
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 5 2022

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

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ:

5.2.1 Экономическая теория (экономические науки),

5.2.4 Финансы (экономические науки),

08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством

(по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки),

08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика (экономические науки),

08.00.13 Математические и инструментальные методы экономики

(экономические науки);

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

12.00.08 Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право (юридические науки),

12.00.12 Криминалистика; судебно-экспертная деятельность;

оперативно-розыскная деятельность (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 20 мая 2022 года

Распространение по свободной цене.

Усл. печ. л. 20,75.

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

К ВОПРОСУ О МЕСТЕ КОНТРОЛЛИНГА В НЕФТЕСЕРВИСЕ <i>Белошицкий А. В.</i>	147
ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА КРУПНЫЕ МИРОВЫЕ ЭКОНОМИКИ <i>Беляев С. А., Большаева Е. А., Семенов И. М.</i>	154
ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕС-СРЕДЫ РЕГИОНА <i>Белякова Е. В., Щербенко Е. В., Юшкова Л. В.</i>	160
ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА И УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ <i>Ваславский Я. И.</i>	168
ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА <i>Власова О. С., Ибрагимова Г. М.</i>	176
АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО СПОРТА ЗА РУБЕЖОМ И ИХ ВНЕДРЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Волкова М. А., Иванова Ю. О.</i>	183
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>Зекин В. Н., Исыпова Е. А.</i>	190
ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КОМПАНИЙ КАК СПОСОБ АНТИКРИЗИСНОЙ АДАПТАЦИИ К НОВЫМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ УСЛОВИЯМ: ОТРАЖАЕТ ЛИ СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ? <i>Кочетков Е. П.</i>	195
ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ <i>Линский Д. В., Мабиала Ж., Байракова И. В.</i>	200
ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ РОССИИ <i>Максимова-Кулиева Е. А.</i>	206
СОЦИАЛЬНЫЕ ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ <i>Манджиева Д. В., Манджиева О. И., Мангутов С. К., Манджиева Д. Б., Стрелец Н. Е.</i>	213
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В РОССИИ <i>Минаков А. В.</i>	218
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ЭКОСИСТЕМ В СФЕРЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ <i>Морицина Н. И.</i>	226
УСЛУГИ СУБЪЕКТОВ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА: ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>Нехайчук Д. В., Оголихина А. В., Герасина Ю. А., Воловский В. В.</i>	235

ИЗМЕНЕНИЕ ХАРАКТЕРА ПРОИЗВОДСТВА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ <i>Овод А. И., Зюкин Д. А., Калуцких Г. Н.</i>	241
ЭКОНОМИКА ПРИ COVID-19: ПРАКТИКА ПРЕОДОЛЕНИЯ КОРОНАКРИЗИСА <i>Сенчакова П. Д.</i>	247
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО ПРИЗНАНИЯ: НА ПРИМЕРАХ СЕВЕРНОГО КИПРА И КОСОВА <i>Сизова Ю. С., Богданова А. В.</i>	252
ПОВЫШЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ: ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО ФАКТОРА <i>Соломахина Т. Р., Скобликова Т. В., Конотопченко О. А.</i>	261
ХАРАКТЕРИСТИКА БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ: СУЩНОСТЬ, АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ И МЕСТО В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ <i>Сухова А. Ю.</i>	267
АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ <i>Тахумова О. В., Волошко Д. В., Симакова А. А., Подставкаина О. А.</i>	275
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ <i>Чудакова С. А., Лукашева О. Л., Новикова Н. Е., Титов Ю. М.</i>	284
РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН <i>Шайгарданова Р. А., Галиуллина Г. Ф., Идиатуллина Л. В., Гриб В. Н.</i>	293
ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА <i>Яшин С. Н., Иванов А. Б.</i>	302

УДК 332.14

А. В. Белошицкий

Институт экономических проблем Кольского НЦ РАН, Апатиты, e-mail: bel@bngf.ru

К ВОПРОСУ О МЕСТЕ КОНТРОЛЛИНГА В НЕФТЕСЕРВИСЕ

Ключевые слова: система контроллинга, устойчивость, нефтесервисная компания, ресурсы, прибыль, управление, обоснованное управленческое решение.

В статье рассматривается контроллинг как элемент финансово-экономической устойчивости нефтесервисных компаний. Даны последовательные ответы на следующие вопросы: содержание термина «контроллинг» раскрыто применительно к нефтесервису, и степень влияния процесса на финансово-экономическую устойчивость компании показана на примере геофизического производства при сейсморазведке; роль системы контроллинга в обеспечении финансово-экономической устойчивости установлена с позиции исследования институциональных составляющих элементов организации. Теоретические концепции контроллинга представлены в виде подсистемы управления, объединяющей аналитические, информационные, планирующие, управленческие, контрольные и интеграционные ресурсы предприятия. Показана взаимосвязь классических элементов теории менеджмента и ресурсных составляющих системы контроллинга, с учетом специфики нефтесервисного производства на примере геофизического подсегмента отрасли – сейсморазведки. Методологическая основа управляющей подсистемы контроллинга в геофизической компании представлена в виде взаимосвязанных контрольно-аналитических функциональных блоков, обеспеченных целостной достоверной системой информационной поддержки. Согласно определенному в исследовании месту контроллинга в организационной структуре геофизического предприятия, его институциональный характер раскрывается в роли своеобразного единоличного координатора-контролера, помогающего обеспечивать эффективное оперативное управление геофизическим производством на основе установленных формализованных правил снижения внутренних транзакционных и экономических издержек, ставящих целью максимизацию прибыли. Установлено, что система контроллинга не подменяет и не исполняет функции управления, но является важным элементом микро-институциональной внутренней среды как подсистема, которая облегчает принятие обоснованных управленческих решений и способствует повышению финансово-экономической устойчивости.

A. V. Beloshitskiy

Institute of economical problems Kolsky SC RAS, Apatity, e-mail: bel@bngf.ru

TO THE QUESTION OF THE PLACE OF CONTROLLING IN AN OILFIELD SERVICE

Keywords: controlling system, stability, oilfield services company, resources, profit, management, sound management decision.

The article considers a controlling as an element of financial and economic stability of oilfield services companies. Consistent answers to the following questions are given: the content of the term controlling is disclosed in relation to an oilfield service and the degree of influence of the process on the financial and economic stability of the company is shown by the example of geophysical production during seismic exploration; the role of controlling system in ensuring financial and economic stability is established from the standpoint of the study of the institutional components of the organization. Theoretical concepts of controlling are presented in the form of a management subsystem that combines analytical information planning management control and integration resources of the enterprise. The interrelation of classic elements of management theory and resource components of the controlling system is shown, taking into account the specifics of oilfield service production on the example of the geophysical subsegment of the industry – seismic exploration. The methodological basis of the controlling subsystem of controlling in a geophysical company is presented in the form interconnected control and analytical functional blocks provided with an integral reliable information support system. According to the place of controlling defined in the study in the organizational structure of a geophysical enterprise, its institutional nature is revealed as a kind of sole coordinator-controller helping to ensure effective operational management based on established formalized rules for reducing internal transaction and economic costs aimed at maximizing profits. It is established that the controlling system does not replace and does not perform management functions, but is an important element of micro-institutional internal environment as a subsystem that facilitates the adoption of sound management decisions and contributes to improving financial and economic stability.

Введение

Современное развитие российской энергетической индустрии связано с повышением уровня турбулентности среды ведения бизнеса, особенно в свете последних политических событий. Поэтому задача сохранения устойчивости нефтегазовой промышленности, неотъемлемой и важной частью которого является нефтесервисная отрасль, сегодня особенно актуальна. Значение нефтесервиса для сектора добычи углеводородных ресурсов трудно переоценить ввиду особой роли отрасли как технологического драйвера процессов поиска, разведки, освоения и эксплуатации нефтегазовых залежей. В условиях ухудшения ресурсной базы вследствие истощения традиционных месторождений из-за длительных периодов разработки, которое сопровождается падением объемов добычи на 3-4% ежегодно, возмещение запасов и компенсация падающей добычи требует выхода в регионы со сложными условиями залегания продуктивных пластов и другими проблемами (природно-климатическими и инфраструктурными), где роль высокотехнологичных нефтесервисных методов будет только возрастать на всех этапах процессов производства углеводородов. Поэтому определение места контроллинга в обеспечении финансово-экономической устойчивости нефтесервисных компаний как субъектов отрасли является важной актуальной проблемой, требующей научного исследования, и ставится целью настоящей работы.

Достижение заданной цели связано с последовательным решением следующих исследовательских задач:

- дать определение термина «контроллинг» применительно к нефтесервисной компании;
- раскрыть содержание процесса контроллинга и степень его влияния на финансово-экономическую устойчивость нефтесервисной компании на примере геофизического производства при сейсморазведке;
- определить роль контроллинга в обеспечении финансово-экономической устойчивости с позиции исследования институциональных составляющих элементов организации.

Материалы и методы исследования

Несмотря на этимологию происхождения понятия «контроллинг» от английского to control – контролировать, управлять – значение термина гораздо шире и содержит целый

комплекс принципов организации и управления. За рубежом, прежде всего, в Великобритании, Канаде и США, распространен термин «управленческий учет» (managerial accounting, management accounting), в российской практике нашли применение оба понятия – и «контроллинг», и «управленческий учет», которые зачастую используются не в полном соответствии с современными теоретическими и практическими подходами к значению термина и его роли в обеспечении устойчивости предприятия как сложной промышленной системы [4].

Исходя из главной цели любой коммерческой организации – извлечению прибыли для обеспечения общественного экономического роста, контроллинг играет важную роль в системном управлении доходностью экономического субъекта, объединяя аналитические, информационные, планирующие, управленческие, контрольные и интеграционные ресурсы предприятия. Достижение идеального баланса названных ресурсных характеристик обеспечивает синергетический эффект от производственной деятельности нефтесервисной компании за счет формирования целостной концепции экономического управления предприятием, ориентирующей менеджмент на выявление и использование всех шансов для максимизации прибыли, наряду с учетом и нейтрализацией возможных угроз и рисков [5;9]. Действительно, если многие исследователи трактуют понятие контроллинга с узкоспецифической точки зрения, раскрывая один и/или группу ресурсных составляющих, то системное определение контроллинга, на наш взгляд, более правильное. Одновременно, учитывая возможность изменения приоритетов и целей экономического развития коммерческой организации, нельзя однозначно судить о неправомерности и/или о неверности вышеуказанных специфических подходов к значению термина, так как каждый из них в любом случае представляет подход к принятию управленческих решений, направленных на достижение наилучшего экономического результата в условиях ограниченности ресурсов [3]. Все рассмотренные теоретические концепции контроллинга как управляющей подсистемы применимы к функционалу нефтесервисной компании.

На основании вышеизложенного, для решения задач исследования места контроллинга в нефтесервисной компании, которая является сложной промышленной коммер-

ческой системой, автором предлагается значение термина «контроллинг», в основу которого положено определение, данное Ю.И. Башкатовой, понимающей контроллинг как комплексную систему принятия обоснованных управленческих решений любого уровня, объединяющую управленческий учет, планирование, бюджетирование, контроль и анализ отклонений достигнутых результатов на протяжении полного периода планирования в рыночных условиях ведения бизнеса [1].

В данном определении подчеркнуты правила ведения бизнеса на условиях конкуренции, что хорошо коррелирует с современными теоретическими представлениями о философии контроллинга, где обозначен приоритет уровня маржинальности экономической деятельности предприятия над ростом валовых объемов [19]. Иными словами, эффективность бизнеса ставится выше его масштабов, и действия менеджмента по увеличению рыночной доли компании не должны повышать безопасные уровни угроз и рисков, способных снизить доходность [8;13]. Здесь нельзя не заметить сходства с концепцией устойчивого развития в трактовке конвенции ООН, основанной на социальных приоритетах общественного развития, где один из основных принципов гласит о недопустимости нанесения экологического ущерба при осуществлении хозяйственной деятельности, если нанесенный ущерб от такой деятельности превышает полученную выгоду для увеличения общественных благ, что противоречит достижению максимума прибыли в интересах узкой группы собственников как главной цели ведения бизнеса [12]. Тем не менее, существующие разногласия не носят принципиальный характер, так как зачастую, особенно в наи-

более доходных секторах бизнес-деятельности, связанной с эксплуатацией природной ренты, собственником бизнеса является государство, которое перенаправляет полученный в виде дивидендов рентный доход на реализацию социальных программ.

Использование контроллинга в целях обеспечения финансово-экономической устойчивости, как важного элемента общей устойчивости нефтесервисной компании, необходимо осуществлять с учетом характерных особенностей бизнеса [2]. На примере геофизического сегмента нефтесервиса (подсегмент сейсморазведка), специфическими чертами которого являются высокий технологический уровень оказания производственных услуг и сезонные ограничения в совокупности с логистическими сложностями доступа на участки работ (доставка всех видов ресурсов и прочие нужды), установлено, что важность (значение) основных функций контроллинга может существенно отличаться от стандартов экономической деятельности.

Взаимосвязь классической теории менеджмента (А. Файоль) и ресурсных аспектов контроллинга как механизма их реализации с учетом специфики геофизического производства может быть представлена, как показано в таблице [16].

Учитывая ранее представленную специфику сейсморазведочного производства, приоритетными элементами контроллинга, согласно данным таблицы, будут тщательное планирование возможности интеграции структурных подразделений в процессе выполнения отдельных геологических заданий и своевременное достоверное информационное обеспечение. Названные ресурсные аспекты контроллинга будут рассмотрены подробнее.

Взаимосвязь менеджмента и контроллинга геофизической компании

Ключевые элементы менеджмента	Ресурсные составляющие аспекты контроллинга
Планирование	Многоуровневое бюджетирование на основе декомпозиции стратегических планов; разработка отдельных проектных решений и детальных планов для каждого геологического задания.
Организация	Многоуровневая координация управленческих решений; фокус на выполнение поставленных планов (ориентация на результат).
Управление	Взаимоувязка и обеспечение соответствия оперативных планов и стратегии компании; обеспечение целостности и достоверности информации.
Координация	Интеграция производственных подразделений и учет обособленных локаций; обеспечение возможности обмена ресурсами.
Контроль	Управленческий учет на основе оперативного мониторинга и анализа план/факт отклонений для обеспечения своевременных корректирующих решений.

Рисками планирования могут быть ошибки в расчетах технико-методических и ресурсных параметров геофизических исследований, влияния природно-климатических условий и некоторых других важных моментов, что способно привести к задержке сроков выполнения или даже полному срыву проекта. Поэтому качество планирования имеет высокую степень влияния на устойчивость геофизической компании, откуда вытекает важное следствие – заблаговременное получение информации об участках будущих работ, дающее возможностей детального учета геологических и природно-климатических характеристик региона перспективных исследований способствует повышению устойчивости.

Взаимная интеграция и координация действий структурных подразделений при сейсморазведочных исследованиях чрезвычайно важна для обеспечения баланса производственных ресурсов в случае возникновения кризисных ситуаций на отдельных этапах выполнения геологической задачи [6]. Как уже отмечено, логистические сложности существенно ограничивают такие возможности, поэтому наилучшая координация и интеграция производства, учитывающая институциональную обособленность и структуру каждой геофизической локации, в значительной степени способствуют выполнению поставленных планов и повышают финансово-экономическую устойчивость [20].

Поставленное должным образом информационное обеспечение играет важнейшую роль в своевременном предупреждении

кризисных ситуаций, что можно назвать основным назначением контроллинга [14]. Действительно, в совокупности со своевременными и достоверными данными управленческого учета, позволяющими выявить проблемные места производственного процесса путем анализа отклонений и определения внутренних экономических издержек, появляется возможность про-активного регулирования ресурсного обеспечения для выполнения проектных заданий в случае критических отклонений от плановых показателей контрольного этапа и возникновении риска несвоевременного исполнения или невыполнения проекта.

Взаимосвязь контрольно-аналитической функции контроллинга и целостной достоверной системы информационного обеспечения составляют методологическую основу управляющей подсистемы контроллинга в геофизической компании, которая может быть представлена в виде функциональных информационных блоков, как это сделано на рисунке 1 [17].

Рисунок отражает характерную особенность контроллинга как системно-аналитической управляющей подсистемы геофизической компании, которая функционально проявляется в сравнении плановых значений и фактически достигнутых показателей производственной деятельности в натуральном и денежном выражениях и далее результатов такого сравнения – с прогнозами сравниваемых значений и аналогичными ретроспективными аналитико-статистическими данными [10].



Рис. 1. Блок-схема контроллинга геофизической компании

Такое свойство контроллинга отличает его от других основанных на анализе отклонений процессов, которые ограничиваются сравнением только планово-отчетных показателей, и относительно управления является системой раннего предупреждения для подготовки комплекса корректирующих рекомендаций и установок в режиме обратной связи.

Результаты исследования и их обсуждение

В нефтесервисном предприятии геофизического профиля, где проводилось исследование, исполнение функций контроллинга осуществляется Службой управленческого учета и корпоративного управления, основными задачами которой являются:

- организация и контроль бюджетирования и управленческого учета;
- подготовка документов для принятия управленческих решений, включая информацию, представляемую высшему руководству;
- представление информации для сравнительной оценки деятельности структурных подразделений и вознаграждения операционных руководителей.

В соответствии с раскрытым в таблице 1 содержанием ресурсных аспектов контроллинга, бюджетирование завершает этап планирования и охватывает различные уровни геофизического предприятия, включая отдельные структурные подразделения, каждое из которых ориентировано на выполнение конкретной геологической задачи по индивидуальному проекту на основе декомпозиции принятых планов экономического развития. Производственные единицы нижнего уровня бюджетирования формируют центры затрат, и задачей оперативного руководства служит не превышение установленных лимитов расходов ресурсов и обеспечение выполнения поставленной геологической задачи в установленные сроки.

Управленческий учет выполняет контрольно-аналитические функции и предотвращает возможные кризисные ситуации путем предоставления достоверной оперативной информации и выдачи рекомендаций, обеспечивающих принятие управленческих решений, включая про-активное перераспределение ограниченных ресурсов, для повышения эффективности производства

и сохранения финансово-экономической устойчивости геофизической компании. На рисунке 2 приведена структурная схема, обозначающая место контроллинга в управлении геофизической компанией.

Согласно представленной схеме, на основании современных представлений об институциональном характере фирмы как «определенном упорядоченном наборе институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения..., которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности», выполняющая функции контроллинга служба управленческого учета и корпоративного контроля нефтесервисного предприятия является своеобразным единоличным координатором-контролером, помогающим обеспечивать эффективное оперативное управление геофизическим производством на основе установленных правил снижения внутренних транзакционных и экономических издержек, ставящих целью максимизацию прибыли [7;11;15;18]. Служба аудита и внутреннего контроля проверяет обоснованность закупок и качество тендерных процедур в компании, а также уровень соответствия учета в структурных подразделениях с принятой нефтесервисным предприятием Учетной политикой и Этическим кодексом.

Система контроллинга является важным элементом микро-институциональной внутренней среды предприятия, который управляет процессами планирования, бюджетирования, оперативного анализа и регулирования план-факт отклонений в рамках формализованных ограничений, что облегчает принятие обоснованных управленческих решений на всех уровнях действия системы для оптимальной организации производства в процессе достижения поставленных целей/планов нефтесервисной компании, при этом система контроллинга на подменяет и не исполняет функции управления [19].

Успешное и своевременное выполнение плановых (в нашем случае, геологических) заданий служит основанием для получения вознаграждения, предусмотренного контрактными соглашениями на оказание геофизических услуг, и способствует повышению финансово-экономической устойчивости как важной составляющей общей устойчивости нефтесервисной компании.

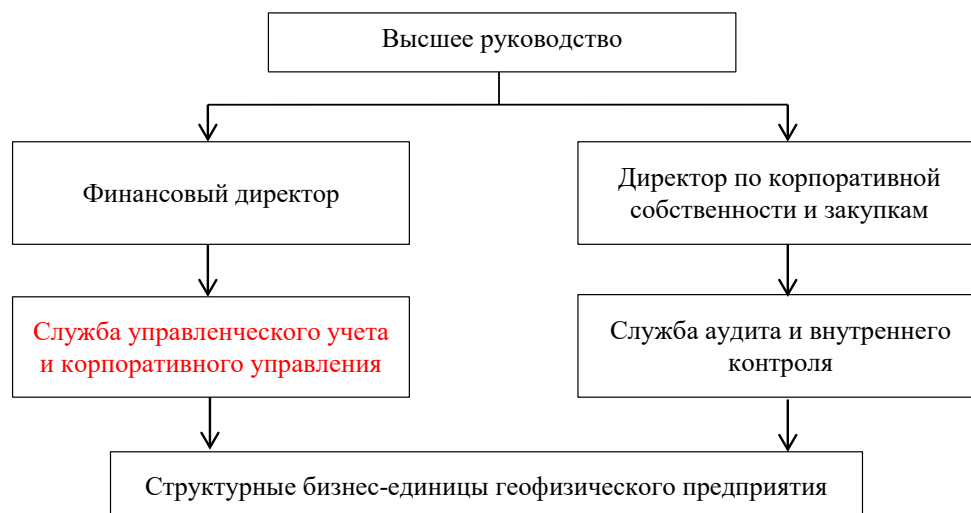


Рис. 2. Организационная схема службы контроллинга

Вне рамок настоящей работы остались вопросы детального исследования сервисной функции контроллинга, которую можно представить как своевременное и полное обеспечение необходимой информацией лиц, принимающих решения (ЛПР), при корректировке, в случае необходимости, целей экономического развития компании. Информационная система стратегического планирования должна содержать заранее заданные нормативные данные о возможных отклонениях, выявляемых в процессе управленческого учета, а также разработанные сценарии/модели альтернативного развития как составные элементы стратегии.

Обоснованность принятых стратегических решений обеспечивается маркерами «раннего обнаружения», которые должны быть настроены на факторы влияния внешней и внутренней бизнес-среды нефтесервисной компании и предусмотрены в альтернативных сценариях перспективного развития. Внешние маркеры должны содержать информацию о глобальных и отраслевых трендах технологического, политического, рыночного и социального развития; внутренние – характеризуют состояние предприятия как субъекта отраслевого производства и социального института. Методология разработки и механизмов применения таких маркеров – важная задача обеспечения устойчивости нефтесервисной компании, требующая отдельного исследования.

Выводы

В соответствии с целью настоящего исследования в заключение можно сделать следующие основные выводы:

1. Контроллинг является важным элементом обеспечения финансово-экономической устойчивости как составляющей общей устойчивости и применительно к нефтесервисной компании означает такую комплексную контрольно-аналитическую подсистему управления, которая на основе объединения планирования, бюджетирования и управленческого учета способна обеспечить (облегчить) принятие обоснованных управленческих решений любого уровня на протяжении полного периода целевого планирования в конкурентных условиях ведения бизнеса.

2. Система контроллинга, рассматриваемая как функциональный процесс, последовательно объединяет выбор стратегических целей экономического развития; планирование; управленческий учет; информационное обеспечение; текущий мониторинг производственных процессов; оперативный контроль и анализ план/факт отклонений.

3. Важная роль контроллинга в обеспечении финансово-экономической устойчивости нефтесервисной компании с позиции исследования институциональных составляющих элементов организации объясняется системной координацией, обеспечением целостности и достоверности информационной системы, контролем и анализом отклонений в рамках формализованных внутренних правил максимизации прибыли предприятия.

Библиографический список

1. Башкатова Ю.И. Контроллинг: учеб.-метод. комплекс. М.: ИЦ ЕАОИ, 2009. 104 с.
2. Белошицкий А.В. Принципы устойчивого экономического развития нефтесервисного бизнеса // Известия Уральского государственного горного университета. 2022. № 1 (65). С. 152-160.
3. Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н.Г. Данилочкиной. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 279 с.
4. Диаров А.А. Контроллинг: учеб.-практ. пособие. М.: Изд-во МГУТУ, 2008. 100 с.
5. Клейнер Б.Г., Рыбачук М.А. Системная сбалансированность экономики. М.: Научная библиотека, 2017. 320 с.
6. Клейнер Б.Г. Системная экономика: шаги развития. М.: Научная библиотека, 2021. 746 с.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
8. Лебедева А.В. Институциональная экономика: учебное пособие / ВШТЭ СПбГУПТД. СПб., 2018. 58 с.
9. Лукашевич В.В., Астахова Н.И. Менеджмент: учеб. пособие для высших учебных заведений. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 256 с.
10. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. М.: Дело, 2002. 704 с.
11. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. М.: Дело, 2003. 360 с.
12. Наше общее будущее: доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. М.: Прогресс, 1989. 376 с.
13. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. М.: Фонд «Начала», 1997. 180 с.
14. Пономарева Е.В. Контроллинг на предприятии: учебное пособие. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2012. 188 с.
15. Скорев М.М., Овсянникова И.П., Шевкунов Н.О. Экономика и управление проектами: учебное пособие. Ростов-на-Дону: ФГБОУ ВО РГУПС, 2019. 271 с.
16. Файоль А. Общее промышленное управление. М.: Экономика, 1989. 63 с.
17. Хорват П. Внедрение сбалансированной системы показателей / Пер. с нем. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 478 с.
18. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры (сер. «Экономическая мысль Запада»). М.: Прогресс, 1982. 454 с.
19. Coase R.H. The New Institutional Economics. Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1984. № 140. P. 229-232.
20. North D. Structure and Change in Economic History. N-Y., London: W.W. Norton & Co, 1981. 228 p.

УДК 339.5

С. А. Беляев

Курский государственный медицинский университет, Курск,
e-mail: serg-belyaev13@yandex.ru

Е. А. Бolycheva

Юго-Западный государственный университет, Курск, e-mail: boly4eva2012@yandex.ru

И. М. Семенов

Юго-Западный государственный университет, Курск, e-mail: svanja26082@gmail.com

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА КРУПНЫЕ МИРОВЫЕ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: пандемия, мировая экономика, валовый внутренний продукт, инфляция, уровень безработицы, бюджетная политика.

В данной статье рассматривается влияние пандемии коронавирусной инфекции на мировую экономику в целом и на отдельные её сферы деятельности. Актуальность данной работы обусловлена тем, что пандемия COVID-19 обострила существующие проблемы в социально-экономической сфере и потребовала принятия мер принципиально нового характера. Под серьезнейшим давлением оказались отношения между хозяйствующими субъектами в аспекте формирования совокупного спроса и предложения. Для решения образовавшихся проблем в области экономики были применены инструменты налогового регулирования, поддержки рынка труда, занятости, доходов населения и предприятий. При этом решение экономических проблем оказалось сопряжено с вопросами в области здравоохранения. На примере крупнейших экономик стран мира в данном исследовании оценивается степень и масштабы влияния пандемии на мировую экономическую систему. Используются такие показатели как: динамика ВВП, уровень безработицы, динамика цены на нефть марки Brent в долларах за баррель. В ходе проведенного анализа было выявлено, что в 2020 году глобальный валовый внутренний продукт снизился на 2,32%, в марте-апреле наблюдается резкий рост уровня безработицы, обусловленный практически полной приостановкой деятельности в таких сферах как туризм, спорт, общественное питание, гостиничный и ресторанный бизнес, цена на нефть марки Brent снизилась более чем на 45%. В дальнейшем ситуация коренным образом изменяется и значения анализируемых показателей не только возвращаются к докризисным значениям и нормальным значениям, но и демонстрируют положительную динамику. Пандемия коронавирусной инфекции замедлила темпы роста доходов бюджетных систем стран мира и их населения, что было вызвано практически полной или частичной приостановкой, уменьшением масштабов деятельности в ряде отраслей экономической деятельности, а также падением цен на энергоносители для экономик с сырьевой спецификацией.

S. A. Belyaev

Kursk state medical university, Kursk, e-mail: serg-belyaev13@yandex.ru

E. A. Bolycheva

Southwestern state university, Kursk, e-mail: boly4eva2012@yandex.ru

I. M. Semenov

Southwestern state university, Kursk, e-mail: svanja26082@gmail.com

THE IMPACT OF THE PANDEMIC ON MAJOR WORLD ECONOMIES

Keywords: pandemic, world economy, gross domestic product, inflation, unemployment rate, fiscal policy.

This article examines the impact of the coronavirus pandemic on the global economy as a whole and on its individual spheres of activity. The relevance of this work is due to the fact that the COVID-19 pandemic has exacerbated existing problems in the socio-economic sphere and required the adoption of measures of a fundamentally new nature. Relations between economic entities in the aspect of the formation of aggregate supply and demand were under serious pressure. To solve the emerging problems in the field of economics, the tools of tax regulation, support of the labor market, employment, income of the population and enterprises were applied. At the same time, the solution of economic problems turned out to be associated with issues in the field of health. Using the example of the largest economies in the world, this study assesses the degree and extent of the impact of the pandemic on the global economic system. The following indicators are used: the dynamics of GDP, the unemployment rate, the dynamics of the price of Brent crude oil in dollars per barrel. During the analysis, it was revealed that in 2020 the global gross domestic product decreased

by 2.32%, in March-April there was a sharp increase in the unemployment rate due to the almost complete suspension of activities in such areas as tourism, sports, catering, hotel and restaurant business, the price of non-Brent crude oil decreased by more than 45%. In the future, the situation radically changes and the values of the analyzed indicators not only return to pre-crisis values and normal values, but also demonstrate positive dynamics. The coronavirus pandemic has slowed down the growth rates of the budget systems of the countries of the world and their population, which was caused by an almost complete or partial suspension, a decrease in the scale of activities in a number of sectors of economic activity, as well as a drop in energy prices for economies with raw material specifications.

Введение

Пандемия коронавирусной инфекции спровоцировала ряд серьезных изменений в течение социально-экономических процессов во всей мировой системе хозяйствования. На макро- и микро- уровнях отмечается рост числа случаев банкротств, уровень безработицы, инфляции, социальной напряженности, спад объемов производства. В числе наиболее пострадавших отраслей оказались такие сферы деятельности как туризм, спорт, общественное питание, ресторанный и гостиничный бизнес [1]. Согласно данным Всемирной туристической организации ООН за первые 9 месяцев 2020 года убытки туристической отрасли составили примерно 935 млрд.долл. [2]. Для решения коронакризиса в области здравоохранения пришлось остановить ряд важнейших экономических процессов, что оказалось осложнено неопределенностью производителей и потребителей относительно сроков и характера введенных противоковидных ограничительных мер.

Цель исследования – провести оценку влияния пандемии коронавирусной инфекции на мировую экономическую систему, выявить основные факторы влияния и причины их образования.

Материалы и методы исследования

Данное исследование базируется на материалах, статистических данных международных организаций, результатах исследований отечественных и зарубежных ученых, исследователей, аналитических агентств. Среди изучаемых стран использовались наиболее влиятельные не только в экономическом плане, но и в политическом, определяющие мультинаправленность социально-экономических процессов в мире.

Исследование основывается на анализе динамики показателей, отражающих влияние пандемии на экономики стран мира: «ВВП в трлн.долл.», «уровень безработицы, %», «динамика цен на нефть марки Brent, долл. за баррель». В качестве конкрет-

тизирующего показателя воздействия на рынок труда используется такой показатель как, «объем рабочего времени, часов».

Результаты исследования и их обсуждение

В большей степени влияние коронавирусной инфекции на мировую экономическую систему выразилось в замедлении темпов роста доходов бюджетных систем стран мира и их населения, что было вызвано практически полной или частичной приостановкой, уменьшением масштабов деятельности в ряде отраслей экономической деятельности, а также падением цен на энергоносители для экономик с сырьевой спецификацией [3]. Введенные карантинные меры против распространения коронавирусной инфекции привели к падению уровня производства, предложения, паническому накоплению ряда категорий товаров.

Одним из важнейших показателей для оценки влияния пандемии коронавируса на мировую экономическую систему является объем валового внутреннего продукта. В рамках данного исследования проанализируем динамику ВВП в трлн.долл. за 2016-2021 гг. в крупнейших мировых экономиках (рисунок 1).

Согласно данным, представленным на рисунке 1, следует, что глобальный ВВП по итогам 2020 года снизился 2,32% относительно 2019 года. Аналогичная ситуация наблюдается в каждой из экономик стран, которые анализируются в исследовании. При этом, стоит отметить, что не смотря на продолжающуюся пандемию, в 2021 году ВВП показывает значительный рост относительно 2020 года: глобальный ВВП увеличился на 12,96%, а ВВП Китая вырос на 17,5%. Такого рода рост ВВП во много связан с направлением части бюджетных средств на поддержку производства, совокупного спроса и занятости населения. Именно такие страны как Германия, Франция, США, Великобритания являются одними из лидеров по совокупному объему финансовой поддержки экономики во время пандемии.

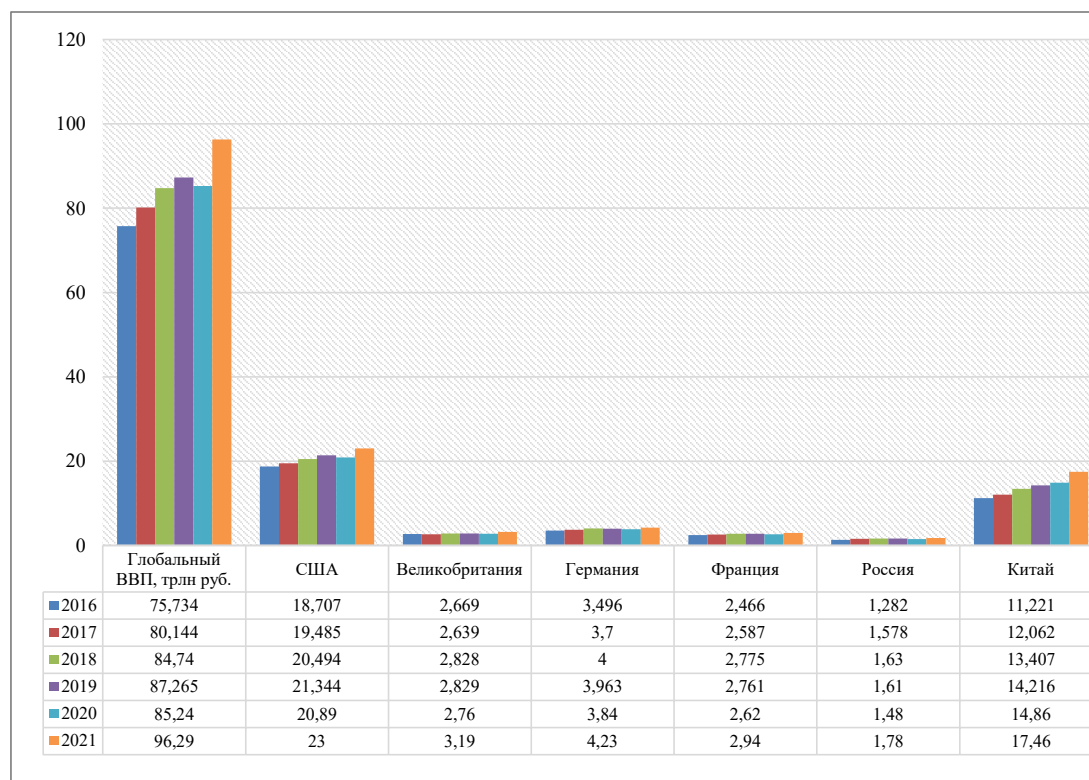


Рис. 1. ВВП в ряде стран мира, трлн долл. за 2016-2021 гг.
Составлено автором по данным [4]

Одной из первых под воздействием коронавируса оказалась экономика Китая, которая является важнейшим поставщиком потребительских и производственных товаров в мировой системе хозяйствования. Введенные жесткие карантинные меры привели к нарушению логистических цепочек поставок, нарушению уровня спроса и предложения. Как отмечает Петушкова В.В., на фоне появления пандемии в начале 2020 года внешний спрос на товары из Китая снизился, однако к концу общая стоимость импорта и экспорта товаров увеличилась на 5,9% относительно декабря 2019 года [5, с.112]. Поскольку именно Китай стал глобальным центром мировых цепочек поставок, любые сбои и негативные изменения в его экономике оказывают влияние на другие мировые экономики. При этом, именно на долю Китая приходится 14% мирового спроса на нефть и более 75% роста спроса на нефть [6, с.944].

Другого рода показателем, отражающим степень и характер влияния пандемии на экономическую систему, является изменение уровня безработицы. Экономиче-

ские последствия пандемии коронавирусной инфекции оказались неодинаковыми для стран и населения. Под более сильным воздействием оказались социально незащищенные группы, особенно в странах с формирующимся рынком. Рынок труда оказался под серьезным давлением со стороны пандемии коронавирусной инфекции через введенные ограничения и рост заболеваемости. На рисунке 2 отражена динамика уровня безработицы в ряде стран мира за 2016-2021 гг.

Так, в США уровень безработицы в 2020 году достиг максимума за анализируемый период и увеличился на 4,4 процента в абсолютном выражении относительно 2019 года, при этом в апреле 2020 года данный показатель оказался равен 14,7%. Также, в аналогичная ситуация наблюдается в Канаде и Норвегии, где уровень безработицы оказался равен 13 и 10,4 процентов соответственно [7, с.65-66]. Другого рода фактором, поддержавшим резкий рост числа безработных оказалось упрощение порядка получения статуса безработного, а также повышение размеров выплачиваемых пособий.

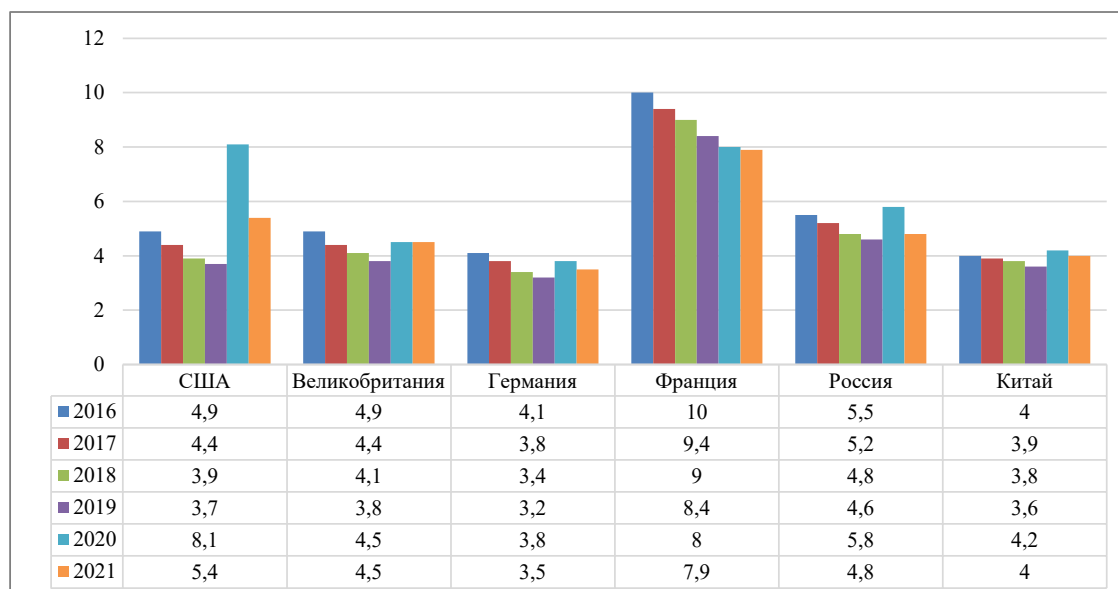


Рис. 2. Уровень безработицы в ряде стран мира за 2016-2021 гг.

Источник: составлено автором по данным [2]

Вместе с ростом безработицы пандемия коронавирусной инфекции повлекла за собой снижение объемов рабочего времени, что оказалось обусловлено введенными карантинными мерами. Так, по данным Международной организации труда, по итогам 2020 года объем рабочего времени снизился на 8,8%, что эквивалентно полному рабочему дню 255 млн. работников по всему миру, при этом в Северной и Южной Америке данный показатель снизился на 13,7% [8, с.5]. Такого рода явление повлекло за собой снижение объемов производства, занятости, уровня заработной платы и темпов ее роста, а на макроуровне замедление темпов роста ВВП.

Отрицательные темпы роста ВВП, снижение реальных денежных доходов населения, рост безработицы и инфляции, введенные противоковидные ограничения негативно сказались на инвестиционной привлекательности экономик стран мира и повысили риски для вложения денежных средств в те или иные проекты. В Докладе «О мировых инвестициях» отмечается, что пандемия коронавирусной инфекции вызвала в 2020 году резкое падение прямых иностранных инвестиций на 35% в мире, на 13% в Европе, на 26% в Российской Федерации. Примерно треть прямых иностранных инвестиций в 2020 году (31%) – вложения в существующие проекты, остальное – инвестиции в создание новых мощностей [9]. При этом, стоит отметить, что наибольшее

падение прямых иностранных инвестиций наблюдалось в первой половине 2020 года, затем наблюдается тенденция к восстановлению докризисных значений. Характеризуя сложившуюся ситуацию, стоит отметить, что пандемия коронавируса выявила и усугубила ранее существовавшие факторы неустойчивости в финансовом секторе. В марте 2020 года большинство стран с формирующейся и ряд стран с развитой экономикой столкнулись с массовым оттоком портфельных инвестиций, а вызванное обесценивание национальных валют относительно доллара США, увеличило расходы на обслуживание долгов эмитентов облигаций. Также в целях повышения ликвидности и притока капитала в национальные экономики власти некоторых стран ослабили ограничения относительно притока иностранных инвестиций. Например, Китай, Индия и Перу [10].

Д.Муха отмечает, что реальные капитальные затраты, инвестиции в разработку новых месторождений и расширение производства сдерживаются прекращением реализации инвестиционных проектов, закрытием объектов и замораживанием производства. Вызванный пандемией коронавируса шок спроса сопряжен с вынужденной заморозкой или увеличением срока реализации намеченных проектов. В целях поддержки инвестиционной сферы во многих странах были приняты различные схемы стимулирования контрактной экономической деятельности [11, с.65-66].

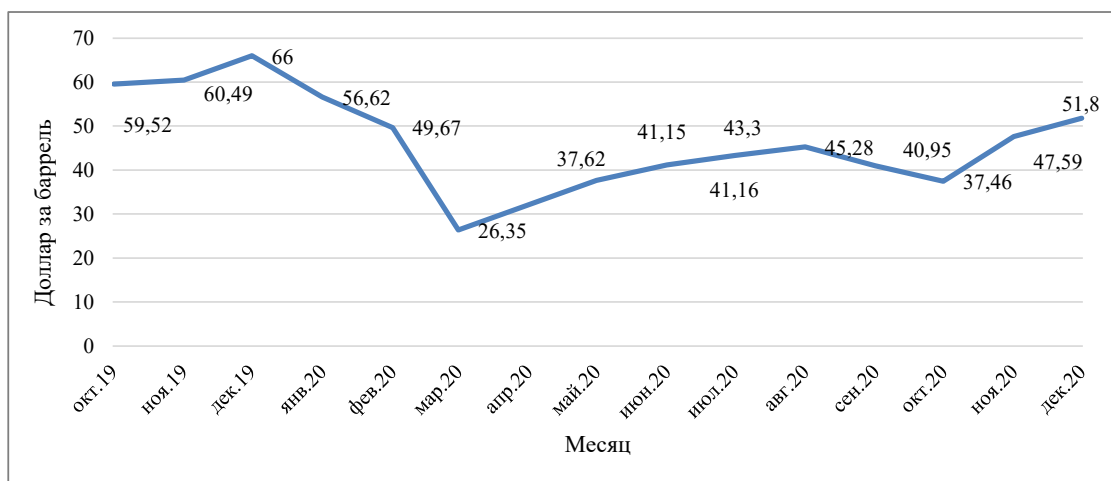


Рис. 3. Динамика цен на нефть марки Brent в долларах за баррель с октября 2019 года по декабрь 2020 года
Источник: составлено автором по данным [12]

Другого рода макроэкономическим фактором, определяющим характер экономических и политических отношений в мире, является цена на энергоносители. Именно динамика цен на нефть оказалась основным каналом, через который пандемия COVID-19 оказала влияние на нефтедобывающие страны. На рисунке 3 отражена динамика цен на нефть марки Brent в долларах за баррель с октября 2019 года по декабрь 2020 года.

Согласно данным рисунка 3 можно констатировать, что в марте 2020 года произошел резкий обвал цен на нефть марки Brent на 46,9%. Зайцева О.П. и Герасименко О.А. отмечают, что снижение спроса на поездки и активности на предприятиях, обусловленные пандемией коронавирусной инфекции, повлекли за собой снижение спроса на нефть, что в свою очередь, повлияло на её цену. Так, в апреле 2020 года количество авиаперелетов сократилось на 80%, дорожный трафик на 25%, а объем морских перевозок на 20% [13, с.10]. При этом 20 апреля 2020 года фьючерсная цена на нефть West Texas Intermediate с поставкой в мае стала отрицательной, что оказалось результатом бесперебойного снабжения и значительного сокращения спроса [14, с.2-3]. В современных экономических условиях спрос на нефть тесно связан с динамикой и тенденциями экономического роста, в особенности, в долгосрочной перспективе. Например, пандемия коронавирусной инфекции значительно увеличила темпы перехода

к дистанционному формату занятости и общения, что прямым образом влияет на объемы потребления топлива. Постепенное снятие ковидных ограничений и достижение договоренностей по ключевым позициям между крупнейшими мировыми нефтепроизводителями обеспечили восстановление цен на нефть.

Заключение

Влияние коронавирусной инфекции на мировую экономическую систему оказалось выражено в замедлении темпов роста доходов бюджетной системы стран мира и населения, что было вызвано полной, частичной приостановкой или уменьшением масштабов деятельности в ряде отраслей экономической деятельности, а также падением цен на энергоносители для экономик с сырьевой спецификацией. Введенные карантинные меры против распространения коронавирусной инфекции привели к падению уровня производства, предложения, объема рабочего времени, занятости и росту безработицы. Снижение спроса на топливо, обусловленное введенными ограничениями на передвижение, повлекли за собой снижение спроса на нефть, что в свою очередь, повлияло на её цену. Март-апрель 2020 года оказались одними из самых тяжелых для мировой экономики, однако адаптация и переориентация к новым условиям позволили не только вернуть докризисные значения макроэкономическим индикаторам, но и обеспечить относительно высокие темпы роста.

Библиографический список

1. Зюкин Д.А., Головин Ал.А., Зюкин Д.В., Стародубцева А.С., Носова В.В. Тенденции развития региональных потребительских рынков в условиях снижения реальных доходов населения // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2021. № 3. С. 151-157.
2. Официальный сайт Всемирной туристической организации ООН. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.unwto.org/>.
3. Беляев С.А., Зюкин Д.А., Пасечко В.В., Алехина А.А., Болычева Е.А. Социально-экономические последствия пандемии и способы их нейтрализации в мировой практике // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 2. С. 142-150.
4. Статистика стран мира // Официальный сайт SVSPB: информационно-аналитический материал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://svspb.net/sverige/statistika-stran-mira.php>.
5. Петушкова В.В. Последствия пандемии COVID-19 для экономики Китая: итоги 2020 года // Экономические и социальные проблемы России. 2021. № 3. С. 104-122.
6. Дробот Е.В. Мировая экономика в условиях пандемии COVID-19: итоги 2020 года и перспективы восстановления // Экономические отношения. 2020. Т. 10. № 4. С. 937-960.
7. Синявская О.В., Горват Е.С., Грищенко Н.Б., Карева Д.Е. Обзор международного опыта в поддержке занятости и населения в условиях борьбы с пандемией коронавируса // Аналитический бюллетень НИУ ВШЭ об экономических и социальных последствиях коронавируса в России и в мире. 2020. № 2. С. 62-74.
8. COVID-19 и сфера труда 2021 // Официальный сайт Международной организации труда: информационно-аналитический материал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/briefingnote/wcms_767671.pdf.
9. Инвестиционная привлекательность стран Европы за 2020 год: Россия // Официальный сайт глобальной организации ЕУ: информационно-аналитический материал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.ey.com/ru_ru/attractiveness/21/european-attractiveness-survey-2021-russia.
10. COVID-19 и глобальные потоки капитала // Официальный сайт РОСКОНГРЕСС: информационно-аналитический материал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://roscongress.org/materials/covid-19-i-globalnye-potoki-kapitala/>.
11. Муха Д. Трансформация инвестиционной политики в условиях пандемии COVID-19 // Банкаўскі веснік. ЛІПЕНЬ. 2020. С. 59-72.
12. Официальный сайт глобальной финансовой аналитической и новостной платформы Investing.com: информационно-аналитический материал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.investing.com>.
13. Громов А.И., Титов А.В. Влияние пандемии COVID-19 на мировой нефтяной рынок // Бурение и нефть. 2020. № 7-8. С. 10-15.
14. Зайцева О.П., Герасименко О.А. Влияние коронавируса на нефтяной рынок // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. 2020. № 4 (23). URL <http://ejournal.omgau.ru/images/issues/2020/4/00882.pdf>.

УДК 338.49

Е. В. Белякова

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», Красноярск, e-mail: belyakova_ev20@mail.ru

Е. В. Щербенко

ФГБОУ ВО «Сибирская пожароопасная академия ГПС МЧС России», Железногорск;
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,
e-mail: sherbenko.e@mail.ru

Л. В. Юшкова

ФГБОУ ВО «Сибирская пожароопасная академия ГПС МЧС России», Железногорск;
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск,
e-mail: luda210173@mail.ru

ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕС-СРЕДЫ РЕГИОНА

Ключевые слова: модель открытых инноваций, сетевые взаимодействия, конкурентные преимущества в цифровой экономике, бизнес-среда региона.

Статья носит исследовательский характер и посвящена обобщению роли развития модели открытых инноваций для субъектов региональной экономики и в целом бизнес-среды региона. Статья раскрывает международные практики модели открытых инноваций. В статье обобщены параметры и индикаторы для проведения сравнительной оценки форматов систем открытых инноваций. На основе исследования подходов и моделей открытых инноваций различных систем (технических, производственных, социально-экономических систем), формулируются положения, характеризующие их содержание. Целью исследования определено изучение влияния роли открытых инноваций в развитии конкурентных преимуществ субъектов экономики и бизнес-среды региона. В статье постулируется стремление региональных бизнесов к сетевому взаимодействию и получению ресурсов новой природы возникновения и развития, а также развитие и укрепление конкурентных преимуществ нового характера, проявляющихся в современных условиях информационного и цифрового общества. В рамках статьи приведено описание конкурентных преимуществ субъектов региональной экономики в условиях цифровизации. Сделан вывод о роли открытых инноваций в развитии взаимодействия бизнес-среды региона и формировании на этой основе его конкурентных преимуществ в способности, восприимчивости к внешним инновационным импульсам и потокам.

Е. V. Belyakova

Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk,
e-mail: belyakova_ev20@mail.ru

Е. V. Shcherbenko

Siberian Fire and Rescue Academy of State Fire Service of the Ministry of Emergency Situations of Russia, Zheleznogorsk;
Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: sherbenko.e@mail.ru

L. V. Yushkova

Siberian Fire and Rescue Academy of State Fire Service of the Ministry of Emergency Situations of Russia, Zheleznogorsk;
Siberian Federal University, Krasnoyarsk, e-mail: luda210173@mail.ru

OPEN INNOVATIONS IN THE DEVELOPMENT OF THE BUSINESS ENVIRONMENT OF THE REGION

Keywords: open innovation model, network interactions, competitive advantages in the digital economy, business environment of the region.

The article is of a research nature and is devoted to generalizing the role of the development of the open innovation model for the subjects of the regional economy and the business environment of the region as a whole. The article reveals the international practices of the open innovation model. The article summarizes the parameters and indicators for a comparative assessment of the formats of open innovation systems. Based on the study of approaches and models of open innovations of various systems (technical, industrial, socio-economic systems), the provisions characterizing their content are formulated. The purpose of the study is to study the impact of the role of open innovations in the development of competitive advantages of economic entities and the business environment of the region. The article postulates the desire of regional businesses to network interaction and obtain resources of a new nature of emergence and development, as well as the development and strengthening of competitive advantages of a new nature, manifested in modern conditions of information and digital society. The article describes the competitive advantages of regional economic entities in the context of digitalization. The conclusion is made about the role of open innovations in the development of interactions of the business environment of the region and the formation on this basis of its competitive advantages in ability, susceptibility to external innovative impulses and flows.

Введение

Процесс исследований и разработок в концепции открытых инноваций формируется и развивается как открытая система добровольного и свободного взаимодействия независимых участников в условиях глобализации и платформенной сетевизации рыночной среды. Развитие сетевых взаимодействий экономических агентов формирует сообщества, продуцирующие и генерирующие организационные и продуктовые идеи благодаря сотрудничеству, в том числе за счет открытого доступа к своим новациям.

Целью исследования определено изучение влияния роли открытых инноваций в развитии конкурентных преимуществ субъектов экономики и бизнес-среды региона.

Материалы и методы исследования

Это направление активно развивается в международной практике, ученые-исследователи, компании и организации формируют сетевые взаимодействия, современная цифровая среда предоставляет возможности быстрого развития инноваций и новых технологий. Так, например, крупная ассоциация, – альянс профессионалов по трансферу технологий (АПТТ – Alliance of Technology Transfer Professionals, 2009 г.) объединяет ряд сообществ, сформированных физическими и юридическими лицами, государственными и общественными структурами (таблица 1).

Развитие модели открытых инноваций через технологию краудсорсинга на основе цифровых платформ (технологических маркетплейсов) демонстрирует компания InnoCentive [21] – краудсорсинговая компания поиска решений технологических задач заказчиков через «провайдеров решений», сеть их взаимодействий на основе цифровой платформы. Технологические решения, наиболее приемлемые для решения задач заказчика, получают вознаграждение.

Сообщество «провайдеров решений» создается на добровольной основе через регистрацию на ИТ-платформе InnoCentive: <https://www.innocentive.com>. InnoCentive (2001 г.) – технологический брокер, который имеет развитую сеть провайдеров решений, и сама идея создания компании является продуктом открытых инноваций. Больше 50% зарегистрированных провайдеров в эту сеть приходят из России, Китая и Индии, компания имеет заключенные соглашения на совместную деятельность с российскими и китайскими научными организациями.

Участниками сообщества, «провайдерами решений» являются физические лица: ученые-исследователи, инженеры, изобретатели, студенты и др. Результат для заказчика варьирует от документации описания решения, до состава команды реализации проекта предлагаемого решения (Н: в виде стартапа предприятия или группы, которая выполняет совместный НИОКР). Помимо вознаграждений финансовых, для участников есть вероятность получения приглашения для заключения контракта на работы в рамках непосредственной реализацией работ по проекту.

Возможности платформы формируют бесшовные бизнес-процессы взаимодействия сообщества провайдеров решений с клиентами, в т.ч: подача заявки на разработку решения технологической задачи; формализацию и детализацию запроса его отправку в сообщество провайдеров решений; коллективную и/или индивидуальную работу по подготовке решений; сбор, ранжирование решений и предоставление решений заказчику; определение лучших и оплата вознаграждения победителю или победителям. Кроме того платформа обеспечивает возможность конфиденциальности технологических и коммерческих данных своих участников.

Таблица 1

Альянс технологических ассоциации АПТТ (АТТР) [5].

The Association of European Science and Technology Transfer Professionals (ASTP-Proton)	Ассоциация европейских профессионалов в сфере трансфера науки и технологий – европейская ассоциация профессионалов, занимающаяся трансфером знаний между университетами и предприятиями промышленности. Направления работы: обмен лучшими практиками и тренинг профессионалов по трансферу знаний. Члены ассоциации физические и юридические лица более чем 40 стран.
Association of University Technology Managers (AUTM) AUTM	Ассоциация университетских менеджеров по трансферу технологий. Глобальная сеть исследовательских центров, университетов, правительственных агентств, и также предприятий, вовлеченных в управление и лицензирование инноваций, которые были получены в академических центрах. Направления работы: тренинги, обмен опытом, поддержка глобального технологического портала.
Knowledge Commercialization Australasia (KCA) KCA	Коммерциализация знаний Австралазия – структура, объединяет предприятия и физические лица, занимающиеся трансфером знаний из предприятий госсектора.
PraxisUnico	Некоммерческая организация Великобритании, ориентирующаяся на поддержку инноваций и коммерциализацию исследований госсектора. Включает членство предприятий и физических лиц. Управляется Советом, который состоит из экспертов-практиков, включенных на добровольной основе.
Swedish Network for Innovation and Technology Transfer Support (SNITTS)	Шведская сеть поддержки инноваций и трансфера технологий, объединяющая физические лица и предприятия, занимающиеся трансфером технологий. Направления работ: обмен опытом и тренинги.
Southern Africa Research and Innovation Management Association (SARIMA)	Ассоциация по управлению исследованиями и инновациями Южной Африки, основанная на членстве физических лиц и институтов, связанных с управлениями инновациями и исследованиями. Направления работ: обучение, обмен опытом, информационное обеспечение участников.
Technologie Allianz	Технологический альянс, объединяющий патентные организации и агентства по трансферу технологий Германии в общую национальную сеть, предоставляющую доступ организациям к патентованным результатам исследований немецких ВУЗов и исследовательских центров.
University Network for Innovation and Technology Transfer (UNITT)	Университетская сеть поддержки инноваций и трансфера технологий (Япония), развивающая партнерство между академической средой и промышленными предприятиями. Участники сети – офисы по лицензированию технологий (TLO), институты высшего образования, а также институты и физические лица.
Üniversite Sanayi İşbirliği Merkezleri Platformu (ÜSİMP)	Платформа, оказывающая поддержку сотрудничества между университетами и предприятиями промышленности в Турции. Особое внимание уделяется университетам, тренингам и продвижению трансфера технологий.

Такого рода платформенные интеграторы, проявляют растущую в условиях информатизации и цифровой сетевизации экономики роль основных активов преимущественно нематериального характера, в качестве которых выступают: методология формализации описания проблем, которые требуют поиска решения; удобные пользователю для размещения задач сервисы платформы, медиаканалы и таргетинг, решения задач в виде адаптивных модулей, налаженные коммуникации между партнерами – участниками сети, сформированное на принципах открытых инноваций экспертное сообщество и пр.

Емкое сравнительное изучение успешных моделей международного сотрудничества открытых инноваций представляет Департамент промышленной политики Евра-

зийской экономической комиссии, и в качестве лучших практик выделяет ряд ассоциаций, объединяющих в формате открытого сетевого платформенного взаимодействия участников инновационного процесса. В их числе, уже указанные, краудсорсинговая компания Innocentive, сеть технологических брокеров Alliance of Technology Transfer Professionals, а также Европейская сеть центров бизнес-инноваций – European Business Innovation Network (EBN), всемирная организация интеллектуальной собственности – WIPO TICS, Европейская сеть транснационального трансфера технологий – Enterprise Europe Network (EEN) [5]. Указанное исследование позволяет обобщить параметры и индикаторы для проведения сравнительной оценки форматов систем открытых инноваций (таблица 2).

Таблица 2

Параметры и индикаторы сравнительной оценки практик открытых инноваций

Параметры сравнения	Критерии анализа	Индикаторы
Предметный фокус		
Целевая ориентация	Миссия, цели и задачи сети	Функционал назначения: поиск решений технологических задач; обмен опытом и повышение квалификации; инкубационное сопровождение развития стартапов; консалтинг; поддержка международного сотрудничества и трансфера технологий и пр.
	Целевая аудитория	Состав стейкхолдеров: технологические компании; специалисты (технологические брокеры, ученые, изобретатели); организации инфраструктурного обеспечения трансфера технологий
Информационно-консультационные услуги	Содержание и функционал информационно-консультационной составляющей	Наличие, формы и методы организации информационного сопровождения и консалтинга: тренинги и семинары; доступ к онлайн-ресурсам; обучение работы с БД; консультирование реализации бизнес-практик на новых рынках и пр.
Механизмы партнерств	Методы и инструменты формирования партнерств научно-технологического сотрудничества	Способы установления и развития партнерств: конкурсы формата краудсорсинговых проектов; функционал поиска партнеров реализации проектов; проекты по поддержке трансфера технологий (технологические маркетплейсы, брокерские платформенные решения и пр.);
Организационные аспекты функционирования сети		
Организационные параметры	Характеристики взаимодействия игроков сети	Стейкхолдеры взаимодействия и их целевые установки, Параметры и факторы устойчивости взаимодействий участников, Система управления, Механизм включения в сетевое взаимодействие, Этапы жизненного цикла и др.
Связи и коммуникации в сети	Форматы организации коммуникаций между участниками сети	Инструменты коммуникаций: формальная сеть (ассоциации и пр.); общие мероприятия участников сети (конференции и пр.); отраслевые (проблемные) экспертные группы; рабочие группы обмена опытом; неформальные отраслевые и профессиональные сообщества, консорциумы и пр.
Цифровизация взаимодействия	Характеристики платформ взаимодействия	Платформы краудсорсинговых проектов, Web-сайты организаций, ассоциаций, социальные сети профессиональных сообществ, специальные платформы интегрирующие сервисы поддержки коммуникаций внутри сети взаимодействия и пр.
Финансирование	Финансовые условия функционирования сети	Каналы финансирования для поддержки функционирования: регистрационные и членские взносы, вклады участников; оплата оказания услуг; финансирование профильных проектов; финансовая поддержка национальными патентными ведомствами; целевые субсидии и программы бюджетного финансирования и др.
Международная интеграция	Характеристики интеграционных процессов	Формы и методы интеграции, степень транспарентности, организация сотрудничества на рынках новых территорий, наличие стейкхолдеров из стран, включенных в международные сообщества

Составлено с использованием 5,17.

Исследование подходов и моделей открытых инноваций [6,11,12,14,18,25,26] различных систем (технических, производственных, социально-экономических систем), позволяет обобщить некоторые принципиальные положения, характеризующие их содержание:

- трансформация процессов функционирования систем для возможности активной интеграции внешних знаний;
- прирост количества активности и степени вовлеченности субъектов, генерирую-

щих идеи, развивающие процессы и продукты систем;

- приоритет развития бизнес-модели сетевых партнерских взаимодействий в пространстве создания ценности.

Авторы, исследующие данное направление [1, 9, 11, 12, 22, 23], развитие модели открытых инноваций признают закономерным явлением высококонкурентных, динамичных, взаимопроникающих и глобализующихся рынков товаров, услуг, идей.

Результаты исследования и их обсуждение

Формирующаяся экономика кооперационно-сетевых взаимодействий на основе взаимопроникновения цифровых платформ [4,7,8,10,16], определяет экосистемный формат социально-экономического регионального развития. Региональные бизнесы, стремясь при сетевом взаимодействии к получению ресурсов новой природы возникновения и развития [8,9,10,18,24], тем самым создают и укрепляют конкурентные преимущества, обеспечивающие успех в современных условиях информационного и цифрового общества. В современной научной полемике активно обсуждаются источники и факторы развития конкурентных преимуществ субъектов современной экономики [13,19,20,24], в которой конкуренция качеств и цены продукта перемещается в область конкуренции платформ, на которых эти продукты представлены [2,13,15]. В своем исследовании процессов трансформации бизнес-моделей организаций и их объединений в цифровой экономике, П.Вайл и С.Ворнер, качестве конкурентных преимуществ субъектов цифровой экономики определяют контент, клиентский опыт и платформу [2]. Каждое из выделенных конкурентных преимуществ формируется и эффективно прирастает при развитии открытых инноваций.

Так, контент, структуру которого формируют продукт, услуги, а также информация о них, развивается за счет продуктовых и сервисовых новаций, форм коммуникаций с потребителем на предмет информирования об их наличии и свойствах. В эти процессы кроме продуцентов технологических инновационных решений и маркетологов, активно включается и само потребительское сообщество через общение и взаимодействия в социальных сетях, форумах и группах платформ совместных закупок и пр. Такие неформальные, динамичные сети взаимодействия потребителей между собой, с бизнес-субъектами через их сайты, страницы в соцсетях, создают поле возникновения идей и вариантов решений.

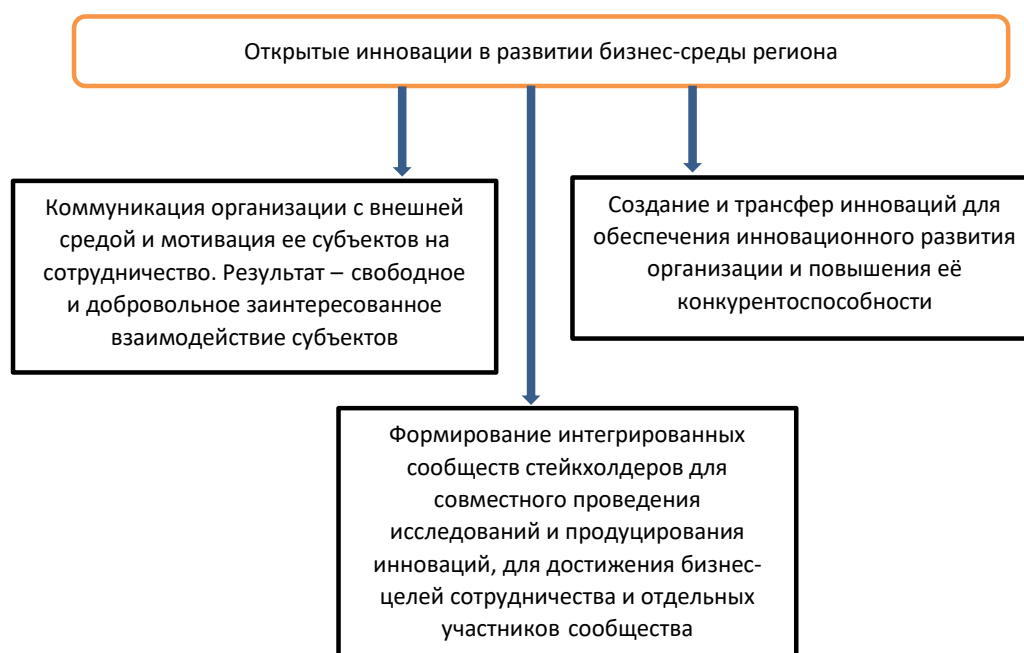
Сформированный клиентский опыт как качество взаимодействий между клиентами и контентом может подвергаться оценке в качестве конкурентного преимущества компании по параметрам простоты и удобства пользования контентом для клиента. В условиях развития цифрового

взаимодействия с потребителем и стремления бизнесов к омниканальности, взаимодействие клиента с контентом формируется в мультипродуктовом предложении по множеству каналов информирования и реализации. Развитие клиентского опыта как конкурентного преимущества наиболее эффективно при организации активной включенности потребителя в процессы создания стоимости, что в настоящее время позволяют технологии цифровой сетевизации и растущая роль потребителя как участника взаимодействия открытых инноваций и источника идей технологических и организационных новаций.

Платформа, как современная технологическая основа организации процессов доставки контента потребителю при оцифровке бизнес-процессов, данных, взаимосвязи с клиентом и инфраструктуры и возможности развития внешних сервисов, выступает одновременно и как инструмент развития модели открытых инноваций, и как объект, развивающийся посредством реализации ее подходов [4].

Взрывное проявление эффектов модели открытых инноваций для развития разного рода систем (технических, производственных, социально-экономических и др.) в современный период развития цифровых платформ исследуется в отношении разных сфер, в т.ч. технологических новаций, цифровых решений управления социальной сферой, инфраструктурных проектов развития территорий, разного рода проектов общественного характера. В каждом таком случае речь идет о взаимодействии платформ Web-сайтов организаций и предприятий, их ассоциаций, платформ краудсорсинговых проектов, социальных сетей (в т.ч. профессиональных сообществ), специальных платформ интегрирующих сервисы поддержки коммуникаций внутри сети взаимодействия и пр.

Взаимодействие субъектов цифровой экономики осуществляется для формирования и продвижения контента при совершенствовании клиентского опыта на основе цифровых платформ, интеграция которых в цифровом пространстве создает среду для развития бизнесов и рынков. Территориальная привязка региональных бизнесов и их потребителей в условиях цифровизации экономики и общества в целом, слабеет при условии все большего развития инфраструктуры и сервисной составляющей экономики региона.



Открытые инновации в развитии взаимодействий бизнес-среды региона

Для бизнесов, развитие конкурентных преимуществ по нарастающей, от качественного совершенствования контента, большей степени включенности потребителя в процессы совершенствования клиентского опыта к экосистемному формату деятельности дает возможность использования ресурсов новой природы возникновения и использования. Ресурсов, которые проявляются в партнерском сотрудничестве: новых знаний, опыта, со-брендинга, совместных программ лояльности, общей клиентской базы и пр. При этом, важнейшими из них выступают ресурсы открытых инноваций, которые в условиях новых форматов развития бизнесов на основе цифровых платформ с активной включенностью потребительского сообщества через социальные сети, могут быть источником технологических, организационных решений, наиболее соответствующих запросам потребителей и партнеров по бизнесу. Отзывы, форумы, сообщества лидеров мнений и пр. выступают для бизнесов источником решений «от заказчика». Web – аналитика, CRM системы, сервисы поисковых систем, соц.сетей и др. платформ кроме основных задач, формируют контуры трансформации бизнес-процессов для большей конкурентоспособности, выполняя для каждого бизнеса роль платформ открытых инноваций, участниками которых высту-

пают партнеры по бизнесу, существующие и потенциальные потребители.

Выводы

Взаимодействие бизнесов в их стремлении получать ресурсы инновационных решений проявляется в активном развитии бизнес-модели открытых инноваций, которая реализуется в различных практиках, активно развивающихся в бизнес-среде регионов, в том числе при поддержке органов управления региональным развитием [4,16] (рисунок).

Ключевыми элементами взаимодействий бизнес-среды в форматах открытых инноваций выступают бизнес-стейкхолдеры, инвесторы, стартапы, платформы и экосистема инноваций, органы власти, учреждения и центры науки и образования [4]. Такого рода взаимодействия формируют условия распространения знаний, информации, интеллектуальных ресурсов, технологий и, проявляя качественно новые эффекты применения сетевых ресурсов, меняют не только бизнес-модели субъектов региональной экономики, но и сам характер конкурентных отношений. Лидерские позиции формируются не созданием барьеров входа в отрасль и отстройкой от конкурентов, а получением эффекта от ресурсов открытости к партнерству, обмену опытом с другими акторами региональной бизнес-среды.

Соответственно этому, вектором регионального развития рассматривается модель открытых инноваций, условия которой формируют для субъектов региональной экономики непрерывный поток импульсов для инновационных решений, а также инновационные потоки, выходящие за рамки предприятия, проявляющие способность создавать, обновлять и трансформировать накопленные знания и опыт в инновационное благо, формируя конку-

рентные преимущества более высокого порядка. Принципы открытых инноваций и развитие взаимодействий бизнес-субъектов и др. рода акторов региональной экономики транслируются на уровень региона, формируя в условиях развития и взаимодействия цифровых платформ конкурентные преимущества региональной бизнес-среды в способности, восприимчивости к внешним инновационным импульсам и потокам.

Библиографический список

1. Бек Н.Н., Гаджаева Л.Р. Открытые инновационные бизнес-модели и стратегии: особенности, проблемы, перспективы развития // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2018. № 1. С. 140-159.
2. Вайл П., Ворнер С. Цифровая трансформация бизнеса: Изменение бизнес-модели для организации нового поколения / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 257 с.
3. Денисов Д. Модель открытых инноваций // Бизнес-журнал. 2011. № 6. URL: https://www.cfin.ru/investor/venture/open_innovation.shtml.
4. Исмагилова Л.А., Галимова М.П., Гилева Т.А. Проектирование цифровой платформы трансфера технологий: методология и функционал // Инновационная деятельность. 2020. № 4(55). С. 53-65.
5. Исследование мирового опыта открытых инноваций и оценка потенциала государств-членов ЕАЭС для создания сетевых структур по поддержке трансфера технологий. [Электронный ресурс]. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/Pages/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D0%BD%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%81%D0%BE%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0/transferTech/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D0%9E%D0%98%20%D0%B8%20%D0%A2%D0%A2.pdf.
6. Казарцева А.И., Сироткина Н.В. Формирование и развитие инновационной экосистемы на основе корпоративной модели открытых инноваций // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: материалы XIV международной научно-практической конференции, Курск, 01–02 июня 2019 года. Курск: Юго-Западный государственный университет, 2019. С. 189-191.
7. Каменских М.А. Исследование сущности и особенностей цифровых и инновационных платформ // Вектор экономики. 2020. № 9(51). С. 15.
8. Куимов В.В., Суслова Ю.Ю., Щербенко Е.В. и др. Кооперационно-сетевые взаимодействия как ресурс самоорганизации и достижения качественных результатов. М.: ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2019. 225 с.
9. Коровкина А.И., Колосова Н.В. Корпоративные инновации как способ инновационного развития страны // Цифровая и отраслевая экономика. 2021. № 3(24). С. 37-40.
10. Красюк И.А., Пашоликов М.А. От классической цепочки создания стоимости портера к ее цифровой версии // Управление бизнесом в цифровой экономике: сборник тезисов выступлений Четвертой международной конференции, Санкт-Петербург, 18–19 марта 2021 года / Под общей редакцией И.А. Аренкова, М.К. Ценжарик. СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2021. С. 115-120.
11. Круглов В.Н. Модель открытых инноваций как инструмент развития российской экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 41. С. 59-61.
12. Кузьминых Н.А. Механизм создания благоприятного инновационного климата региона // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 4(138). С. 15-17.

13. Радикальное изменение бизнес-модели: Адаптация и выживание в конкурентной среде / Карстен Линц, Гюнтер Мюллер-Стивенс, Александр Циммерман ; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 311 с.
14. Масюк Н.Н., Чжэн Ф. Технологические инновации в бизнес-модели компании Huawei // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т. 9. № 3(32). С. 260-264. DOI 10.26140/anie-2020-0903-0060.
15. Алекс Моазед, Николас Джонсон Платформа: Практическое применение революционной бизнес-модели / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 288 с.
16. Мутугулина И.А., Иванов Р.Н. Взаимодействие науки и предприятий реального сектора экономики в экосистемах бизнеса // Горизонты экономики. 2020. № 6(59). С. 32-36.
17. Непомнящая Е.Р. Стратегические альянсы и международное инновационное сотрудничество // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 5-2(75). С. 190-192. DOI 10.24412/2411-0450-2021-5-2-190-192.
18. Окилов И.С., Джабборов Ф.А., Ашурмамадова С.О. Разработка модели открытых инноваций и реализации инновационной политики в экономике региона // Вестник университета (Российско-Таджикский (Славянский) университет). 2019. № 4(68). С. 48-60.
19. Павлов С.О. Роль инноваций в создании конкурентного преимущества современной компании // Московский экономический журнал. 2020. № 9. С. 50. DOI 10.24411/2413-046X-2020-10637.
20. Ложкин А.Г., Таюпов Р.И. Феномен сетевого предпринимательства в третичном секторе экономики // Экономика и управление. 2012. № 10(84). С. 72-76.
21. Руденко Б. Всемирный форум «innocentive»: научные таланты России – к сотрудничеству! // Наука и жизнь. 2004. № 5. URL: <https://www.nkj.ru/archive/articles/3521/>.
22. Садриев А.Р., Маъруфи М., Дудочников А.И. Ландшафт научных исследований в сфере открытых инноваций // Региональная экономика: теория и практика. 2022. Т. 20. № 3(498). С. 535-558. DOI 10.24891/region.20.3.535.
23. Туменова С.А. Модель открытых инноваций в системе регионального управления: приоритеты, принципы, механизмы // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2021. № 5(103). С. 66-74. DOI 10.35330/1991-6639-2021-5-103-66-74.
24. Чернов С.А., Дайкер А.О. Сетевой аспект конкурентных преимуществ региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2016. № 12(94). С. 37.
25. Шацкая Э.Ш., Мерджанов Д.Р. Компаративный анализ стратегий закрытых и открытых инноваций // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. 2022. № 1(75). С. 189-194. DOI 10.34771/UZCEPU.2022.1.75.039.
26. Шкарупета Е.В., Казарцева А.И. Формирование корпоративной инновационной экосистемы на основе модели открытых инноваций // Организатор производства. 2020. Т. 28. № 1. С. 91-98. DOI 10.25987/VSTU.2019.41.12.001.

УДК 33.01

Я. И. Ваславский

Московский государственный институт международных отношений (университет)
Министерства иностранных дел Российской Федерации, Москва,
e-mail: vaslavsky@yandex.ru

ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА И УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Ключевые слова: государство, экономическая и социальная системы, эпидемика, социальный кризис, постковидная реальность.

Специфика проблематики статьи связана с тем, что в условиях пандемии COVID-19 практически всем представителям национальных сообществ стали очевидны «провалы государства», к которым были отнесены режимы локдаунов и социального дистанцирования на первых этапах распространения коронавирусной инфекции, быстрый рост числа заразившихся граждан и летальных исходов на втором этапе пандемии. Показано, что следующие друг за другом волны пандемии и неспособность государства их предотвратить, усугубили проблемы экономического роста и социальной нестабильности общества. Обосновано, что пандемия коронавируса одновременно сделала очевидными просчеты государства и в экономической, и в социальной политике государства. Усугубляющийся социальный кризис, обусловленный падением материального обеспечения граждан, ростом безработицы и отсутствием ясной перспективы завершения пандемии и формирования постковидной реальности заставили теоретиков и практиков вернуться к феномену современного государства, который оказался непознанным к началу 2020-х годов. Автором предложена теоретическая концепция приоритетности функций государства, предположения которой строятся на том, что среди трех групп функций государства, две, связанные с аллокацией ресурсов и экономической стабилизацией, хотя и с определенной долей противоречивости, но взаимно предполагают друг друга. Все это является результатом противоречивости сущности самого государства и противоречивости его функций.

Ya. I. Vaslavsky

Moscow State Institute of International Relations (MGIMO University), Moscow,
e-mail: vaslavsky@yandex.ru

FUNCTIONS OF THE STATE AND MISSED OPPORTUNITIES FOR SOCIO-ECONOMIC PROGRESS DURING THE PANDEMIC

Keywords: state, economic and social system, epidemics, pandemic economics, societal crisis, post-COVID reality.

The unique feature of the problem field studied in this article is linked with the fact that during the COVID-19 pandemic representatives of almost all societies witnessed failures of the state. These failures included lockdowns and social distancing at the first stage of the pandemic as well as fast growth of the number of infected and lethal cases at the second stage. It is shown in the article that waves of the pandemic which followed each other accompanied by inability of the countries to prevent them aggravated the problems of economic growth and social instability. The article proves that the coronavirus pandemic unveiled state's failures both in economic and social policies. The deepening societal crisis caused by citizens' impoverishment, unemployment growth and absence of a clear perspective of when the pandemic would end and the new post-COVID reality would take shape, made theorists and practitioners return to the phenomenon of modern state which seemed unexplored by the early 2020's. The author has offered a theoretical framework for prioritizations of the state's functions. This framework presumes that two out of three groups of the state's functions, linked with allocation of resources and economic stabilization, mutually define each other, though with a certain share of controversy. This stems from the controversial nature of the state itself and its functions.

Введение

Быстрое распространение коронавирусной инфекции послужило тестовой базой оценки адекватности национальных государств в их функции защиты жизни и здоровья своих граждан, проверки качества взаимодействия общества и государства, индивида и общества, граждан и государства. Экстраор-

динарность выпавших на национальные сообщества испытаний пандемией проявилась и в поведении государств стран мира, которые не были знакомы с лучшими практиками реакции на обстоятельства непреодолимой силы. Все эти потрясения объективно сопровождались падением экономической активности, увеличением безработицы, сокращением

материального обеспечения граждан и наращиванием недоверия граждан к действиям национальных государств.

Растущие социальные проблемы национальных сообществ и экономик стран мира заставляют по мере возобновления новых волн пандемии и распространения новых штаммов коронавируса ставить извечные русские вопросы: «кто виноват?» и «что делать?». Эксперты Бостон Консалтинг Групп (Boston Consulting Group – BCG) пишут по этому поводу следующее: «Граждане хотят видеть дорогу в светлое будущее. В конечном итоге это имеет значение, поскольку является проявлением желания меняться. Частный бизнес в лице топ менеджеров с радостью поддержат вызванный таким желанием долгосрочный рост. А инвесторы профинансируют это» [1]. Практически все эксперты признают, что после пандемии COVID-19 глобальный мир станет другим. Но в нем останутся и граждане, и общество, и социальный кризис, и экономическая рецессия, и с ними необходимо разбираться. Кроме того, на этом пути встанет пока непреодолимое препятствие – непознанность феномена государства, которое существует более 2 000 лет и без которого все обнаженные коронавирусом проблемы не решить.

Помимо экстраординарности последствий пандемии COVID-19, важнейшими, пожалуй, остаются действия национальных правительств и возможность их мониторинга на предмет оценки эффективности. Специфика этих действий проявлялась в том, что государства действовали вопреки всем их предшествующим устремлениям обеспечивать финансовую стабильность и экономическое равновесие всеми имеющимися способами. Все эти обстоятельства позволили G. Gorinath, экономическому советнику и директору исследовательского департамента МВФ определить глобальный экономический кризис 2020 года «глобальным локдауном», вызванным «великой самоизоляцией» или «великим карантином» [2]. По мнению Р.Дж. Сакса, сложившуюся ситуацию можно ассоциировать с само-сгенерированной («self-inflicted») экономической катастрофой, которая была вызвана государственной политикой, нацеленной на сдерживание быстрого распространения» [3].

Определенные обобщения в связи с действиями национальных правительств в экстремальных условиях коронавирусной пандемии позволили экспертам BCG струк-

турировать процесс борьбы с пандемией коронавируса на три фазы. Начальная фаза характеризуется действиями государств по сглаживанию (выравниванию – flattening) кривой экспоненциального роста количества заболевших и летальных исходов; на втором этапе государства предпринимали активные действия по борьбе (fighting) пандемией COVID-19 и последний этап, как представлялось экспертам BCG будущее (future) в середине 2020 г., связан с действиями государства по формированию общенационального иммунитета. Такое структурирование процесса противостояния государства и коронавируса позволило унифицировать действия национальных правительств. Если на первой фазе этого процесса государства вводили чрезвычайные режимы локдауна, чтобы сгладить кривую экспоненциального роста зараженных, то на втором этапе главным в действиях национальных правительств стал выбор момента для «нового запуска» (перезапуска – restarts) экономики, поддерживая одновременно на низком уровне циркулирование инфекции и подвергая национальную экономику и общество риску введения новых локдаунов. Будущее в борьбе с пандемией коронавируса связывалось с разработкой и тиражированием надежной вакцины или высокоэффективных способов лечения коронавирусной инфекции [4]. В середине 2021 г. стало очевидным продолжение противостояния с COVID-19, который мутировал и распространялся волнами уже посредством очень агрессивных штаммов, более опасных для человека, нежели «уханьский штамм».

Выводы экспертов BCG показывают, что пандемия COVID-19 одномоментно свела основные функции государств к двум главным: (1) стабилизации эпидемиологической ситуации в стране и (2) возобновление функционирования национальной экономической системы. Именно сочетание этих двух целей в политике государства послужило основой для введения в оборот термина «эпиномика» [4]. В рамках этой политики были выделены три ее основные стратегии в борьбе с коронавирусной инфекцией и восстановления национальной экономики: (1) уничтожить и сдержать (crush and contain) инфекцию, (2) сдержать экспоненциальный рост инфицированных и активно бороться с пандемией (flatten and fight), и (3) поддержание достигнутых положительных результатов в борьбе с пандемией (sustain and support) (рис. 1).

САМЫЙ РАСПРОСТРАНЕННЫЙ ПОДХОД		Сохранение экономической активности и забота о благосостоянии общества	
Введение жестких ограничений и подавление вспышки		Выравнивание эпидемиологической кривой и меры противодействия заболеванию	
ЦЕЛЬ	Полномасштабные ограничения с целью максимального сокращения числа случаев заражения на местном уровне в форме экстренного жесткого локдауна в сочетании с активными мероприятиями по тестированию, слежению, выявлению контактов, а также введением режимов карантина и самоизоляции.	Жесткие ограничения с целью сокращения числа случаев заражения коронавирусом и предотвращения перегрузки системы здравоохранения.	
	Открытие экономики при повышенной защите границ: жесткий пограничный контроль и тестирование в целях сведения количества новых заражений к абсолютному минимуму. Оживление экономики.	Постепенное снятие ограничений и перезапуск экономики без превышения предельно допустимой нагрузки на систему здравоохранения.	
ПРИОРИТЕТЫ ПРИ ПЕРЕЗАПУСКЕ ЭКОНОМИКИ		Продление ограничительных мер в отношении уязвимых групп , сохранение возможностей для экономической активности менее уязвимого населения; незначительное количество ограничений при соблюдении мер предосторожности в области здоровья.	
УСЛОВИЯ	- Жесткие меры, принятые на раннем этапе, и соблюдение длительных локдаунов в случае необходимости; - Жесткий пограничный контроль; - Значительный масштаб тестирования и отслеживания контактов по отношению к количеству случаев заражения.	- Возможность действовать в условиях изоляции и обеспечение социально-экономического благополучия уязвимых групп; - Высокая степень доверия к правительству и добровольное соблюдение ограничений; - Благоприятная демографическая ситуация.	
ПРИМЕРЫ	Китай, Новая Зеландия, Южная Корея, Тайвань	Бразилия, Германия, Италия, Нигерия, Соединенное Королевство, США	
		Швеция	

Рис. 1. Три типичные экономические стратегии национальных правительств борьбе с коронавирусом
 Источник: The World Bank, Oxford COVID-19 Government Tracker, Wordometer, BCG analysis

Приведенный выше материал демонстрирует способ мгновенной актуализации нетрадиционных целей политики государства, вызванных экстраординарным событием, связанным с пандемией COVID-19. В результате практически повсеместно на стадиях выравнивания (flattening) кривой экспоненциального роста заболевших и борьбы с пандемией национальные правительства столкнулись с выбором в своей политике между поддержанием здоровья и экономическими и социальными издержками. По мере ускорения распространения коронавирусной инфекции и количества летальных исходов система здравоохранения граждан становится приоритетом номер 1. Однако при этом в условиях неоднократных волн пандемии новых штаммов коронавируса возрастает значимость действий государства по контролю за безработицей и в связи с активизацией экономической активности. В результате, чем дольше продолжается пандемия коронавируса, тем более значимой становится оптимизация действий государства по решению проблем социального и экономического кризисов [5].

Следует подчеркнуть, что до пандемии COVID-19 теоретики ставили проблему низкой эффективности государства в социально-экономических системах и обосновывали разнообразные причины этого явления. В рамках теории государственных финансов деятельность государства анализировалась через призму оптимизации выбора приоритетов в финансировании бюджетных расходов. При этом они структурировались в зависимости от отнесения их к одной из трех основных групп функций государства, связанных с производством общественных благ. В. Танзи [6] назвал эту проблем «треугольником» Р. Масгрейва [7]. В соответствии с ней каждая угол ассоциировался с основными функциями государства: (1) по аллокации ресурсов (allocating resources), (2) по перераспределению доходов (по обеспечению равенства в распределении доходов), и (3) по стабилизации экономики (собственно экономическая эффективность).

Проблема выбора или приоритетов в бюджетных расходах была связана с ограничениями доходов государства, что не позволяло ему равноценно (поровну) финансировать все группы функций. В результате возникала объективная дилемма обоснования фискальных предпочтений двух групп

общественных благ из трех имеющихся. Этот выбор приобрел контуры важнейшей фискальной проблемы, которая объективно предопределялась противоречивостью (а скорее, непознанностью) самого явления государства.

Материалы и методы исследования

На поверхности явлений государство, с одной стороны, не имеет собственных интересов кроме служения обществу, т.е. оптимально распоряжаться ресурсами общества для целей оптимизации удовлетворения его потребностей за счет производства общественных благ. Но, с другой стороны, современное общество не располагает адекватными средствами оценки эффективности оперативных действий государства. А, учитывая значительные финансовые ресурсы, перераспределенные обществом в государственный бюджет для целей эффективного производства общественных благ, и представителей власти, которые их курируют, формируются условия для коррупционных схем и самоподдерживающегося механизма их реализации. Собственно, именно в этом проявляется противоречивость феномена государства, которое, по сути, выступает одновременно и в статусе субъекта регулирования, и в статусе его объекта [8].

Фактически все эти теоретические аргументы неэффективности государства получили практическое подтверждение в связи с ростом и без того огромных расходов государства, нацеленных на ликвидацию последствий его неадекватного поведения в чрезвычайных условиях экспоненциального распространения смертельной для человека коронавирусной инфекции. Логика рассуждения традиционная: государство распоряжается частью национального дохода, который создается в обществе и перераспределяется всеми представителями общества в виде налогов и других отчислений в доходы его бюджета. На июнь 2020 общие суммы расходов национальных правительств и международных организаций приблизились к \$9 триллионам в связи с действиями, нацеленными на предотвращение чрезвычайных человеческих и экономических потерь [9]. Впервые со времен Великой депрессии экономический спад коснулся всех стран мира: с развитой экономикой, с формирующимся рынком и развивающихся (рис. 2).

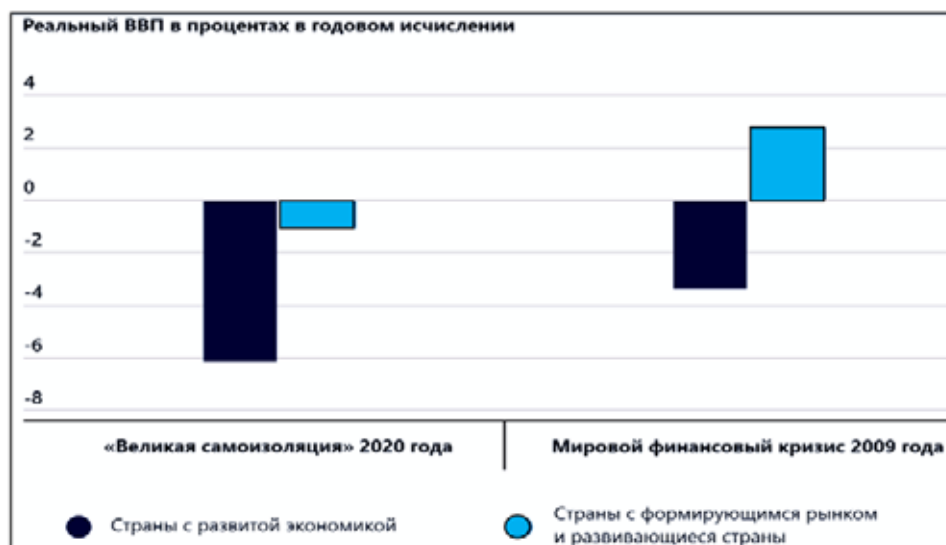


Рис. 2. Экономическая рецессия всех стран мира в 2020 г. в сравнении с глобальным финансовым кризисом 2008-2009 гг.
Источник: IMF. *World Economic Outlook*. 2020, April 14

Все это повлияло на рабочие места и средства к существованию миллионов людей, живущих на планете. В результате риски, вызванные инфекционными катаклизмами, стали ассоциироваться с Великим торможением (Great Deceleration), со структурным и социальным кризисами. На фоне отрицательных темпов роста ВВП и увеличения бюджетных расходов на поддержку домашних хозяйств и национального частного бизнеса государство само превратилось в грандиозную проблему для общества. С одной стороны, масштабные налогово-бюджетные меры, нацеленные на расширение возможностей национальных систем здравоохранения, на возмещение потерянных доходов домохозяйств и на предотвращение крупномасштабных банкротств, были объективно оправданы. А, с другой стороны, резкое сокращение ВВП стран мира генерирует падение бюджетных доходов национальных правительств. Превышение бюджетных расходов над доходами приводит к росту бюджетных дефицитов и размеров государственных долгов.

В июне 2020 г. эксперты МВФ пересмотрели свои прогнозы, опубликованные в январе 2020 г. [10], в сторону ухудшения: по новым данным, бюджетные дефициты в развитых странах мира (*advanced economies – AEs*) могут возрасти в 2020 г. в 5 раз, а в странах с развивающимся рынком (*emerging market economies*) – удвоится. По приблизительным оценкам В. Гаспара и Г. Гопинат [11], в 2020 г.

государственный долг стран мира достиг самого высокого за всю историю уровня, составив 101.5% глобального ВВП, в сравнении с самым высоким до этого показателем, зафиксированным после Второй мировой войны.

В этих условиях нерешенность до настоящего времени проблем национальных систем здравоохранения в борьбе с коронавирусной инфекцией, падения ВВП и торможения его роста после снятия режимов локдауна в национальных границах только усугубило социальный кризис. Не случайно, все события, актуализированные пандемией коронавируса, превращают само национальное государство в огромную проблему для общества, сложность которой усугубляется тем, что с теоретической точки зрения государство и общество всегда представляют собою диалектическое единство. А это означает, что и государство, и общество как участники диалектического взаимодействия существуют сегодня и будут существовать в будущем. Но в постковидной реальности диалектика этих отношений должна объективно измениться во благо общественного прогресса при непосредственном участии и общества, и государства. Государство в постковидной реальности сохранит свою сущность, но формы его взаимодействия с обществом, скорее всего, кардинально изменятся. И речь, в первую очередь, идет о замещении экономических приоритетов в политике государства социальными.

Результаты исследования и их обсуждение

Социетальный кризис 2020-2021 гг. относится к новейшему феномену, который требует осмысления не только в связи с состоянием общества в условиях пандемии коронавируса, но и политикой национальных государств. Другими словами, этому кризису предшествовал достаточно длительный период функционирования современных национальных сообществ, в течение которых успехи государства оценивались, как правило, его способностью обеспечить материально (экономически) социальный статус своих граждан. Речь идет об уровне заработной платы, о комфортности условий жизни, о доступе к качественным услугам образования, здравоохранения, социальной системы, о технологическом уровне обслуживания жизнедеятельности домашних хозяйств по мере роста их материального благосостояния.

Пандемия COVID-19 разрушила это представление, изменив положение домашних хозяйств на социальной лестнице по объективным причинам инфицирования коронавирусом, потери работы, наращивания финансовых проблем, понижения социального статуса, низкого качества медицинского обслуживания, дистанционного образования и высокой неопределенности будущего. Все негативные последствия пандемии коснулись условий жизнедеятельности огромных слоев населения, которые связали их с неэффективностью действий государства, которое оказалось совершенно не готовым поддерживать социальный порядок в обществе в условиях растущей угрозы жизням граждан и наращивания многообразных кризисов.

При этом COVID-19 доказал приоритетность социальных проблем, которые, к тому же, усугубились абсолютным падением объемов материального производства в мире, определив соподчиненность функций государства: сначала стабилизировать эпидемиологическую ситуацию в стране, и только затем не упустить время и своевременно перезапустить экономическую активность после снятия локдауна [12]. В экономической политике подчеркивается первостепенность обеспечения здоровья и жизни граждан, достижение которого является безусловным фактором возможности успешно возродить экономику. Сокращение масштабов неопределенности

пост-коронавирусного пандемии будущего во многом связано с созданием более инклюзивной социальной среды, что предопределено изменением функций государства в социально-экономической системе.

Главным провалом (failure) государства в борьбе с пандемией коронавируса является доминирующая до 2019 г. политика экономических приоритетов, которая замещала меры обеспечения социальной справедливости по причине нехватки бюджетных средств. Именно к этому периоду относится довольно широкое обсуждение парадокса «дилеммы треугольника», который был поставлен А.М. Окуном [13], содержательно раскрыт Р. Масгрейвом и выделен в качестве парадокса В. Танзи. По сути, речь идет об обобщении всех функций государства в три основные группы: (А) *аллокативная эффективность* распределения ресурсов, (В) *социальная справедливость* при перераспределении доходов обществе и (С) *макроэкономическая стабильность* (для достижения экономической эффективности). Эта триада конкретно не включает в себя государственные функции экономического развития и экономического роста, хотя многие современные правительства все чаще объявляют их в списке целей своей политики.

Учитывая все, сказанное выше, автор предлагает теоретическую концепцию приоритетности функций государства, используя предложенную Р. Масгрейвом «дилемму треугольника». Предположения концепции строятся на том, что среди трех групп функций государства, две, связанные с аллокацией ресурсов и экономической стабилизацией взаимно предполагают друг друга хотя и с определенной долей противоречивости. Другими словами, они могут быть исполнены государством более или менее результативно в одно и то же время на любой стадии экономической динамики. Следовательно, в отношении них неопределенность Масгрейва может быть минимизирована. А вот третью группу функций, связанных с развитием человеческого капитала, которые ассоциируются с социальными расходами в бюджете государства, выполнить одновременно с двумя, вышеупомянутыми функциями, не представляется возможным. В этом случае неопределенность Масгрейва стремится к бесконечности. Если развитие человеческого капитала связано с реализацией государством принципа спра-

ведливого распределения доходов в обществе, а это, в свою очередь, предполагает необходимость роста бюджетных расходов на социальные нужды общества, то их недофинансирование (торможение) может позволить оценить количественно потенциал экономического роста за счет фактора развития человеческого капитала.

Неопределенность Масгрейва имеет многообразные формы проявления. Во-первых, социальным расходам в официальной интерпретации всегда первостепенны, однако расходы на социальные нужды выступают как бы балансирующими статьями, т.е. теми, которые могут быть заморожены или даже сокращены при условии повышения рисков торможения экономической динамики. Во-вторых, специфика бюджетного процесса такова, что, как правило, запланированные и исполненные параметры расходов бюджета государства не совпадают. Все это является результатом противоречивости сущности самого государства, противоречивости его функций, заключенный в магическом треугольнике и самих государственных финансах.

В этом контексте вплоть до пандемии коронавируса шли обсуждения роли государства и повышения эффективности его экономической политики. В частности, проводились сравнения векторов изменения эластичности ВВП по доходам и расходам для целей выделения тех конкретных направлений расходования бюджетов, которые дают реальный макроэкономический эффект. В этом случае фискальный мультипликатор должен продемонстрировать значение, большее нуля. Если же статья расходов бюджета оценивается фискальным мультипликатором, значительно превышающим ноль, то это направление расходования бюджетных средств оценивалось как эффективное и рекомендовалось к увеличению. Этот рост должен был осуществляться за счет сокращения неэффективных с точки зрения макроэкономической отдачи расходов бюджета. Подобного рода выводы обосновываются, в частности, в работах С.А. Власова и Е.Б. Дерюгиной [14] на основе оценки фискальных мультипликаторов и выделения факторов, их определяющих. Эти и другие авторы придерживаются той точки зрения, что данные подходы позволяют адекватно оценить степень эффективности деятельности государства в части основных групп его функций, что позволяет обеспе-

чить стабильность государственных финансов, а также рост национальной экономики.

Заключение

В целом, общий эффект от бюджетно-налоговой политики государств стран мира может обеспечивать до 0,81% прироста мировой экономики при условии различных вкладов в него со стороны налоговых и расходных инструментов. Так, фискальные мультипликаторы, использованные МВФ для этой оценки, составляли 0,30 – по доходам государства, 0,51 – по государственным инвестициям и 0,31 – по прочим государственным расходам [15].

Все выше сказанное доказывает тот факт, что вплоть до конца 2019 г. (появления Уханьского штамма коронавируса) первоначальными в активности государства оставались экономические цели, а меры по обеспечению социальной справедливости играли подчиненную роль. COVID-19 в экстремальных условиях пандемии смертельного коронавируса изменил приоритеты, превратив расходы на обеспечение здоровья граждан в первостепенную цель экономической политики государства и приоритет фискальных расходов. По мнению экспертов ОЭСР, большинство правительств не были готовы к таким огромным масштабам кризиса, и вынуждены были «на марше» перестраивать свои курсы экономической политики [16].

Если сопоставить реализацию социальных функций государства хотя бы в контексте обеспечения здоровья и материального благосостояния граждан и меры правительств по ускорению темпов экономического роста любой ценой, то становится очевидной запредельная неэффективность государства в условиях пандемии COVID-19. Однако сущностной причиной быстрого углубления социального кризиса в 2020-2021 гг. является расхождение ценностных представлений граждан и социального порядка, внедряемого государствами, что предопределило постепенное торможение глобальной экономики в начале XXI в. и ее катастрофический обвал в 2020 г. В этих условиях правительства должны расширить вовлеченность представителей социума в процесс выработки политических решений, что положительно скажется на уравнивании правил игры в лоббировании. Последнее представляет огромную проблему практически для всех стран мира, поскольку

большинство субъектов более или менее регулярно занимаются лоббированием [16].

Все сказанное выше доказывает кардинальные изменения во взаимодействии государства с экономической и социальной системами, которые проявляются в том, что

фактор индивидуальных ценностей и их совпадение/несовпадение с социальными нормами, институционализированными государством, становятся ключевыми в разрешении социетального и экономического кризисов.

Библиографический список

1. Schwaerzler Christian, Gemma Henderon, Jaykumar Patel, Martin Manetti, Vincent Chin, Munal Rathore, Moamed Mahmoudi, Dwaa Osman. Beyond the Curve. How Governments Can Galvanize their Nations for the Rebound. BCG, May. 2020.
2. IMF. World Economic Outlook. April 14 IMF. 2020. P. 5-6.
3. Sacks Rabbi Jonathan How will the world be different after COVID-19? Finance&Development. A Quarterly Publication of the IMF. June. 2020. Vol. 57. № 2. P. 26-27.
4. BCG. COVID-19: Win the Fight, Win the Future. Featured Insights. April, 2020.
5. Marin Gjaja, Rich Hutchinson, Adam Farber, Amanda Brimmer, Dan Kahn. Three Paths to the Future. Boston Consulting Group Analysis, May 27, 2020.
6. Tanzi V. Government versus Markets: The Changing Economic Role of the State. Cambridge: Syndicate of the Press of the University of Cambridge. 2011. P. 53.
7. Musgrave R. The role of the state in the fiscal theory Public Finance in a Changing World Ed. by Peter Birch Sorensen. London: Macmillan, 1988.
8. Pilipenko O.I., Pilipenko A.I. Mysteries of unsustainable public finance and of low economic growth. Social, Economic, and Environmental Impacts Between Sustainable Financial Systems and Financial Markets. Ed.: Ziolo, Magdalena. USA: IGI Global, 2020. P. 192.
9. WEF. The Future of Nature and Business. New Nature Economy Report II. World Economic Forum. Switzerland: Geneva, 2020.
10. World Economic Outlook, 2020 January.
11. Gaspar Vitor, Gita Gopinath. Fiscal Policies for a Transformed World. July 10. IMF Blog Insights & Analyses on Economics & Finance, 2020.
12. Gjaja Marin, Rich Hutchinson, Adam Farber, Amanda Brimmer, Dan Kahn. Three Paths to the Future. Boston Consulting Group Analysis, May 27, 2020.
13. Okun A.M. Equality and Efficiency: The Big Tradeoff. Washington, D.C.: Brooking Institution Press, 2015.
14. Vlasov S.A., Deryugina E.B. 'Fiscal multipliers in Russia'. Series of Reports on Economic Researches. No. 28. January, Bank of Russia, Moscow, 2018.
15. Spilimbergo A., Symansky S., Schindler M. 'Fiscal multipliers'. IMF Staff Position Note. 2009. No. 11.
16. OECD. Government at a Glance 2021, OECD Publishing, Paris, 2021. <https://doi.org/10.1787/1c258f55-en>

УДК 332

О. С. Власова

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань,
e-mail: Olenka.vlasova@list.ru

Г. М. Ибрагимова

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань,
e-mail: gulyik@yandex.ru

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: нестабильность, помощь, поддержка, напряженность, спрос, гарантийная поддержка, лизинг, патент, налогообложение.

В статье рассматривается понятие малого и среднего бизнеса, определено, что малый и средний бизнес сталкивается с рядом проблем, которые необходимо решать. Подобные проблемы решаются за счет постоянно меняющегося законодательства, а также за счет мер поддержки, которые реализуются государством. В 2022 году продолжилась реализация направлений поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в частности, которые в большей степени пострадали от пандемии коронавирусной инфекции. Акцент в работе сделан на использование патентной системы малым и средним бизнесом. Отмечается, что данный специальный налоговый режим обладает определенными преимуществами, в связи с чем становится наиболее актуальным и востребованным в среде российских предпринимателей. Условия перехода, стоимость патента зависит от каждого отдельного региона.

O. S. Vlasova

Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan, e-mail: Olenka.vlasova@list.ru

G. M. Ibragimova

Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan, e-mail: gulyik@yandex.ru

ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT FACTORS

Keywords: instability, aid, support, tension, demand, guarantee support, leasing, patent, taxation.

The article discusses the concept of small and medium-sized businesses, it is determined that small and medium-sized businesses face a number of problems that need to be solved. Such problems are solved through constantly changing legislation, as well as through support measures implemented by the state. In 2022, the implementation of areas of support for small and medium-sized businesses continued, in particular, those that were more affected by the coronavirus pandemic. The emphasis in the work is on the use of the patent system by small and medium-sized businesses. It is noted that this special tax regime has certain advantages, in connection with which it becomes the most relevant and in demand among Russian entrepreneurs. The conditions of transition, the cost of the patent depends on each individual region.

Достаточно много вопросов возникает по поводу актуальности развития малого бизнеса в России. Во всех странах мира малый бизнес развивается активно и является важной частью экономик этих стран. Роль малого и среднего бизнеса в экономике страны не требует обоснования. Малые предприятия позволяют создавать новые рабочие места, занимаются производством продукции, позволяют снизить социальную напряженность в стране.

Первоначально выделим основные критерии отнесения предприятия к субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП). Для этого представим рисунок 1.

В России малый бизнес имеет определенные преимущества, которые выражаются в поддержке государства. В частности, малый бизнес может пользоваться определенными льготами. Ежегодно принимаются меры, которые направлены на поддержку малого и среднего бизнеса. Реализуя подобные меры поддержки, государство стремится снизить налоговую и административную нагрузку на бизнес. Это предпринимается с целью снижения социальной напряженности в стране и повышения занятости населения.

Субъект малого предпринимательства можно охарактеризовать как компанию, которая функционирует на российском рынке.

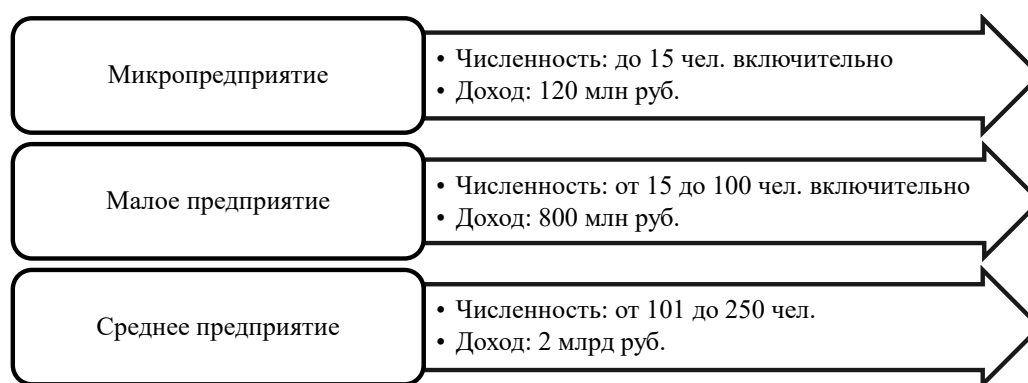


Рис. 1. Критерии отнесения предприятия к субъектам малого и среднего предпринимательства

Также субъектом малого предпринимательства может быть индивидуальный предприниматель. Деятельность указанных субъектов направлена на получение прибыли. В эту категорию также попадают:

- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- производственные и сельскохозяйственные кооперативы;
- хозяйственные партнерства [1].

Правительство Российской Федерации реализует различные направления с целью поддержки предпринимателей. Эти меры поддержки реализуются в отношении как начинающих предпринимателей, так и в отношении компаний, которые уже заняли свое положение на рынке. Реализация различных программ поддержки предпринимательства осуществляется как на государственном уровне, так и на региональном. Актуальны различные меры поддержки предпринимательства в сложных экономических ситуациях в стране. Реализация поддержки предпринимательства осуществляется в соответствии с Федеральным законом №209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего бизнеса на территории РФ».

Огромные средства в помощь региональному бизнесу выделяются в рамках федеральной программы Минэкономразвития России. Средства выплачиваются из бюджета на конкурсной основе. Эти средства распределяются между бюджетами. Получить подобные средства можно на любом этапе развития деятельности. Государственная политика в области предпринимательства направлена на снижение административных барьеров. Это способствует активизации благоприятного эко-

номического климата в стране, созданию новых рабочих мест.

Следовательно, что в сфере регулирования и поддержки предпринимательства происходят постоянные изменения. Эти изменения связаны не только с нормативно-правовой составляющей, но и связано с трактовкой её системы поддержки. Малый и средний бизнес умел плавно входить в те нормативно-правовые изменения и те нормы поддержки, которые существуют для него.

Подобные меры поддержки постоянно обновляются и совершенствуются. Это связано с тем, что малый и средний бизнес постоянно сталкивается с проблемами. В частности, среди основных можно выделить следующие (рис. 2).

Как видим, малые и средние предприятия сталкиваются с достаточно большим перечнем различных проблем, которые негативно воздействуют на их деятельность. Среди одной из ключевых проблем можно отметить высокое налоговое бремя. Кроме этого, малым и средним предприятиям необходимы дополнительные денежные средства для развития деятельности. Но существует проблема, которая связана со сложностью получения кредита на льготных условиях. Многие кредиты, которые предоставляются предпринимателям, имеют достаточно высокие ставки и многим предприятиям порой просто сложно получить не только кредит, но и выплачивать его впоследствии.

Еще одной проблемой, которая влияет не только на развитие малого и среднего предпринимательства в стране, но и на деятельность более крупных компаний, является развитие коррупции в стране и в мире.

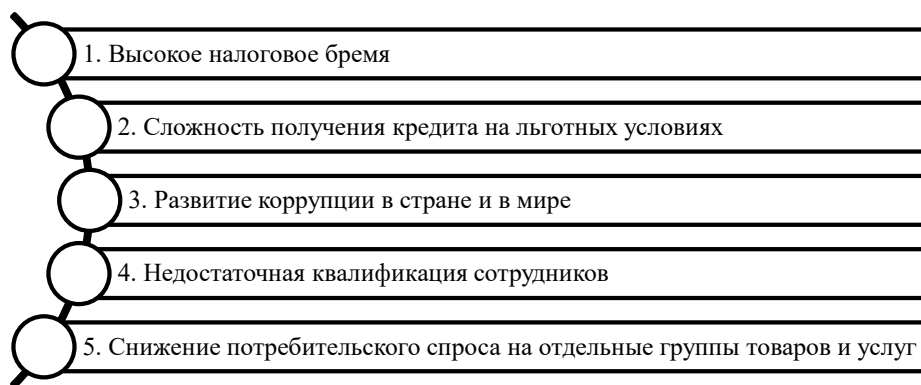


Рис. 2. Проблемы малого и среднего бизнеса в России

Таблица 1

Анализ основных факторов предпринимательства [1]

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы существованию
1. Небольшой стартовый капитал	Ограниченный (локально) рынок	Возможность развития и повышение масштабов деятельности	Очень сложно удержать деятельность и быстро разориться
2. Высокая эффективность	Сложности при развитии, стремительный рост сложно получить	Сбалансированное развитие	Если не развиваться и не сменить форму деятельности, то расти больше некуда
3. Гибкость	На деятельность могут воздействовать внешние факторы	Есть возможность занять свою нишу на рынке	Высокая конкуренция на рынке
4. Самостоятельность	Отсутствие влиятельной поддержки	Творческая самореализация	Высокое давление

Кроме этого, в случае снижения потребительского спроса на определенную продукцию, которая производится субъектами малого и среднего предпринимательства, многие из предприятий уходят с рынка. Порой бывает достаточно сложно переориентироваться или изменить вид деятельности. Кроме этого, не все сотрудники, занятые на малых и средних предприятиях имеют достаточный уровень квалификации. Собственникам малых и средних предприятий достаточно сложно направлять работников на курсы повышения квалификации. Именно поэтому недостаточная квалификация сотрудников является также одной из существенных проблем малого и среднего предпринимательства. Также следует отметить, что проблема недостаточной квалификации сотрудников – это внутренняя проблема каждого отдельного предприятия и её решить собственники в состоянии. Остальные же проблемы являются достаточно серьезными, они воздействуют на предпри-

ятии со стороны внешней среды и решаться должны именно на уровне государства.

Малый бизнес является единственным сектором, где примитивная, но абсолютно необходимая для эффективного функционирования рыночного хозяйства частная собственность существует в чистом виде. Развитие малого и среднего бизнеса очень важно для рыночной системы государства. За счет реализации мер по поддержке малого и среднего бизнеса, осуществляется регулирование рынка в стране.

Важно определить, какие факторы могут воздействовать на сферу малого и среднего бизнеса. Эти факторы могут быть как внутренние, так и внешние. Анализ основных факторов предпринимательства приведен в таблице 1.

Как видим, не смотря на сильные стороны предпринимательства, на данную сферу воздействует большое количество факторов, которые могут быть как внешними, так и внутренними. Для того, чтобы снизить воз-

действие различных негативных факторов и проблем, используются различные меры по поддержке малого и среднего предпринимательства. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса ориентирована на то, чтобы поддержать данный бизнес на том уровне или дать возможности развития через определённые инструменты. Среди основных инструментов можно отметить субсидирование, гарантийная поддержка, лизинговая поддержка. В том числе данное регулирование проходит и на законодательном уровне.

Субсидирование представляет собой разновидность финансовых выплат или поддержки, представляющий из бюджета государства и региона или предназначенных для этого фондов. То есть это финансовая помощь лицам, органам местного самоуправления.

Субъектам малого и среднего предпринимательства также предоставляются гарантийная поддержка. Данный способ поддержки направлен на то, чтобы у субъектов малого и среднего предпринимательства был доступ к кредитно-финансовым ресурсам. Посредством национальной гарантийной системы субъектов малого и среднего предпринимательства могут предоставляться различные поручительства и независимой гарантии. Это особенно актуально в сложных экономических условиях, когда собственником бизнеса возможно получить дополнительное финансирование виды кредитных и инвестиционных ресурсов.

Лизинговая поддержка – это выгодная возможность для начинающих и действующих предпринимателей приобрести в лизинг новое, ранее не использованное или не введённое в эксплуатацию оборудование.

Одним из способов поддержки предпринимательства является применение оптимальной системы налогообложения. В налоговой системе произошли изменения,

которые связаны с отменой ЕНВД. На сегодняшний день патентная система становится наиболее актуальной, так как после отмены ЕНВД многие предприниматели желают перейти на патент. Раньше право уменьшать налог на сумму уплаченных страховых взносов могли ИП на УСН и ЕНВД. Для удобства налогоплательщиков переход с ЕНВД был упрощен. Для этого можно было воспользоваться льготой. В 2021 году можно было уменьшить стоимость патента на сумму страховых взносов [3].

Патентная система налогообложения применяется индивидуальными предпринимателями наряду с иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Применение патентной системы возможно в отношении тех видов деятельности, которые закреплены законодательно.

Патент «работает» только в том случае, если общий доход предпринимателя не превышает лимит в 60 млн руб. Предприниматель может объединить несколько видов деятельности под патент, суммы доходов будут складываться. Поэтому основным риском для предпринимателя является превышение указанной суммы. Важно еще и успеть вовремя оформить патент до момента окончания действия предыдущего.

В таблице 2 приведем данные о количестве организаций, которые используют патентную систему налогообложения, в частности, определим долю ИП в общем объеме выданных патентов. Как видим, с 2018 года по 2020 год происходит увеличение числа выданных патентов, что позволяет сделать вывод о повышении заинтересованности данной системой налогообложения среди организаций (рис. 3). Но больше всего применяются данную систему представители малого и среднего предпринимательства – более 70%.

Таблица 2

Доля ИП в общем объеме выданных патентов [2]

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год
Количество выданных патентов (единиц)	439088	465484	493606
Размер потенциально возможного к получению ИП годового дохода, исчисленного исходя из срока, на который выдан патент (тыс. руб.)	241834371	261191482	252671194
Количество индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения (чел.)	325630	340226	359324
Доля ИП в общем объеме выданных патентов, %	74,2	73,1	72,8

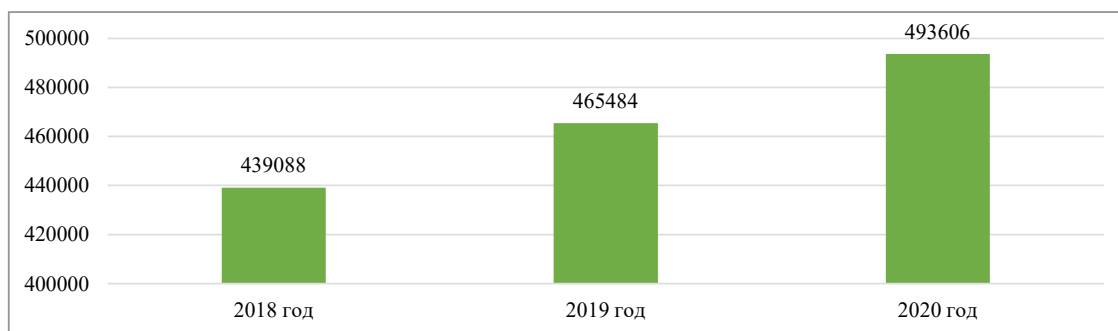


Рис. 3. Динамика количества выданных патентов, ед. в 2018-2020 гг.

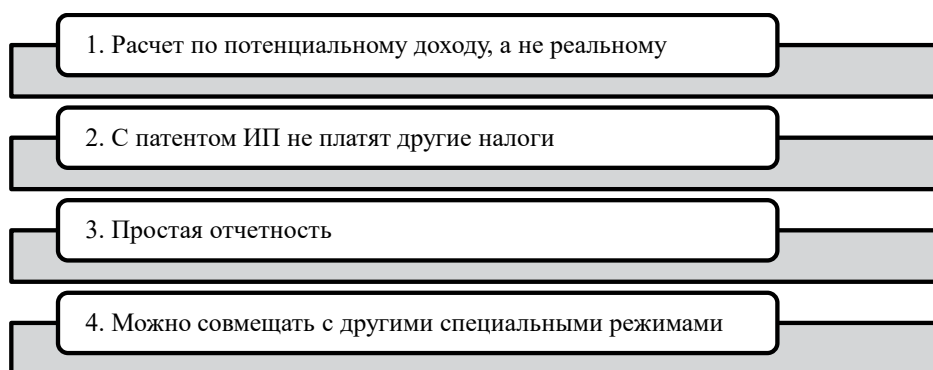


Рис. 4. Преимущества применения патентной системы налогообложения

Анализируя данные, мы можем сказать о том, что не вся структура доступна для патентного бизнеса. Связи с тем, что есть определённый норматив, какой вид деятельности должен быть (уровень дохода, количество персонала). Конечно же есть определённые минусы, ведение книг учётом дохода, которые провоцирует то, что предприятие должно уходить в тень, при этом данная система налогообложения становится наиболее популярной среди малого и среднего бизнеса. Во многом патент выигрывает у других систем налогообложения. Таким образом, можно сформулировать, почему подобной системы становится наиболее популярной среди субъектов малого и среднего предпринимательства России (рис. 4). Итак, среди основных преимуществ использования патентной системы является, что расчет патента осуществляется по потенциальному доходу. Потенциальным доходом в данном случае является сумма дохода предпринимателя, которая соответствует определённому виду деятельности и является предполагаемой.

Эта сумма определяется региональными властями и в зависимости от того или иного региона может изменяться. Вне зависимости от того, сколько денежных средств заработает предприниматель, стоимость патента не изменится.

Применение патентной системы имеет определенные преимущества для предпринимателей. Это связано с тем, что на патентной системе предпринимателю платить другие налоги не нужно. То есть предприниматель не будет платить НДФЛ, налог на имущество физических лиц и НДС, за исключением определённых редких случаев, которые определены налоговым законодательством.

Для того, чтобы применять патентную систему, собственнику бизнеса не нужно заполнять налоговую декларацию и сдавать ее. Налоговый учет на данной системе налогообложения достаточно прост, все записи вносятся в книгу учета доходов. Пример заполнения книги доходов организации по перевозке грузов в электронном виде приведен на рисунке 5.

Раздел I. Доходы

№ п/п	Регистрация		Доходы (руб.)
	Дата и номер первичного документа	Содержание операции	
1	2	3	4
1	Платежное поручение от 01.10.2020 № 1	Получение оплаты за услуги по перевозке груза по договору № 13 от 20.09.2020	12 000,00
2	Платежное поручение от 03.10.2020 № 5	Получение оплаты за услуги по перевозке груза по договору № 18 от 22.09.2020	25 000,00
3	Платежное поручение от 07.10.2020 № 23	Получение оплаты за услуги по перевозке груза по договору № 20 от 22.09.2020	17 500,00
4	Платежное поручение от 09.10.2020 № 30	Получение оплаты за услуги по перевозке груза по договору № 42 от 22.09.2020	21 350,00
Итого за налоговый период			75 854,00

Рис. 5. Пример заполнения книги доходов в электронном виде

Еще одним неоспоримым преимуществом является то, что собственник бизнеса может помимо патентной системы применять и другой специальный налоговый режим. К примеру, если организация реализует несколько направлений деятельности, один из них может быть на патентной системе налогообложения, другой вид деятельности может быть на упрощённом налоговом режиме.

Следует отметить, что несмотря на все преимущества, есть и ряд ограничений, которые необходимо учитывать. Так собственник бизнеса должен первоначально убедиться, что он соответствует определённым требованиям и не подпадает под ограничения. Также необходимо отметить, что подобные ограничения могут корректироваться в зависимости от того или иного региона. При переходе на патентную систему необходимо определить, соответствует ли организация определённым критериям и не попадает ли под эти ограничения.

Также собственнику бизнеса необходимо определить, какова будет стоимость патента для его вида деятельности. Стоимость патента будет зависеть от 4 основных факторов. Первым фактором является вид деятельности. В зависимости от того или иного вида деятельности стоимость патента может варьироваться. Также в зависимости от срока действия, стоимость патента может различаться. Чем дольше действует патент, тем он дороже. Приобретается патент в пределах одного ка-

лендарного года. Также стоимость патента зависит от количества наёмных сотрудников. Если у индивидуального предпринимателя не числится работников, то стоимость патента будет дешевле. Кроме этого, стоимость патента варьируется в зависимости от определённого субъекта Российской Федерации. Для того, чтобы узнать стоимость патента, необходимо воспользоваться сервисом «Расчет патента». Для этого необходимо заполнить форму и получить результат. Примерная форма для заполнения приведена на рисунке 6. На рисунке приведен расчет стоимости патента для мастерской по ремонту мебели из Калуги с тремя сотрудниками в штате.

В современных непростых экономических условиях со стороны государства требуются достаточно серьезные и кардинальные меры поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства. Со стороны государства подобные меры поддержки реализуются. В частности, для субъектов малого и среднего предпринимательства предоставляются кредитные каникулы. Эта возможность предоставляется малым и средним предпринимательством на срок не более чем до 6 месяцев. Подобная мера поддержки предоставляется предприятиям, которые заняты в отдельных отраслях экономики, в частности сюда и относятся те отрасли экономики, которые значительно пострадали в результате пандемии коронавирусной инфекции.

Правительством Российской Федерации было поручено выделить российским кредитным организациям субсидии из Федерального бюджета, которые должны быть направлены на возмещение субъектам малого и среднего предпринимательства затрат на оплату банковских комиссий. Также субъекты малого и среднего предпринимательства могут получить помощь в привлечении льготных кредитов. Для финансирования подобного мероприятия также направляются дополнительные бюджетные средства. Как видим, подобная мера поддержки направлена на то, чтобы решить проблему, связанную со сложностью получения кредита на льготных условиях. Льготные кредиты могут также получить высокотехнологичные и инновационные субъекты малого и среднего бизнеса. Следует отметить, что указанными мероприятиями достаточно сложно полностью искоренить все проблемы, но они направлены на поддержание возможности малых и средних предприятий выплачивать уже имеющиеся кредиты в сложных экономических условиях.

С целью снижения высокого налогового бремени в сложных экономических условиях для собственников малых и средних предприятий уже достаточно длительное время отменяются плановые проверки. Мораторий на проведение плановых проверок был введен еще во время распространения пандемии коронавирусной инфекции. Запрет на прове-

дение плановых проверок действует и до конца 2022 года.

Также следует отметить, что в 2022 году направляются значительные средства на то, чтобы поддержать цифровизацию малого и среднего бизнеса. Для этого субъекты малого и среднего бизнеса могут получить на льготных условиях программное обеспечение российских производителей. Для этого собственникам малого и среднего бизнеса будет возвращена компенсация в виде половины стоимости лицензии на оборудование за счет средств из бюджета. Основным условием является приобретение именно отечественного ПО. Кроме этого, подобное программное обеспечение достаточно доступно и каждый собственник малого и среднего предпринимательства может его себе позволить. Использование программного обеспечения позволит сократить время на выполнение определенных функций, снизит не только затраты времени, но и финансовые затраты, позволит снизить риск возникновения ошибок.

Таким образом, на сегодняшний день малый и средний бизнес сталкивается с различными факторами – как внешними, так и внутренними, как позитивными, так и негативными. Следует отметить, что малый и средний бизнес сталкивается с рядом проблем, но государство стремится постоянно осуществлять поддержку предпринимательства. Одной из таких видов поддержки является лизинг, субсидирование, патентная система налогообложения и прочее.

Библиографический список

1. Критерии малого предприятия 2021 / Главная книга. URL: <https://glavkniga.ru/situations/k505648>.
2. Отчет о применении патентной системы налогообложения / Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/.
3. Поддержка малого и среднего бизнеса в связи с коронавирусом / РИА Новости. URL: <https://ria.ru/20200428/1570683407.html>.

УДК 334.02

М. А. Волкова

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: mashatopvolkova@mail.ru

Ю. О. Иванова

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, e-mail: cardamina@gmail.com

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО СПОРТА ЗА РУБЕЖОМ И ИХ ВНЕДРЕНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: корпоративный спорт, тенденции развития, популяризация, влияние Запада, глобализация, тренды.

Корпоративный спорт как специализированное направление массового спорта стремительно набирает популярность во всем мире. Первоначально внимание физической активности на предприятиях стали уделять в США, затем такой способ мотивации и удерживания сотрудников в компании стал использоваться и экономическими лидерами европейских стран. В ходе исследования были выявлены следующие тенденции развития корпоративного спорта за рубежом: активное внедрение корпоративных спортивных программ на обязательном уровне для предприятий, основанное на повышении значения сплочения сотрудников организации и привития им ценностей здорового образа жизни; персонализация корпоративных услуг в спорте, предоставление сотрудникам широкого выбора реализуемых компаний в рамках корпоративной социальной ответственности программ, где каждый может найти для себя путь самосовершенствования и релаксации от рабочего процесса. На основе этого были выделены тренды корпоративного спорта за границей. Во-первых, масштабирование корпоративного спортивного движения, о чем свидетельствует регулярное создание новых лиг, федераций, команд, их приведение к стандартам профессионального спорта. Во-вторых, необходимость обучения высококвалифицированного персонала специально для этой области: судьи, управленцы, тренеры и т.д. В-третьих, повышение темпов строительства инфраструктуры, так как возрастание интереса к корпоративному спорту влечет за собой появление новых участников движения, для тренировок и состязаний между которыми требуется специальная корпоративная спортивная инфраструктура. В-четвертых, составление единого календарного плана мероприятий массового спорта отдельной организации / федерации, а также города / региона / страны с включением в него соревнований среди персонала компаний. В-пятых, необходимо учитывать возрастающую базу болельщиков корпоративных спортивных команд, которая может стать альтернативным путем продвижения корпоративного спорта в целом. Таким образом, данная статья раскрывает сущность основных тенденций в корпоративном спорте за рубежом, выявляя степень их влияния на формирование корпоративного спортивного движения в Российской Федерации.

М. А. Volkova

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

Yu. O. Ivanova

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

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF CORPORATE SPORTS ABROAD AND THEIR IMPLEMENTATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: corporate sports, development trends, popularization, influence of the West, globalization, trends.

Corporate sports as a specialized area of mass sports is rapidly gaining popularity all over the world. Initially, attention to physical activity in enterprises began to be paid in the United States of America, then this method of motivating and retaining employees in the company began to be used by the economic leaders of European countries. The study revealed the following trends in the development of corporate sports abroad: active introduction of corporate sports programs at a mandatory level for enterprises, based on increasing the importance of uniting employees of the organization and instilling in them the values of a

healthy lifestyle; personalization of corporate services in sports, providing employees with a wide choice of programs implemented by the company as part of corporate social responsibility, where everyone can find a way for self-improvement and relaxation from the work process. Based on this, corporate sports trends abroad were identified. Firstly, the scaling of the corporate sports movement, as evidenced by the regular creation of new leagues, federations, teams, bringing them to the standards of professional sports. Secondly, the need to train highly qualified personnel specifically for this area: judges, managers, trainers, etc. Thirdly, an increase in the pace of infrastructure construction, since an increase in interest in corporate sports entails the emergence of new participants in the movement, for training and competition between which a special corporate sports infrastructure is required. Fourthly, drawing up a unified calendar plan for mass sports events of a separate organization / federation, as well as a city / region / country with the inclusion of competitions among company personnel. Fifth, it is necessary to take into account the growing fan base of corporate sports teams, which can become an alternative way to promote corporate sports in general. Thus, this article reveals the essence of the main trends in corporate sports abroad, revealing the degree of their influence on the formation of the corporate sports movement in the Russian Federation.

Термин «Team Building» пришел в большой бизнес из спорта в 60-х годах прошлого века. «Аксиома эффективности – построение слаженной, профессиональной команды, действующей как единый механизм» [11]. «Несмотря на огромный рынок организации корпоративных мероприятий, сложившийся за долгие годы, суть и изначальный смысл «Team Building» постепенно размылись» [10].

Сейчас этим термином обычно обозначаются праздничные корпоративы, заключающиеся в проведении коллективного мероприятия в формате застолья, что не всегда является эффективным для сплочения сотрудников и почти всегда губительным для здоровья персонала (вредная пища, алкоголь и т.п.). В настоящее время «процесс построения команды перестал покидать зону комфорта и превратился в формальную дополнительную нагрузку для HR-отделов, что не замедлило сказаться на производительности труда сотрудников в худшую сторону» [1].

Так, можно выделить первую тенденцию развития корпоративного спорта зарубежья: активное внедрение корпоративных спортивных программ на обязательном уровне для предприятий, основанное на повышении значения сплочения сотрудников организации и привития им ценностей здорового образа жизни. Иными словами, корпорации считают для формирования и поддержания единства и неформального общения персонала более целесообразным проводить мероприятия соревновательного характера, пропагандируя физическую культуру, здоровую конкуренцию, укрепление организма, нежели консервативные корпоративы, традиционно ведущие за собой отстраненность некоторых сотрудников, коллегиальное деление в течение застолья, употребление алкоголя, переедание и пр. Пред-

приниматели в США первыми поняли, что обезличивание персонала, игнорирование его особенностей, талантов и потребностей в самовыражении приводят к снижению эффективности и производительности компании в целом. Поэтому спорт интегрировался в бизнес, как на Западе, так и на рынке крупных российских компаний из разных сфер деятельности.

Следующая, вытекающая из этого тенденция развития корпоративного спорта на Западе, – это персонализация корпоративных услуг. Своеобразная кастомизация в спорте, предоставление сотрудникам широкого выбора реализуемых компанией в рамках корпоративной социальной ответственности программ, где каждый, вне зависимости от пола / возраста / личных предпочтений / стажа / уровня заработной платы / занимаемой должности / телосложения / степени спортивной подготовки, найдет для себя путь самосовершенствования и релаксации от рабочего процесса.

В США сегодня функционируют чемпионаты и лиги по различным видам корпоративного спорта, организованные по всем классическим правилам (стандартам) большого профессионального спорта: на крупных объектах спортивной инфраструктуры, со специально обученными квалифицированными судьями, с большим количеством болельщиков, четким единым календарным планом игр, на которых неопределенность результата не меньше, чем на Суперболе – грандиозном и самом долгожданном спортивном событии континента – финале сезона американского футбола. Большинство школьных / университетских спортзалов, стадионов и площадок по вечерам переходит в распоряжение корпоративных сборных и команд.

Отсюда можно выделить сразу несколько трендов корпоративного спорта за гра-

нищей. Во-первых, это масштабирование корпоративного спортивного движения, о чем свидетельствует регулярное создание новых лиг, федераций, команд, а также приведение их к стандартам и правилам профессионального спорта. Во-вторых, необходимость обучения высококвалифицированного персонала специально для этой области: судьи, управленцы, тренеры и т.д. В-третьих, повышение темпов строительства инфраструктуры, так как возрастание интереса к корпоративному спорту влечет за собой появление новых участников движения, для тренировок и состязаний между которыми требуется специальная корпоративная спортивная инфраструктура. В-четвертых, составление единого календарного плана мероприятий массового спорта отдельной организации / федерации, а также города / региона / страны с включением в него соревнований среди персонала компаний. В-пятых, необходимо учитывать возрастающую базу болельщиков корпоративных спортивных команд, которая может стать альтернативным путем продвижения корпоративного спорта в целом. С точки зрения спортивной экономики, болельщики в корпоративном спорте – новая целевая аудитория для некоторых видов спортивных товаров и услуг, это уникальный объект маркетинга. Например, высокий уровень неопределенности результата в корпоративном спорте при условии высокой степени вовлеченности болельщиков в соревнования может сыграть большую роль на букмекерском рынке. Последняя, но немаловажная в этом аспекте тенденция – развитие сотрудничества с образовательными организациями. Многие университеты, школы и колледжи способны предоставлять компаниям в аренду свои спортивные объекты инфраструктуры: залы, стадионы, игровые поля, манежи и т.д. Заключение контрактов возможно в двустороннем порядке, с извлечением двусторонних выгод. Так, образовательные организации, помимо денежных средств, могут предоставлять в аренду спортивную инфраструктуру на условиях трудоустройства будущих выпускников в компании-арендаторы, проведения обучающих семинаров / экскурсий от корпораций, использующих объекты, организации профессиональных ориентационных мероприятий и др.

В современном корпоративном спортивном мире набор состязаний и их видов позволяет заниматься любым спортом, какой

предпочтет работник, независимо от перечисленных ранее внешних и внутренних факторов: от хорошо известных футбола / волейбола до народных видов спорта: доджбола (аналог вышибал), фрисби (командная игра с летающей тарелками) и боулинга. «Одними из самых популярных форм корпоративного спорта стали беговые дисциплины, а именно корпоративные эстафеты. Возникшие в Японии, они вдохновлены идеей сотрудничества, поддержки и командной работы, и вслед за Японией приобрели популярность во всем мире. В таких странах как Австралия, Новая Зеландия, Канада, Испания, Нидерланды, Китай, Германия, Франция, США и Южная Корея ежегодно тысячи участников выходят на старт, чтобы принять участие в эстафете» [2].

Здесь можно отметить тенденцию ранжирования уровня популярности различных видов массового спорта среди работающего населения. Беговые дисциплины, эстафеты, полосы препятствий – на данный момент одни из самых распространенных видов корпоративного спорта. «В настоящее время во всем мире приобретают все большую популярность различные массовые забеги с препятствиями. Мода на такие соревнования пришла из-за рубежа, где проводятся испытания Warrior Dash, Spartan Race, Tough Mudder и многие другие. При планировании гонки организаторы стараются придать ей неповторимый, уникальный образ» [3].

Для обозначения следующей тенденции необходимо немного углубиться в историю развития корпоративного спорта, обратиться к истокам. Так, по некоторым источникам, «первоосновой соревновательных процессов в организациях можно считать конкурсы профессионального мастерства, первые упоминания о которых относятся ко времени формирования цеховой культуры времен средневековья» [4]. В современном мире это направление трансформировалось в необходимость создания корпоративных мероприятий, обеспечивающих демонстрацию достижений и навыков сотрудников предприятия и получения новых знаний, исходя из практики других компаний.

«Зарубежные акционеры и менеджеры предприятий активно способствуют развитию корпоративного спорта и расценивают это как своеобразные инвестиции в формирование морали производственных отношений и командного духа. Среди преимуществ спортивных мероприятий, в которых

участвуют сотрудники, западноевропейское бизнес-сообщество выделяет:

- установление дружеских внерабочих отношений в организации через общую систему ценностей: спорт, здоровье, фитнес, активный образ жизни и развлечения;
- выявление неформальных лидеров и укрепление позиций управленческого персонала;
- появление организации в СМИ вне основной официальной рекламной кампании через освещение спортивных мероприятий корпоративного спорта как социально-ответственной компании, проявляющей заботу о сотрудниках» [5]. И, таким образом, популярность этого направления корпоративной культуры стремительно возрастает, открывая для предпринимателей все новые возможности и перспективы роста.

Далее проанализируем управленческий аппарат в международной корпоративно-спортивной деятельности. Всемирная федерация корпоративного спорта (WFCS) – это добровольная некоммерческая организация, объединяющая национальные спортивные компании или другие спортивные федерации со всех континентов, руководящие корпоративным спортом. Большинство членов этих федераций – компании, отличающиеся друг от друга по численности сотрудников, форме существования, организационно-правовой структуре и сфере деятельности [6]. Корпоративный спорт включает в себя большой перечень видов спорта, которые могут быть организованы внутри компании.

WFCS (World Federation for Company Sport) – это молодая, соответствующая современным тенденциям развития корпоративной культуры, федерация, которая была создана 2 июня 2014 года президентом Европейской федерации корпоративного спорта (EFCS) Дидье Бейсером и организацией, объединяющей спортивные компании в Азии. Церемония начала функционирования федерации прошла в Висбадене (Германия), ее стандартизацию и план работы контролируют международные представители федерации корпоративного спорта, которая является первой официальной федерацией мирового корпоративного спорта.

Федерация стремится способствовать развитию корпоративного спорта во всем мире. Ее основные миссии:

- Укрепление человеческих и межкультурных контактов через спорт;
- Поощрение регулярной физической активности в компаниях;

- Подчеркивание важности рекреационного и оздоровительного характера спорта.

Ценностями и темами федерации являются улучшение здоровья и благополучия, единство, гендерное и социальное равенство, экологическая осведомленность, социальная интеграция, межкультурная коммуникация, обмен полученным опытом и взаимоуважение. Для WFCS очень важно дать возможность заниматься спортом абсолютно всем людям, будь то сотрудники пожилого возраста, женщины, вышедшие из декрета, молодежь или люди с ограниченными возможностями.

Основные направления деятельности World Federation for Company Sport:

- Организация всемирных корпоративных спортивных игр в летний период в четные годы и в зимний период в нечетные годы;
- Организация широкого спектра спортивных мероприятий по инициативе национальных федераций под курированием WFCS;
- Организация образовательных конференций и обучающих семинаров по темам, связанным с корпоративным спортом, здоровьем и благополучием в коллективе;
- Регулярный обмен информацией об инициативах и передовых методах и инновационных технологиях корпоративного спорта между государствами;
- Представительство национальных спортивных федераций и компаний на международном уровне.

Подробное описание целей, задач, миссии и основной деятельности главной международной управленческой организации корпоративного спорта позволяет дополнительно обозначить серьезность и перспективность развития исследуемого направления массового спорта. Наличие интернационального органа управления свидетельствует о повышении требований и стандартов качества в корпоративной культуре в целом, а в частности – в корпоративном спорте.

Подводя итог анализа зарубежных тенденций интеграции спорта в корпоративную культуру организаций и эксплуатации корпоративных объектов спортивной инфраструктуры, выделим основные тренды развития отрасли. Для удобства представления и использования информации сведем полученные данные в таблицу, давая первичную оценку степени внедрения той или иной тенденции в корпоративный спорт в России.

Зарубежные тенденции развития корпоративного спорта
и степень их внедрения в Российской Федерации

Тенденция	Суть	Внедрение тенденции на российском рынке
Популяризация корпоративного спорта	Активное внедрение корпоративных спортивных программ на предприятиях малого, среднего и крупного бизнеса, влекущее за собой уход от традиционного понятия «корпоративного мероприятия»	Компании в России, пусть с небольшим отставанием, но постепенно приходят к осознанию большей эффективности проведения корпоративов, ценностями которых являются спорт, ЗОЖ, активный отдых и др.
Расширение перечня предлагаемых корпоративно-спортивных услуг	Толерантность, либерализм и человекоцентричность зарубежья увеличили возможности выбора сотрудником корпоративных видов спорта	Ранее отечественные компании либо не предлагали корпоративный спорт вообще, либо предоставляли его в очень узкой направленности: производственная гимнастика, бег, футбол. Сейчас продвинутые компании могут обеспечить всем сотрудникам занятия спортом, вне зависимости от их физических или психологических (предпочтений) параметров
Масштабирование корпоративно-спортивного движения	Появление корпоративно-спортивных лиг, крупных соревнований, специальных инфраструктурных объектов	Масштабирование корпоративного спорта в России на данный момент находится на низком уровне, но имеет огромные перспективы. Так, крупнейшие компании уже проводят регулярные внутренние мероприятия, состязания между филиалами, но проведение единых состязаний между несколькими компаниями-конкурентами еще пока не отмечалось
Необходимость обучения квалифицированного персонала в области корпоративного спорта	Появление на рынке труда новых специальностей, таких как: тренер корпоративно-спортивной команды, судья корпоративных соревнований, менеджер корпоративно-спортивных программ и др. требует появления образовательных программ, подготавливающих специалистов для работы в сфере корпоративного спорта	На данный момент в России высшее образование в индустрии спорта находится в тесных рамках нескольких направлений: менеджмент в спорте, спортивный тренер. Лишь в последние пару лет появились программы подготовки специалистов в области спортивного права. Дальнейшее расширение перечня образовательных направлений в спортивной индустрии положительно скажется на развитии отечественного спорта, в том числе и корпоративного
Строительство специализированной корпоративно-спортивной инфраструктуры	Возведение объектов спортивной инфраструктуры, предназначенных для использования в целях подготовки спортсменов корпоративных команд, проведения соревновательных мероприятий и регулярных занятий сотрудников. Такие сооружения должны соответствовать требованиям объектов как массового спорта, так и профессионального (для расширения возможностей эксплуатации корпоративно-спортивной инфраструктуры)	Лишь некоторые крупные компании в России могут позволить себе наличие специально (целенаправленно) возведенных / выкупленных объектов корпоративно-спортивной инфраструктуры. Остальные же (подавляющее большинство) даже не задумываются о возведении / покупке спортивной инфраструктуры для личного пользования организации, предпочитая единоразовую или краткосрочную аренду
Составление единого календарного плана корпоративно-спортивных мероприятий организации	Для повышения эффективности управления человеческими ресурсами, а также обеспечения прозрачности деятельности компании в рамках корпоративной социальной ответственности существует тенденция составления и публикации в системе открытых данных единого календарного плана корпоративно-спортивных мероприятий организации	В России такая практика на данный момент слабо реализуема, так как количество проводимых организацией корпоративно-спортивных мероприятий в отчетный период (полгода / квартал / год) не позволяет составить четкий и структурированный календарный план
Освещение корпоративных спортивных мероприятий в средствах массовой информации	Данная тенденция характеризуется все возрастающим уровнем популярности массового, в том числе и корпоративного, спорта в средствах массовой информации. Спортивные каналы разных форматов (интернет-ресурсы, телевидение, печатные издания) отмечают увеличение числа публикаций о мероприятиях корпоративного спорта	Распространение информации о корпоративных спортивных мероприятиях в российских средствах массовой информации встречается менее часто, чем за рубежом. Эта, как и многие предыдущие тенденции, объясняется недостаточно высоким уровнем организации корпоративного спорта в Российской Федерации, а, следовательно, и низким уровнем интереса со стороны читателей / зрителей

Окончание табл.

Тенденция	Суть	Внедрение тенденции на российском рынке
Присутствие болельщиков на корпоративно-спортивных состязаниях	Посещение болельщиками (преимущественно членами семей и друзьями спортсменов) спортивных соревнований среди сотрудников получило широкое распространение в США, где на часть мероприятий можно попасть только по заранее купленным билетам. Это объясняется высоким уровнем организации соревнований, их масштабом и неопределенностью результата события	Отечественный корпоративный спорт на текущем этапе развития как по уровню организации, так и по степени неопределенности исхода соревнований далек от того, чтобы быть интересным даже для узкого круга лиц – семей, друзей и коллег (однако последние стали чаще присоединяться к мероприятиям в качестве зрителей, не имея возможности принять участие по тем или иным причинам). Для того чтобы стать интересным и привлекательным для широкого круга лиц, российскому корпоративному спорту предстоит пройти целый ряд преобразований в течение нескольких лет
Сотрудничество с образовательными организациями	Зарубежные корпоративные компании активно развивают каналы взаимодействия департаментов корпоративно-социальной ответственности предприятий с образовательными организациями. Все чаще площадками проведения мероприятий корпоративного спорта становится инфраструктура учебных заведений, а если таковые устраивает образовательная организация, то компании различной направленности становятся спонсорами / поставщиками инвентаря для их проведения.	Как и многие другие тенденции, сотрудничество с образовательными организациями также слабо интегрировано в систему российского корпоративного спорта. Причины этого заключаются как в низкой (на данный момент) степени заинтересованности образовательных учреждений в возможностях бизнеса (и наоборот), так и в недостаточном уровне вовлеченности некоммерческих учреждений в программы внутренней корпоративной социальной ответственности
Возрастание популярности отдельных видов спорта	В зависимости от различных факторов, влияющих на внутреннюю политику компании в целом, организации реализуют наиболее востребованные среди их сотрудников спортивные программы. На Западе это чаще всего беговые дисциплины, забеги с препятствиями. Ряд Скандинавских стран предпочитают традиционные для их климата виды спорта – беговые лыжи, конькобежный спорт и т.д.	«В российских городах-миллионниках самые популярные корпоративные виды спорта – футбол, волейбол, баскетбол и настольный теннис. В Москве входит в моду сквош. В регионах, где спортивная инфраструктура развита не так хорошо, климат вносит поправки: на Юге популярен футбол, в Сибири – хоккей, лыжные гонки, мини-футбол на паркетке. Топ-менеджмент и вообще руководство вне зависимости от географии играет в большой теннис. В теннис, но уже настольный, играют инженерно-технические специалисты в научных центрах, на предприятиях оборонно-промышленного комплекса и вообще на производстве. У молодежи популярен киберспорт – он доступен, не требует больших физических усилий, и все российские HR активно развивают корпоративный киберспорт, чтобы привлечь в компанию сотрудников 21-35 лет» [7]
Формирование единого органа управления корпоративными спортивными программами	Для популяризации корпоративного спорта во всем мире необходимы единая политика проведения корпоративных спортивных мероприятий, общая система ценностей и ориентиров, четко обозначенные цели, задачи и миссии, установленный вектор развития, контроль качества спортивных программ предприятий, а также распространяющиеся на всех стандарты. Все это стало предпосылкой возникновения органов управления в сфере корпоративного спорта на различных уровнях	Общероссийская физкультурно-спортивная общественная организация «Федерация корпоративного спорта России» создана как площадка, где представители предприятий всех форм собственности могут встречаться, общаться, находить интересные для них спортивные мероприятия и участвовать в них. Данная организация объединяет не только корпорации и людей, но и субъекты Федерации, тем самым создавая единое целое сообщество единомышленников Российской Федерации

Источник: составлено авторами.

Таким образом, многие зарубежные тенденции развития корпоративного спорта нашли свое отражение в стремительно растущем сегменте этого направления внутренней социальной политики в российских компаниях. Уровень проведения корпоративно-спортивных программ за рубежом не только весьма высок, но и имеет множество предпосылок становиться значительно выше; российские компании, при использовании всего имеющегося потенциала (финансовых, информационных, человеческих и других ресурсов), могут догнать и опередить лидеров этого направления на Западе. Для этого необходимо устранение ряда барьеров, препятствующих

активному росту сегмента корпоративного спорта в нашей стране. Это и недостаточное внимание к персоналу на некоторых предприятиях, и непонимание консервативными руководителями важности внедрения механизмов повышения уровня внутренней социальной ответственности, и нежелание вносить в перечень дополнительных расходов компании новую статью, и незнание процесса запуска корпоративных спортивных программ, и многие другие проблемы. Скорейшее разрешение представленных выше вопросов выведет на новую ступень развития не только индустрию корпоративного спорта в России, но и экономику страны в целом.

Библиографический список

1. Латушкина Е.Н., Горовенко Д.В. Корпоративный спорт в России и в странах Северной Европы // Проблемы и перспективы развития спортивного образования, науки и практики. Материалы V очно-заочной научной конференции молодых ученых / Сост. З.И. Петрина, Д.П. Степанова, отв. редактор О.Н. Степанова. М., 2021. С. 220–224.
2. Петербургский международный экономический форум – 2019. «Спорт для всех: мировые тренды и деловой подход», 6 июня 2019 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://roscongress.org/sessions/spief-2019-sport-dlya-vsekh-mirovye-trendy-i-delovoy-podkhod/translation/> (дата обращения: 11.04.2022).
3. Еремина А.С. Визуальный образ временных сооружений для массовых забегов с преодолением полосы препятствий // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. №9-4 (51). С. 6-12.
4. С чего начинался корпоративный спорт? [Электронный ресурс]. URL: <https://inside-pr.ru/archives/1284> (дата обращения: 10.04.2022).
5. Колтан С.В., Конеева Е.В. Корпоративный спорт и его миссия в развитии международной компании // Вестник Балтийского государственного университета им. И. Канта. 2014. №5.
6. Дидье Бейссер: концепция международной федерации корпоративного спорта. [Электронный ресурс]. URL: <https://companysport.games/wfcs> (дата обращения: 13.04.2022).
7. Замена корпоративам: как увеличить доходы компании с помощью спорта Юрий Гусев Forbes Contributor, 18.12.2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/389639-zamena-korporativam-kak-uvlechit-dohody-kompanii-s-pomoshchyu-sporta> (дата обращения: 15.03.2022).
8. Бизнес проявляет спортивный интерес. Официальный сайт журнала «СпортБизнесКонсалтинг». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.s-bc.ru/news/biznes-proyavlyayet-sportivnyj-interes.html> (дата обращения: 11.04.2022).
9. Максимов И.Б., Мамрукова И.В. Развитие корпоративного спорта, как способ повышения производительности труда // Тенденции и проблемы в экономике России: теоретические и практические аспекты: материалы Всерос. науч.-практ. конф., 23 марта 2017 г. / под ред. С.А. Курганского. Иркутск: Изд-во БГУ, 2017.
10. Родина О.Н. Значение командообразования в современной бизнес-системе // Современные проблемы управления персоналом. 2018. № 5.
11. Кулявцева Е.В. Что такое тимбилдинг и как повысить его результативность // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2020. №1(41). С. 314-317.
12. Иванова Ю.О., Антоненко С.П., Войнова А.А., Гетун Д.О. Современные подходы к управлению объектами спортивной инфраструктуры // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2021. № 2. С. 92-100.
13. Гунаре М.Л., Поздняков К.К., Аверин А.В., Иванова Ю.О. Маркетинг территории как инструмент формирования инвестиционной привлекательности регионов // Экономические науки. 2019. №5(174). С. 129-137.
14. Аверин А.В., Иванова Ю.О., Микрюкова Д.В. Совершенствование механизмов управления спортивной инфраструктурой и спортивными сооружениями города Владивосток: проблемы и перспективы // Экономика устойчивого развития. 2020. № 2 (42). С. 10-13.
15. Аверин А.В., Иванова Ю.О., Петухов А.Г. Организация международных спортивных событий как фактор инфраструктурного развития и экономического роста регионов // Экономика устойчивого развития. 2020. №1 (41). С. 206-210.
16. Иванова Ю.О., Решетников А.М. Экономические и технологические преимущества использования инновационных технологий при строительстве спортивных объектов в России // Экономика, предпринимательство и право. 2020. Т. 10. №4. С. 1085-1094.

УДК 338.436:332.1

В. Н. Зекин

Пермский государственный аграрно-технологический университет
имени академика Д.Н. Прянишникова, Пермь, e-mail: valery_zekin@mail.ru

Е. А. Исыпова

Пермский государственный аграрно-технологический университет
имени академика Д.Н. Прянишникова, Пермь, e-mail: evgenia.isypova@mail.ru

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: Фермерские хозяйства, производственно-жилой комплекс, инновационные технологии, малый бизнес, дефицит продуктов питания в мире, центр управления будущим развитием села, кооперация, экспорт экологически чистой продукции, быстровозводимая строительная технология.

Санкции западных стран сильно осложнили экономическое положение России. Однако развитие сельских территорий, при сравнительно небольших затратах по сравнению с другими отраслями промышленности, может дать импульс росту экспорта их экологически чистой сельскохозяйственной продукции. У России для этого есть огромный земельный ресурс и эффективный человеческий потенциал. Для реализации этой программы необходимо развернуть на этих территориях строительство производственно-жилищных комплексов (ПЖК) по быстровозводимым технологиям «Элевит», «Демер». Это необходимо для ускоренного развития небольших фермерских хозяйств с целью производства внутри страны и на экспорт своей продукции. При этом снизится социальная напряженность в малых городах и селах, которые последние 25-30 лет тихо умирают из-за оттока населения в крупные города. Кроме того, эта программа позволит привлечь молодежь из числа выпускников вузов и колледжей с/х направления в сельскую местность. Благоприятные условия для их проживания и работы обеспечат ПЖК. В них входят жилые дома и производственные помещения, обеспеченные современными технологиями для проживания и производства. Для этой цели создается центр управления будущим развитием (ЦУБР) села, района, региона, который обеспечивает ПЖК инновационными технологиями производства, переработки и хранения с/х продукции, а также сбытом их продукции внутри страны и на экспорт. Кооперация ЦУБР и фермерских хозяйств основана на принципах экономической заинтересованности. В условиях нарастающего дефицита продуктов питания в мире и реализация предлагаемой программы развития сельских территорий позволит поднять престиж России, даже в условиях санкций, как страны способной снизить угрозу дефицита продуктов питания в Европе и других стран мира.

V. N. Zekin

Perm State Agro-Technological University named after Academician D.N. Pryanishnikov,
Perm, e-mail: valery_zekin@mail.ru

E. A. Isypova

Perm State Agro-Technological University named after Academician D.N. Pryanishnikov,
Perm, e-mail: evgenia.isypova@mail.ru

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES IN RUSSIA IN MODERN CONDITIONS

Keywords: Farms, industrial and residential complex, innovative technologies, small business, food shortage in the world, control center for the future development of the village, cooperation, export of environmentally friendly products, prefabricated building technology.

The sanctions imposed by the West have greatly complicated the economic situation in Russia. However, the development of rural areas, at a relatively low cost compared to other industries, can give impetus to the growth of exports of their organic agricultural products. Russia has great potential with its huge land resources and effective human potential. In order to implement this program it is necessary to deploy the construction of industrial and housing complexes (PZhK) using pre-fabricated technologies "Elevit" and "Demeter" which can lead to the accelerated development of small farms for domestic production for export purposes. At the same time it should contribute to the decrease of social tension in small towns and rural area, which have been quietly dissolving for the last 25-30 years due to population rural to cities migra-

tion. In addition, this program will attract young people from the graduates of agricultural universities and colleges to the countryside. Favorable conditions for their living and working will be provided by PZhK. They include residential buildings and industrial premises, provided with modern technologies for living and production. For this purpose, a future development control center (CUBR) of a village, district, region is being created, which provides PZhK with innovative technologies for the production, processing and storage of agricultural products, as well as the marketing of their products domestically and abroad. The cooperation between the CUBR and farms is based on the principles of mutual economic interest. Due to the world's upcoming food shortage, the implementation of the proposed program for the development of rural areas will raise the prestige of Russia, despite the sanctions imposed, as a country capable of reducing the threat of food shortages in Europe and other world's countries.

Введение

Западные санкции по ограничению поставок импортной продукции, в том числе и сельскохозяйственной в России, открывают большие возможности для развития её сельских территорий. Это касается выращивания на них экологически чистой продукции, что важно не только для реализации её внутри страны, но и на экспорт. Однако на сегодняшний день необходимо устранить негативные тенденции в развитии сёл, деревень, малых и средних городов страны. В России сейчас 1100 городов, а 800 из них это малые города и у большинства из них нет перспектив развития. Они тихо умирают [7]. При этом в города с миллионным населением и больше продолжается отток молодёжи из сельских районов. С убылью населения в малых населённых пунктах мы уже приблизились к точке невозврата. Академик В. Кашин отмечает печальную тенденцию. За последние 25 лет не стало 35 тысяч российских деревень, а в 25 тысячах проживает лишь по 8-10 человек, следовательно, и они скоро исчезнут с карты страны [14]. Такой неблагоприятный перекоп в развитии экономики страны приводит к резкому снижению качества жизни населения России. Это – прежде всего относится к сельским жителям, которые составляют около четверти населения страны [6]. Для реализации открывающихся возможностей развития сельских территорий необходимо в короткие сроки разработать программу строительства ПЖК с созданием в малом сельскохозяйственном бизнесе сотен тысяч рабочих мест. Однако, это возможно только при государственном регулировании рыночной экономики особенно в том, что касается инновационного развития сельских территорий. В настоящее время экономическое развитие страны определяют крупный финансовый и банковский капитал. Они часто преследуют свои корпоративные интересы, а не интересы страны [11]. Правительству России необходимо разработать программу быстрого развития фер-

мерских хозяйств первоначально для двух-трех регионов страны на основе аграрно-производственной кооперации (АПКООП), так как наметились тенденции к снижению этого эффективного вида с/х производства. Это позволит сделать первый шаг к возрождению сельских территорий.

Цель исследования – разработать эффективную систему возведения и функционирования ПЖК с привлечением молодых специалистов сельскохозяйственного и строительного направления для развития фермерских хозяйств.

Материалы и методы исследования

Теоретической и методической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых инновационного развития сельских территорий.

Результаты исследования и их обсуждение

Для решения проблемы инновационного развития экономики сельских территорий необходимо в кратчайшие сроки приступить к реализации трех практических шагов.

1. На основе быстровозводимых технологий «Элевит», «Деметр» [2] поставить на конвейер строительство ПЖК. Это могут быть фермерские хозяйства по производству мясной, молочной продукции, овощей, их переработки и хранения. В состав ПЖК входят жилые дома с полным благоустройством и производственные помещения с набором самого современного оборудования.

2. В составе АПКООП создать центр управления будущим развитием (ЦУБР) сёл, районов, регионов для обеспечения начинающих фермеров элитными породами животных, птиц, районированными семенами и др. В задачу ЦУБР входит обеспечение ПЖК заказами на выпуск продукции и реализация её внутри страны и на экспорт.

3. Учитывая то, что бюджетного финансирования в регионах на развитие ПЖК нет, необходимо на первом этапе, пока они

не выйдут на самофинансирование, максимально использовать существующие программы в регионах для поддержки молодых специалистов. Это льготная ипотека, гранты, конкурсы.

Реализация этой программы на практике позволит существенно улучшить экономическую ситуацию в селе, районе, регионе и снизить социальную напряженность среди населения. Появляется возможность разработки перспективных планов их развития на 5-7 лет, в том числе социальной и культурной сферы сельских территорий.

В настоящее время в России более 170 тыс. фермерских хозяйств. Они вносят существенный вклад в обеспечение продовольственной безопасности страны. в таблице приведены результаты их деятельности за 13 лет [8].

Анализ таблицы позволяет сделать вывод, что с 2007 по 2020 гг. число фермерских хозяйств снизилось на 31%, хотя эффективность их работы возросла почти по всем позициям, кроме производства сахарной свеклы [1,9].

Это также подтверждает высокую рентабельность каждого вложенного рубля фермером в его производство. В целом продукция К(Ф)Х России за 2020 г. достигла 873,4 млрд руб. против 147,6 млрд руб. в 2007 г., или в 5,9 раза выше [13].

Для увеличения количества фермерских хозяйств и дальнейшей эффективности их работы необходимо создать в регионах аграрно-производственной кооперации (АПКООП) [3] (рисунок).

Основным звеном в этой кооперационной структуре является ЦУБР фермерских хозяйств сельских районов региона, который планирует их деятельность на 5-7 лет. При этом важно его сотрудничество с вузами, научными учреждениями, инвесторами внутренними и внешними по сбыту продукции фермеров без посредников [4].

В задачу ЦУБР входит также обеспечение фермеров заказами на производство запланированной с/х продукции. Важен обмен опытом между фермерскими хозяйствами (на схеме это показано стрелками между кружками ФХ).

Все участники АПКООП работают на принципах взаимной заинтересованности, но при невыполнении договорных обязательств фермерами, они могут быть исключены из данной организации.

Как отмечает известный, в прошлом, организатор творческих молодежных объединений С.Г. Литвин: «Нет ничего сильнее идеи время которой пришло» [5]. Он предлагает выполнить следующие мероприятия, чтобы быстрее реализовать идею строительства ПЖК.

Основные показатели развития фермерства в России

Показатели	2007 г.	2010 г.	2014 г.	2016 г.	2017 г.	2020 г.	Темп роста (снижения) 2007 г. к 2020 г.	
							Кол-во (ед.изм)	+/- %
Число К(Ф)Х (на начало года), тыс.	255,3	180,5	223,2	215,2	210,2	176,3	-79	-31
Посевные площади, тыс. га	14136	15620	19765	21991	23106	25004	10868	77
Производство зерна, тыс. т	16475	13368	26653	33474	39499	39407	22932	139
Производство подсолнечника, тыс. т	1681	1413	2492	3403	5413	4650	2969	177
Производство картофеля, тыс. т	1209	1176	2368	2660	2511	2721	1512	125
Производство сахарной свеклы, тыс. т	3277	2415	3444	5997	6032	2574	-703	-21
Производство овощей, тыс. т	999	1422	2089	2381	2586	2970	1971	197
Поголовье КРС, тыс. голов	1222,5	1475,7	2135,7	2423,0	2541,3	2823,1	1600,6	131
Поголовье коров, тыс. голов	527,9	709,1	1058,0	1179,7	1234,7	1399,2	871,3	165
Поголовье птица, тыс. голов	3642	4826	8540	10252	9847	9274	5632	155
Надой молока на 1 корову, кг	2714	3291	3450	3499	3628	3979	1265	47
Продукция растениеводства, млрд руб	116,8	125,1	315,2	513,0	499,2	706,0	589,2	504
Продукция животноводства, млрд руб	30,8	51,7	94,5	121,7	136,4	167,4	136,6	444



Аграрно-производственная кооперация фермерских хозяйств на основе инноваций

1. Сократить время возведения ПЖК. Этому в полной мере соответствует быстро-возводимая технология «Элевит», которая демонстрировалась на ЭКСПО – 2004 г. в Японии как самая эффективная от России. В составе каркасной технологии «Деметр» по патенту № 209493 [12] предполагается использовать универсальный строительный блок, из которого можно возводить стены, перекрытия и покрытия жилых и производственных зданий. Этот блок выполняется, например, для Пермского края из местных материалов – торфа, гипса, отходов калийных комбинатов, что идеально подходит для возведения фермерских хозяйств.

2. Обеспечить высокий спрос на экологические продукты питания за счет низкой цены, так как торговля ими предполагается через ЦУБР без посредников в том числе и на экспорт.

3. Применять при строительстве ПЖК и производстве сельскохозяйственной продукции только самые передовые, инновационные технологии, которыми обеспечивает их ЦУБР благодаря сотрудничеству с вузами, научными институтами, активными изобретателями [2].

Как отмечает известный в прошлом фермер В. Мельниченко, если осуществить глубокую переработку даже некондиционного зерна в комбикорма, мы могли бы полу-

чить за него в шесть раз больше денежных средств при реализации на экспорт [10]. Это относится так же к продаже на экспорт круглого леса. Элементы каркасной технологии «Элевит», которые выполнены из клеёной древесины, армированной тонкостенным металлом, реализованные на экспорт, гораздо выше стоимости круглого леса.

Для успешной реализации продукции ПЖК за рубеж планируется сотрудничество на первом этапе трех регионов (Пермского, Волгоградского, Красноярского). Пермский край с его мощным промышленным, инновационным потенциалом, связан по южным водным путям по рекам Кама и Волга с Волгоградом и выходом через Каспий на Иран. Волго-Донской канал позволяет выйти на Черное море, а затем на Турцию и страны Европы.

В восточном направлении Пермский край связан по железной дороге с Красноярским краем, который развивает у себя «Агроэкополис», близкий к программе ПЖК, а через него выход на Монголию, Китай. Обмен опытом по развитию сельских территорий этих регионов позволит сделать этот процесс более эффективным. В будущем к этой программе могут подключиться и другие регионы страны.

Известный экономист Н.Н. Талев утверждал, что своевременная инновационная идея распространяется как эпидемия

(в хорошем смысле этого слова) и способна быстро завоевать экономическое пространство страны [8]. Негативная политика Запада в отношении России, приток миллионов мигрантов в Европу уже сейчас создает проблему обеспечения продуктами питания их населения. В этих условиях Россия, развивая сельские территории по предлагаемой программе, в ближайшие годы может стать основным поставщиком продуктов питания в мире. Это обеспечит ей устойчивое экономическое развитие на десятилетия.

Заключение

В современных условиях необходимы новые формы планового ведения развития фермерства через систему АПКООП в регионах России. Это возможно при создании в регионах развитой сети инновационной

инфраструктуры, для обеспечения фермерских хозяйств самыми передовыми технологиями по производству, хранению и реализации своей продукции. Набор в сельскохозяйственные вузы организовать через АПКООП для подготовки инновационных специалистов. Это позволит не только увеличить количество фермерских хозяйств, но и повысить эффективность выращивания с/х экологически чистой продукции внутри страны.

Реализация намеченной программы АПКООП позволяет решить сразу несколько задач: экономические, демографические, социальные. Это обеспечит приток валютных средств в её бюджет, доходы населения, поднять уровень и качества жизни не только сельских жителей, но и населения всей страны.

Библиографический список

1. Аналитика и обзоры / Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России. URL: <http://www.akkor.ru>.
2. Зекин В.Н., Исыпова Е.А. Кооперация малого бизнеса и науки в развитии сельских территорий // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 4. С. 59-62.
3. Исыпова Е.А., Зекин В.Н. Роль кооперации в развитии фермерских хозяйств России. Актуальные вопросы аграрной науки: материалы Национальной научно-практической конференции, 20-21 октября 2021 года. Ульяновск: ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ, 2021. С. 105-111.
4. Зекин В.Н., Исыпова Е.А. Развитие малого сельскохозяйственного бизнеса России на основе инноваций. Science, society, progress – 2020: Proceedings of articles the V International scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary – Russia, Moscow, 2020, August, 29-30 [Electronic resource] / Ed. Prof. L.A. Baranovskaya. Electron. txt. d. (1 file 1,5 MB). Czech Republic, Karlovy Vary: Skleněný Můstek – Russia, Kirov: MCNIP, 2020. С. 16-21.
5. Литвин С.Г. Сетка-метода. Пермь: Группа предприятий АСТЕР, 2019. 38 с.
6. Население России. Википедия. URL: <https://ru.wikipedia>.
7. Новичков Н.В. Молодёжь перебесится и все равно вернется к нам. // Аргументы недели. Интервью от 06.12.2021. URL: <https://argumenti.ru/interview/2021/12/749958>
8. Плотников В. Весомую долю в приросте сельхозпродукции дают фермеры // Вестник АПК. 2017. № 10. С. 61-62.
9. Россия в цифрах. 2020: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2020. 550 с.
10. Рязанов С. Пока еще не поздно // Аргументы недели. 2020. № 18(712). С. 3.
11. Рязанов С. Экономика, чтобы выжить // Аргументы недели. 2022. № 11(806). С. 3.
12. Строительный блок для возведения малоэтажных зданий: пат. № 209493 Рос. Федерация №2021115735; заявл. 31.05.2021 Зекин В.Н., Исыпова Е.А.
13. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. URL: https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy.
14. Чуйков А. Кто ставит крест на Российском селе // Аргументы недели. 2017. № 27 (569). С. 3.
15. Taleb N.N. Antifragile: Things That Gain from Disorder. New-York: Penguin Random House, 2016. 768 p.

УДК 338

Е. П. Кочетков

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Госкорпорация «Росатом», Москва, e-mail: kochetkove@mail.ru

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КОМПАНИЙ КАК СПОСОБ АНТИКРИЗИСНОЙ АДАПТАЦИИ К НОВЫМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ УСЛОВИЯМ: ОТРАЖАЕТ ЛИ СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ?

Ключевые слова: цифровая трансформация, капитализация, факторы стоимости бизнеса, технологическая революция, нецифровые и цифровые компании, экспоненциальный рост, антикризисное управление.

В статье рассматривается влияние цифровой трансформации на способность бизнеса адаптироваться под новые вызовы технологической революции, а также анализируются подходы к оценке эффективности указанной адаптации. Инструментом адаптации выступила цифровая трансформация компаний, зародившихся в предыдущую технологическую революцию. Несмотря на масштабный уровень цифровой трансформации, она не всегда оказывается успешной. Однако факторы эффективности такой трансформации в большинстве случаев опираются на сформированные до цифровой революции парадигмы менеджмента и корпоративных финансов, в связи с чем требуется пересмотр данных факторов. В частности, такие выводы делались на основе интегрального показателя эффективности бизнеса – его фундаментальной стоимости. В то же время экспоненциальный рост капитализации убыточных цифровых компаний свидетельствует об обратном: цифровая среда – уникальная возможность для роста благосостояния собственников бизнеса при выборе правильных технологических трендов и подрывных инноваций. На основе регрессионного анализа зависимости капитализации цифровых и нецифровых компаний от различных факторов сделан вывод о необходимости поиска новых критериев эффективности для нецифровых компаний, улавливающих эффекты их цифровой трансформации. Доказан антикризисный характер цифровой трансформации компаний.

Е. П. Kochetkov

Financial University under the Government of the Russian Federation,
State Atomic Energy Corporation Rosatom, Moscow, e-mail: kochetkove@mail.ru

DIGITAL TRANSFORMATION OF COMPANIES AS A WAY OF CRISIS ADAPTATION TO NEW TECHNOLOGICAL CONDITIONS: DOES THE VALUE OF THE BUSINESS REFLECT ITS EFFECTIVENESS?

Keywords: digital transformation, capitalization, business value factors, technological revolution, non-digital and digital companies, exponential growth, crisis management.

The article examines the impact of digital transformation on the ability of business to adapt to the new challenges of the technological revolution, as well as analyzes approaches to assessing the effectiveness of this adaptation. The adaptation tool was the digital transformation of companies that originated in the previous technological revolution. Despite the large-scale level of digital transformation, it is not always successful. However, the factors of the effectiveness of such transformation in most cases rely on the paradigms of management and corporate finance formed before the digital revolution, and therefore a revision of these factors is required. In particular, such conclusions were made on the basis of an integral indicator of business efficiency – its fundamental value. At the same time, the exponential growth in the capitalization of unprofitable digital companies indicates the opposite: the digital environment is a unique opportunity for the growth of the well-being of business owners when choosing the right technological trends and disruptive innovations. Based on the regression analysis of the dependence of the capitalization of digital and non-digital companies on various factors, it is concluded that it is necessary to search for new performance criteria for non-digital companies that capture the effects of their digital transformation. The crisis nature of the digital transformation of companies is proved.

Введение

Очередная технологическая революция, связанная с цифровизацией, бросает серьезные вызовы социально-экономическим институтам общества, требуя их адаптации

под новые условия либо формирования новых институтов. В результате таких процессов возникают кризисные факторы для компаний предшествующих технологических революций – формируются угрозы их

жизнеспособности. Эти факторы имеют институциональный характер, поскольку, с одной стороны, созданные ранее институты не соответствуют новым технологическим требованиям, а с другой стороны, новые технологии, являясь подрывными инновациями, могут привести к угрозе существования компании. Последнее означает процесс превращения технологии в экономику, что возможно только если она преодолела культурный и институциональный барьеры [1].

Исторический анализ показывает немало примеров, когда в результате новой технологической революции погибают компании предыдущих технологических укладов либо их попытки адаптации не всегда оказываются успешными [2, с. 196-231]. Есть и другие примеры, когда ускоренное технологическое развитие становится одним из факторов выхода из кризисного положения (например, цифровизация бизнеса в условиях пандемии коронавируса помогла многим компаниям преодолеть негативные факторы экономического кризиса [3]). Следовательно, требуются инструменты адаптации компаний к новым технологическим условиям, обладающие антикризисным потенциалом.

Цель исследования – определить факторы роста стоимости компании в ходе цифровой трансформации как показателя, отражающего антикризисную эффективность такой трансформации.

Материалы и методы исследования

Для адаптации к цифровым вызовам развития экономики индустриальные компании прошлой технологической революции стали активно применять цифровую трансформацию. Несмотря на многочисленные исследования сущности цифровой трансформации, до сих пор отсутствует единое понимание содержания этого процесса. Цифровая трансформация – новый инструмент в условиях цифровизации экономики, имеющий антикризисный характер [4]. Кроме того, природа цифровой трансформации компании имеет институциональный характер, обусловленный несоответствием скорости развития институтов и цифровых технологий (проблема «дилемма цифровой трансформации» [5] или институциональный вакуум). В большинстве случаев именно отсутствие институтов (своего рода, ограничений) позволяет беспрепятственно развиваться подрывным технологиям. С одной стороны, это может быть факторами кризис-

ного развития, с другой стороны, факторами новых возможностей для экспоненциального роста бизнеса.

Ключевой проблемой научного и практического характера для цифровой трансформации компаний является определение ее критериев эффективности. Можно реализовывать различные мероприятия в рамках цифровой трансформации, но менеджменту необходимо понимать, есть ли положительные эффекты от такой трансформации. До настоящего времени однозначного понимания влияния цифровой трансформации на повышение эффективности бизнеса не установлено: ряд исследований утверждает, что цифровая трансформация не оказывает в момент ее проведения положительного влияния на ключевые показатели эффективности деятельности компаний (прибыль, выручка, стоимость) в силу временного лага возникновения результатов воздействия цифровых процессов [4], другие исследования, наоборот, подтверждают взаимосвязь между цифровой трансформацией и изменением показателей краткосрочной эффективности [6]. Высказываются также точки зрения о необходимости оценки эффектов цифровой трансформации бизнеса через новые показатели, поскольку используемый подход к анализу эффективности основан на «доцифровой» парадигме менеджмента [7].

Доминирующая парадигма стратегической цели бизнеса – концепция максимизации его стоимости, согласно которой рост последней отражает его эффективную работу, удовлетворяющую интересы всех стейкхолдеров, и является универсальным показателем успеха деятельности [8]. Деятельность компаний нового технологического уклада – цифровых – показывает, что стоимость бизнеса может быть критерием эффективного развития. Именно эти компании впервые за историю экономического развития достигли капитализации свыше 1 трлн долларов США. Следовательно, можно предположить, что цифровая адаптация нецифровых компаний под новые технологические условия должна также приводить к такому же экспоненциальному росту их капитализации.

Практический анализ опыта цифровой трансформации многих индустриальных компаний (General Motors, Ford, General Electric) показывает падение их капитализации во время ее проведения [4]. Таким об-

разом, практика цифровой трансформации не подтверждает тезиса о возможном измерении ее положительных эффектов через рост фундаментальной стоимости бизнеса.

Сформулируем две гипотезы исследования: 1) Капитализация нецифрового бизнеса не улавливает эффектов от цифровой трансформации и зависит от традиционных финансовых факторов; 2) Капитализация цифровых компаний в большей степени подвержена влиянию институциональных и технологических факторов, чем традиционным финансовым факторам. Доказательство гипотез осуществлялось с использованием методов регрессионного анализа зависимости капитализации цифровых и нецифровых компаний от различных факторов и применением положений теории технологических революций Перес К. [9], новой институциональной экономики.

Результаты исследования и их обсуждение

Чтобы разобрать причины такой динамики стоимости цифрового и нецифрового бизнеса, необходимо определить причины роста капитализации у цифровых компаний. Наукой пока не установлена единая точка зрения. Существуют радикальные подходы: одни ученые определяют экспоненциальное развитие цифровых компаний как аномалии в экономике, не поддающиеся объяснению традиционными экономическими законами [10], другие ученые объясняют такое ускоренное развитие цифровых компаний существующей парадигмой экономической науки (теории издержек и капитала) [11].

По итогам проведенного исследования динамики стоимости цифровых (Meta, Tesla (Сделаем небольшую оговорку. Природа компании Tesla является цифровой, несмотря на использование в качестве базисных инноваций нецифровые, поскольку она частично основана на платформенной бизнес-модели)) и промышленных нецифровых (General Motors, Ford, General Electric) компаний установлено три группы факторов, определяющих экспоненциальный рост стоимости первых компаний:

1) Технологические – создание подрывных инноваций на экспоненциальных рынках, разрушающих традиционные рынки, а также способность удерживаться на гребне экспоненциального роста (например, Tesla).

2) Институциональные – развитие необходимых институтов (зарядные станции для

электромобилей Tesla), или, наоборот, отсутствие каких-либо институтов (например, несовершенство антимонопольного регулирования в отношении цифровых гигантов, не учитывающего особенности монополий платформенного бизнеса [12], или неадаптированные правила бухгалтерского учета под особенности цифровых компаний [13]) (например, Meta).

3) Финансово-экономические – эта группа факторов имеет несколько аспектов: во-первых, это традиционные факторы стоимости финансово-экономического характера для промышленных компаний нецифровой эпохи (в теории корпоративных финансов к таким факторам относят материальные активы, прибыльность, денежные потоки бизнеса [14]), однако для цифровых компаний эти факторы не коррелируют со стоимостью их бизнеса; во-вторых, это финансово-экономические факторы цифрового характера – например, цифровые активы, отражающие накопленный объем данных, сетевые эффекты (персональные данные – количество пользователей). Данная группа факторов тесно связана с новой бизнес-моделью цифрового бизнеса – платформенно-сетевой, в которой происходит инверсия факторов его фундаментальной стоимости благодаря «сбрасыванию» физических активов и издержек.

Для проверки гипотез исследования проведен регрессионный анализ зависимости капитализации рассматриваемых компаний и ключевых факторов, отражающих каждую группу данных факторов, в течение 10 лет (таблица).

Проведенный регрессионный анализ позволил подтвердить обе гипотезы исследования и получить следующие результаты:

1) для нецифровых компаний характерна нелинейная зависимость между капитализацией и традиционными факторами стоимости (прибыли), технологическими факторами (патентами, объемом затрат на исследования и разработки);

2) для цифровых компаний отсутствует зависимость между капитализацией и традиционными финансово-экономическими факторами (прибыль), при этом наблюдается экспоненциальная зависимость от финансово-экономических факторов цифрового характера (персональные данные – Facebook (рис. 1)) и институциональных факторов (количество зарядных станций для электромобилей в мире – Tesla (рис. 2));

Состав показателей для регрессионного анализа
зависимости капитализации бизнеса и ее факторов

№	Группа факторов	Индустриальные компании	Цифровые компании
		Показатель, отражающий факторы	Показатель, отражающий факторы
1	Технологические	Объем затрат на исследования и разработки, общее количество патентов, патенты для цифровых технологий, мировой объем рынка программного обеспечения	
2	Институциональные	Количество зарядных станций для электромобилей (на примере производителей автомобилей)	
3	Финансово-экономические	Чистая прибыль	Чистая прибыль, количество пользователей

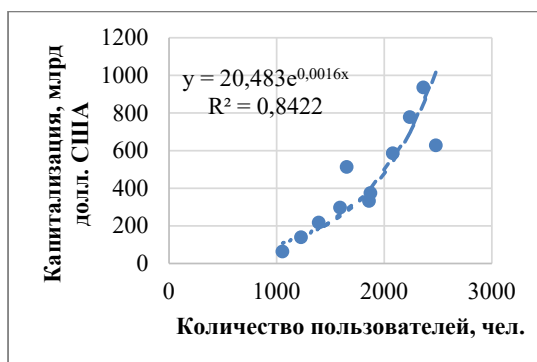


Рис. 1. Зависимость капитализации Facebook от количества пользователей
Источник: составлено автором на основе данных [15]

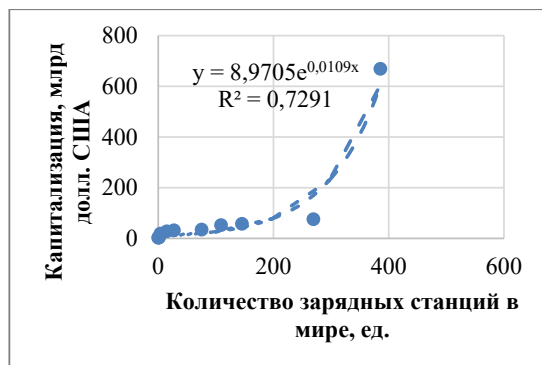


Рис. 2. Зависимость капитализации Tesla от количества зарядных станций
Источник: составлено автором на основе данных [15]

3) капитализация цифровых компаний в большей степени зависит от технологических факторов, чем капитализация нецифровых (например, для компании Tesla существует корреляция между количеством

ее патентов, которые полностью относятся к подрывным технологиям, тогда как количество патентов General Motors не оказывает существенного влияния на ее капитализацию). Это объясняется тем, что индустриальные нецифровые компании живут инновациями двух технологических революций: они не переходят полностью на подрывные технологии (доля патентов General Motors в области автономных транспортных средств в 2019 году составила 0,002% от общего портфеля патентов) и больше развивают бизнес на «старых» технологиях, отдача от которых уже сокращается в связи с выходом на предел эффективности.

Выводы

Таким образом, исследование показывает, что в условиях текущей технологической революции требуется пересмотр существующей парадигмы менеджмента и корпоративных финансов, сформированной в предыдущий технологический уклад, в части создания новых критериев эффективности цифровой трансформации индустриальных компаний нецифровой эпохи и инверсии факторов цепочки создания стоимости. Капитализация цифровых компаний в большей степени подвержена иным факторам, несвязанным с прибыльностью их деятельности. Если выявить эти факторы и проводить цифровую трансформацию в соответствии с ними, индустриальным компаниям можно достичь тех же успехов, что и цифровые. При этом сама цифровая трансформация должна рассматриваться как способ антикризисной адаптации компании к новым условиям цифровизации экономики, позволяющий ее сохранить свою жизнеспособность.

Библиографический список

1. Аузан А.А. Цифровая экономика как экономика: институциональные тренды // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2019. № 6. С. 12-19.
2. Кочетков Е.П. Трансформация антикризисного управления в условиях цифровой экономики: обеспечение финансово-экономической устойчивости высокотехнологичного бизнеса: монография. М.: Проспект, 2020. 328 с.
3. Arribas-Ibar M., Nylund P.A., Brem A. The Risk of Dissolution of Sustainable Innovation Ecosystems in Times of Crisis: The Electric Vehicle during the COVID-19 Pandemic. Sustainability. 2021. № 13. С. 13-19. DOI: 10.3390/su13031319.
4. Кочетков Е.П., Забавина А.А., Гафаров М.Г. Цифровая трансформация компаний как инструмент антикризисного управления: эмпирическая оценка влияния на эффективность // Стратегические решения и риск-менеджмент. 2021. № 12. С. 68-81.
5. Frankenberger Karolin, Mayer Hannah, Reiter Andreas, Schmidt Markus. The Digital Transformer's Dilemma: How to Energize Your Core Business While Building Disruptive Products and Services. 1st edition. Wiley, 2020.
6. Черкасова В.А., Слепушенко Г.А. Влияние цифровизации бизнеса на финансовые показатели российских компаний // Финансы: теория и практика. 2021. № 25(2). С. 128-142. DOI: 10.26794/2587-5671-2021-25-2-128-142.
7. Li L., Su F., Zhang W., Mao J.Y. Digital transformation by SME entrepreneurs: a capability perspective // Information Systems Journal. 2018. Vol. 28. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/isj.12153> (дата обращения: 13.07.2020).
8. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. 2-е изд. Высшая школа менеджмента СПбГУ. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издательский дом СПбГУ, 2008. 320 с.
9. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Дело, 2013. 232 с.
10. Лапидус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: монография. М.: ИНФРА-М, 2020. 381 с.
11. Голомолзина Н.В. Инверсия цепочки создания ценности при цифровой трансформации // Урал – драйвер неоиндустриального и инновационного развития России: Материалы II Уральского экономического форума. В 2-х томах. Екатеринбург, 21–22 октября 2020 года / Отв. за выпуск Я.П. Силин, Е.Б. Дворядкина. Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2020. С. 139-141.
12. Маццукато М. Ценность всех вещей: Создание и изъятие в мировой экономике / пер. с англ. Н. Проценко; под науч. ред. Н. Афанасова, А. Павлова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. Дом. Высшей школы экономики, 2021. С. 270-321.
13. Говиндараджан В., Раджопал Ш., Шривастава А. Миллиарды без отчета // Harvard Business Review Россия, 10 августа 2018. URL: <https://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/ekonomika/777919> (дата обращения: 18.08.2018).
14. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
15. Информационно-аналитическая база Statista. URL: <https://www.statista.com> (дата обращения: 10.01.2022).

УДК 330.101/.84+.88(84/.86)

Д. В. Линский

Институт экономики и управления, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
Симферополь, e-mail: linskydv@rambler.ru

Ж. Мабияла

Институт экономики и управления, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
Симферополь, e-mail: gilmabiala@mail.ru

И. В. Байракова

Институт экономики и управления, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»,
Симферополь, e-mail: Bairakova67@mail.ru

ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Ключевые слова: поведенческий подход, регулирование, экономические процессы, потребительский спрос, моделирование, экономические предпочтения, экономические ожидания, экономические агенты, развитие.

В настоящей статье определены инструментария регулирования экономических процессов агентов экономической деятельности на основе поведенческого подхода. Предложены дефиниция и признаки предпочтения экономических агентов, которые необходимо учитывать в процессе регулирования реализации с позиций поведенческой индивидуальности его субъектов. Определены типы их поведения реактивного и рефлексивного характера. Доказано, что либерализация отдельных процессов создает условия для распространения рефлексивного их регулирования, рассмотрены возможности применения бихевиоризма. Проведена формализация взаимоотношений баз реализации процессов экономических агентов как основного органа регулирования их экономического взаимодействия на основе теории игр, а также с позиций модели «принципал-агент». На этой основе диагностированы инструменты поведенческого анализа трендов предпочтений экономических агентов на основе моделирования соотношения параметров стоимостных рыночных ожиданий с фактическими текущими и будущими параметрами.

D. V. Linskiy

Institute of economics and management, V.I. Vernadsky Crimean Federal University,
Simferopol, e-mail: linskydv@rambler.ru

G. Mabiala

Institute of economics and management, V.I. Vernadsky Crimean Federal University,
Simferopol, e-mail: gilmabiala@mail.ru

I. V. Bayrakova

Institute of economics and management, V.I. Vernadsky Crimean Federal University,
Simferopol, e-mail: Bairakova67@mail.ru

BEHAVIORAL APPROACH IN THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC PREFERENCES OF ECONOMIC AGENTS

Keywords: behavioral approach, regulation, economic processes, consumer demand, modeling, economic preferences, economic expectations, economic agents, development.

This article defines the tools for regulating economic processes of economic activity agents based on a behavioral approach. The definition and signs of preference of economic agents are proposed, which must be considered in the process of regulating the implementation from the standpoint of the behavioral individuality of its subjects. The types of their reactive and reflexive behavior are determined. It is proved that the liberalization of individual processes creates conditions for the spread of their reflexive regulation, the possibilities of using behaviorism are considered. It is revealed that the liberalization of the development of economic processes to some extent creates conditions for the spread of reflexive regulation in the production and consumer market, which gives reason to consider the possibility of applying certain trends of behaviorism: theories of limited rationality, psychological economics, prospects, paternalism. The formalization of

the relationship of the bases for the implementation of the processes of economic agents as the main regulatory body for their economic interaction on the basis of game theory, as well as from the standpoint of the “principal-agent” model is carried out. On this basis, the tools of behavioral analysis of trends in preferences of economic agents are diagnosed based on modeling the ratio of parameters of cost market expectations with actual current and future parameters.

Введение

Современная экономика так на микро-, как и на макроуровне характеризуется высокой степенью инновационности реализации экономических процессов, в которой доминирующими детерминантами являются интеллектуальные ресурсы. Именно благодаря интеллекту и знаниям экономические агенты принимают экономические решения, благодаря чему определяются специфика и характерные черты их поведения. Относительно новое направление в сфере поведенческой экономики – поведенческий подход – изучает лексико-психологические и рациональные особенности индивидуального восприятия и суждения, влияние эмоциональных и когнитивных факторов на поведение и принятие экономических решений экономическими агентами, а также последствия этого влияния на экономические предпочтения, формирующиеся на основе рыночных детерминант. Современные инструменты поведенческого подхода позволяют решать важные проблемы в экономике, как депрессия экономической системы, безработица, неустойчивость цен на производственно-потребительских рынках.

Поведение экономических агентов способно существенно влиять на показатели экономического развития страны, как в реальном секторе, – в части основных трендов объемов производства и потребительского спроса, так и в финансово-кредитном секторе, определяя курсовую стоимость единицы предпочтения и экономических ожиданий агентов. Финансово-хозяйственная сфера является наиболее чувствительной к изменению конъюнктуры, предпочтения и поведения экономических агентов через их существенное влияние на насыщение каналов формирования и стимулирования спроса, упразднение ее дефицита или избытка.

Целью исследования данной проблематики является определение инструментария регулирования экономических процессов на производственно-потребительском и финансовом рынках на основе их моделирования и поведенческого подхода к обеспечению условий развития экономических предпочтений экономических агентов.

Материалы и методы исследования

Переход развития общества на новый количественный и качественный уровень, взаимное проникновение экономических, технических, социальных и иных наук привело к возникновению новых интегрированных методов познания действительности. Ярким примером этого является рождение поведенческого подхода к исследованию действия экономических агентов и принятия ими решений. Проблемы бихевиоризма, его роль в преодолении кризиса отдельных секторов экономики и экономической деятельности рассматриваются в трудах А.Ю. Борисов [3], И.Н. Дрогобыцкий [4], И.А. Кирсанов и Л.Б. Парфенова [5] и Д.В. Линский [8, 9]. Для прогнозирования поведения экономических агентов многими исследователями, такими как Ж. Мабиала [10], А.В. Сычева и, Е.Н. Евстегнеева [13] использованы фильтры Карунена-Лоева [2, 5-7]. Авторы настоящей статьи поддерживая мнения А.Ю. Борисова рассматривает поведенческие аспекты через призму потребительской культуры.

Особый интерес принадлежит динамическим трендам автокорреляционной зависимости экономических ожиданий и предпочтений субъектов производственно-потребительской деятельности, как это отражено в работах М.Ю. КуССого [7], И.А. Кирсанова, Л.Б. Парфеновой [5] и Д.М. Линского [8, 9], в которых отмечено, что именно исследование трендов предпочтений агентов являются наиболее обобщающими, верифицируемыми поведенческим подходом, с помощью которого устанавливают важнейшие аппроксимативные и логическую детерминанты развития экономических предпочтений экономических агентов.

Результаты исследования и их обсуждение

Бихевиоризм является результатом синтеза достижений экономической, социологической, психологической науки в части анализа поведения индивидов в условиях неопределенности [4]. С точки зрения формирования поведенческого подхода в развитии экономических предпочтений необходимо идентифицировать следующие дефиниции

бихевиоризма, как теории ограниченной рациональности, психологической экономики, перспектив, патер анализа, формирования понимания трендов экономических предпочтений экономических агентов. Из этого следует, что Бихевиоризм с экономической точки зрения открывает широкое поле для исследования взаимосвязи экономических решений и психологии поведения субъектов потребительских отношений, исходя из постулата их ограниченной рациональности и неэффективности потребительских рынков [12, 14].

Поведенческий подход к формализации предпочтений экономических агентов в потребительской сфере основывается на следующих положениях: имманентность аномалий и периодических кризисов на производственно-потребительском рынке, обусловленных психологическими факторами; конфликты целей как результат субъективности предпочтений участников производственных и потребительских отношений; асимметрия информации на производственном и потребительском рынках; коллективная нерациональность несмотря на кажущуюся рациональность отдельных субъектов потребительских отношений и т.п. [12].

Поведение экономических агентов с позиций рефлексивного управления описывается рекурсивными функциями: как воздействующая функция, она может быть фактором изменения валютного курса и других микроэкономических показателей; как когнитивная функция – реакцией на объективные изменения на производственно-потребительском рынке, которые получили субъективную оценку экономических агентов [5, 9].

Значительное влияние на поведение экономических агентов имеют индикаторы состояния рынка их экономической деятельности, или стабильности производственно-потребительской единицы, которые разделяют на две группы: индикаторы внутренней стабильности и индикаторы внешней стабильности. При этом, основываясь на исследователи Д.М. Линского [8, 9] и В.Я. Поздняковой [12], авторы, взяв за основание сферу применения того или иного метода анализа поведенческого подхода, группировали их на всеобщие, общие и специальные с помощью ими составлены тенденции развития отдельных процессов экономических предпочтений экономических агентов [10].

Составляя теорию поведенческого подхода в разрезе проблематики предпочтений,

выяснены факт, что экономические агенты принимают решения основываясь на них базируясь на конъюнктуру производственно-потребительского рынка. Так с позиции микроэкономического анализа, как с макроэкономического анализа выдвигаются различные агрегатные аппараты корректировки экономических предпочтений экономических агентов в разрезе формирования потенциальных корректировок предпочтительных поведения и ожиданий агентов экономической деятельности [9, 11].

Для проверки гипотезы рационального поведения экономических агентов необходимо провести сравнительную динамику трендов фактической курсовой потребительской стоимости и потребительских ожиданий, а также расчет коэффициентов корреляции развития экономических предпочтений агентов производственно-потребительской деятельности (рис. 1).

Исходя из ранее проведенных нами работ [8, 9, 10] и теории предпочтения Дж. Мута и Л.А. Серкова [8; 13] сформирована система уравнений поведенческого подхода к оценке степени развития предпочтений экономических агентов и к дифференциации видов экономических предпочтений с учетом тенденций потребительских ожиданий [11], с помощью которой можно спрогнозировать ход экономических процессов и адекватность принимаемых экономическими агентами решений относительно конъюнктуры их деятельности.

Такая система уравнений объективно представлена в разрезе лексико-формализованной системы оценки [1, 6]:

1) Адаптивные – Корректировка производителями ожиданий ex-ante, базируясь на эмпирические. Тенденции ценовых параметров:

$$P_t^* = P_{t-2}^* + \varphi(P_{t-1} - P_{t-2}^*), \quad (1)$$

где φ – параметр адаптации, $P_{t-1} - P_{t-2}^*$ – отклонение параметра цены на период t .

Принципиальная гипотеза адаптивности ожиданий к чувствительности процессов:

$$y_t^e - y_{t-1}^e = \beta(y_{t-1} - y_{t-1}^e), \quad 0 < \beta < 1, \quad (2)$$

y_t^e – ожидания y_t , $t-1$ период времени, критерий полной информированности y_{t-1} , β – индекс адаптации.

2) Рациональные – Параметры количественных методов финансово-бухгалтерского анализа и управления, оценки состояние микро-, макроэкономической конъюнктуры.

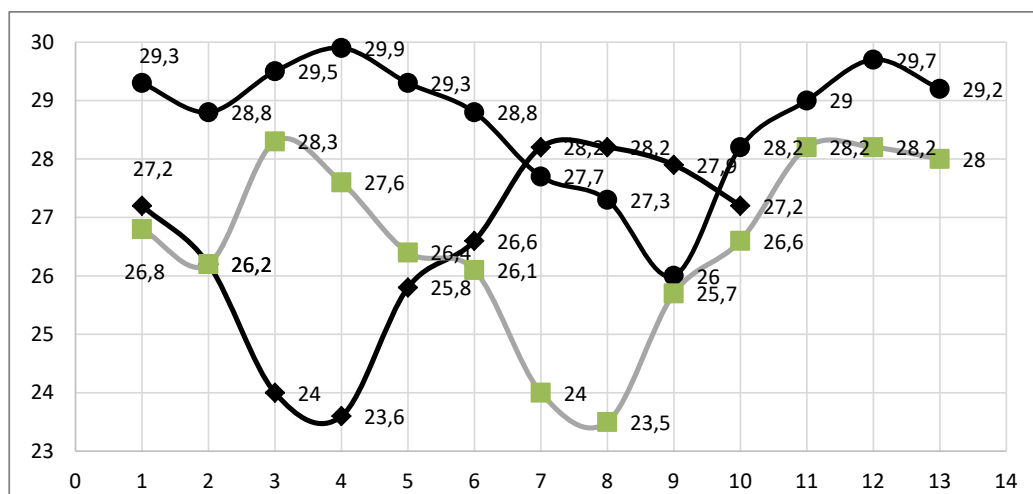


Рис. 1. Динамика фактических и прогнозного тренда индикаторов предпочтений, формирующих экономическими ожиданиями экономических агентов
Источник: составлено авторами на основе [14]

Формализация системы двойной записи, балансового выравнивания и т.п., при условии реализации тождество $(I_{t,h}Eu_{t+k})$.

$$I_{t,h}Eu_{t+k} = Eu_{t+k} | I_{t,h} + \varepsilon_{t,h}, \quad (3)$$

где $\varepsilon_{t,h} | I_{t,h} = 0$

3) Экстраполяционные – Критерий равновесие ожиданий ex-ante Вариации параметров (4). Критерий формирования трендов ожиданий:

$$\delta_t^* = \delta_{t-2}^* + \mu(\delta_{t-1} - \delta_{t-2}^*), \quad (4)$$

где μ – параметр ожиданий, δ_t – равновесный ценовой параметр периода t .

$$y_t^e = \sum_{i=1}^{n=\infty} \varnothing_i \cdot y_{t-i} \quad (5)$$

$$\varnothing_i = \beta(1-\beta)^{i-1}, \quad i = 1, 2, \dots$$

Визуальная оценка сказанного подтверждает, что тренд предпочтений и потребительских ожиданий больше напоминает фактическую динамику потребительских стоимостей потребительских единиц [11]. Коэффициент корреляции между указанными показателями на интервале 1 кв. 2018 – 2 кв. 2021 составляет 0,6998, а на двух выделенных лагах – 1 кв. 2018 – 4 кв. 2019, 1 кв. 2020 – 2 кв. 2021 значительно больше – соответственно 0,9526 и 0,9162.

Разделение интервалов имеет место в точке, где уровень потребительских предпочтений опираясь на потребительские ожидания (ПО) совпадает с фактическим значе-

нием рыночных стоимостей (РС). Во всех остальных точках он выше. Таким образом, применение формульных элементов лексико-формализованного подхода к оценке трендов развития предпочтений позволило обосновать модельных трендов корреляционно-регрессионного типа, с полиномиальным уравнением шестой (6) степени, параметры, которого отражены на рисунке 2.

Полиномиальное уравнение шестой (6) степени развития экономических предпочтений экономических агентов имеет вид:

$$y = -0.0583x^6 + 1.4306x^5 - 12.973x^4 + 52.817x^3 - 94.071x^2 + 67.883x - 14.2$$

Полученные зависимости (1) и (2) являются статистически значимыми, о чем свидетельствуют достаточно высокие значения коэффициента множественной детерминации – в соответствии 0,9074 и 0,8394 и аппроксимации 0,9981. Они демонстрируют принципиально разные механизмы формирования экономических предпочтений, основанных на потребительских ожиданиях.

Формирование определенного уровня лояльности к текущей потребительской стоимости сменилось определенной настроенностью в условиях ее обесценивания в течение первых трех кварталов 2020 года. Укрепление потребительских цен началось в 4 квартале, но по закону инерционности мышления курсовые ожидания экономических агентов ухудшались к концу 2020 года.

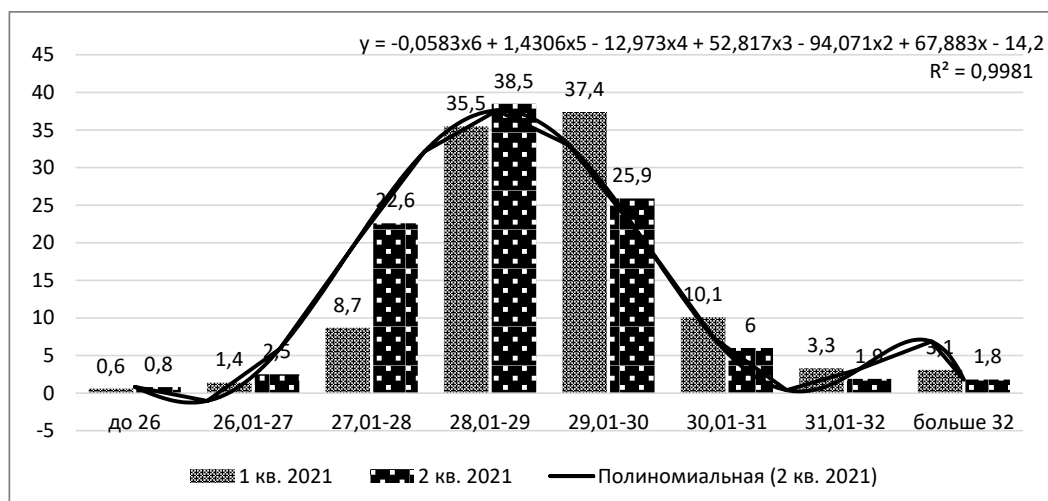


Рис. 2. Динамика параметров развития экономических предпочтений, основанных на экономических ожиданиях экономических агентов на 2021 г.
Источник: составлено авторами на основе [10]

В течение 1 полугодия 2021 года в основе улучшения предпочтительных ожиданий лежит укрепление уровня индивидуального потребительского спроса.

Между параметрами предпочтений, стоимостными ожиданиями агентов на предстоящие 12 месяцев и фактическим потребительским спросом через 12 месяцев (PC12) в течение 1 кв. 2018 – 2 кв. В 2020 году существует достаточно тесная обратная корреляционная связь, о чем свидетельствует значение коэффициента корреляции $r = -0,7604$. Это означает, что потребительские предпочтения (ожидания) и фактическое изменение потребительского спроса происходил в разных направлениях, то есть ожидания экономических агентов производственно-потребительского рынка носили иррациональный характер.

Результаты аналогичных лексико-формализованных расчетов указывают на отрицательное значение коэффициента (-1,047) в зависимости (3), что по модулю превышает 1, перед множителем, представленным экономическими ожиданиями, которое означает, что прогнозы агентов производственно-потребительского рынка оказались диаметрально противоположными, компенсированными высоким уровнем свободного члена – 56,39 д.е. / ед. предп.

Предпочтения экономических агентов производственно-потребительского рынка можно формализовать в статике и в динамике. Статико-поведенческий подход характеризуется распределением мнений экономи-

ческих агентов относительно уровня потребительской единицы по отдельным интервалам (рис. 2). Он в целом соответствует нормальному закону распределения. Наибольшая доля ответов приходится на интервалы (28,01 – 29) д.е./ед. предп. и (29,01-30) д.е./ед. предп. – в 1 кв. 2021 года – соответственно 35,5% и 37,4%, во 2 кв. 2021 года – соответственно 38,5% и 25,9%. Также во 2 кв. 2021 года по сравнению с 1 кв. выросла доля респондентов на интервале (27,01-28) д.е./ед. предп. с 8,7% до 22,6%, а на интервале (30,01-31) д.е./ед. предп. сократилась с 10,1% до 6,0% [10, 12].

В разрезе отдельных территориальных районов аналогичные расчеты могут быть проведены. На примере Крыма, наибольшую вариацию оценок демонстрирует мнение экономических агентов по районам Республики. Полностью исключают возможность улучшения (роста) экономических предпочтений агентов 14 районов (41%) – Белогорский, Джанкойский, Кировский, Красногвардейский, Симферопольский, Бахчисарайский, Сакский, Черноморский, Раздольненский, Краснопереконский, Первомайский, Ленинский, Нижнегорский, Советский. При этом вероятность их развития более 10% ожидают представители экономических субъектов четырех районов – Кировский (16,7%), Нижнегорский (12,5%), Раздольненский (15,4%), Черноморский (11,8%). Подавляющее уверенность в стабильности трендов потребительского спроса, которая оценивается с ве-

роятностью 50% и больше, демонстрируют такие регионы – Симферопольский (54,5%), Бахчисарайский (50,0%), Сакский (54,5%), Феодосийский район (53,8%). Самые негативные прогнозы будущих параметров единиц предпочтений (ожиданий) дают представители деловых кругов таких районов, определив следующую вероятность снижения производственно-потребительских предпочтений и ожиданий: Кировский (91,7%), Советский (86,7%), Красноперкопский (85%), Джанкойский (71,4%), Ленинский (71,1%).

Выводы

Основной научный исследования данной тематики заключается в определении инструментария регулирования экономических процессов на производственно-потребительском рынке на основе их моделирования и поведенческого подхода.

1. Поведенческий подход к регулированию производственно-потребительско-

го сводится к исследованию зависимости «стимул-реакция», а также рекурсивных функций: влияющей, которая может быть фактором производственных, потребительских и рыночных колебаний и других макроэкономических показателей, и когнитивной, которая является результатом субъективной оценки экономическими субъектами объективных изменений на рынках.

2. Поведение экономических агентов и субъектов производственно-потребительского рынка может носить реактивный характер, когда их возможность принятия решений является ограниченной, и рефлексивный характер, когда выбор является свободным и осознанным.

3. Перспективами дальнейших исследований является определение эффективности функционирования система производственно-потребительского хозяйства в условиях цифровизации производственного и потребительского рынков.

Библиографический список

1. Алексеев А.О., Алексеева И.Е. Математическое моделирование предпочтений экономических субъектов (агентов) // Управление экономическими системами. 2015. № 4(76). С. 20.
2. Барлыбаев А.А., Ситнова И.А., Юнусова Г.М. Качественные и количественные методы в экономической науке: современное состояние и перспективы взаимодействия // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 32. С. 48–59.
3. Борисов А.Ю. Формирование основных положений Поведенческой экономики в работах Даниэля Канемана и Амоса Тверски // Евразийский юридический журнал. 2017. № 9. С. 363–365.
4. Дрогобыцкий И.Н. Поведенческая экономика: экзотика или наука? // Мир новой экономики. 2016. № 3. С. 94–105.
5. Кирсанов И.А., Парфенова Л.Б. Поведенческая экономическая теория и поведенческие финансы как необходимый этап развития модели экономического человека // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 9-1. С. 48-57.
6. Крылов В.Е. Количественная оценка влияния факторов внешней среды на организацию // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2019. № 2 (36). С. 246–252.
7. Кусый М.Ю. предпочтения и ожидания экономических агентов как генераторы случайностей в социально-экономических процессах (концепция) // Экономика и управление: теория и практика. 2018. Т. 4. № 2. С. 96–104.
8. Линский Д.В. Количественная оценка влияния ожиданий и предпочтений экономических агентов на социально-экономическое развитие // Теоретическая экономика. 2021. № 4(76). С. 66-75.
9. Линский Д.В. Конкретизация категории «ожидание экономических агентов» // Естественно-гуманитарные исследования. 2019. № 25(3). С. 101–109.
10. Мабиала Ж. Проблематика инновационного развития экономики: перспективы и ограничения // Социально-экономические предпосылки и результаты развития новых технологий в современной экономике: материалы III Международной научной конференции. Нижний Новгород. 2021. С. 130-135.
11. Мут Дж. Ф. Рациональные ожидания и теория ценовых движений // Эконометрика. 1961. Вып. 29 (3). С. 20–28.
12. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития / Г.П. Журавлёвой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. 340 с.
13. Сычева А.В., Евстегнеева Е.Н. Развитие поведенческой экономики // Таврический научный обозреватель. 2017. № 6 (23). С. 70–74.
14. Behaviorism: J. Watson, E. Thorndike, B. Skinner, E. Tolman. URL: <https://impsu.ru/general-psychology/biheviorizm-dzh-uotson-e-torndajk-b-skinner-e-tolmen/>.

УДК 330.313

Е. А. Максимова-Кулиева

Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
Новочеркасск, e-mail: Elena-max-kul@yandex.ru

ПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ РОССИИ

Ключевые слова: потребление продуктов питания, доходы, расходы домохозяйств, рекомендуемые нормы, продовольственная безопасность.

Исследовано потребление продуктов питания в России среди доходных децильных групп домохозяйств. Обозначена теоретическая концепция потребления, опирающаяся на доходы населения, стабилизацию ценообразования, импортозамещение, продовольственную независимость. Установлено сокращение потребление на определенные продукты питания внутри доходных групп в динамике лет, выявлена дифференциация в потреблении между группами, выступающая следствием низкой экономической доступности. Показана разница в структуре потребительских доходов внутри групп, ведущая к снижению расходов на дорогостоящие продукты питания по мере роста доходов. Представленный рост цен явился фактором отказа от потребления ряда продовольственных товаров. Доказано несоответствие потребления нормам питания, отвечающим здоровому образу жизни по всем доходным группам, что определило отсутствие информированности о необходимом потреблении домохозяйств. Выявлено отставание производства продовольствия от норм, представленных в Доктрине продовольственной безопасности. Установлено, что не определены параметры показателей производства и потребления, нет четкой методики планирования производства, представленные нормы имеют рекомендательный характер. Предложен механизм увеличения потребления, основанный на снижении дифференциации доходных групп, стабилизации цен на продукты питания, замене импортного продовольствия отечественным, расширении информационного контента о здоровом питании.

E. A. Maksimova-Kulieva

Novocherkassk Engineering And Land Reclamation Institute
of Don State Agrarian University, Novocherkassk, e-mail: Elena-max-kul@yandex.ru

HOUSEHOLD FOOD CONSUMPTION AND RUSSIA'S FOOD INDEPENDENCE

Keywords: food consumption, income, household expenses, recommended standards, food security.

Food consumption in Russia among income decile groups of households has been studied. The theoretical concept of consumption is outlined, based on the incomes of the population, stabilization of pricing, import substitution, food independence. A reduction in consumption for certain food products within income groups over the years has been established, and differentiation in consumption between groups has been revealed, which is a consequence of low economic accessibility. The difference in the structure of consumer incomes within groups is shown, leading to a decrease in spending on expensive food products as income increases. The presented price increase was a factor in the refusal to consume a number of food products. The discrepancy between consumption and nutrition standards corresponding to a healthy lifestyle for all income groups was proved, which determined the lack of awareness about the necessary consumption of households. The backlog of food production from the norms presented in the Doctrine has been revealed.

Введение

Потребление продовольствия домохозяйствами в России все больше приобретает свою актуальность. С одной стороны, оно имеет научное обоснование, так как потребление вообще является частью воспроизводственной системы, и сбой в одной ее фазе дает отклик в остальных. С другой стороны, существующая дифференциация доходов населения и часто, необоснован-

ный рост цен на продукты питания, ведет к снижению экономической доступности продовольствия. Ситуация ухудшается нарастающими вызовами в виде пандемии коронавируса, обострением политической ситуации, которые влекут пересмотр отношений между экономическими агентами, выстраиванию новых связей на продовольственном рынке. Проблема имеет не только научный аспект, а напрямую касается жиз-

ни и здоровья домохозяйств в России, носит стратегический характер.

Цель исследования – выявить слабые аспекты в потреблении продуктов питания среди населения и наращивании продовольствия России.

Материалы и методы исследования

В процессе исследования анализу был подвергнут материал из открытых источников баз данных, опубликованных в трудах ученых, размещенных на платформе www.elibrary.ru; применялись экономико-статистические, графические, экономико-математические методы исследования, основанные на данных из официального сайта Федеральной службы государственной статистики. Также были использованы научные методы индукции и дедукции, синтеза и абстрагирования.

Результаты исследования и их обсуждение

Для выявления проблемных сторон потребления необходимо, в начале, обратиться к научным разработкам отечественных ученых. Имеющийся научный материал целесообразно разделить по блокам, отвечающим за определенные стороны потребления: потребление в зависимости от доходности домохозяйств; от динамики цен на продукты питания. Современная политическая ситуация открыла еще один аспект потребления: соответствие отечественного производства внутреннему потреблению и продовольственной безопасности. С этих позиций учеными уже определены существенные стороны механизмов потребления, а также разработан необходимый методологический аппарат, который дает возможность ориентироваться в структуре потребления домохозяйств.

Исследователями были рассмотрены домохозяйства в зависимости от доходности. В.Л. Шабанов пришел к выводу о том, что среднее домохозяйство каждой из десяти доходных групп полностью покрывает, как минимум, свои базовые потребности в продовольствии. Возможность экономии на покупке продовольствия для домашнего питания носит весьма ограниченный характер [1]. Авторы С.В. Шкиотов, М.И. Маркин, напротив, с помощью корреляционного анализа доказали, что снижение реальных располагаемых денежных доходов населения в России в последние годы ведет к уменьше-

нию потребления ряда основных продуктов питания [2].

С позиций ценообразования мнения сходятся в стабилизации цен на продовольствие. В.В. Потапенко, А.А. Широ в своем исследовании прогнозировали, что в ближайшие 15 лет снижение доли продовольствия в структуре расходов домашних хозяйств, не превысит 3 проц. п. Поэтому, для качественного улучшения характеристик уровня жизни населения требуются не только достаточные темпы роста, но и изменение структуры относительных цен на потребительские товары и услуги [3]. В.Д. Иосипенко, Н.В. Решетникова настояли в части ценового регулирования на решении двух проблем. Во-первых – исключение влияния мирового рынка на внутренние цены на продовольствие, где разработан механизм бессрочного ценового демпфера с плавающей экспортной пошлиной. Во-вторых – монополизм торговых сетей, сокращение альтернативных торговых объектов, в частности, розничных рынков. Данная проблема расширения конкурентной среды продовольственного рынка должна быть решена на основе развития антимонопольного законодательства и государственной поддержки процесса реализации продукции фермерских хозяйств [4]. А.Н. Семин, А.П. Третьяков, А.С. Труба, К.А. Данилова при рекомендациях о снижении цен ссылались на проведение реальной антимонопольной политики в аграрной отрасли и торговле, создании конкурентной среды на российском продовольственном рынке как единственном эффективном инструменте для стабилизации потребительских цен [5].

Продовольственная безопасность в России усиливается мерами импортозамещения. Теме не менее, К.А. Гончаренко, Е.В. Печерица настаивали, что проведение политики импортозамещения продовольственных товаров параллельно должно сопровождаться разработкой и реализацией мер, направленных на поддержание баланса между производством, потреблением, а также доступностью продуктов для населения высокого качества и по доступным ценам. Если проблема производства основных продуктов не встает так остро, то проблема экономической доступности должна рассматриваться, как одна из основных проблем продовольственной безопасности [6]. А.А. Колесняк, Н.М. Полянская предложили, учитывая недостаток производства важных продуктов

питания и неполный уровень обеспеченности продовольственными ресурсами в федеральных округах России, активизировать деятельность государства по нивелированию социально-экономического неравенства [7].

Анализ научных публикаций привел к выводу о разрозненности научных суждений в части потребления, недостаточных исследованиях о соответствии показателей отечественного производства и потребления продовольствия, отсутствии какого-либо выработанного планирования в производстве необходимого продовольствия и обеспечении им населения по доступным ценам.

Детальное исследование теоретических разработок привел к выводу об анализе доходных децильных групп домохозяйств. Его результаты выявили следующие проблемные аспекты в потреблении.

1. Дифференциация потребления населения продуктов питания. На рисунке 1 пред-

ставлена разница в потреблении внутри доходных групп домохозяйств. Очевидно, что потребление снизилось от первой к десятой группе по хлебу и хлебным продуктам, картофелю, сахару и кондитерским изделиям, маслу растительному и другим жирам [8].

2. Разница в потреблении между доходными децильными группами представлена в таблице 1 [9].

Данные таблицы 1 показывают изменения в сторону уменьшения в потреблении между первой и десятой доходными группами. Особенно заметно по хлебу и хлебным продуктам, картофелю, овощам и бахчевым культурам. Увеличение видно только по потреблению молока и молочным продуктам на 19,3 кг в год.

3. Структура потребительских расходов внутри доходных групп также существенно различна. В доказательство этому суждению приведен рисунок 2 [10].

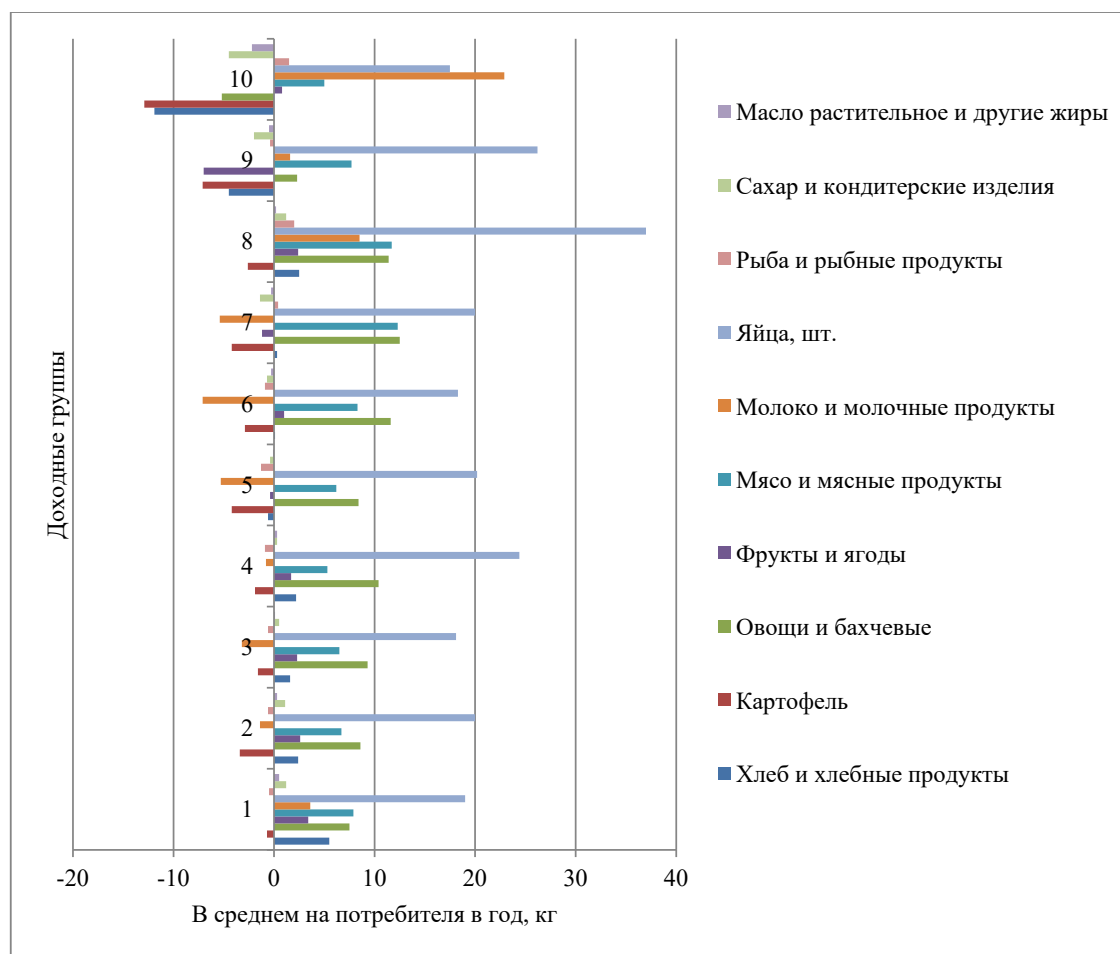


Рис. 1. Разница в потреблении продуктов питания внутри доходных децильных групп в 2013-2020 гг. (первая минус первая группы)

Таблица 1

Разница в потреблении между доходными децильными группами населения (десятая минус первая группы)

Показатели	Годы		Изменения, кг
	2013 год	2020 год	
Хлеб и хлебные продукты	25,3	7,9	-17,4
Картофель	17,6	5,4	-12,2
Овощи и бахчевые	66	53,3	-12,7
Фрукты и ягоды	65	62,4	-2,6
Мясо и мясные продукты	52,8	49,9	-2,9
Молоко и молочные продукты	151,1	170,4	19,3
Яйца, шт.	107,5	106	-1,5
Рыба и рыбные продукты	14,3	16,3	2
Сахар и кондитерские изделия	15,1	9,4	-5,7
Масло растительное и другие жиры	4,3	1,6	-2,7

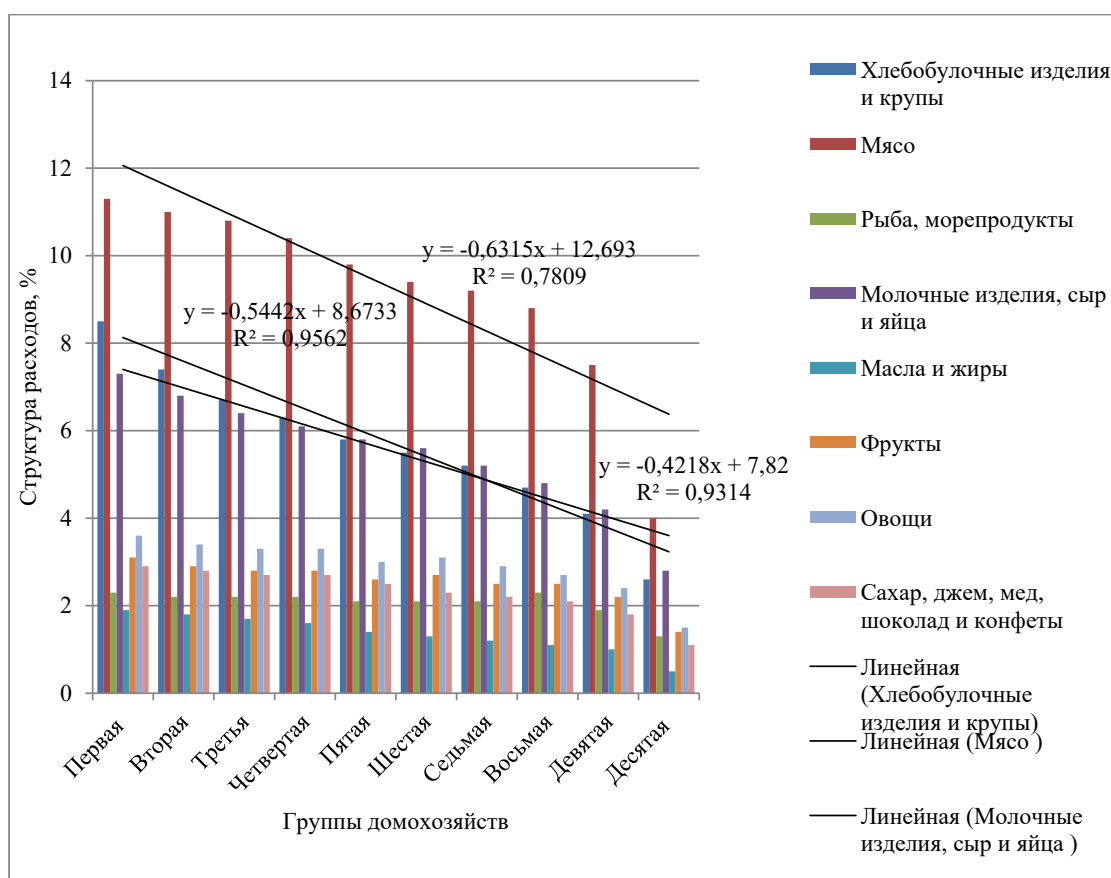


Рис. 2. Структура потребительских расходов на продукты питания в 2020 году

Данные рисунка 2 иллюстрируют зависимость потребления продуктов питания от дохода. Очевидно, что потребление мяса, молочных изделий и яиц, хлебобулочных изделий коррелирует с доходами населения. Чем меньше доход, тем большая доля рас-

ходов приходится на эти продукты. Линии тренда имеют отрицательный наклон от низко обеспеченных групп населения к высоко обеспеченным группам.

Тенденции поведения средних цен представлены в таблице 2 [11].

Таблица 2

Динамика средних потребительских цен на основные продукты питания, %

Показатели	Годы		Изменения, %
	2013	2021	
1	2	3	4
Говядина (кроме бескостного мяса)	244,55	416,46	170,30
Свинина (кроме бескостного мяса)	214,18	311,84	145,60
Куры охлажденные и мороженые	107,03	183,54	171,48
Рыба мороженая неразделанная	90,79	192,61	212,15
Масло сливочное	308,92	719,21	232,81
Масло подсолнечное	75,47	136,33	180,64
Молоко питьевое цельное пастеризованное 2,5-3,2% жирности, за л	38,64	64,89	167,93
Сыры сычужные твердые и мягкие	326,89	641,22	196,16
Яйца куриные, за 10 шт.	56,01	87,77	156,70
Сахар-песок	32,32	55,82	172,71
Мука пшеничная	26,83	47,58	177,34
Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки высшего сорта	55,11	92,67	168,15
Картофель	23,18	46,57	200,91
Капуста белокочанная свежая	17,30	52,59	303,99
Лук репчатый	21,36	30,95	144,90
Яблоки	63,26	100,63	159,07

Данные таблицы 2 показывают увеличение цен на продукты питания по всем позициям. Особенно отличились цены на рыбу, сливочное масло, сыры, картофель, капусту. В общем, тенденция по увеличению цен и сокращению потребления явно прослеживается по определенным группам товаров: где цены повышаются, там идет сокращение потребления как внутри доходных групп,

так и сокращения разрыва в потреблении между группами товаров: молоко и молочные продукты, овощи.

4. Отставание потребления доходными группами от рациональных норм потребления, отвечающих требованиям здорового питания. В таблице 3 отражены показатели соответствия потребления пищевых продуктов рациональным нормам, принятым в России [12].

Таблица 3

Соответствие рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания в 2020 году, %

Показатели	Доходные группы	
	1 группа	10 группа
Хлеб и хлебные продукты	90,10	98,33
Картофель	54,33	60,33
Овощи и бахчевые	48,50	86,57
Фрукты и ягоды	43,20	105,60
Мясо и мясные продукты	83,56	151,92
Молоко и молочные продукты	54,77	107,20
Яйца, шт.	68,85	109,62
Рыба и рыбные продукты	62,27	136,36
Сахар и кондитерские изделия	301,25	418,75
Масло растительное и другие жиры	74,17	87,50

Таблица 4

Фактические значения коэффициентов уровня самообеспечения,
согласно Доктрине продовольственной безопасности

Показатели	Пороговое значение, %	Фактическое значение за 2020 год, %
Зерно	95	555,8
Мясо и мясопродукты	85	100,3
Молоко и молокопродукты	90	84,2
Рыба и рыбопродукты	85	163,4
Картофель	95	95,4
Овощи и бахчевые	90	88,8
Фрукты и ягоды	60	42,7

Данные таблицы 3 показывают неполное соответствие рациональным нормам потребления, принятым в России. Так, в десятой доходной группе недостаток потребления очевиден по позициям «Хлеб и хлебные продукты», «Картофель», «Овощи и бахчевые», а также «Масло растительное и другие жиры». В первой доходной группе ситуация еще серьезнее: под нормы попадает только позиция «Сахар и кондитерские изделия».

5. Несоответствие норм продовольственной безопасности в части производства и обеспечения потребления. Об этом свидетельствуют данные таблицы 4 [13].

Данные таблицы 4 показывают несоответствие норм Доктрины продовольственной безопасности по молоку и молокопродуктам, овощам и бахчевым культурам, фруктам и ягодам в 2020 году.

Выводы

Представленный анализ способствовал формированию следующих выводов.

1. Установлена разница в потреблении продуктов питания доходными группами домохозяйств как внутри групп, так и между ними в динамике лет. Первое обстоятельство свидетельствует о снижении потребле-

ния продуктов питания соответствующими группами, второе – росте дифференциации в потреблении.

2. Доказана зависимость потребления продуктов питания от доходов по показателям мяса, молочных изделий и яиц, хлебобулочных изделий. Чем меньше доход, тем больше расходов тратится на эти позиции. Ситуацию усугубляет рост цен.

3. Выявлено несоответствие потребления рациональным нормам питания, как в первой, так и в десятой доходных группах, что определяет не только доходную зависимость в потреблении, но и недостаток среди информированности о здоровом питании среди населения.

4. Определено отставание фактических значений уровня самообеспечения продовольствия нормативным. Нет концептуальной программы по наращиванию процессов производства, соответствия их потребительским предпочтениям.

В результате, государственная политика в области потребления продуктов питания и обеспечения населения продовольствием должна включать механизмы снижения разницы в доходах населения, стабилизацию цен, ориентацию на сбалансированное питание, ведущее к здоровому образу жизни.

Библиографический список

1. Шабанов В.Л. Потребление как экономико-социологическая категория: эмпирический анализ на базе статистики бюджетов домашних хозяйств // Теория и практика общественного развития. 2021. № 8 (162). С. 15-20.
2. Шкиотов С.В., Маркин М.И. Влияние реальных располагаемых денежных доходов населения на экономическую доступность продовольствия в России // Теоретическая экономика. 2021. № 6 (78). С. 119-125.
3. Потапенко В.В., Шилов А.А. Особенности прогнозирования потребления домашних хозяйств в условиях структурной неоднородности доходов и цен // Проблемы прогнозирования. 2021. № 1 (184). С. 6-18.

4. Иосипенко В.Д., Решетникова Н.В. Институциональный контур обеспечения экономической доступности продовольствия: необходимость коррекции в условиях глобального вызова // Закономерности развития региональных агропродовольственных систем. 2021. № 1. С. 31-35.
5. Семин А.Н., Третьяков А.П., Труба А.С., Данилова К.А. О причинах роста потребительских цен на продовольствие в России на фоне роста мировых цен // Вопросы рыболовства. 2021. Т. 22. № 3. С. 111-124.
6. Гончаренко К.А., Печерица Е.В. Влияние импортозамещения на состояние экономической доступности продовольствия в РФ // Национальная безопасность и стратегическое планирование. 2021. № 1 (33). С. 71-77.
7. Колесняк А.А., Полянская Н.М. Тенденции производства и обеспечения ресурсами продовольствия в России // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. 2021. № 4 (22). С. 77-89.
8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/4_4.docx (дата обращения: 25.04.2022).
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/4_4.docx (дата обращения: 25.04.2022).
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13723> (дата обращения: 25.04.2022).
11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/price> (дата обращения: 26.04.2022).
12. Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 19 августа 2016 года N 614 «Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания (с изменениями на 1 декабря 2020 года)» [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/420374878> (дата обращения: 27.04.2022).
13. Указ Президента Российской Федерации от 21 января 2020 года № 20 «Об утверждении доктрины продовольственной безопасности» [Электронный ресурс]. URL: <https://mcx.gov.ru/upload/iblock/3e5/3e5941f295a77fdcfed2014f82ecf37f.pdf> (дата обращения: 27.04.2022).

УДК 332.1

Д. В. Манджиева

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: mandzhieva.delgir@mail.ru

О. И. Манджиева

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: lag1935@mail.ru

С. К. Мангут

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: lag1935@mail.ru

Д. Б. Манджиева

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: demidens81@gmail.com

Н. Е. Стрелец

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: nikitastrelets@mail.ru

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ

Ключевые слова: безработица, занятость, трудовая миграция, сельское население, индикатор, экономическая безопасность, регион.

Данная статья посвящена статистическому анализу и исследованию таких важных социальных индикаторов экономической безопасности Республики Калмыкия, как занятость и безработица. Проанализировано состояние занятости и безработицы в Республике Калмыкия за последние 10 лет (2010-2020 годы). Рассмотрены действующие на территории субъекта мезо-уровня государственные программы по развитию занятости на 2013-2024 годы. Изучена действующая система работы службы занятости Республики Калмыкия, практика реализации Указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 – 606, вопросы независимой оценки квалификации. Проведен экспертный опрос населения и выявлены проблемы и тенденции безработицы в сельской местности Республики Калмыкия, по отдельно взятым районам субъекта. Изучены существующие тенденции трудовой миграции населения Республики Калмыкия в регионы России, их причины и последствия. Выявлено, что основными причинами трудовой миграции населения Республики Калмыкия являются низкий уровень заработной платы, отсутствие вакансий, дисбаланс на рынке труда. Рассмотрена Индивидуальная программа социально-экономического развития Республики Калмыкия и проанализирована Государственная программа «Содействие занятости населения и улучшение условий, охраны труда в Республике Калмыкия». По результатам исследования предлагаются меры по снижению уровня безработицы и эффективные инструменты повышения занятости населения Республики Калмыкия.

D. V. Mandzhieva

Kalmyk State University B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: mandzhieva.delgir@mail.ru

O. I. Mandzhieva

Kalmyk State University B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: lag1935@mail.ru

S. K. Mangutov

Kalmyk State University B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: lag1935@mail.ru

D. B. Mandzhieva

Kalmyk State University B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: demidens81@gmail.com

N. E. Strelets

Kalmyk State University B.B. Gorodovikov, Elista, e-mail: nikitastrelets@mail.ru

SOCIAL INDICATORS OF ECONOMIC SECURITY OF THE REPUBLIC OF KALMYKIA

Keywords: unemployment, employment, labor migration, rural population, indicator, economic security, region.

This article is devoted to statistical analysis and research of such important social indicators of the economic security of the Republic of Kalmykia as employment and unemployment. The state of employment and unemployment in the Republic of Kalmykia over the past 10 years (2010-2020) has been analyzed. The state programs for the development of employment for 2013-2024 operating on the territory of the subject of the meso-level are considered. The current system of work of the employment service of the Republic of Kalmykia, the practice of implementing Decrees of the President of the Russian Federation of May 7, 2012 No. 596 – 606, issues of independent assessment of qualifications were studied. An expert survey of the population was conducted and the problems and trends of unemployment in rural areas of the Republic of Kalmykia were identified, for individual districts of the subject. The existing tendencies of labor migration of the population of the Republic of Kalmykia to the regions of Russia, their causes and consequences are studied. It was revealed that the main reasons for labor migration of the population of the Republic of Kalmykia are low wages, lack of vacancies, imbalance in the labor market. The Individual program of socio-economic development of the Republic of Kalmykia was considered and the State program “Promotion of employment of the population and improvement of conditions, labor protection in the Republic of Kalmykia” was analyzed. Based on the results of the study, measures are proposed to reduce the unemployment rate and effective tools for increasing the employment of the population of the Republic of Kalmykia.

Введение

Занятость характеризует социально-экономическую ситуацию в стране. Ситуация хронической безработицы характерна для дотационных регионов с аграрной специализацией хозяйства. К таковым регионам относится Республика Калмыкия. Занятость и безработица – экономические категории, однако эти понятия многоаспектны, поскольку в их содержании отражается множество демографических, социальных, экономических, производственно-технологических факторов и процессов. Безработица — социально-экономическое явление, подразумевающее отсутствие работы у людей, составляющих экономически активное население.

Цель исследования – провести анализ основных социальных индикаторов экономической безопасности Республики Калмыкия (безработицы и занятости) за 2010-2020 годы.

Материалы и методы исследования

Проведенный анализ занятости и безработицы в Республике Калмыкия в возрасте 15 лет и старше (по данным выборочных обследований рабочей силы в среднем за август-октябрь 2021 г.) показал, что численность рабочей силы в возрасте от 15 лет и старше за август-октябрь 2021 г. составила 134,2 тыс. человек, в их числе 122,2 тыс. человек, или 91,0% рабочей силы, были заняты в экономике и 12,0 тыс. не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные).

Уровень безработицы, исчисленный как отношение численности безработных к численности рабочей силы, в среднем за август-октябрь 2021 г. составил 9,0%.

Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения в возрасте 15 лет и старше) за август-октябрь 2021 г. составил 56,6%:

Если рассмотреть регион точно по районам, то мы увидим, что наибольшее количество вакансий открыто в Целинном районе, на втором месте столица республики – Элиста, третье место в данном списке принадлежит Городовиковскому району.

Экспертный опрос выявил следующие проблемы и тенденции безработицы в сельской местности Республики Калмыкия:

- отсутствие вакансий, дисбаланс на рынке труда. Эксперты отмечают, что в службу занятости «практически не подаются заявки от предприятий и организаций», «спрос и предложение на рынке разбалансированы». В то же время эксперты фиксируют «наличие в ряде отраслей дефицит специалистов»;

- текучесть кадров и миграция населения как следствие стихийного решения сельскими жителями своего трудоустройства не случайна. Представители службы занятости населения, главы сельских муниципальных образований назвали в качестве первостепенной проблемы – отсутствие работы по месту жительства. В связи с этим большая часть трудоспособного населения имеет занятость за пределами сельского поселения. Наиболее ярко это отражается в следующих ответах экспертов: «в селе проживают по большей части старики и школьники», «пенсионеры и бюджетники». При ответе на вопрос, «Где работают их односельчане?» упоминаются следующие регионы: «Элиста, Москва, Север», «Москва, Ставрополь, Сибирь, Питер»; «врач уехал на заработки в Карелию».

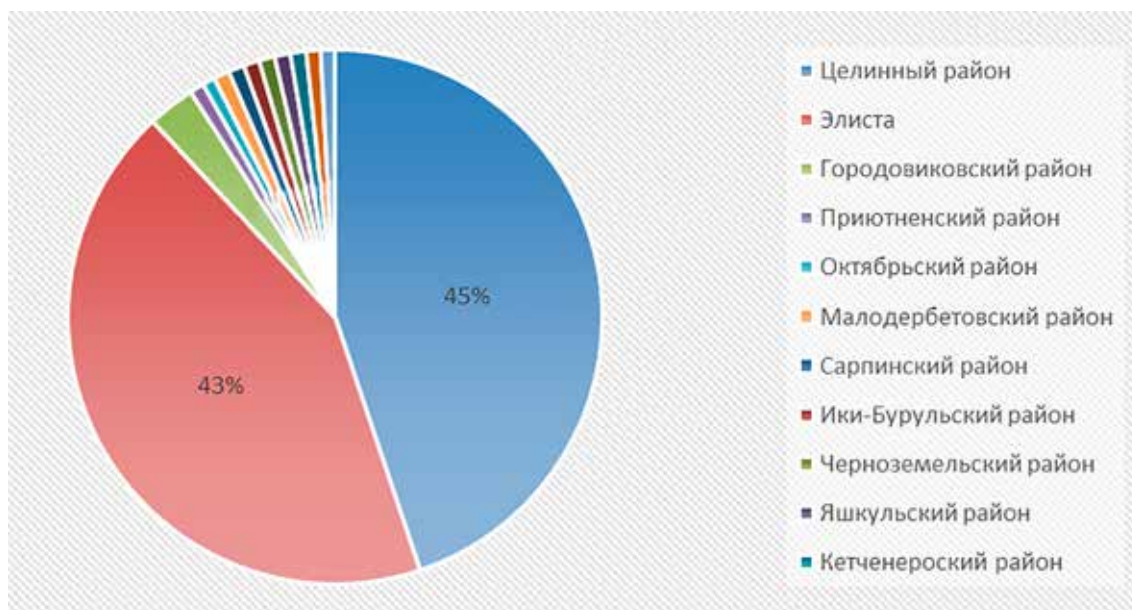


Рис. 1. Распределение вакансий по районам в Республике Калмыкия в 2020 году

Таким образом, по результатам проведенного исследования мы выявили по каким причинам люди выбирают работу за пределами региона и какие меры можно принять для снижения текучести кадров из республики. Результаты опроса приведены ниже

в виде следующей диаграммы (рис. 2). Проведенный анализ причин работы населения в других регионах, показал, что чаще всего люди выбирают работу в другом регионе из-за более высокой заработной платы, однако другие причины также немаловажные.

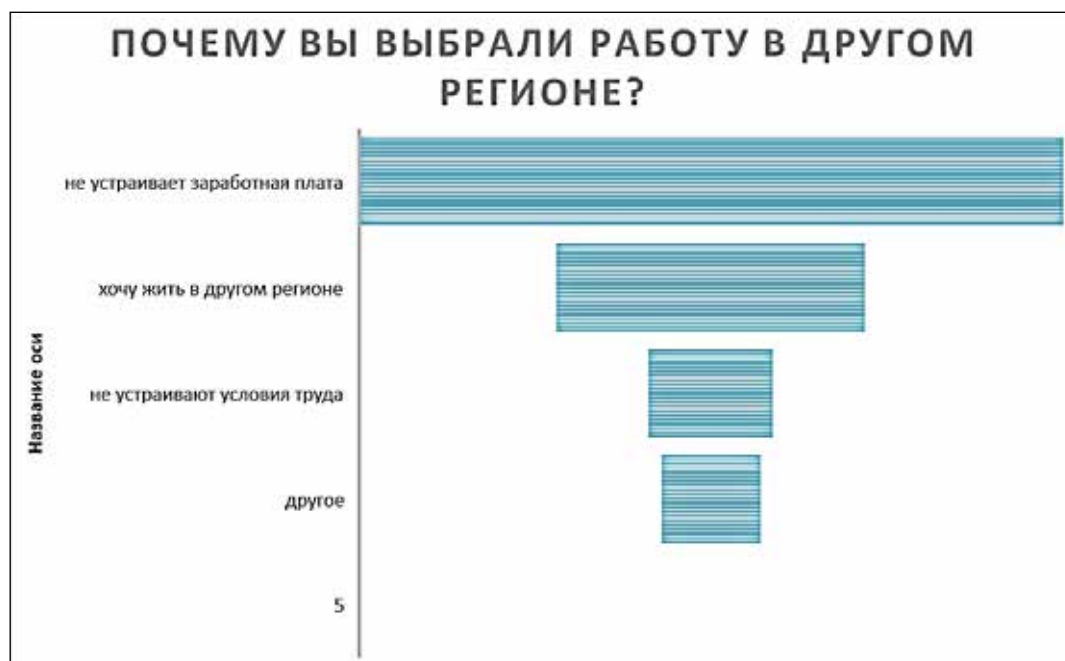


Рис. 2. Причины занятости трудоспособного населения Республики Калмыкия в другом регионе (2021 год)

Рассмотрим некоторые программы отраслевых министерств, в той или иной степени регулирующие процессы занятости в сельской местности. Это, в первую очередь, Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года», принятая в 2013 г. и утратившая силу в 2017 г., а также программы «Земский доктор», «Земский фельдшер», направленные на привлечение медицинских кадров в сельскую местность. Однако реализация этих программ проходила с рядом затруднений и выполнялась частично.

Программа «Земский доктор», в частности в Калмыкии, в настоящее время практически не работает. Министерство здравоохранения Республики Калмыкия отмечает, что на сегодняшний день в ведомство практически не поступает заявок на участие в этом проекте. Это связано с тем, что в республике возникли проблемы с финансированием региональной части программы.

По результатам проведенного анализа, к действенным механизмам регулирования занятости можно отнести переобучение, которое дает возможность безработным освоить новую профессию, повысить квалификацию для последующего трудоустройства. В предлагаемый перечень профессий входят следующие наименования: бухгалтер со знанием «1С: Бухгалтерия»; управление государственными и муниципальными закупками; оператор котельной; слесарь, сварщик, массажист, парикмахер, мастер маникюра, охранник. Обучение проводится в г. Элиста и занимает по времени от 2 недель до 3 месяцев. Во время обучения безработным выплачивается стипендия (за счет федерального бюджета).

Еще одним эффективным инструментом повышения занятости населения является программа самозанятости, когда местные жители (безработные) представляют и защищают перед специальной комиссией бизнес-план какого-либо проекта для получения субсидии (58 800 руб.). Однако эта программа вскоре утратила свою востребованность, поскольку возможность финансирования из дефицитного регионального бюджета резко снизилась. Также среди инструментов управления занятостью населения можно выделить трудоустройство на общественные работы и трудоустройство школьников в каникулярное время.

Результаты исследования и их обсуждение

Таким образом, рассмотренные механизмы содействия занятости населения носят в основном реактивный характер, не влияют на решение накопившихся структурных проблем экономики в сфере занятости и безработицы в сельской местности. К сожалению, федеральные программы развития сельских территорий, не имея ресурсной подпитки из региональных бюджетов, как правило дефицитных, также не могут решить весь комплекс сложнейших задач по развитию сельского хозяйства Калмыкии.

К ним относятся: низкий уровень развития производственной и социальной инфраструктур, вызванный отсутствием частных инвестиций, сложными природно-климатическими условиями; миграция сельского населения, сокращение его общей численности. Отсутствие достойной работы, низкие зарплаты вынуждают сельское население мигрировать в города, соседние регионы, а также искать решение проблемы в сфере неформальной занятости.

Заключение

По результатам проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что в прогнозном периоде ожидается рост среднегодовой численности занятых в экономике, которая в 2024 году по консервативному варианту достигнет 111,40 тыс. человек, по базовому варианту – 112,42 тыс. человек.

В рамках Индивидуальной программы социально-экономического развития Республики Калмыкия планируется реализация мероприятий в сферах агропромышленного комплекса, жилищно-коммунального хозяйства, водоснабжения, социальной сферы, обрабатывающей промышленности. Также для обеспечения защиты граждан от безработицы, содействия в трудоустройстве, а также улучшения условий труда и охраны труда в Республике Калмыкия Правительством Республики Калмыкии реализуется государственная программа Республики Калмыкия «Содействие занятости населения и улучшение условий, охраны труда в Республике Калмыкия».

Государственной программой предусмотрены мероприятия по развитию системы профессиональной ориентации и психологической поддержки безработных граждан, организации профессионального обучения по профессиям, востребованным на рынке

труда, по содействию в получении незанятыми гражданами работы, соответствующей их потребностям и профессиональным возможностям, путем трудоустройства на вре-

менные и общественные работы. Уровень зарегистрированной безработицы сократится к 2024 году по консервативному варианту до 2,40%, по базовому варианту до 2,32%.

Библиографический список

1. Правительство Российской Федерации. Распоряжение от 12 апреля 2020 года № 992-р «Об утверждении индивидуальной программы социально-экономического развития Республики Калмыкия на 2020-2024 годы».
2. Гунаев Е.А. Общая характеристика занятости населения Республики Калмыкия в начале XXI в. // Вестник Калмыцкого института гуманитарных исследований РАН. 2015. Т. 8. № 1. С. 126-134.
3. Бадмаева Н.В. Занятость и безработица сельского населения Калмыкии: проблемы и вопросы регулирования // Научная мысль Кавказа. 2019. № 4(100). С. 70-73.
4. Дорджиева О.Б., Сарунова М.П., Муканова В.К., Берикова Н.Б., Манджиева Д.В., Кристиневиц С.А., Довыдова О.Г., Болдырева Е.С., Безденежных В.М., Дорджиева Б.В., Апушова Т.С. Современные подходы к оценке эффективности реализации проектов и программ региона с позиции развития человеческого капитала. Элиста, 2021.
5. Курепина Н.Л., Манджиева Д.В., Клевакина В.Н., Манжикова Р.А. Влияние человеческого капитала на демографическую безопасность Российской Федерации // Тренды социально-экономического развития в условиях реального и виртуального мира: материалы Национальной студенческой научно-практической конференции с международным участием / редколлегия: К.Е. Бадмаева и др. Элиста, 2021. С. 151-155.
6. Кованова Е.С., Манджиева Д.В., Мудункаева К.А., Шерстяникина А.В. Здоровье населения как важный фактор экономической безопасности // Тренды социально-экономического развития в условиях реального и виртуального мира. Материалы Национальной студенческой научно-практической конференции с международным участием / редколлегия: К.Е. Бадмаева и др. Элиста, 2021. С. 178-181.
7. Краткий статистический сборник «Калмыкия в цифрах 2020 г.».
8. Управление Федеральной службы государственной статистики по Астраханской области и Республике Калмыкия.
9. Росстат Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://www.gks.ru/>.

УДК 339.37

А. В. Минаков

Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя, Москва,
e-mail: minakov-info@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В РОССИИ

Ключевые слова: розничные сети, торговые сети, сетевые магазины, розничный ритейл, сетевые розничные компании, розничная торговля.

Актуальность исследуемой проблемы обусловлена тем, что розничные торговые сети играют важную экономическую и социальную роль в обществе, так как обеспечивают население и предприятия необходимыми товарами по доступным ценам, предоставляют рабочие места, платят налоги, способствуют развитию инфраструктуры населенных пунктов, внедряют технологические инновации в секторе розничной торговли. Сетевые предприятия торговли способны приносить обществу много пользы, в связи с этим необходимо изучать существующие проблемы розничных торговых сетей в России и направления развития их деятельности. Целью данного исследования выступает изучение основных тенденций развития розничных торговых сетей в России. Объект исследования – розничная торговля. Субъект исследования – розничные торговые сети. В исследовании проводился анализ показателей, характеризующих развитие розничных торговых сетей в РФ в 2019-2021 гг. Экономико-статистический метод исследования базируется на показателях Федеральной службы государственной статистики, информационных порталов Geomatrix Predictive Analytics, Retail, Bcs-express. Практическая значимость: материалы статьи имеют практическую ценность для развития розничных торговых сетей в РФ.

A. V. Minakov

Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia named after V.Ya. Kikot,
e-mail: minakov-innfo@yandex.ru

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF RETAIL CHAINS IN RUSSIA

Keywords: retail chains, retail chains, chain stores, retail retail, chain retail companies, retail.

The relevance of the studied problem is due to the fact that retail chains play an important economic and social role in society, since they provide the population and enterprises with the necessary goods at affordable prices, provide jobs, pay taxes, contribute to the development of the infrastructure of settlements, and introduce technological innovations in the retail sector. Network trading enterprises are able to bring many benefits to society, in this regard, it is necessary to study the existing problems of retail retail chains in Russia and the directions of their development. The purpose of this study is to study the main trends in the development of retail chains in Russia. The subject of the study is retail. The subject of the study is retail chains. The study analyzed the indicators characterizing the development of retail retail chains in the Russian Federation in 2019-2021. The economic and statistical method of the study is based on the indicators of the Federal State Statistics Service, the information portals Geomatrix Predictive Analytics, Retail, Bcs-express. Practical significance: the materials of the article are of practical value for the development of retail retail chains in the Russian Federation.

Введение

Торговые сети являются важным сегментом розничного сектора – розничного ритейла. Сетевые магазины появились в XIX веке, но только в XX веке их количество стало существенным. В последние десятилетия сетевая торговля приобретает новое значение и новые формы.

В России сетевые магазины появились в 90-е годы XX века и были ориентированы на состоятельных покупателей. В последние годы из-за снижения доходов населения

торговые сети переориентировались на население со средним уровнем дохода и ниже. В настоящее время в России существует большое количество сетевых магазинов, имеющих общий бренд и централизованное управление и обычно использующих стандартные методы ведения бизнеса. Торговые сети имеют различия в площади, ассортименте, ценах, географии размещения, объемах продаж и т.д.

Высокий уровень конкуренции между торговыми сетями вынуждает их постоян-

но развиваться, идти в ногу со временем, учитывать меняющиеся потребности покупателей. Для того, чтобы не только выжить на рынке, но и повышать свои доходы, сетевые компании расширяются, оптимизируют цепочки поставок, применяют скидки, расширяют ассортимент товаров и услуг, внедряют цифровые технологии, повышают уровень квалификации персонала.

Рядом авторов рассматриваются отдельные аспекты работы розничной торговли в России, однако нет актуальных исследований по проблемам развития торговых сетей, которые будут раскрыты в данной статье.

В рамках исследования проанализирован теоретический и практический материал относительно развития деятельности розничных торговых сетей, на основе статистических показателей по теме исследования сделаны выводы по существующим тенденциям.

Материалы и методы исследования

В этой статье к ведущим методам исследования относятся анализ теоретических источников, анализ статистических показателей развития розничных торговых сетей в РФ за последние годы (динамика оборота розничных торговых сетей, доля оборота розничных торговых сетей в общем объеме оборота розничной торговли, доля ключевых торговых сетей на рынке товаров повседневного спроса, структура продуктовых торговых сетей, динамика количества магазинов, принадлежащих к крупнейшим торговым сетям, темпы роста общей выручки и онлайн-выручки крупнейших российских торговых сетей и т.д.).

Результаты исследования и их обсуждение

В соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» торговая сеть – это совокупность двух и более торговых объектов, имеющих единое коммерческое обозначение, принадлежащих одному или нескольким субъектам, входящим в одну группу лиц [1]. Материнская компания торговой сети владеет и управляет всеми подразделениями, берет на себя все прибыли или убытки, полученные подразделениями, занимается повседневными операциями, нанимает сотрудников, решает вопросы планирования, налогообложения и т.д.

Торговые сети бывают локальными, региональными, общенациональными или глобальными в зависимости от охвата бренда.

Несмотря на то, что магазины торговой сети размещены на разных территориях, в разных регионах и странах, их названия, типы товаров, способ выкладки, оформление и т. д. одинаковы, поэтому покупатели могут быть уверены в том, что товары, которые они покупают в одном магазине, не отличаются по качеству и цене от товаров, продаваемых в других магазинах той же торговой сети.

В последние годы торговые сети стали доминировать на рынках розничной торговли во многих частях мира. По мнению П.Л. Алтухова, розничные торговые сети постепенно вытесняют неорганизованные формы торговли, рынки, одиночные магазины [2, с.80]. Е. А. Майорова считает, что для снижения региональных экономических и социальных диспропорций в России необходимо, чтобы торговые сети в стране и дальше развивались [7, с.216].

С. В. Гранкина считает, что причинами развития сетевой торговли является высокая скорость оборота капитала, возможность снижения издержек обращения, заключение выгодных договоров с поставщиками продукции (имея большую клиентскую базу торговая сеть приобретает большие объемы товаров, чем розничные продавцы) [3].

Есть и другие преимущества: экономия на рекламе (возможность размещать одну рекламу сразу для всех торговых точек), возможность экспериментировать в одной торговой точке без риска для целой сети, карьерный рост и долгосрочная карьера для персонала торговой сети, наличие финансовых ресурсов для проведения исследований и разработок.

Недостатками в работе торговых сетей являются: потребность в больших капиталовложениях, большие потери при изменении спроса, отсутствие гибкости в расчетах (нельзя продавать в кредит), негибкий ассортимент (нет возможности подстраиваться под предпочтения покупателей в разных регионах), сложность в осуществлении надзора, контроля и координации.

Е.К. Решетняк выделяет несколько сегментов, в которых работают розничные торговые сети: товары массового спроса, бытовая и компьютерная техника, электроника; товары для ремонта, сада, огорода; другие специализированные направления [10, с.102].

Торговые сети можно распределить на несколько основных групп в зависимости от параметров их торговых точек: размера (площади), широты и глубины ассортимента, ценовой политики.

Супермаркет – это крупный торговый магазин. Торговые площади супермаркетов, как правило, варьируются от 500 до 4 000 квадратных метров. Здесь продаются в основном продовольственные товары, часто расфасованные, а также некоторые непродовольственные товары для бытового использования.

Гипермаркеты по сути являются расширенными супермаркетами. В них гораздо больший ассортимент товаров, а площадь составляет более 2,5 тысяч квадратных метров.

Дискаунтеры – это магазины низких цен с небольшим ассортиментом (до 5-9 тыс. позиций). Их площадь обычно не превышает 900-1000 квадратных метров. Располагаются в жилых районах: их потребительская

аудитория – жители близлежащих домов и жилых массивов.

Формат Cash&Carry отличается от других розничных сетей тем, что торговые точки ориентированы на профессиональных клиентов, а не на конечных потребителей. Эта концепция основана на самообслуживании и оптовых покупках только зарегистрированных клиентов. Здесь товары реализуются по оптовым ценам с небольшой наценкой. Основными группами клиентов являются гостиницы, рестораны и другие профессионалы бизнеса.

Рассмотрим динамику развития розничных торговых сетей в России.

Оборот розничной торговли российских торговых сетей вырос за 2019 г. на 7,2%, а за 2020 г. на 9% (рис. 1).

Доля оборота розничных торговых сетей в общем объеме оборота розничной торговли в РФ за 2019-2021 гг. выросла на 4,7 п.п. и составила в 2021 г. 38,7% (рис. 2).



Рис. 1. Динамика темпа роста оборота розничной торговли розничных торговых сетей в РФ в 2019-2020 гг., %
Источник: составлено автором на основе [11]



Рис. 2. Динамика доли оборота розничных торговых сетей в общем объеме оборота розничной торговли в РФ за 2019-2021 гг., %
Источник: составлено автором на основе [5]



Рис. 3. Динамика доли 10 ключевых торговых сетей на рынке товаров повседневного спроса в РФ в 2020-2021 гг., %
Источник: составлено автором на основе [6]

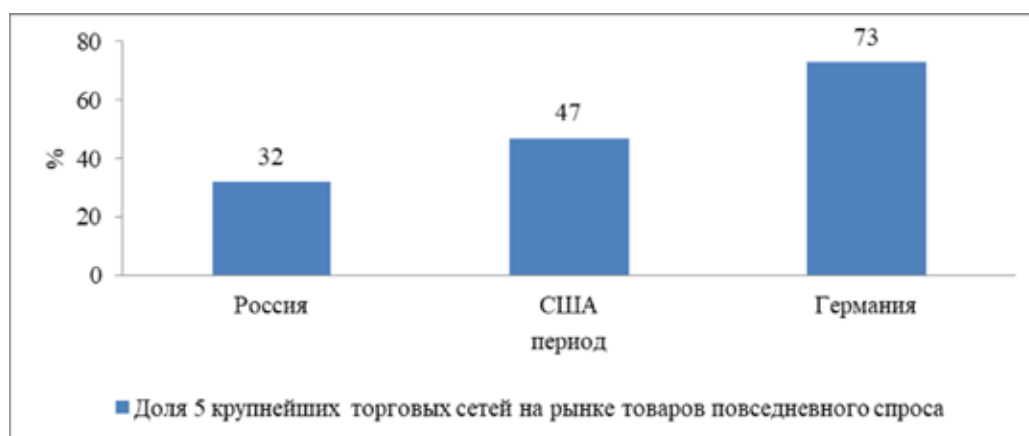


Рис. 4. Доля 5 крупнейших торговых сетей на рынке товаров повседневного спроса в РФ, США и Германии, %
Источник: составлено автором на основе [6]

На рынке товаров повседневного спроса (FMCG) в 2020 г. доля десяти крупнейших сетей составляла 37%, а в 2021 г. выросла на 0,7 п.п. до 37,7% (рис. 3).

В РФ по сравнению с западными странами рынок товаров повседневного спроса более фрагментирован. Доля пяти ключевых торговых сетей в РФ составляет 32% рынка, тогда как в США этот показатель составляет 47%, а в Германии – 73% (рис. 4).

Крупнейшими торговыми сетями в РФ по числу магазинов являются Пятерочка, Магнит, Красное&Белое и Бристоль. В структуре Топ 20 продуктовых торговых сетей по количеству магазинов по 26% принадлежит Пятерочке и Магниту, 20% – доля компании Меркурий (Красное&Белое и Бристоль) (рис. 5).

Рассмотрим динамику доли рынка крупнейших торговых сетей в России (рис. 6).

В наибольшей степени (на 1,2 п.п.) выросла доля рынка компании Тандер (Магнит), что было связано с покупкой магазинов ГК «Дикси» у Mercury Retail Group Ltd. Доля X5 Group выросла на 0,1 п.п., доля компании Меркурий снизилась на 0,4 п.п.

За 2019-2021 гг. ежегодно увеличивалось количество магазинов, принадлежащих к крупнейшим торговым сетям: количество магазинов Пятерочка выросло на 30,3%, количество магазинов Магнит – на 21,3%, количество магазинов Красное&Белое – на 28,9%, количество магазинов Бристоль – на 41,1% (рис. 7).

Наибольшие темпы роста выручки в третьем квартале 2021 г. относительно того же периода 2020 г. показали Магнит и Fix Price, а в четвертом квартале Магнит и Лента (рис. 8).



Рис. 5. Структура Топ 20 продуктовых торговых сетей по количеству магазинов, %
Источник: составлено автором на основе [9]

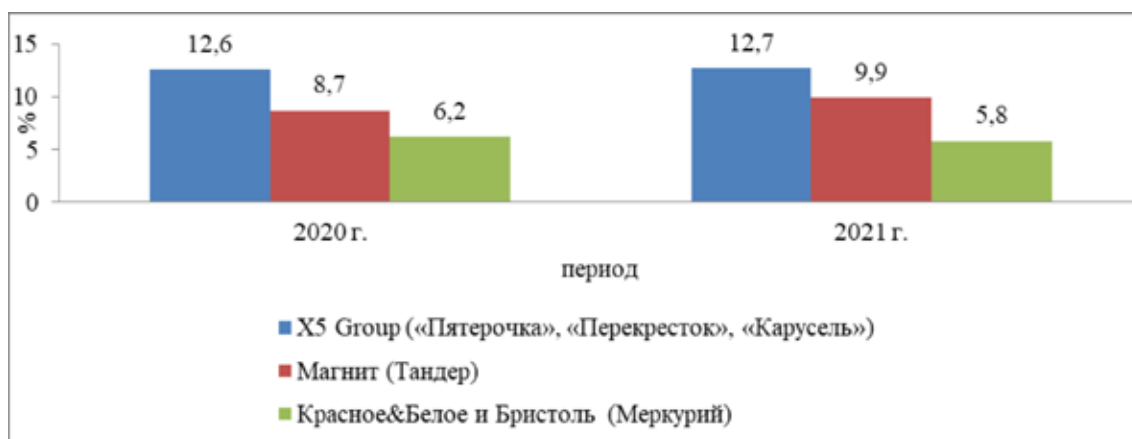


Рис.6. Динамика доли рынка крупнейших торговых сетей в РФ в 2020-2021 гг., %
Источник: составлено автором на основе [6]



Рис. 7. Динамика количества магазинов, принадлежащих к крупнейшим торговым сетям в РФ в 2019-2021 гг., ед.
Источник: составлено автором на основе [9]

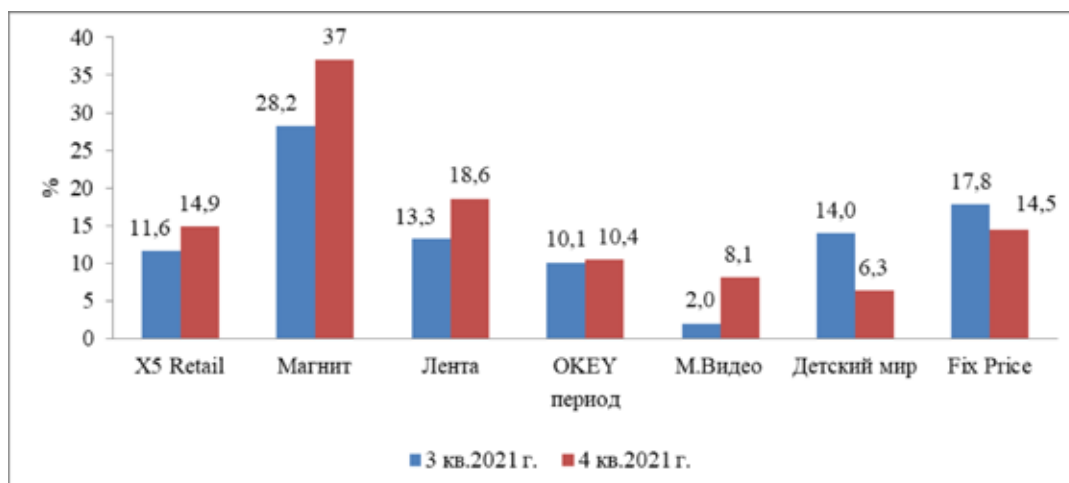


Рис. 8. Динамика темпов роста выручки торговых сетей в РФ, % q/q
Источник: составлено автором на основе [3]

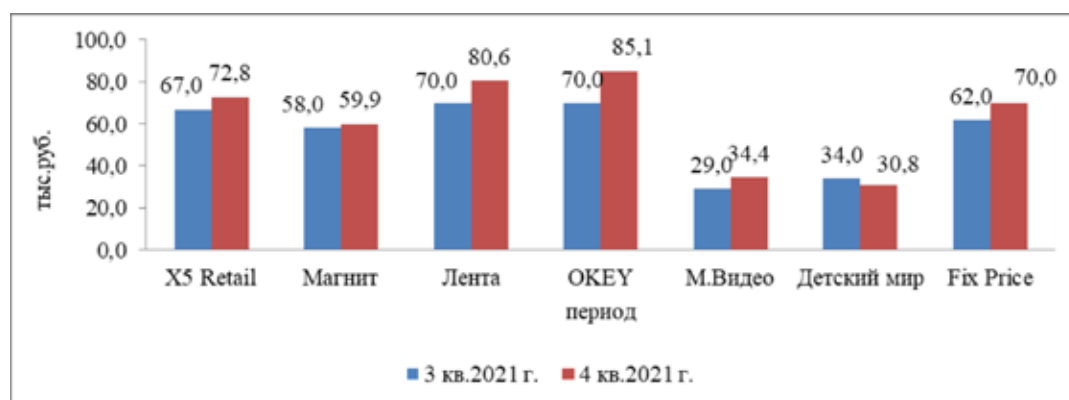


Рис. 9. Динамика выручки с 1 кв.м. площади магазинов торговых сетей в РФ, тыс.руб.
Источник: составлено автором на основе [3]

У всех представленных на рисунке крупных российских торговых сетей за исключением Детского мира и Fix Price в четвертом квартале относительно третьего квартала ускорился рост выручки, причем наибольшее увеличение показала торговая сеть Магнит.

Рассмотрим динамику выручки с 1 кв.м. площади магазинов торговых сетей в РФ на рисунке 9.

В четвертом квартале 2021 г. относительно третьего квартала у всех торговых сетей, за исключением Детского мира выросла выручка с 1 кв. м. Этот рост объясняется сезонностью продаж. Лидером по показателю и его росту является сеть Океу.

Рассмотрим темпы роста онлайн-выручки отдельных торговых сетей на рисунке 10.

У всех представленных торговых сетей в четвертом квартале 2021 г. темпы

роста онлайн-выручки были ниже, чем в третьем квартале, за исключением сети магазинов М.Видео. Такое снижение обусловлено стабилизацией эпидемиологической ситуации после значительных ограничений в работе бизнеса из-за распространения COVID-19 в 2020 г. и ростом объемов офлайн-покупок. В 2021 г. лидером среди рассмотренных торговых сетей по росту онлайн-выручки была торговая сеть Лента.

По 2022 году достоверных и полных статистических данных в настоящее время нет. Однако, в связи с событиями, связанными с проведением специальной военной операции, принятыми санкциями по отношению к российской экономике, ситуация с развитием розничного ритейла очевидно ухудшается.

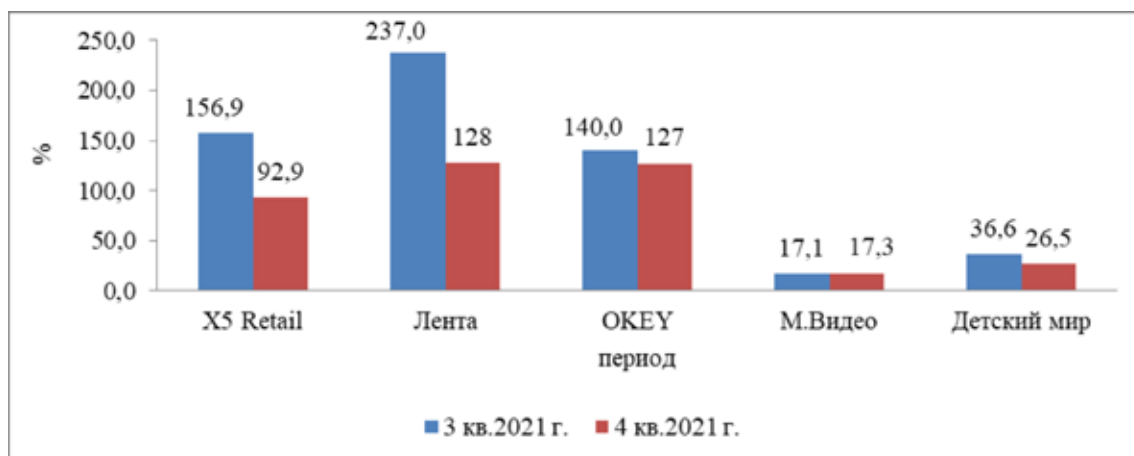


Рис. 10. Темпы роста онлайн-выручки торговых сетей в РФ, %
Источник: составлено автором на основе [3]

В частности, актуальными тенденциями стали:

1) всё более частый отказ от акций по временному снижению цен по договоренности с поставщиками;

2) сокращение ассортимента товаров;

3) сворачивание бонусных программ для клиентов, сокращение возможности использования бонусных баллов и сокращение скидок на товары по бонусно-дисконтным картам;

4) отказ от бесплатной доставки, либо повышение минимального уровня покупки для бесплатной доставки при приобретении товаров магазинов через онлайн-системы;

5) повышение цен на ряд товаров, что связано, в первую очередь, с повышением цен со стороны поставщиков.

Также уже в апреле 2022 года стали известными сведения о том, что «крупные игроки, включая X5 Group, «Вкусвилл» и «Азбуку вкуса», приостанавливают открытие новых точек и реорганизуют команды, отвечавшие за создание новых направлений бизнеса» [12]. Например, крупнейшая в России сеть X5 Group начала расформирование региональных групп развития сети «Перекресток» (премиальной сети группы, в отличие от «Пятерочки») и решила сосредоточиться на «Пятерочке», хотя увеличения количества магазинов сети и не планируется, и на новом формате «жестких дискаунтеров» – «Чижик». Аналогичные меры, очевидно, предпринимает второй по размеру ритейлер «Магнит» в части развития «жестких дискаунтеров» «Магнит – Моя цена» [12]. Очевидно, в ближайшие месяцы

такие тенденции сохранятся. Не исключен вариант и сокращения общего числа магазинов крупнейших сетей, с освобождением торговых площадей до 40% от ныне используемых [12].

Выводы

Обобщая полученные результаты, можно сделать определенные выводы.

Розничная торговая сеть – это группа магазинов (два или более), объединенных под общим брендом, имеющих централизованное управление и стандартизированные методы ведения бизнеса. Внутри торговой сети товары в одном магазине не отличаются по качеству и цене от товаров в другом магазине. В зависимости от размера (площади), широты и глубины ассортимента, ценовой политики выделяют различные виды магазинов торговых сетей: супермаркет, гипермаркет, дискаунтер, Cash&Carry и др.

В последние годы торговые сети успешно развиваются, так как имеют перед не сетевыми магазинами много преимуществ: заключение выгодных договоров с поставщиками продукции, экономия на рекламе, наличие финансовых ресурсов для проведения исследований и разработок и т.д. Доля оборота розничных торговых сетей в общем объеме оборота розничной торговли в РФ за 2019-2021 гг. выросла на 4,7 п.п. и составила в 2021 г. 38,7%. Ежегодно увеличивалось количество магазинов, принадлежащих к крупнейшим торговым сетям, растет их выручка. Крупнейшими торговыми сетями в РФ по числу магазинов являются Пятерочка, Магнит, Красное&Белое и Бристоль.

В настоящее время в условиях ухудшения политической и экономической ситуации (санкции, инфляция, снижение покупательской способности), усиления конкуренция со стороны новых сервисов и маркетплейсов необходимо, чтобы розничные торговые сети эффективно функционировали и выполняли свои социальные и экономические функции.

Пути развития розничных торговых сетей в России являются: развитие собственных онлайн-каналов продаж, экспресс-доставки, внедрение новых систем ценообразования, основанных на технологиях искусственного интеллекта, использование VR-технологий для обучения персонала, развитие автоматизации, видеоаналитики, использование возобновляемых источников энергии, использование форматов самооб-

служивания. Однако, по последним сведениям отрасль столкнулась со значительными трудностями, которые связаны с ростом цен со стороны поставщиков, санкциями, ухудшением потребительского спроса в связи со снижением реальных доходов населения, ухудшением финансового состояния и сокращением ресурсов для развития. В связи с этим уже сейчас «премиальный» сегмент розничного ритейла будет сокращаться (например, сеть «Перекресток»), а формат «жестких дискаунтеров» («Чижик», «Магнит – Моя цена») заменять традиционные дискаунтеры сетей. Не исключен вариант и общего сокращения количества магазинов крупнейших сетей, высвобождение до 40% торговых площадей, если внешнеполитическая ситуация в ближайшие месяцы кардинально не изменится.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (в ред. от 01.04.2022) // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/.
2. Алтухов П. Л. Теоретические аспекты развития розничных торговых сетей на продовольственном рынке // Вестник Прикамского социального института. 2020. № 3. С. 80-83.
3. Галактионов И. Ритейл в IV квартале 2021. Кто растет быстрее всех // BCS Express. 2022. URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/retail-v-iv-kvartale-2021-kto-rastet-byystree-vsekh>.
4. Гранкина С. В. Современные аспекты стратегий развития розничных торговых сетей // Современные вопросы экономики и управления: сборник научных трудов. Кинель: РИО СГСХА, 2018. С. 59.
5. Розничная торговля // ЕМИСС. 2021. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/40536>.
6. Исследование: десять крупнейших торговых сетей заняли более трети рынка FMCG в России // Ритейлер. 2021. URL: <https://retailer.ru/issledovanie-desjat-krupnejshih-torgovyh-setej-zanjali-bolee-treti-rynka-fmcg-v-rossii/>.
7. Майорова Е.А. Анализ развития сетевой торговли в регионах России // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. № 8. С. 216-218.
8. Продуктовые торговые сети России по числу магазинов в 2020 // EcomHub. 2021. URL: <https://ecomhub.ru/food-retail-russia-top/>.
9. Продуктовый ритейл в России // Геоматрикс-Ритейл. 2021. URL: https://geomatrix-retail.com/expansion_food_retail_russia_2010_2021/?lang=ru.
10. Решетняк Е.К. Крупнейшие сетевые ритейлеры: вчера, сегодня, завтра // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 3 С. 102-104.
11. Торговля в России 2021 // Росстат. 2021. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Torgov_2021.pdf.
12. Щуренков Н., Андрианова Д. Розница отстает в развитии. Ритейлеры откажутся от открытия новых магазинов // Коммерсантъ. 2022. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5315753>.

УДК 332.1

Н. И. Морщинина

Севастопольский филиал РЭУ имени Г.В. Плеханова, Севастополь,
e-mail: Sirnik35@mail.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ЭКОСИСТЕМ В СФЕРЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Ключевые слова: Экосистема в сфере жилья, эффективность предпринимательских экосистем, резиденты экосистемы, ценность услуги, валентность экосистемы.

Автор публикации, исследуя функционирование и развитие экосистем на российском рынке жилой недвижимости, осуществил попытку группировки потенциальных резидентов экосистем в отдельные категории. Тем самым подчеркивая, что экосистемы в сфере жилья формируются под воздействием расширения горизонтальных и вертикальных связей, то есть углубляя предоставляемые сервисы как по основным услугам операций с жильем, так и по сопутствующим или текущим жилищным услугам, и усиливая свои конкурентные позиции благодаря увеличению количества поставщиков услуг на платформе. Также автором проведен анализ дифференции резидентов предпринимательской экосистемы в сфере жилой недвижимости путем разделения их интересов, сведенных в единую схему эффективного их взаимодействия. В исследовании проведена оценка ценности оказываемых услуг на платформе экосистемы путем расчета сводного комплексного показателя, сформированного на основе авторской методики.

N. I. Morschinina

Sevastopol Branch of Plekhanov Russian University of Economics, Sevastopol,
e-mail: Sirnik35@mail.ru

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEMS IN THE FIELD OF RESIDENTIAL REAL ESTATE

Keywords: Ecosystem in the field of housing, the effectiveness of entrepreneurial ecosystems, ecosystem residents, the value of the service, the valence of the ecosystem.

The author of the publication, investigating the functioning and development of ecosystems in the Russian residential real estate market, made an attempt to group potential residents of ecosystems into separate categories. Thereby emphasizing that ecosystems in the housing sector are formed under the influence of the expansion of horizontal and vertical links, that is, deepening the services provided both for the main services of housing transactions, and for related or current housing services, and strengthening their competitive positions by increasing the number of service providers on the platform. The author also analyzes the differentiation of residents of the entrepreneurial ecosystem in the field of residential real estate by separating their interests, combined into a single scheme of their effective interaction. The study assessed the value of the services provided on the ecosystem platform by calculating a consolidated complex indicator formed on the basis of the author's methodology.

Современная гибридизация платформенных отношений на рынке недвижимости вступила в активную стадию. Акторы сферы недвижимости активно усиливают свои конкурентные позиции благодаря переходу на цифровой формат взаимодействия друг с другом и с клиентами. Важнейшей задачей на современном этапе развития кооперационных взаимосвязей резидентов экосистем является оценка их экономической эффективности. Экономическая оценка эффективности выступает в виде смешанного

показателя, рассчитываемого, во-первых, в форме монетизации предоставления оказываемых услуг, во-вторых, в виде оценки ценности по ряду критериев, выступающих качественной характеристикой услуги. Таким образом, создается единый формат анализа предоставления предпринимательским сообществом, объединенным в одну из экосистем, востребованной, качественной и своевременной услуги в сфере жилья. Многогранность рынка недвижимости, сложность проведения операций на нем,

специфичность услуг данного сектора создают обоснованные предпосылки для разработки общих норм и правил оценки оказываемых услуг. А предпринимательские инициативы по вхождению в резиденты экосистем не оставляют выбора научному сообществу, кроме как структурировать и систематизировать общие подходы к оценке эффективности взаимодействия бизнес-единиц и оказания услуг ими на рынке жилой недвижимости.

Актуальность данного исследования. Охват российского рынка жилой недвижимости цифровыми экосистемами увеличивается с каждым днем. Появление растущего количества созданных и функционирующих платформ формирует запрос на создание и применение единой комплексной оценки эффективности оказываемых услуг резидентами экосистем в сфере жилья. Данная методика позволит давать оценку отдельным стейкхолдерам экосистемы, а также самой экосистеме, в целом, отражая уровень ее конкурентоспособности по сравнению с подобными.

Целью данной статьи является разработка методики оценки эффективности функционирования предпринимательских экосистем в сфере жилья. На настоящий момент общей методики экономической оценки эффективности развития экосистем не существует. Детальная структуризация субъектной структуры предпринимательской экосистемы на рынке жилой недвижимости путем дифференциации резидентов экосистемы по их интересам позволит выработать единую систему экономических показателей, применяемых в научной среде.

Научная новизна статьи заключается в разработке и апробации авторской методики оценки эффективности взаимодействия резидентов экосистемы путем расчета сводного комплексного агрегированного показателя оказываемых услуг, содержащего набор критериальных принципов оценки корзины предпочтений потребителей в сфере жилой недвижимости. Автором применен термин «эффект валентности экосистемы», заключающийся в описании поэтапного расчета показателей оценки эффективности предпринимательских экосистем на рынке жилой недвижимости.

Современный этап развития общества отмечается переходом на цифровой формат всех экономических и социальных сфер

экономики, тем самым, порождая потребность в развитии информационной инфраструктуры. Субъекты предпринимательства переходят к активной стадии освоения новых подходов ведения бизнеса. Отраслевые особенности развития предпринимательства имеют свои уникальные характеристики. Так, на рынке жилой недвижимости традиционная форма совершения сделок замещается онлайн форматом, меняя схему конкурентных отношений, бизнес пространство и создавая единое ценностное предложение для потребителя. Предпринимательские единицы в целях динамичного развития переходят на цифровые бизнес-модели своей деятельности, создавая новые или трансформируя имеющиеся. Таким образом, развивая конкурентный потенциал предпринимательской деятельности в сфере жилой недвижимости, фирмы стремятся освоить новые методы ведения бизнеса в рамках цифровой бизнес-модели – экосистемы. Принципы функционирования предпринимательской экосистемы в сфере жилья сводятся к нескольким основным векторам: сформировать собственную экосистему или присоединиться в качестве партнера к одной или нескольким экосистемам. Как уже отмечалось автором [1, с. 1745-1758], предпринимательская экосистема представляет собой некую структуру, которая объединяет разных участников предпринимательской деятельности, создающих ценностные предложения для максимального охвата привычек и предпочтений потребителя, тем самым, развивая свой предпринимательский потенциал посредством кооперации бывших конкурентов, их взаимного сотрудничества и дополнения в создании линейки сервисов на единой платформе. Автором ранее приводились примеры функционирования экосистем на рынке жилой недвижимости, такие как ВТБ и Сбербанк [2, с. 1515-1528], которые отошли от традиционной модели ведения бизнеса, и создали свои «открытые» экосистемы, охватывающие не только финансовые операции, но консалтинговый и сервисный аспекты, а также направления розничной торговли, электронной коммерции, интернета и медиа, телекома и связи, жилья и коммунальных услуг, транспорта и логистики.

Драйвером развития современной цифровой экономики выступает процесс функционирования субъектов предпринимательства

в рамках новой бизнес-модели, где сфокусированы базовые составляющие стартапов и успешный опыт, возможный успех и потенциальный риск, а также инфраструктурные элементы: мобильный интернет, облачные вычисления, виртуальная реальность и др. Бизнес-модель принято разделять на два блока: первый блок отвечает за набор ценностей, которые создаются для потребителя, то есть анализируется потенциальная монетизация созданных линейек сервисов и ценностей, реализация которых принесет прибыль компаниям; второй блок отражает способ создания этих ценностных предложений, то есть анализируются операционные процессы, исполнители процессов, их зоны ответственности и иерархия. Как и у любого бизнеса, так и перед цифровой бизнес-моделью стоит задача – достижение максимальной прибыли.

Анализ ключевых элементов функционирования экосистемы, как новой бизнес-модели на рынке жилой недвижимости позволил разработать методику оценки ее эффективности. Известно, что объект жилой недвижимости обладает многообразием свойств, таких как физическая составляющая, экономическое благо, социальное удовлетворение и правовую регистрацию. Единство указанных свойств не исключает привилегию любого из представленных как основного. В этой связи целесообразно

рассматривать эффективность функционирования экосистемы как с позиции создания ценности и получения потенциальных выгод для бизнес-единиц, так и с позиции удовлетворения предпочтений с позиции конечного потребителя [3, с. 908-912].

Субъектный состав предпринимательских единиц, участвующих в формировании цепочки ценностей в рамках одной экосистемы или одного бренда для приобретателя жилья был подробно рассмотрен нами ранее. Так, среди основных резидентов экосистемы в сфере жилой недвижимости выделяют (рис.1):

- финансовый сектор – инвестиции, кредиты, ипотека;
- девелоперские, проектные, строительные компании – строительство, ремонт;
- государственные информационные ресурсы – оформление сделок;
- другие резиденты экосистемы – сопутствующие услуги – текущее обслуживание.

Субъектный состав приобретателей объектов жилья может подразделяться в зависимости от целей совершения сделки [4, с. 311-314]:

- выбор экономичного жилья;
- выбор загородного жилья;
- переезд;
- приобретение с целью перепродажи;
- дизайн квартиры;
- ландшафтные работы и др.

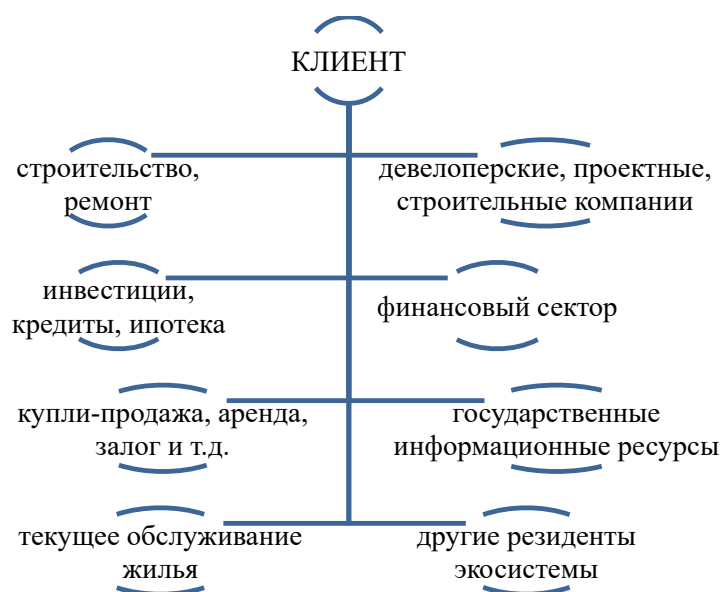


Рис. 1. Потенциальные резиденты экосистемы
(составлено автором)

Исходя из первичных предпочтений клиента, может формироваться потенциальный круг резидентов экосистемы, и чем выше запросы клиента к выбору объекта жилья, его качеству, набору сопутствующих услуг, тем шире круг предпринимательских единиц, оказывающих эти услуги на единой платформе. При этом, зачастую, обращаясь по вопросу жилья на какую-либо экосистемную платформу и заключив договор о сотрудничестве, клиент гарантированно получает персональную выгоду на услуги и работы резидентов платформы (до 50% кэшбека). Таким образом, эффективность и целесообразность сотрудничества клиента с участниками экосистемы в сфере жилья очевидна.

Анализ заинтересованности резидентов экосистемы в вопросах кооперации своих интересов показал, что любой участник экосистемы, принимая правила и условия лидирующей организации, должен быть готов производить работы или оказывать услуги со скидкой, которая будет являться платой за возможность работать под определенным брендом экосистемы. С другой стороны, лидирующая организация получает компенсацию за организацию интересов стейкхолдеров и их объединение на своей платформе с целью максимального удовлетворения интересов потребителя.

Таким образом, эффективность взаимодействия разноуровневых резидентов

и клиентов сферы жилья на одной платформе вполне очевидна, однако, для полной ее оценки необходимо сгруппировать ряд показателей, доказывающих экономическую оценку взаимодействия и взаимной выгоды платформенных отношений на рынке жилой недвижимости [5, с. 1062-1066].

Процедура экономической оценки эффективности взаимодействия резидентов экосистемы с объектами жилой недвижимости включает следующие блоки, представленные на рисунке 2:

1. Идентификация запросов на объект и услуги экосистемы;
2. Расчет их экономической ценности;
3. Определение выгод получателя;
4. Формирование алгоритма платежей (компенсации).

Первый блок из представленного алгоритма является основным. При этом следует отметить, что предпринимательские субъекты экосистемы направлены на формирование сервисов, то есть на создание комплекса услуг для удовлетворения потребности потребителя сектора жилой недвижимости. Но как известно, услугу любого формата оценить объективно крайне сложно, поэтому автором предлагается авторская методика расчета экономической ценности предоставляемых экосистемами услуг на рынке жилой недвижимости.



Рис. 2. Экономическая оценка эффективности взаимодействия резидентов экосистемы (составлено автором)

Система расчета ценности оказываемых услуг в сфере жилой недвижимости состоит из следующих принципов [6, с. 33-42]:

- агрегированности (многогранность услуги с позиции психоэмоциональной, физической и правовой характеристик);
- неделимости и целостности (единый комплекс сервисов при сделке с объектом жилой недвижимости);
- своевременности (оказание услуги в установленные и согласованные сроки);
- ожидаемости (соответствие потенциальных и обещаемых услуг фактическим – по качеству, объему, срокам, цене и т.д.);
- доступности (открытость и прозрачность всех сервисов экосистемы).

Анализ перечисленных принципов показал, что существует необходимость их объединения в сводный комплексный агрегированный показатель, где каждому критерию присваивается свой весовой коэффициент, сформированный в соответствии со шкалой важности (1 – менее важно, 10 – наиболее важно) и первостепенности для потребителя. Набор принципов и соответствующие сервисные услуги были предоставлены группе граждан РФ

(экспертов) от 25-ти до 50-ти лет в виде выбора индивидуального запроса на потребность в сфере жилой недвижимости [7, с. 3019-3028]. По итогам анкетирования составлена сводная таблица с результатами (табл. 1).

Таким образом, предоставляется возможность из десяти предлагаемых сервисных услуг выбрать наиболее востребованные и значимые, а именно распределить их в формате возрастания по важности (50 баллов – максимум):

1. Покупка и продажа объектов жилой недвижимости – 50 баллов;
2. Помощь в кредитовании объектов жилой недвижимости – 46 баллов;
3. Работы и услуги с кэшбеком на платформе экосистемы – 44 балла;
4. Оформление сделок с объектами жилой недвижимости – 41 балл;
5. Текущее обслуживание жилья – 40 баллов;
6. Ремонт жилья – 33 балла;
7. Строительство жилья – 26 баллов;
8. Юридические услуги – 16 баллов;
9. Ландшафтные работы – 15 баллов;
10. Дизайн – 14 баллов.

Таблица 1

Критерии формирования корзины предпочтений на рынке жилой недвижимости в рамках экосистемы

№	Сервисная услуга	Набор принципов для оценки (баллы)					Сумма
		Агрегированность (А)	Неделимость (Н)	Своевременность (С)	Ожидаемость (О)	Доступность (Д)	
1	Покупка и продажа	10	10	10	10	10	50
2	Строительство	1	3	8	9	5	26
3	Оформление сделок	9	10	7	5	10	41
4	Услуги юриста	2	1	3	6	4	16
5	Ремонт	7	2	9	8	7	33
6	Дизайн	5	4	1	3	1	14
7	Ландшафтные работы	3	1	4	5	2	15
8	Текущее обслуживание	8	10	6	9	7	40
9	Помощь в кредитовании	8	9	10	10	9	46
10	Работы и услуги с кэшбеком	10	8	7	10	9	44
Итого 10 ед.		63	58	65	75	64	-

Составлено автором

Также можно провести анализ сервисной услуги на платформе экосистемы [8, с. 14-24] в сфере жилья по совокупности набора принципов при оценке корзины предпочтений (100 баллов – максимум), а именно:

1. Ожидаемость – 75 баллов;
2. Своевременность – 65 баллов;
3. Доступность – 64 балла;
4. Агрегированность – 63 балла;
5. Неделимость – 58 баллов.

Соответственно, объединив критерии оценки, получаем формулу расчета сводного комплексного агрегированного показателя экосистемной услуги на рынке жилой недвижимости:

$$\Sigma_{\text{эц}} = A_{(1-10)} + H_{(1-10)} + C_{(1-10)} + O_{(1-10)} + D_{(1-10)}, \quad (1)$$

где $\Sigma_{\text{эц}}$ – Оценка экономической ценности услуги на платформе экосистемы;

$A_{(1-10)}$ – Шкала агрегированности услуги;

$H_{(1-10)}$ – Шкала неделимости услуги;

$C_{(1-10)}$ – Шкала своевременности услуги;

$O_{(1-10)}$ – Шкала ожидаемости услуги;

$D_{(1-10)}$ – Шкала доступности услуги.

Таким образом, данный показатель (сводный комплексный агрегированный показатель) способен не только сформировать денежную оценку экономической ценности услуг, но и отразить уровень конкурентоспособности по сравнению с другими экосистемами, предлагающими подобный спектр услуг на рынке жилой недвижимости [9, с. 141-144]. По результатам анализа, наиболее востребованной услугой в сфере жилья является запрос на «покупку/продажу» объекта жилой недвижимости, а по результатам анализа ценности услуги лидирует принцип «ожидаемость» – соответствие потенциальных и обещаемых услуг фактическим – по качеству, объему, срокам, цене и т.д. Следовательно, расширяя круг резидентов данной экосистемы по ее вертикали, то есть по вопросам предложения и сопровождения сделок купли-продажи с объектами жилой недвижимости, будет происходить повышение уровня конкурентоспособности (по шкале принципов) и резидентов и экосистемы, в целом, по сравнению с подобными экосистемами [10, с. 1065-1076]. Напомним, что совокупность удовлетворенности потребителей оказанными услугами напрямую влияет на экономический потенциал развития и расширения предпринимательских экосистем на рынке жилой недвижимости. Таким образом, использование ранее изложенного авторского показателя расчета ценности эко-

системной услуги позволит сформировать четкую оценку предоставления конкретной услуги конкретным резидентом данной экосистемы, тем самым формируя их рейтинг наиболее конкурентоспособных и значимых как для экосистемы, в целом, так и для конечного потребителя [11].

Дальнейший анализ экономической оценки эффективности взаимодействия резидентов экосистемы (рис.2) показал, что второй блок указанной схемы тесно пересекается с предыдущим и последующим блоками. А именно на основе проведенного расчета экономической ценности услуги определяется выгода получателя путем дифференциации услуг, оказываемых резидентами экосистемы, в частности, выделяется финансовый блок, подразумевающий финансовую поддержку/возможность либо приобретения жилья, либо проведения ремонта, либо нового строительства объекта жилой недвижимости и т.д. Вторым блоком в указанной схеме также является важнейшим среди выделенных этапов формирования ценности услуги. Так, потребитель имея запрос на изменение жилищных условий, но не имея финансовой возможности, сможет стать лишь потенциальным клиентом экосистемы. Именно переход из потенциального в действительного клиента и осуществляется благодаря поддержке финансовых институтов, оказывающих кредитование/инвестирование объектов жилищного сектора.

Третьим блоком в схеме взаимодействия резидентов экосистемы выступает формирование алгоритма платежей со стороны потребителя услуги (компенсации – со стороны поставщика услуги). Этот этап является не менее важным среди предыдущих, ведь своевременность оплаты за предоставленные услуги, ее полнота являются оперативной экономической целью каждого поставщика услуг – резидента экосистемы.

Таким образом, анализ эффективности предпринимательских экосистем на рынке жилой недвижимости показал целесообразность формирования ценности оказываемых услуг через призму оценки резидентов данной экосистемы по ряду критериев, имеющих весовые коэффициенты, сведенные в сводный комплексный агрегированный показатель. Ранее в исследовании было отмечено, что все стейкхолдеры экосистемы представляют собой вертикальную ось экосистемы, а ее расширение по вертикали и горизонтали – это основа динамичного разви-

тия цифровых услуг на платформе. В этой связи, автором произведена попытка дифференциации предоставляемых услуг в рамках экосистемы с их разбивкой на блоки по этапам осуществления операций на рынке жилья и по уровню востребованности запросов на сервисные услуги, сопровождающие сделки с объектами жилой недвижимости [12, с. 1–10].

Предлагаемый алгоритм оценки эффективности функционирования экосистем в сфере жилой недвижимости целесообразно дополнить анализом самой модели предпринимательской экосистемы на рынке жилья. Так, существует несколько позиций рассмотрения экосистемы в сфере жилой недвижимости, часть из них уже была рассмотрена ранее в исследовании, а другая часть – нет:

1. Экосистема как взаимосвязь резидентов – бизнес-единицы, взаимодействующие с лидирующей организацией на определенных условиях и прямо или косвенно формирующие «цепочку ценностей», в том числе клиенты;

2. Marketplace – «бесшовная» платформа, на которой предлагаются сформированные продукты, услуги и работы, покрывающие максимально широкий спектр клиентских запросов (потребность в жилье и сопутствующие профили);

3. Лидирующая саморазвивающаяся организация – организация, имеющая цель – расширение горизонтальных и вертикальных связей при одновременном использовании инновационных разработок и стартапов, объединенных в один «живой организм».

Ранее в исследовании были подробно рассмотрены первые две характеристики, а именно, взаимодействие участников экосистемы и набор сервисов, предоставляемых ею. Третий взгляд на экосистему представляет собой общий подход к ее анализу, то есть как к организации, которая развивается по типу саморазвития или самосовершенствования, то есть улучшения предпринимательского климата при одновременном успешном удовлетворении потребностей клиентов [13, с. 284–307].

Далее проведем оценку преимуществ и недостатков (соответствий и несоответствий) трансформации концептуальных характеристик субъектно-объектной структуры рынка жилой недвижимости (табл. 2).

Результаты анализа характеристик развития вертикальных и горизонтальных связей на рынке жилья свидетельствуют о глубоком процессе перехода его качественных характеристик от традиционных, которые были актуальны еще «вчера», к слаженной кооперации предпринимательских инициатив, объединенных на единой платформе, слитые в синергетический эффект для всех участников экосистемы. Так преимуществами в рамках экосистемного подхода выступают:

- для клиентов – «принцип одного окна», «бесшовность» удовлетворения запроса;
- для резидентов – увеличение объема прибыли, что выступает главной целью любой коммерческой деятельности;
- для лидирующей организации – безрисковый доход при расширении комплексного предложения по запросам на товары, услуги и работы с объектами жилья.

Таблица 2

Концептуальные характеристики трансформации рынка жилой недвижимости

№ п/п	Классический подход	Цифровой подход	Экосистемный подход
1	Разовое взаимодействие с клиентом при непосредственной встрече в офисе	Взаимодействие с клиентом через цифровые каналы (без посещения офиса)	Формирование линейки «единой ценности» по принципу бесшовности приобретения
2	Отсутствие общей автоматизированной базы клиентов и объектов продажи/сдачи/строительства	Цифровые E2E- процессы	Применение Life-style маркетинга для формирования образа жизни клиента
3	Традиционная организация процесса сопровождения сделки	Платформенная гибкость к изменениям	Кооперация резидентов экосистемы
4	Типичный уровень подхода к клиенту/отсутствие индивидуального подхода	Аналитическая работа по предпочтениям клиентов	Эффект синергии для клиента, резидентов и самой экосистемы

Составлено автором.

Характеризуя лидирующую организацию, которая напрямую заинтересована в своем самосовершенствовании и создании комфортных условий для существующих резидентов / привлечения новых, необходимо выделить критерии ее успешного развития, к которым можно отнести:

- прогрессивное масштабирование клиентской базы при соблюдении доверительных отношений с каждым клиентом;
- использование «открытой» модели функционирования при адаптации модульной системы управления бизнес-единиц;
- стопроцентное сохранение персональной информации клиентов при эффективном использовании ее внутри системы;
- усиление конкурентных преимуществ своего бренда при сохранении позитивного восприятия организации на рынке.

На современном этапе развития можно выделить несколько основных лидирующих отраслевых секторов, заявляющих запрос на создание и ведение своего бизнеса в рамках экосистемы [14]. К ним относятся: финансовые институты, крупные операторы связи и технологические компании. Однако, следует отметить группу потенциальных секторальных организаций, которые могли бы создать экосистему, охватывающую рынок жилой недвижимости, это: девелоперские компании, туроператоры, торговые сети, автодилеры, индустрия развлечений и другие. Анализируя потенциал развития экосистем на рынке жилой недвижимости в условиях высокой нестабильности политических и экономических факторов, можно уверенно утверждать, что набирающая обороты кооперация разноуровневых бизнес-единиц приведет к желаемому успеху. Так, недавно сформированные и динамично развивающиеся экосистемы, такие как «Метр квадратный», «Жизнь недвижимости» и др. указывают курс будущего качественного изменения образа жизни со стороны потребителей и успешного расширения линейки сервисов при создании «единой ценности» – для резидентов экосистемы [15, с. 41–50]. Таким образом, проведенная в исследовании оценка эффективности предпринимательских экосистем в сфере жилья затронула не только анализ интересов стейкхолдеров платформы, но и анализ потребностей целевого клиентского сегмента, а также обзор ключевых компетентностных характеристик лидирующей организации при сравнении с классической моделью ведения бизнеса [16, с. 16–28].

Глубокий анализ субъектно-объектных отношений участников экосистемы позволил сформулировать обобщающий показатель, отражающий эффективность функционирования экосистемы. В исследовании предлагается использовать термин «валентность экосистемы» – эффект относительно уровня взаимодействия резидентов экосистемы и ее клиентов (суммарный показатель). Данный показатель показывает уровень набранных баллов по каждой сервисной услуге и по каждому резиденту (формула 1), реализующему данную услугу, сведенных в горизонтальную и вертикальную ветви экосистемы [17, с. 601–614]. Таким образом, эффект валентности заключается в том, что, чем шире представлена сеть вертикальных и горизонтальных связей экосистемы, чем глубже представлены линейки сервисов, тем выше ценность предоставляемых услуг, как в экономическом, так и в качественном отношении. Таким образом, анализируя эффект валентности по каждой экосистеме на рынке жилой недвижимости можно видеть реальный уровень ее конкурентоспособности, что является ключевым фактором эффективности ее развития и входа на ее платформу поставщиков товаров, услуг, работ [18, с. 45–56].

Современные научное и предпринимательское сообщества активно исследуют предпринимательские экосистемы в различных секторах экономики. Существует многообразие характеристик, принципов и факторов развития экосистем многих авторов. Однако для оценки эффективности функционирования предпринимательских экосистем до сих пор не внедрен в практику ни один общий сводный показатель, который бы наряду с оценкой экономической эффективности резидентов экосистемы, показывал общий рейтинг ее среди других, то есть отражал бы уровень конкурентоспособности предпринимательской экосистемы на рынке жилой недвижимости.

В исследовании доказана важность и необходимость применения оценки эффективности функционирования предпринимательских экосистем на рынке жилой недвижимости. Автором предлагается методика расчета «эффекта валентности экосистемы» путем описания алгоритма расчета показателей с присвоением им балльной шкалы, то есть весовых коэффициентов каждой сервисной услуге из «цепочки ценности» и каждому резиденту, формирующему данную «цепочку».

Таким образом, суммируя баллы по вертикали и горизонтали экосистемы, получаем коэффициент, который при сравнительном анализе с параллельными экосистемами будет отражать реальный уровень ее конкурентоспособности. Именно высокий уровень по-

казателя конкурентоспособности экосистемы на рынке жилой недвижимости выступает индикатором и ключевым фактором успеха, воспринимаемый как сигнал к сотрудничеству как со стороны поставщиков товаров, услуг, работ так и со стороны клиентов.

Библиографический список

1. Морщина Н.И. Экосистемность как глобальный тренд на рынке недвижимости // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Т. 11. № 7. С. 1745-1758.
2. Морщина Н.И. Основы предпринимательской экосистемы в сфере жилой недвижимости // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Т. 11. №6. С. 1515-1528.
3. Нехайчук Д.В., Морщина Н.И., Акинина Л.Н., Туманова Е.А. О некоторых аспектах антикризисного управления на предприятиях строительной сферы // Экономика и предпринимательство. 2020. № 11 (124). С. 908-912.
4. Нехайчук Д.В., Нехайчук Ю.С., Морщина Н.И., Процай А.Ф. О некоторых вопросах развития рынка строительства жилой недвижимости в крымском регионе // Экономика и предпринимательство. 2020. № 11 (124). С. 311-314.
5. Нехайчук Д.В., Морщина Н.И., Дзина М.А., Карлова А.И. Теоретические основы управления бизнес-процессами на предприятиях строительной отрасли // Экономика и предпринимательство. 2020. № 10 (123). С. 1062-1066.
6. Панкратов Е.П., Морщина Н.И., Храброва Н.И. Роль капитального строительства в реализации кластерных инициатив на территории крымского полуострова // Экономика строительства. 2020. № 2 (62). С. 33-42.
7. Морщина Н.И. Трансформация рынка жилой недвижимости в эпоху экосистем // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Том 11. № 12. С. 3019-3028.
8. Панкратов Е.П., Морщина Н.И. О развитии предпринимательской деятельности на рынке жилищного строительства // Экономика строительства. 2020. № 6 (66). С. 14-24.
9. Храброва Н.И., Хатикова З.В., Морщина Н.И. Анализ туристско-рекреационного потенциала приоритетного инвестиционного проекта развития района Балаклавской бухты // Экономика строительства и природопользования. 2020. № 4 (77). С. 141-144.
10. Морщина Н.И. Характеристика научных подходов к исследованию предпринимательской экосистемы // Экономика, предпринимательство и право. 2022. Т. 12. № 3. С. 1065-1076.
11. Полховская Т.Ю. Региональные экосистемы финансирования недвижимости // Вестник евразийской науки. 2019. №6. С. 46.
12. Bertalanffy L. von. General System Theory // General Systems. 1956. Vol. I. P. 1–10.
13. Tansley A.G. The use and abuse of vegetational concepts and terms. Ecology. 1935. № 16(3). P. 284-307.
14. Moore J. The Death of Competition: Leadership and strategy in the age of business ecosystems. New York: Harper Business, 1996. 320 p.
15. Isenberg D.J. How to start an entrepreneurial revolution. Harvard Business Review. June. 2010. P. 41-50.
16. Раменская Л.А. Применение концепции экосистем в экономико-управленческих исследованиях // Управленец. 2020. № 4. С. 16-28.
17. Мажитова С.К., Джазыкбаева Б.К., Денисов И.В., Положишникова М.А., Петренко Е.С. Менеджмент предпринимательской деятельности: «экосистема» как новое представление экономических отношений // Экономика, предпринимательство и право. 2020. № 3. С. 601-614.
18. Денисов И.В., Положишникова М.А., Куттыбаева Н.Б., Петренко Е.С. Цифровые предпринимательские экосистемы: бизнес платформы как средство повышения эффективности // Вопросы инновационной экономики. 2020. № 1. С. 45-56.

УДК 338.467

Д. В. Нехайчук

Севастопольский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Севастополь,
e-mail: dimchikn@mail.ru

А. В. Оголихина

Севастопольский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Севастополь,
e-mail: novikova.nastia@bk.ru

Ю. А. Герасина

Севастопольский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Севастополь,
e-mail: yuliya25.06@mail.ru

В. В. Воловский

Севастопольский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Севастополь,
e-mail: vlad@asd123.net

УСЛУГИ СУБЪЕКТОВ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА: ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: организации индустрии гостеприимства, поведенческая экономика, потребители, продукты и услуги, методические основы, подталкивание, ментальное пространство, менеджмент, оценка, диагностика, количественные показатели.

В статье рассмотрены инструменты и методы поведенческой экономики с целью выявления, оценки и диагностики факторов и составляющих поведения потребителей услуг туристических компаний. Доказано что известные теории можно применять и к работникам предприятий, но и для них, и в отношении потребителей необходимо соблюдать правила безопасности и сохранение интересов, улучшения обслуживания и условий работы. Предложено использовать и традиционные инструменты экономики, менеджмента и маркетинга туристических предприятий и организаций. В результате были обнаружены факторы, влияющие на поведение потребителей туристических продуктов и услуг; осуществлено их группирование. Определены составляющие поведения и типы потребителей. Представлены алгоритм и процессы их практического внедрения. Выявлена проблема разработка и использования количественных методов и показателей измерения их эффективности именно через иррациональность предмета исследования и измерений. Среди наиболее распространенных предложено выделить время или сроки внедрения и применения; стоимость технологий по сравнению с приростом объемов доходов, продаж, количества постоянных клиентов и случаев лояльности; экономией в результате применения по сравнению с другими технологиями.

D. V. Nekhaychuk

Sevastopol Branch of Plekhanov Russian University of Economics, Sevastopol,
e-mail: dimchikn@mail.ru

A. V. Ogolikhina

Sevastopol Branch of Plekhanov Russian University of Economics, Sevastopol,
e-mail: novikova.nastia@bk.ru

Yu. A. Gerasina

Sevastopol Branch of Plekhanov Russian University of Economics, Sevastopol,
e-mail: yuliya25.06@mail.ru

V. V. Volovsky

Sevastopol Branch of Plekhanov Russian University of Economics, Sevastopol,
e-mail: vlad@asd123.net

SERVICES OF SUBJECTS OF THE HOSPITALITY INDUSTRY: CONSUMER BEHAVIOR IN MODERN CONDITIONS

Keywords: hospitality industry organizations, behavioral economics, consumers, products and services, methodological foundations, pushing, mental space, management, assessment, diagnostics, quantitative indicators.

The article discusses the tools and methods of behavioral economics in order to identify, evaluate and diagnose the factors and components of the behavior of consumers of services of travel companies. It has been proven that known theories can be applied to employees of enterprises, but both for them and for consumers, it is necessary to comply with safety rules and preserve interests, improve service and working conditions. It is proposed to use traditional tools of economics, management and marketing of tourism enterprises and organizations. As a result, factors were found that influence the behavior of consumers of tourism products and services; grouped them. The components of behavior and types of consumers are determined. The algorithm and processes of their practical implementation are presented. The problem of development and use of quantitative methods and indicators for measuring their effectiveness is revealed precisely through the irrationality of the subject of research and measurements. Among the most common, it is proposed to highlight the time or timing of implementation and application; the cost of technology compared to the increase in revenues, sales, the number of regular customers and loyalty cases; savings as a result of application in comparison with other technologies.

Развитие глобализации и ее влияние на все сферы жизнедеятельности людей, стремительное распространение цифровых технологий и использование ресурсов всемирной глобальной сети для принятия и принятия решений для покупки товаров и услуг влекут существенные изменения в поведении потребителей, особенно на уровне организаций индустрии гостеприимства. Поэтому решение проблем оценки, диагностики и прогнозирования потребительского поведения и его изменений приобретает чрезвычайную актуальность, теоретическую и практическую значимость.

Сегодня вопросы развития компаний индустрии гостеприимства, изучаются ведущими зарубежными и отечественными учеными, такими как Агасиева М.Н., Акавова Г.К., Бобозода А.О. Буркальцева Д.Д., Гук О.А., Дарибаева А.К., Джалалова Т.Ш., Зюляев Н.А., Исмиева З.М., Казибекова Н.А., Карбетова Ш.Р., Низова Л.М., Оздоева З.Х., Полонкеева Ф.Я., Полякова А.В., Сорокина Е.Н., Шодорова Н.Н.

В их трудах исследуются туристические ресурсы и дестинации; виды и направления туристической деятельности; качество и стандарты туристических услуг; политика маркетинга и технологий продаж; тактического и стратегического управления; обучение персонала.

Целью данного исследования является теоретическое обоснование методических основ оценки и диагностики поведения потребителей услуг туристических предприятий на основе научного аппарата поведенческой экономики.

Современная поведенческая экономика исходит из того, что человек каждый день встает перед трудностями выбора и принятия решений. При этом они часто являются иррациональными и даже ложными. Так, со-

гласно исследованиям, только 80,0% людей принимают рациональные решения.

Огромное значение имеет мониторинг, оценка и предвидение поведения людей и их мотивов. Ведь это позволяет помочь ошибкам и создать ситуации в пользу и потребителям, и предприятиям, и государству. Согласно многолетним наблюдениям, большинство людей, в т.ч. потребителей услуг или клиентов туристических предприятий и организаций выберет, как правило, тот из них, требующий малейших усилий, наименьшего сопротивления или опций по умолчанию (т.е. предлагаемых готовых клише или опций, которые будут действовать и без выбора).

Известно также, что при выборе услуг туристических предприятий потребители руководствуются многими факторами, в частности речь может идти и о стандартных типах поведения, которые демонстрируют люди: сходства (основывается на самоуверенности, иллюзии контроля, предвзятости); наличия (решения принимаются на основе недавно полученной информации или же наиболее отразившейся в памяти); якорей (в основе есть фундаментальные ценности, базовые оценки, восприятие, опыт).

В методологии поведенческой экономики в соответствии с этим важным местом в последние годы начала приобретать теория подталкивания или толчка – это технология побуждения человека принимать те решения, которые отвечают прежде всего его интересам, не ограничивая никоим образом свободу его выбора и не вредя интересам других людей.

В отличие от классической экономической теории, согласно которой все люди принимают рациональные решения, наиболее верные для них; все люди принимают решения с наибольшей выгодой, – поведенческая

экономика пока допускает, что решения могут быть иррациональными и даже не желательными. Поскольку туристический бизнес очень зависит от поведения потребителей, положение об этом должен учитывать менеджмент туристических предприятий при позиционировании своих продуктов и услуг.

Методика внедрения теории подталкивания в практическую деятельность должна опираться на определенные принципы и технологии. Прежде всего, подталкивание должно осуществляться на принципах этичности, гуманности, социальной направленности.

Оно должно опираться на определенные функциональные мероприятия и планы менеджмента и маркетинга. Также, кроме принципов и мер, необходимо использование количественных показателей измерения полученных эффектов или результатов. При этом технологии поведенческой экономики могут быть ориентированы как на клиентов туристических компаний и организаций, так и на персонал. На рисунке представлен алгоритм использования технологий поведенче-

ской экономики в деятельности туристических предприятий и соответствующих количественных показателей и методов оценки их эффективности.

Среди технологий поведенческой экономики в целом и подталкивания в частности наибольшее распространение получили: собственные настройки; опции по умолчанию; напоминание; фрейминга или ограничение определенными рамками. При этом, согласно данным опроса, 19,0% респондентов вообще не нуждаются в подталкивании и принимают решение самостоятельно в любом случае.

Факторами, вызывающими иррациональность в поведении потребителей товаров и услуг, могут быть ментальные привычки и традиции или особенности ментального пространства, в котором они находятся. Также это подсознательно или сознательно созданные человеком определенные рамки или ограничения качества и количества услуг; цены; выгоды; информации, что, в свою очередь, является основанием для применения фрейминга.



Алгоритм внедрения технологий поведенческой экономики в деятельность туристических предприятий и применение количественных методов и показателей их оценки

Другими важными факторами есть чрезмерный оптимизм и самоуверенность; эффект владения (чем больше усилий человек вкладывает в определенные действия, имущество и т.д., тем меньше он способен с ним расстаться, даже при очевидной выгоде; или же экономическая выгода может превышать обычное удовольствие). Речь по поводу факторов может идти и о неприятии потерь (люди больше страдают от возможности что-то потерять, чем приобрести); эффекта статус-кво, возникающего на фоне невнимательности (например, предложение бесплатных услуг на короткий срок может быть продлено на более продолжительное и на платной основе).

Факторами поведенческой экономики являются и определенные психологические типы как работников, так и клиентов туристических организаций и предприятий. Да, есть люди, которые не склонны к выполнению работы, публичности, самовыражению, инициативе. А есть наоборот – чрезвычайно инициативные, трудолюбивые, требующие самовыражения и признания.

Поэтому и к тем и другим нужно применять соответствующие технологии менеджмента и маркетинга и рационального, и иррационального направлений воздействия.

Безусловно, они нуждаются в учете многих других факторов для обеспечения собственной эффективности (сегментов рынка, динамики спроса и предложения, составляющих безопасность, миссии предприятий туризма, их размеров и структуры, направлений деятельности, жизненных циклов и т.д.).

Тем более, в дальнейших разработках требуют количественные показатели оценки и диагностики эффективности использования технологий поведенческой экономики в менеджменте туристических предприятий. Среди них наиболее распространенное значение имеют: общее количество дней, в течение которых применялись технологии поведенческой экономики и давшие положительный результат; общее количество инструментов, вовлеченных в внедрение технологий; уровень эффективности той или иной технологии по поведенческой экономике (объемы затрат по отношению к уровню лояльности к компании; рост продаж услуг и продуктов; сокращение объемов транзакционных затрат и т.п.). Также это уровень сопротивления или сопротивления потребителей и работников к технологиям поведенческой экономики че-

рез соотношение количества лиц, к которым были применены технологии и количества жалоб на их использование.

Наряду с этим в поведенческой экономике есть методы, которые трудно измерить количественными показателями. Так, к эффективным методам экономического поведения людей относятся эмоции, чувства, переживания.

Благодаря эмоциональной памяти положительные формы и результаты экономического поведения закрепляются, а негативные – делают невозможными. Положительные эмоции, хорошее или приподнятое настроение, ощущение радости, праздники стимулируют потребительскую активность. Поэтому для их подкрепления используются разные факторы – зрительные, слуховые, запахи.

Они проявляются из-за эргономики, дизайна помещений продаж или переговоров в туристических фирмах, яркие цвета преимущественно теплой гаммы. Это и бодрящая музыка, приятные запахи свежести, кофе, выпечки и т.п. Также следует иметь в виду, что на мотивацию потребителей приобрести те или иные туристические услуги и продукты определяют их возраст и пол, семейное положение, уровень образования, профессия, социальный статус, доходы и состояние, культурный уровень, стиль жизни, желание по формам и направлению в отдыхе, мода на него.

К этому следует добавить спонтанные решения под влиянием рекламы и брендов, изменений внешней среды, под влиянием друзей, знакомых, работников туристических фирм, других клиентов. Таким образом, перечисленные факторы для осуществления маркетингового воздействия на них удобно объединить в психологически личностные, социально-экономические, культурные и ментальные, ситуационного воздействия. Как и в традиционной экономике и принятии рациональных решений потребителей, относительно иррациональных решений менеджмент туристических предприятий должен четко понимать содержание процесса принятия решений покупателями их услуг и продуктов. Процесс включает в себя осознание потребности в отдыхе; сбор информации о его направлениях, ценах, специфике; анализ преимуществ и недостатков предложения или его вариантов; принятие решения о покупке и реакции на приобретение (удовлетворение или разочарование).

Как правило, довольный покупатель в большинстве случаев еще вернется в данное туристическое предприятие, может стать его живой рекламой, рекомендовать другим покупателям и даже стать постоянным клиентом. Поэтому современные менеджеры и маркетологи на основе знаний поведенческой экономики и психологии потребителей; содержания и этапов процесса принятия решений; факторов влияния на экономическое поведение на основе достижений современного маркетинга, экономики туризма, психологии и других наук средствами программирования могут создавать модели экономического поведения, прогнозировать его в зависимости от учитываемых факторов и оценки их веса и получать необходимые результаты.

Те или иные модели позволяют привлекать и подходящие инструменты для их реализации. Речь идет о товарной политике; ценовые инструменты; методы коммуникаций; продвижение услуг и товаров и сбытовую политику. Однако поведение потребителей туристических услуг не является статической категорией.

Она постоянно меняется под влиянием самых разных факторов. Поэтому причины конфигураций, динамику рынка туристических рынков, интернациональную обстановку и внутреннюю ситуацию нужно учесть в моделях, прогнозах, маркетинговых и управленческих решениях туристских компаний. Следует иметь в виду и риски и факторы неопределенности в поведении потребителей, рациональном и иррациональном, которые не всегда можно учесть и снижающие достоверность моделей, а значит, и коммерческий успех туристических предприятий. Необходимо отметить, что знание и учет факторов, процессов, моделей поведенческой экономики, психологических типов потребителей и работников должно быть направлено не только на рост доходов туристических предприятий.

Оно априори предполагает выполнение социальных функций по обеспечению лучших условий для туризма и отдыха потребителей; их комфорта при совершении покупки и организации; приобретение впечатлений, восстановление сил, оздоровление. Также эта деятельность направлена на всестороннее и гармоничное развитие рынка туристических услуг с учетом продуктовых инноваций, цифровых и онлайн-возможностей при соблюдении повышенных мер

безопасности для потребителей. В настоящее время поведенческая экономика должна опираться на всестороннюю защиту прав потребителей.

Он подразумевает гарантии страхования; возможности отказа от туров и возврата средств; предложения компенсации или бонусы от предприятия за созданные неудобства и т.д. Согласно тому числу и количественным показателям о поведении потребителей туристические предприятия регламентируют свою деятельность на рынке туристических услуг, корректируют и изменяют ее. Это также в значительной степени помогает повысить их эффективность и конкурентоспособность.

Итак, важную роль в формировании спроса на услуги и продукты туристических предприятий играют не только рациональные решения, изучаемые и оцениваемые научными средствами традиционной экономики, менеджмента и маркетинга, но и иррациональные. Для их выявления, оценки и диагностики ведущее значение имеет поведенческая экономика. Ее инструментарий касается эмоций, впечатлений, ментальных черт, личности, спонтанности и других психологических проявлений при покупке услуг. Важное значение для знания поведенческой экономики имеет и для организации работы работников, взаимоотношений с партнерами. Поэтому методические основы выявления и оценки и диагностики особенностей формирования спроса потребителей на продукты и услуги туристических предприятий средствами поведенческой экономики должны содержать, прежде всего, установление и группировку побуждающих ее факторов. Также это определение особенностей потребительского поведения и психологических типов потребителей. В согласовании с этим уже можно будет использовать инструменты действия поведенческой экономики (к примеру, теории подталкивания). Также речь идет и о ее технологиях (собственные настройки, опции по умолчанию, напоминания, статус-кво, фрейминг и др.). При этом значительной проблемой является количественное измерение их эффективности.

По понятным причинам и множество вариантов факторов и составляющих иррациональности поведения потребителей это очень сложная задача. Речь идет о продолжительности технологических воздействий, соотношении их стоимости и по-

лученной прибыли; прироста количества продаж, постоянных клиентов и случаев лояльности к туристическим предприятиям и компаниям. Это может быть и количество недовольных потребителей в результате использования инструментов поведенческой экономики. Также можно сравнить эффективность применения той или иной технологии. Безусловно, научное обоснование использования средств поведенческой экономики в управлении и маркетинге поведе-

ния потребителей должно быть направлено в пользу потребителей, соблюдение их безопасности и всесторонних интересов. Также, в комплексе с методами и инструментами экономической теории, экономики предприятий, поведенческая экономика должна способствовать увеличению конкурентных преимуществ, повышению эффективности и конкурентоспособности туристических предприятий, развитию и гармонизации рынка туристических услуг.

Библиографический список

1. Полякова А.В. Проблема совершенствования инфраструктуры гостиничной сферы Республики Крым // Проблемы и перспективы развития туризма в Российской Федерации: сборник научных трудов. Севастопольский экономико-гуманитарный институт (филиал), ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского». Симферополь. 2020. С. 239-245.
2. Бобозода А.О. Роль инфраструктуры туризма в системе современного международного хозяйства // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. 2019. № 3-2. С. 72-78.
3. Karbetova Sh.R., Daribayeva A.K., Shodorova N.N. Development of an imitation model for the adoption of logistics decisions // Statistics, Accounting and Audit. 2019. № 3 (74). С. 80-86.
4. Джалалова Т.Ш., Акавова Г.К., Агасиева М.Н., Исмиева З.М., Казобекова Н.А. Оценка эффективности управления развитием туристских услуг в регионе // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2021. № 5. С. 190-194.
5. Полонкоева Ф.Я., Оздоева З.Х. Туризм в современном мире // Международный научно-исследовательский журнал. 2022. № 2-3 (116). С. 25-27.
6. Гук О.А., Буркальцева Д.Д. Развитие туристической индустрии Республики Крым // Сервис в России и за рубежом. 2019. Т. 13. № 2 (84). С. 119-129.
7. Зюляев Н.А., Низова Л.М., Сорокина Е.Н. Внутренний туризм как вид экономической деятельности на мезоэкономическом уровне // Вестник НГИЭИ. 2018. № 6 (85). С. 72-85.

УДК 338.2

А. И. Овод

Курский государственный медицинский университет, Курск, e-mail: aovod@mail.ru

Д. А. Зюкин

Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И.И. Иванова, Курск, e-mail: nightingale46@rambler.ru

Г. Н. Калущих

Курская академия государственной и муниципальной службы, Курск, e-mail: kagalina_1958@mail.ru

ИЗМЕНЕНИЕ ХАРАКТЕРА ПРОИЗВОДСТВА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, фармацевтическое производство, лекарственные препараты, пандемия.

Пандемия коронавируса стала серьезным испытанием для фармацевтической отрасли, начавшаяся в 2020 году, в результате чего спрос на многие виды лекарственных препаратов вырос многократно, но отечественные и локальные производители в большинстве своем удовлетворить его оказались неспособны, а на фоне ухудшения эпидемиологической ситуации импорт был ограничен. В условиях такой беспрецедентной эпидемиологической угрозы, с которой прежде не сталкивалось отечественное здравоохранение и сопутствующее ей фармацевтическое производство, значимость повышения гибкости и адаптивности фармацевтической отрасли с целью повышения уровня лекарственного обеспечения страны существенно возросла. В ходе исследования проводится оценка динамики производства и реализации фармацевтической продукции в России в период пандемии, выявлены сложившиеся тенденции и их причины. Установлено, что к 2021 году стоимостной объем продаж достиг 549,1 млрд руб. Оценка изменения объемов производства в сопоставимых ценах показала, что самая высокая динамика сохранялась в 2019-2020 гг., когда фактический прирост стоимостного объема производства составлял 27% и 21% соответственно, а в 2021 году темпы прироста снизились до 11%. Объем продаж лекарственных препаратов в России за последние 2 года вырос на 11% и составил более 1,5 трлн. рублей, кроме того, произошло увеличение доли продаж лекарственных препаратов в общей структуре розничного оборота до 4,1%.

А. И. Овод

Kursk state medical university, Kursk, e-mail: kagalina_1958@mail.ru

Д. А. Зюкин

Kursk state agricultural academy named after I.I. Ivanov, Kursk, e-mail: nightingale46@rambler.ru

Г. Н. Калущих

Kursk Academy of state and municipal service, Kursk, e-mail: mamaev-farm@yandex.ru

CHANGING THE NATURE OF PHARMACEUTICAL PRODUCTION DURING THE PANDEMIC

Keywords: pharmaceutical industry, pharmaceutical production, medicines, pandemic.

The coronavirus pandemic has become a serious test for the pharmaceutical industry, which began in 2020, as a result of which the demand for many types of medicines has grown many times, but domestic and local manufacturers for the most part were unable to satisfy it, and against the backdrop of a worsening epidemiological situation, imports were organic. In the context of such an unprecedented epidemiological threat, which the domestic healthcare and related pharmaceutical production has not previously encountered, the importance of increasing the flexibility and adaptability of the pharmaceutical industry in order to increase the level of drug supply in the country has increased significantly. The study assesses the dynamics of production and sales of pharmaceutical products in Russia during the pandemic, identifies the prevailing trends and their causes. It has been established that by 2021 the value of sales has reached 549.1 billion rubles. An assessment of the change in production volumes in comparable prices showed that the highest dynamics remained in 2019-2020, when the actual increase in the value of production was 27% and 21%, respectively, and in 2021 the growth rate decreased to 11%. Sales of medicines in Russia over the past 2 years increased by 11% and amounted to more than 1.5 trillion. rubles, in addition, there was an increase in the share of sales of medicines in the overall structure of retail turnover to 4.1%.

Введение

Фармацевтическая отрасль является одной из важных сфер, поскольку имеет социальное и стратегическое значение, которое состоит в обеспечении населения и системы здравоохранения лекарственными препаратами и прочими товарами медицинского назначения [1]. Отечественное фармацевтическое производство сегодня находится только на этапе своего развития и расширения, что связано с существовавшей долгие годы импортозависимостью фармацевтического рынка России, в результате чего порядка 70% обрабатываемых товаров имели не российское происхождение [2]. Однако начало санкционного противостояния в 2014 году показало необходимость наращивания внутреннего фармацевтического производства с целью повышения уровня национальной безопасности. Одним из положительных сдвигов в данном направлении стала локализация импортных производств на территории страны, однако полностью преодолеть импортозависимость не удалось [3].

Серьезным испытанием для фармацевтической отрасли стала пандемия коронавируса, начавшаяся в 2020 году, в результате чего спрос на многие виды лекарственных препаратов вырос многократно, но отечественные и локальные производители в большинстве своем удовлетворить его оказались неспособны, а на фоне ухудшения эпидемиологической ситуации импорт был ограничен [4]. Поэтому в условиях такой беспрецедентной эпидемиологической угрозы, с которой прежде не сталкивалось отечественное здравоохранение и сопутствующее ей фармацевтическое производство, значимость повышения гибкости и адаптивности фармацевтической отрасли с целью повышения уровня лекарственного обеспечения страны существенно возросла [5].

Цель исследования – провести оценку динамики производства и реализации фармацевтической продукции в России в период пандемии, выявить сложившиеся тенденции и их причины.

Материалы и методы исследования

В ходе исследования были использованы статистические данные доклада «Социально-экономическое положение России» за 2021 год о динамике и объемах производства и реализации фармацевтической продукции в России в период 2018-2021 гг. [6]. В качестве базисного периода исследования

выбран 2018 году, поскольку отражает ситуацию в фармацевтической отрасли до начала пандемии коронавируса. В рамках исследования проводится сравнительная оценка динамики показателей по периодам 2018-2020 гг. и 2020-2021 гг., что дает возможность оценить изменения ситуации на фоне пандемии и после нее – в период восстановления производственно-экономической деятельности. Исследование проводилось с использованием целого ряда методов и подходов, в том числе: интеллектуальный анализ данных, общенаучные и финансовые инструменты анализа [7, 8].

Результаты исследования и их обсуждение

Общий объем производства лекарственных средств в России в последние 4 года имеет устойчивую тенденцию к росту с 310,4 млрд руб. до 549,1 млрд руб., что свидетельствует о приросте на уровне 77%. При этом оценка динамики данных по годам показала, что в период 2018-2020 гг. отмечался более динамичный рост стоимостного значения объемов производства лекарственных препаратов, в то время как в 2021 году произошло замедление темпов. Это подтверждается динамикой объемов производства лекарственных препаратов в процентном выражении относительно уровня предыдущего периода. Так, самый динамичный рост выделяется в 2019-2020 годах, когда индекс составил 127,4% и 120,9% соответственно, что свидетельствует о том, что в данный период ежегодный прирост объемов производства лекарственных препаратов превышал 20%. В 2018 году отмечается самый низкий прирост объемов производства – всего лишь 8,2%, в то время как в 2021 году показатель хоть и снизился относительно уровня предыдущих лет, но был выше базисного периода и составил 11,5% (рисунок 1).

Оценка динамики индексов производства лекарственных препаратов по кварталам исследуемого периода показала, что в 2019-2020 годах общей является тенденция сезонного спада объемов производства в 1-х кварталах годов, а затем – устойчивый рост до 4-х кварталов включительно. В 2018 году отмечался спад объемов производства во 2-3-х кварталах, а к концу года рост на уровне 111,6%. В 2019 году в 3-4 кварталах наблюдался существенный рост объемов производства лекарственных препаратов – на уровне 126-127%. В свою

очередь 2020 год характеризуется одним из наиболее динамичных приростов объемов производства лекарственных препаратов по кварталам, что обусловлено возросшим спросом на них на фоне пандемии. Так, к 3 кварталу года прирост составил практически 20%, а к 4-му – превысил 30%. В 1-м квартале 2021 году тенденция к росту сохранилась, в результате чего прирост объемов производства лекарственных препаратов составил практически 40% относительно уровня 4-го квартала 2020 года. Вместе с тем 2-й квартал 2021 года единственный отмечается спадом объемов производства лекарственных препаратов относительно

предыдущего периода, а 3-4 кварталы – характеризуются небольшим приростом в пределах 10% (рисунок 2).

Оценка динамики объемов производства отдельных видов лекарственных препаратов показала, что общей тенденцией является рост натурального объема производства по большинству направлений. В целом за 4 года в наибольшей степени возрос объем производства по таким направлениям, как: препараты для лечения заболеваний кожи (во флаконах – в 2,4 раза), для системного использования (во флаконах – в 1,6 раза), для лечения костно-мышечной системы (в ампулах – в 1,4 раза).



Рис. 1. Динамика объема производства лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях в России в 2018 – 2021 гг.

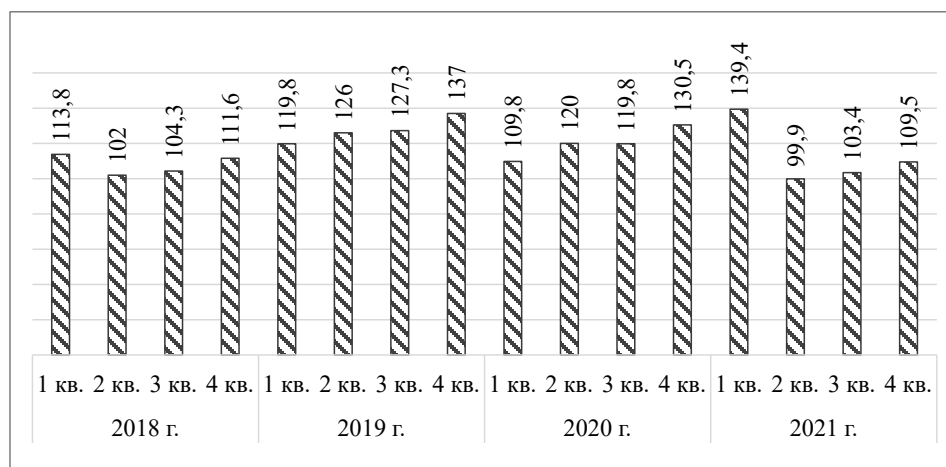


Рис. 2. Динамика индексов производства лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях в России в 1 кв. 2018 г. – 4 кв. 2021 г.

Таблица 1

Динамика объемов производства отдельных видов лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях в России в 2018-2021 гг.

Показатель	Значение				Изменение, %		
	2018	2019	2020	2021	в 2020 г. к 2018 г.	в 2021 г. к 2020 г.	в 2021 г. к 2018 г.
Препараты для лечения заболеваний пищеварительного тракта и обмена веществ							
Млн упаковок	472	443	428	452	-9,3	5,6	-4,2
Млн ампул	157	143	182	157	15,9	-13,7	-
Препараты, влияющие на кроветворение и кровь							
Млн упаковок	49,9	43,8	59,2	59,9	18,6	1,2	20,0
Млн ампул	63,5	56,1	77,1	95,4	21,4	23,7	50,2
Препараты для лечения сердечно-сосудистой системы							
Млн упаковок	475	539	558	559	17,5	0,2	17,7
Млн ампул	125	127	131	129	4,8	-1,5	3,2
Препараты для лечения заболеваний кожи							
Млн флаконов	53,3	184	249	181	3,7 раза	-27,3	2,4 раза
Млн упаковок	117	128	119	153	1,7	28,6	30,8
Препараты противомикробные для системного использования							
Млн флаконов	147	372	461	381	2,1 раза	-17,4	1,6 раза
Млн упаковок	132	185	254	253	92,2	-0,4	91,5
Препараты для лечения костно-мышечной системы							
Млн упаковок	142	159	163	207	14,8	27,0	45,8
Млн ампул	31	67,5	73,4	72,2	1,4 раза	-1,6	1,4 раза
Препараты для лечения нервной системы							
Млн упаковок	575	552	606	608	5,4	0,3	5,7
Млн ампул	275	318	287	249	4,4	-13,2	-9,5
Препараты для лечения органов дыхательной системы							
Млн упаковок	290	297	286	307	-1,4	7,3	5,9
Млн ампул	67	50,3	73,5	81,9	10,2	11,4	22,8
Препараты противоопухолевые и иммуномодуляторы, млн упаковок	48	34,2	45,7	39,5	-5,2	-13,6	-18,0
Препараты для лечения заболеваний органов чувств, млн упаковок	78	79,5	64	46,1	-17,6	-28,0	-40,7
Препараты противопаразитарные, млн упаковок	9,7	10,5	10	11,9	3,5	18,7	22,9
Препараты для лечения мочеполовой системы и половые гормоны, млн упаковок	19	21,7	26,8	35	39,6	30,6	82,3
Препараты гормональные для системного использования, кроме половых гормонов, млн ампул	23	17,5	31,3	26,6	37,9	-15,0	17,2

В свою очередь тренд к снижению объемов производства показывают препараты для лечения заболеваний пищеварительного тракта и обмена веществ (в упаковках), для лечения нервной системы (в ампулах), а также противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы, препараты для лечения заболеваний органов чувств (таблица 1).

При этом за 2018-2020 гг. наиболее высокую динамику показывают препараты для лечения заболеваний кожи во флаконах – в 3,7 раза), противомикробные для системного использования (во флаконах – в 2,1 раза) и для лечения костно-мышечной системы (в ампулах – в 1,4 раза). Также более чем на треть в России вырос объем

производства препаратов для лечения мочеполовой системы и половые гормоны, гормональных для системного использования, кроме половых гормонов. В последние 2 года наибольший прирост объемов производства отмечается для препаратов для лечения мочеполовой системы и половых гормонов (+30,6%) и препаратов для лечения заболеваний кожи во флаконах (+28,6%), а снижение – для препаратов для лечения заболеваний органов чувств, лечения заболеваний кожи в ампулах. В целом можно говорить о том, что начало пандемии коронавируса не оказало существенного влияния на структуру производства лекарственных препаратов.

Говоря об объемах продаж лекарственных препаратов в России, стоит отметить, что общий стоимостной объем продаж лекарственных препаратов за 4 года вырос на 37% до 1510 млрд рублей. При этом за 2018-2020 гг. прирост составил порядка 23,4%, в то время как только за последний год показатель вырос на 11%, что также связано с повышенным спросом на фармацевтическую продукцию в данный период времени. Изменение объемов продаж отдельных видов лекарственных препаратов в сопоставимых ценах показало, что самая высокая динамика роста отмечалась в 2018-2019 гг., когда фактический рост объемов продаж составлял 8% и 5,6% соответственно. В 2020 году прирост объемов продаж

составил всего лишь 1,2%, а в 2021 году несколько выше – 3,5% (таблица 2).

Сокращение действительного роста объемов продаж при сохранении номинальной высокой динамики обусловлено в наибольшей степени со снижением курса рубля и усилением инфляции в экономике, что стало причиной роста цен, в том числе и на фармацевтическом рынке. Об увеличении фактического объема продаж лекарственных препаратов также свидетельствует и увеличение доли продаж лекарственных препаратов в общем обороте розничной торговли в стране. Если в 2018 году доля продаж лекарственных препаратов составляла 3,5%, то к 2021 году выросла до 4,1%.

Оценка динамики продаж медицинских и ортопедических изделий показала сохранение устойчивой тенденции к росту стоимостного объема продаж, которая особенно усилилась в последние 2 года. Общий прирост объема продаж за 4 года составил 61%, а к концу рассматриваемого периода показатель достиг 342,2 млрд рублей. Однако оценка данных в сопоставимых ценах показывает, что действительного роста объема продаж не происходит и показатель находится практически на одном и том же уровне в последние годы. Кроме того, отмечается сохранение устойчивой позиции в части удельного веса продаж медицинских ортопедических изделий в обороте розничной торговли на уровне 0,7%.

Таблица 2

Динамика объемов продаж отдельных видов лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях в России в 2018-2021 гг.

Показатель	Значение				Изменение, %		
	2018	2019	2020	2021	в 2020 г. к 2018 г.	в 2021 г. к 2020 г.	в 2021 г. к 2018 г.
Лекарственные средства							
Всего, млрд руб.	1102,1	1238,3	1360	1509,6	23,4	11,0	37,0
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	108	105,6	101,2	103,5	-6,8	2,3	2,3
в процентах от объема оборота розничной торговли	3,5	3,7	4	4,1	0,5	0,1	0,1
Изделия, применяемые в медицинских целях и ортопедические изделия							
Всего, млрд руб.	212,5	223,8	234,7	342,2	10,4	45,8	61,0
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	93	99,2	96,7	97,9	3,7	-2,5	4,9
в процентах от объема оборота розничной торговли	0,7	0,7	0,7	0,7	-	-	-

Заключение

Пандемия коронавируса стала одним из факторов активного развития фармацевтического производства в России, в результате чего к 2021 году стоимостной объем продаж достиг 549,1 млрд руб. Оценка изменения объемов производства в сопоставимых ценах показала, что самая высокая динамика сохранялась в 2019-2020 гг., когда фактический прирост стоимостного объема производства составлял 27% и 21% соответственно, а в 2021 году темпы прироста снизились до 11%. При этом динамичный рост отмечен в период со 2 квартала 2020 года по 1 квартал 2021 года включительно, что обусловлено активной фазой распространения коронавирусной инфекции в России и предопределило высокий спрос на лекарственные препараты. В разрезе основных видов лекарственных средств в последние 2 года наибольший прирост объемов производства отмечается для препаратов для лечения мочеполовой системы и половых гормонов, препаратов для лечения заболеваний кожи во флаконах, а снижение – для препаратов для лечения заболеваний орга-

нов чувств, лечения заболеваний кожи в ампулах. В целом можно говорить о том, что начало пандемии коронавируса не оказало существенного влияния на объемы и структуру производства лекарственных препаратов. Объем продаж лекарственных препаратов в России за последние 2 года вырос на 11% и составил более 1,5 трлн рублей, кроме того, произошло увеличение доли продаж лекарственных препаратов в общей структуре розничного оборота до 4,1%. В результате, можно сделать вывод о том, что пандемия в наибольшей степени стала активизатором роста стоимостного объема производства и продаж лекарственных препаратов и иных медицинских изделий. Вместе с тем натуральный объем фармацевтического производства существенно, в соответствии с возникшим спросом, не вырос. Именно этим объясняется временный дефицит лекарственных препаратов, существовавший в период активной фазы пандемии, что свидетельствует о низкой степени гибкости фармацевтической отрасли в условиях ухудшения эпидемиологической обстановки.

Библиографический список

1. Колотий М.Э., Кочубей Е.И. Тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка РФ // Форум молодых ученых. 2018. № 12-2 (28). С. 1040-1045.
2. Квачахия Л.Л. О развитии фармацевтического рынка в РФ и ЦФО в современных экономических условиях // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 4 (25). С. 89-92.
3. Овод А.И., Евстратов А.В., Мамаев А.А. Проблема импортозависимости на фармацевтическом рынке РФ // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 3-1. С. 99-105.
4. Репринцева Е.В. Импортозависимость фармацевтического рынка РФ как угроза лекарственной безопасности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т. 9. № 1 (30). С. 292-294.
5. Овод А.И. О развитии фармацевтического рынка РФ в условиях антироссийских санкций // Вопросы социально-экономического развития регионов. 2021. № 1 (10). С. 2-8.
6. Росстат. Доклад «Социально-экономическое развитие России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50801> (дата обращения: 29.04.2022).
7. Беляев С.А., Бушина Н.С., Власова О.В., Головин Ал.А. и др. Практические аспекты применения регрессионного метода в исследовании социально-экономических процессов: монография. Курск: Деловая полиграфия, 2021. 166 с.
8. Беляев С.А., Бушина Н.С., Быстрицкая А.Ю., Власова О.В. и др. Методы статистики и возможности их применения в социально-экономических исследованиях: монография. Курск: Деловая полиграфия, 2021. 168 с.

УДК 339.7

П. Д. Сенчакова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,
e-mail: apolinka2013@mail.ru

ЭКОНОМИКА ПРИ COVID-19: ПРАКТИКА ПРЕОДОЛЕНИЯ КОРОНАКРИЗИСА

Ключевые слова: COVID-19, локдаун, финансово-экономический кризис, бюджет, Европейский союз, «зеленая» и цифровая экономика, фонды.

В статье рассмотрены различные практики борьбы с COVID-19 на начальном этапе распространения болезни в мире. Представлены три категории стран и описаны их подходы к преодолению COVID-19. Описаны антикризисные меры поддержки экономики на пути к преодолению социально-экономических последствий пандемии. Целью написания данной статьи является изучение национальных практик преодоления пандемии и социально-экономических последствий COVID-19 для последующего формирования представления о состоянии глобальной экономики и необходимых мерах ее дальнейшего регулирования. Автором используются методы сравнительного и статистического анализа. Упомянуты прогнозы Международного Валютного Фонда и Всемирного банка. Выявлены трансформации стратегических целей стран ЕС в период пандемии, обозначены реформы ЕС в сфере экономики. Отмечена высокая оперативность и способность многих стран мобильно разрабатывать новые механизмы поддержки населения и регулирования экономики. Автором также определены основные тенденции развития Еврозоны и затронуты вопросы о целях денежно-кредитной политики Европейского центрального банка. Также изучен опыт и прогнозы России, приведены статистические данные федерального бюджета. Автор выделил несколько перспективных направлений развития для России, таких как решение экологических и климатических проблем, развитие «зеленой» и цифровой экономик.

P. D. Senchakova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: apolinka2013@mail.ru

COVID-19 ECONOMICS: THE PRACTICE FOR OVERCOMING THE CORONACRISIS

Keywords: COVID-19, lockdown, financial and economic crisis, budget, European Union, green and digital economy, funds.

The article discusses various practices of combating COVID-19 at the beginning of the world disease. Author present three categories of countries and describe their approaches to overcome the COVID-19. Anti-crisis measures to support the economy on the way to overcoming the socio-economic consequences of the pandemic are also described. The purpose of writing this article is to study national practices of overcoming the pandemic and the socio-economic consequences of COVID-19 for the future subsequent formation of an idea about the state of the global economy and the necessary measures for its further regulation. The author uses methods of comparative and statistical analysis. The forecasts of the International Monetary Fund and the World Bank are also mentioned. The transformations of the strategic goals of the EU countries during the pandemic are revealed, the EU reforms in the economic sphere are outlined. Author noted the high efficiency and ability of many countries to develop new mechanisms for supporting the population and regulating the economy. The author also identifies the main trends in the development of the Eurozone and raises questions about the objectives of the monetary policy of the European Central Bank. The experience and forecasts of Russia are also studied, statistical data of the federal budget are given. The author has identified several promising areas of development for Russia, such as the solution of environmental and climate problems, the development of "green" and digital economies.

Введение

На протяжении всей истории своего существования человечество не раз сталкивалось с эпидемиями и глобальными заболеваниями. Несмотря на наличие значительного прогресса медицины в области изучения и предотвращения инфекций, современный

мир все же столкнулся с новой пандемией, которая, к сожалению, существенно повлияла на все сферы жизни человека. Начавшись относительно внезапно, вирус смог подвергнуть сомнению разрабатываемые годами процедуры преодоления эпидемий и поставил в неловкое положение ранее соз-

данные и активно финансируемые центры по контролю и профилактике заболеваний. Национальные распорядительные документы и протоколы противодействия пандемии, базирующиеся на рекомендациях ВОЗ, во многих странах смогли дать столь необходимую возможность обеспечить своих граждан должным лечением и уходом, однако, этого было недостаточно, чтобы обезопасить от заражения и гарантированно сохранить им жизнь. Отсутствие солидарности и единого мирового протокола на случай глобальной эпидемии, а также разрозненность действий государств в первые недели пандемии, привели к стремительному распространению вируса и катастрофическим последствиям. Столь сильные потрясения не могли не отразиться как на социальной, так и на экономической сфере жизни человечества. Целью данной статьи является изучение национальных практик преодоления пандемии и социально-экономических последствий COVID-19 посредством методов сравнительного и статистического анализа.

Итак, после начала активного распространения пандемии по всему миру и уже очевидной угрозы полномасштабной эпидемии на территории Европы, самой главной задачей стало спасение жизней граждан. Во многом это период стал показательным, ведь принимаемая политика борьбы с болезнью и ее распространением в полной мере показала приоритет базовых ценностей над поставленными ранее национальными целями и интересами. Требовались немедленные меры, оперативные решения, понимающие уход от механизмов, которые уже не сработали в новой реальности, и принятие новых стратегий как в области здравоохранения, так и в социально-экономической политике для поддержки населения и предприятий.

Это подтверждается первой радикальной мерой, которую приняли такие государства как Хорватия, Венгрия и Чехия – ограничение на передвижение граждан, которое позже получила свое название «локдаун». Это решение вызвало сильную критику в свой адрес [5, с.4], так как закрытие границ нарушало фундаментальный принцип Европейского союза, заключающийся в праве на беспрепятственное передвижение лиц, товаров и услуг через границы стран-членов Евросоюза. Однако, как показало время, ограничение 90% полетов и авиасообщения могло бы

«дать фору» государству и отсрочить усиление COVID-19 на пару недель. Это и было подтверждено опытом Чехии, которая одна из первых в начале 2020 года ввела чрезвычайное положение на своей территории и таким образом смогла преодолеть первую волну коронавируса с наименьшими темпами распространения болезни [2, с.51]. Более рискованную стратегию на момент начала пандемии выбрала Великобритания, сделав ставку на выработку коллективного иммунитета, и позже 23 марта 2020 года, перенеяв опыт Чехии, тоже объявила локдаун. Таким образом, мера, беспрецедентная и радикальная по своей сути, противоречащая фундаментальным принципам ЕС, помогла некоторым странам пережить первую волну пандемии менее болезненно и дала время государствам подготовить систему здравоохранения к приближающейся второй волне коронавируса.

В целом национальные практики преодоления COVID-19 можно условно разделить на три группы:

- 1) Практика стран, характеризующихся развитой экономикой, высокой степенью глобализации и евроинтегрированности;
- 2) Практика стран, характеризующихся меньшей степенью глобализации по сравнению с первой группой и более низким объемом финансирования здравоохранения по сравнению с развитыми странами Европейского союза;
- 3) Практика стран, стратегия которых изначально была нацелена на формирование коллективного иммунитета.

Рассмотрим эти три группы более подробно.

В первую группу входят такие страны как Италия, Германия, Франция, Финляндия и Бельгия. Им свойственна высокая степень интегрированности в глобальные процессы и постоянная взаимосвязь в рамках внутреннего рынка Европейского союза и мирового рынка. Стратегия, выбранная изначально этими странами схожа в более позднем введении ограничений, описанных ранее, а также ограничений на любые массовые мероприятия внутри страны. Это привело к резкому росту инфицированных граждан, болезнь которых быстро перетекла в тяжелые формы ковида. В связи с этим государство фактически не было готово к необходимому уровню госпитализации и не обладало необходимым объемом ресурсов для лечения из-за чего потеряло много жизней.

В этот период было сделано много тревожных прогнозов, «пророчащих» глобальную рецессию и безработицу:

Эксперты МВФ по результатам исследований, сделанных уже в начале пандемии, спрогнозировали, что из ведущих экономик мира сильнее всего пострадает именно Евросоюз, что в целом и подтвердилось в 2021 году. В 2020 году МВФ предсказывало падение ВВП еврозоны на 7,5%. «Наибольшие убытки понесут такие страны как Италия и Испания, в которых показатели смертности в определенный момент превысили Китай». «ВВП Италии упадет на 9,1%, а Испании на 8%» – прогнозы МВФ, к сожалению, реализовались.

В то же время Банк России, прогнозируя рецессию в 2020 г., снизил ключевую ставку сразу на 0,5 б.п. А уважаемый Алексей Кудрин, Председатель Счетной Палаты, говорил, что в умеренном сценарии падение ВВП РФ будет в диапазоне 3–5%, а в пессимистическом раскладе около 8–10% [3, с.9].

По оценкам Всемирного банка, рецессия мировой экономики переведет около 60 миллионов человек за черту бедности. По оценкам МОТ в период пандемии работу потеряют около 1,5 миллиардов человек [6, с.221].

Во вторую группу входят такие страны как Россия, Чехия, Литва, Латвия, Словения, Словакия и Греция. Они наиболее оперативно отреагировали на первые заражения своих граждан и ввели чрезвычайное положение еще до объявления о первой смерти от COVID-19 в стране.

Третья группа включает Великобританию, Нидерланды и Швецию. Как было сказано ранее, Великобритания вскоре отказалась от выбранной стратегии после осложнение эпидемиологической обстановки, позже за ней последовали и Нидерланды. А Швеция осталась верна намеченному курсу, и хотя с самого начала пандемии ее план «проигрывал» по сравнению с тактикой ограничений второй группы стран, правительство не отклонилось от курса на коллективный иммунитет [2, с.54].

Несмотря на различный опыт и некоторую самостоятельность стран в борьбе с ковидом, очевидной была необходимость в создании единого подхода к преодолению социально-экономических последствий пандемии.

Первый саммит Еврокомиссии, посвященный мерам по противодействию коронакризису, был проведен 10 марта 2020 года.

И к началу апреля была объявлена первая «осязаемая» мера поддержки от Европейского центрального банка – программа покупки активов на 120 миллиардов евро в рамках существующей Asset Purchase Programme (APP), а также запуск новой программы покупки на период пандемии – Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP) на 750 миллиардов евро. К концу года вторая программа получила расширение до 1 850 миллиардов евро [4, с.50]. И также в качестве поддерживающей меры мягкой денежно-кредитной политики были увеличены сроки и смягчены требования к обеспечению кредитов ЕЦБ.

В то же время Администрация Д. Трампа разработала беспрецедентный по размеру пакет мер в 2,2 триллиона долларов, поддержанный Конгрессом, который называется Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act. Он предполагает неконвенциональную монетарную политику в виде кредитного смягчения, введения отрицательных процентных ставок и так называемых «вертолетных» денег [3, с.6].

Не менее существенную поддержку и послабления получили банки, предприятия и население России. Идея «вертолетных» денег прижилась и здесь, и уже в мае пакет антикризисных мер составил по стоимости чуть меньше 1 триллиона рублей [1, с.118]. Также Правительство РФ совместно в Центральным банком РФ приняли ряд ключевых оперативных решений против экономического влияния коронавируса и волатильности на глобальных финансовых рынках. Эти решения касались отсрочки и реструктуризации кредитов, возможностей использования инструментов предоставления ликвидности, смягчения банковского регулирования, отсрочки взыскания налоговых платежей, компенсации потерь региональных бюджетов, расширение программ льготного кредитования, субсидирования и других мер поддержки для минимизации влияния различных факторов на население и экономику в целом.

Выбранные европейскими коллегами меры неизбежно вели к «раздуванию» баланса ЕЦБ, что и произошло: к 2021 году баланс ЕЦБ достиг исторического максимума в 7 миллиардов евро. Где около половины отобранных ЕЦБ активов в рамках программы поддержки представляют собой ценные бумаги правительства, остальное – корпоративные облигации, необеспечен-

ные банковские облигации и др активы [4, с.51]. Очевидно, такой резкий рост количественных параметров и явное падение качественных характеристик вело к признанию необходимости пересмотра монетарной политики и существующих стратегий. Главной задачей становится реформирование денежно-кредитной политики системы центральных банков Европы. Курс берется на изучение более эффективных инструментов денежно-кредитной политики Европейского центрального банка, поиск методов измерения современной инфляции и обсуждение поставленной цели стабильности цен.

В качестве дополнительной меры европейские коллеги в 2021 году создали восстановительный фонд «Next Generation EU» объемом в 750 миллиардов евро – он рассматривается как инструмент стимулирования и углубления региональной валютно-финансовой интеграции на период оздоровления европейской экономики, а также связан с использованием ресурсов для финансирования проектов с актуальной климатической повесткой в форме грантов и кредитов. Поддерживается и наращивается объем фонда «European Fund for Strategic Investments» (на 2021 год привлечено 540,3 миллиарда евро) для содействия в реализации инфраструктурных и инновационных проектов в сфере транспорта, цифровых и экологических технологий, а также энергетики.

Изменяется и направленность бюджета ЕС – в новом бюджете до 2027 года предусмотрена значительная реструктуризация расходов [4, с.53]. В приоритет берут финансирование проектов, нацеленных на наращивание инвестиций в сферу научных исследований, инноваций экономики и цифровой трансформации. Главной задачей становится модернизация ЕС и развитие экономики после COVID – 19. К слову, в федеральном бюджете Российской Федерации уже на протяжении последних трех лет (2019 – 2021гг.) наблюдается стабильный рост расходов на научные исследования в области национальной экономики, к примеру, в 2019 году на эти цели было утверждено 225 млрд рублей, а к 2021 году утвержденный бюджет вырос до 289,63 миллиардов рублей [7]. А также уже реализуется утвержденная в 2014 году государственная

программа «Экономическое развитие и инновационная экономика» с объемом бюджетных ассигнований 1 736 080 011,4 тыс. рублей [8]. Очевидным становится тот факт, что также как и в еврозоне, во всем мире возрастает роль фундаментальных наук, и научные деятели различных отраслей, а особенно эпидемиологи, будут иметь значительное влияние на дальнейшие политические решения [1, с.119].

Таким образом, можно сделать несколько основополагающих выводов:

Национальная и глобальная готовность к таким пандемиям, как COVID-2019, потребует в будущем серьезных финансовых ресурсов и инвестиций, но главное – международной кооперации. Прежде всего это является необходимым в разработке новых технологий инфекционного мониторинга и контроля заболеваемости, в разработке вакцин и конечно стандартов готовности нац. систем здравоохранения к критическим ситуациям.

Коронакризис продемонстрировал высокую способность адаптироваться к непредвиденным вызовам и способность принимать решения в ускоренном формате. Несмотря на изначальную разность подходов к решению глобальной социально-экономической проблемы, опыт многих стран показал эффективность взаимодействия и сотрудничества при принятии стратегически важных для государства решений.

Коронакризис и его последствия показали глубинные структурные проблемы современных экономик ЕС и необходимость их отказа от ряда устоявшихся и традиционных подходов к проведению денежно-кредитной и финансовой политики. Открылись возможности оперативно реформировать существующие подходы и создавать новые масштабные нестандартные инструменты поддержки населения, предприятий и финансово-банковской сферы.

Кроме того, определились новые цели развития: в приоритете решение экологических и климатических проблем, развитие «зеленой» и цифровой экономик и финансирование инновационных проектов будущего. Но как повлияет на мировую экономику пересмотр денежно-кредитной политики в еврозоне и насколько стратегически верными являются поставленные перед российской экономикой цели – покажет будущее.

Библиографический список

1. Акмаева Р.И., Бабкин А.В., Епифанова Н.Ш. О стратегиях восстановления российских организаций после COVID-19 // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2020. Т. 13. №. 3.
2. Ведерников М.В. Национальные и коллективные практики преодоления пандемии COVID-19 в Европе // Мировая экономика и международные отношения. 2021. Т. 65. №. 12. С. 50-60.
3. Дынкин А.А., Телегина Е.А. Шок пандемии и посткризисный мир // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. №. 8. С. 5-16.
4. Пищик В.Я., Алексеев П.В. Трансформации в монетарной и финансовой политике Евросоюза под влиянием COVID-19 // Мир новой экономики. 2021. №. 4. С. 48-57.
5. Потемкина О.Ю. Европейский союз: ограничение передвижения граждан как средство борьбы с COVID-19 // Аналитическая записка. 2020. № 14.
6. Юнусов И.А., Юнусов Л.А. Достижение целей устойчивого развития постпандемической экономики РФ // Научные труды Вольного экономического общества России. 2020. Т. 223. №. 3. С. 219-227.
7. Официальный сайт Электронного бюджета РФ. URL: <http://budget.gov.ru/Бюджет/Расходы>.
8. Портал Госпрограмм РФ/ URL: <https://programs.gov.ru/Portal/program/15/passport>.

УДК 327.5

Ю. С. Сизова

Российский университет дружбы народов, Москва,
e-mail: sizova-yus@rudn.ru, ju-si@mail.ru

А. В. Богданова

Российский университет дружбы народов, Москва, e-mail: Aly-ly98@list.ru

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО ПРИЗНАНИЯ: НА ПРИМЕРАХ СЕВЕРНОГО КИПРА И КОСОВА

Ключевые слова: Косово, Турецкая республика Северного Кипра, частично признанное государство, экономическая помощь, экономическое развитие.

Развитие экономики частично признанных государств проистекает в условиях ограничения доступа к решению глобальных вопросов на мировой арене, а также при узких возможностях установления контактов с другими государствами. Пути достижения роста специфичны. Исследование показывает, каким образом соотносятся понятия экономического развития и политического признания. Выбранные кейсы, Турецкая республика Северного Кипра и республика Косово являются замороженными конфликтами, стабильность которых гарантируется присутствием контингента миротворческих миссий. Одинаковый статус частичного признания не означает одинаковый доступ к ресурсам экономического развития. Делается вывод о том, что политический вес и количество стран-партнеров Косово выводят государство на более высокий уровень. Гарантия независимости Северного Кипра только со стороны Турции фактически привязывает его к «старшему брату», ставя в полное подчинение, и наделяя Турцию монополистическими правами на территорию. Проведено исследование, каким образом наличие тех или иных партнеров влияет на ситуацию в самом частично признанном государстве, дан анализ их базовых экономических показателей, а также отмечены успехи и неудачи в процессе развития Северного Кипра и Косова.

Yu. S. Sizova

People's friendship university of Russia, Moscow, e-mail: sizova-yus@rudn.ru, ju-si@mail.ru

A. V. Bogdanova

People's friendship university of Russia, Moscow, e-mail: Aly-ly98@list.ru

ECONOMIC DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF LIMITED RECOGNITION: THE CASES OF NORTHERNS CYPRUS AND KOSOVO

Keywords: Kosovo, Turkish republic of Northern Cyprus, states with limited recognition, economic aid, economic development.

The development of the economy of partially recognized states proceeds in conditions of limited access to solving global issues on the world arena with narrow opportunities to establish contacts with other states. The ways to achieve growth are specific. The study shows how the concepts of economic development and political recognition correlate. The selected territories, the Turkish Republic of Northern Cyprus and the Republic of Kosovo possess frozen conflicts, the stability is guaranteed by the presence of a contingent of peacekeeping missions. The same status of partial recognition does not mean the same access to economic development resources. It is concluded that the political weight of partners and their number provide Kosovo with higher level in the international system. The guarantee of the independence of Northern Cyprus only from Turkey actually binds it to the "big brother", putting it in complete subordination, and giving Turkey monopolistic rights to the territory. The study is focused on the way how having certain partners affects the situation in the partially recognized state itself, an assessment of their basic economic indicators was carried out, successes and failures in the development process of Northern Cyprus and Kosovo were noted.

Введение

Интеграция частично признанных государств в систему международных отношений – основная цель всех подобных террито-

рий. Так как сценария успешного вхождения в международное сообщество в XXI веке пока не наблюдается, можно говорить о нескольких каналах решения вопроса установления

официальных дипломатических отношений. Частично признанные и непризнанные государства используют различные стратегии для увеличения числа признавших их государств. Чековая дипломатия – один из самых эффективных способов «покупки» признания. Именно через этот канал коммунисты Китая заработали признание после захвата власти, провозглашения КНР и отступления легального правительства на Тайвань. До определенного момента в настоящем Тайвань продолжал «чековую» борьбу с материком, однако в 2014 году произошел отход от этой не приносящей успеха, но требующей масштабных финансовых вливаний политики. Была избрана другая стратегия – активное вступление в международные организации и членство в них ради установления большего числа контактов, что можно также причислить к списку путей достижения признания. Такие частично признанные государства, как, например, Абхазия и Северный Кипр, находят свою нишу в системе, следуя и полностью полагаясь на гарантов своей провозглашенной независимости. В данных случаях нет речи о достижении полного признания, речь идет о занятии места в мировом сообществе, как бы «скрываясь» за своими бенефициариями. Положение на третью силу может иметь и отличную от только что описанного случая форму. Союз с экономически и политически сильным государством, которое способно продвигать интересы частично признанного государства, расширять его признание и указывать на несоблюдение международного права в его отношении представляется наиболее перспективной стратегией. Государства, избравшие данную стратегию, Сахарская Арабская Демократическая республика, республика Косово, обладают наиболее широким международным признанием. В конфликтах, связанных с частично признанными государствами, всегда присутствуют третьи стороны, которые тем или иным образом вмешиваются в ситуацию. Также и в случае Тайваня, где на первый взгляд, отсутствует такой крупный «гарант» независимости, можно считать США главным союзником, который продвигает вопросы вступления Тайваня в международные организации, а в XX веке оказывал прямую экономическую поддержку.

Частично признанные и непризнанные государства можно поделить на две группы:

государства, обладающие широким признанием благодаря третьей силе или занимающие внушительную позицию на мировой арене, и государства, чье признание стремится к нулю, а независимость гарантирована лишь только дипломатическими связями со страной-«гарантом». Политическое признание является оболочкой страны, внутреннее же наполнение – экономическое развитие, ведь именно оно отражает реальный успех и фактическую состоятельность. Экономика отвечает за то, сможет ли государство вписаться в международную систему, заняв место в международном разделении труда, и функционировать, или оно станет пунктом расходов бюджета других стран. Цель данной работы – исследовать связь между признанием и экономическим развитием частично признанного государства. Были выбраны государства одного региона, Европы, относящиеся при этом к разным группам, которые мы выделили ранее, и представляющие собой разные истории экономического развития. Республика Косово обладает самым высоким уровнем признания, а признание Турецкой республики Северного Кипра гарантировано лишь Турцией. Актуальность работы объясняется повышенным интересом к частично признанным государствам в современном мире в связи с меняющейся геополитической обстановкой. Существование «серых зон» на карте мира не становится вопросом новым, однако учитывая нестабильность мировой экономики и кардинальные изменения в процессах мировой торговли из-за политики санкций, экономическое развитие государств становится ключевым понятием в вопросе «выживания» и полноценного функционирования на мировой арене. Так как частично признанные государства не имеют полного статуса, ввиду чего не имеют полноценного доступа к решению глобальных вопросов, их экономическое благополучие находится в шатком положении. Таким образом, можно сделать вывод о важности исследования уровня экономического развития.

Материалы и методы исследования

Данное исследование может стать базой для других работ в этой сфере и поможет подытожить информацию о возможном будущем частично признанных государств. При написании работы были использованы теоретические методы исследования, чтобы

систематизировать информацию и выявить взаимосвязь между исследуемыми процессами. Одним из важных методов, помимо анализа и синтеза, было прогнозирование для развития идей о перспективах выбранных регионов. В практической части самым используемым методом стало сравнение, поскольку изучались две территории с одинаковым статусом, часто возникала необходимость сопоставить тенденции. Основным материалом исследования стали новостные сводки о Тайване и Косово, а также экономические показатели частично признанных республик.

Косово обладает статусом кандидата на вступление в ЕС, поддерживает официальные дипломатические отношения с 119 странами [1]. Начиная с 17 февраля 2008 года, даты объявления независимости, фактически не контролируется сербским правительством. Конфликт можно считать частью общего процесса распада Югославии. После второй мировой войны Б. Тито поощрял заселение территорий Косово, где на тот момент проживали сербы и албанцы, еще большим количеством представителей албанского народа. По новой Конституции 1974 года привилегии Социалистического автономного края Косова были расширены. Албанцы получили представителя в Президиуме Югославии с правом вето, добились установления албанского языка официальным [2]. Лидер надеялся, что данный шаг станет одним из первых на пути к вхождению в состав Югославии республики Албании, однако большие уступки порождали большие требования. К моменту начала правления С. Милошевича в крае уже начинаются беспорядки с требованием предоставить Косову равные права одной из союзных республик Югославии. Принятие новой конституции в 1990 урезает права национальных меньшинств, что только обостряет ситуацию. Военные конфликты по всей Югославии, наложение ограничений на страну подрывают положение Косово, где к 1999 году столкновения перешли в открытую форму, имели место этнические чистки.

Переговоры и заседания контактной группы не дают результатов, тогда НАТО проводит операцию «Союзная сила» по бомбардировке Белграда без мандата СБ ООН. Отрицательная реакция некоторых членов международного сообщества, включая Россию и КНР, не останавливает действия, поэтому президент Сербии вынужден от-

дать Косово под международный контроль. С июня 1999 года конфликт заморожен, отсутствие его эскалации и на сегодняшний день обязано, в том числе и присутствующим там миссиям ООН и ЕС. Переговоры о решении статуса края на основании резолюций Совета Безопасности ООН 1244 и 1239 не имели успеха. 17 февраля 2008 года Косово в одностороннем порядке объявляет о независимости, и в этот же год находит поддержку у стран НАТО (во главе с США), участвовавших в операции «Союзная сила». На тот момент Косово еще не успело «зарекомендовать» себя, как экономического игрока. Молодая республика не успела проявить себя и продемонстрировать мировому сообществу свой потенциал, занять место в международной торговле и производстве. Таким образом, напрашивается вывод, что в данном случае признание не проистекает от экономического успеха и никаким образом не связано с практическими мыслями о возможной «полезности» предположительно нового члена. Безусловно, признание – это вопрос политический, за которым стоит какого-либо рода заинтересованность в регионе.

Мысль об отсутствии взаимосвязи между получением признания и экономическим развитием доказывает также история Северного Кипра.

После двух десятилетий попыток установить наиболее справедливую систему управления островом, на котором проживает мусульманское турецкое и христианское греческое население, в 1983 году северная часть острова, где большинство составляют турки-киприоты, заявила о своей независимости и провозгласила себя самостоятельным государством, официальное название которого: Турецкая Республика Северного Кипра (сокращенно – ТРСК). Дипломатические отношения установлены только с Турцией, когда ООН признал данное образование незаконным. Переговоры об объединении острова срываются, так как стороны не могут выработать идеальную схему управления страной со справедливым представительством двух наций в институтах власти. Также регулярно возникают споры о контроле над минеральными ресурсами. Линию раздела острова на греческую и турецкую части охраняют Вооруженные силы ООН [3].

После вступления Кипра в ЕС в 2004 году Турецкая Республика Северного Кипра ока-

залась в полной экономической изоляции, так как согласно требованиям ЕС была необходимость проходить специальную сертификацию. ТРСК была вынуждена поставлять товары для экспорта через Турцию. Наблюдалось значительное снижение потока иностранных инвестиций в связи с непризнанием государства мировым сообществом [4].

То есть, несмотря на очевидные перспективы и присутствующий стабильный рост, международное сообщество отказало в признании Северному Кипру, что в очередной раз показывает, что экономика на признание не влияет. Рассмотрим вероятность обратного влияния – признания на экономику. Для этого обратимся к анализу экономического развития Косова в период нахождения в составе Сербии в союзном государстве Югославии, а также разберем изменения показателей после передачи края под международный контроль и после одностороннего объявления независимости.

Несмотря на то, что данный конфликт имеет ярко выраженный национальный характер, экономическая составляющая лежит в основе выступлений. Сербский край Косово в составе Югославии входил в число наименее развитых областей. Каждая союзная республика, в соответствии с указом, должна была отчислять процент дотаций на развитие региона [5]. В 1980 г. уровень ВВП (общественного продукта) на душу населения в Косове был на 72% ниже общегославского [6], к чему добавлялась безработица. Высокая рождаемость в мусульманских семьях албанцев препятствовала возможности улучшения уровня жизни в крае. Культурная, национальная и религиозная обособленности Косово от других регионов влияли и на его обособленность в экономическом плане. Отсутствие должных связей с другими республиками Югославии и коммуникаций с другими странами Европы сыграли свою роль. Удаленность от транспортных магистралей была решена лишь в 2014 году с принятием проекта построения автомагистрали между Приштиной и Скопье [7], целью которой по некоторым данным (если брать теорию противостояния Востока и Запада, то есть России и НАТО, за основу) является более ускоренная переброска сил южного крыла НАТО в центр Европы [8]. После начала военных действий на территории Югославии и экономических санкций положение Косо-

ва ухудшилось. Тяжелое бремя, безусловно, стало одним из триггеров разжигания конфликта.

Вернемся в современность для анализа текущего положения дел в регионе, когда он уже пользуется поддержкой 119 стран членов ООН. Переход от командной централизованной экономики к рыночной без потерь совершить проблематично и в более развитых странах. В Косово, существующем прежде за счет дотаций, и в первое десятилетие XXI века требовались крупная финансовая помощь от других государств. Например, в период 2009–2011 годов страны-доноры были намерены собрать до 1,6 млрд долларов на социально экономическое развитие страны [9]. Данные за 2011–2013 гг. показывают, что ежегодное поступление грантов немногим превышает 250 млн долл.

116 государств производили прямые инвестиции, и самые крупные поступления шли от США. Например, среднегодовой показатель инвестиций от США за последние 10 лет составляет 296 млн долларов [10]. Помимо прямых иностранных инвестиций в Косово поступает экономическая помощь (рис. 1).

На современном этапе помощь, оказываемая Косову со стороны США нельзя назвать крупной, учитывая, что на 2020 год больше всего средств было направлено в Афганистан – чуть менее 4 млрд долларов [11].

Основная статья спонсирования – управление и администрирование. Согласно соглашению о стабилизации и ассоциации Косово и ЕС, государство должно вывести систему администрирования и управления на средний уровень членов организации, победив коррупцию и приведя законодательство в соответствие европейскому. Также важным пунктом поддержки является вклад в экономический рост.

Кажется логичным, что чем больше количество контактов, тем больше шансов получить экономическую поддержку, которая могла бы дать толчок развитию. Такое и происходило в Косово. В первые годы независимости наблюдался рост ВВП (рис. 2) благодаря вливаниям в экономику, а к 2015 году, когда финансирования стало поступать меньше, случился небольшой спад. Данная идея опровергается ситуацией на Северном Кипре, где признание стабильно гарантируется только Турцией, а вот экономика переживает подъем.

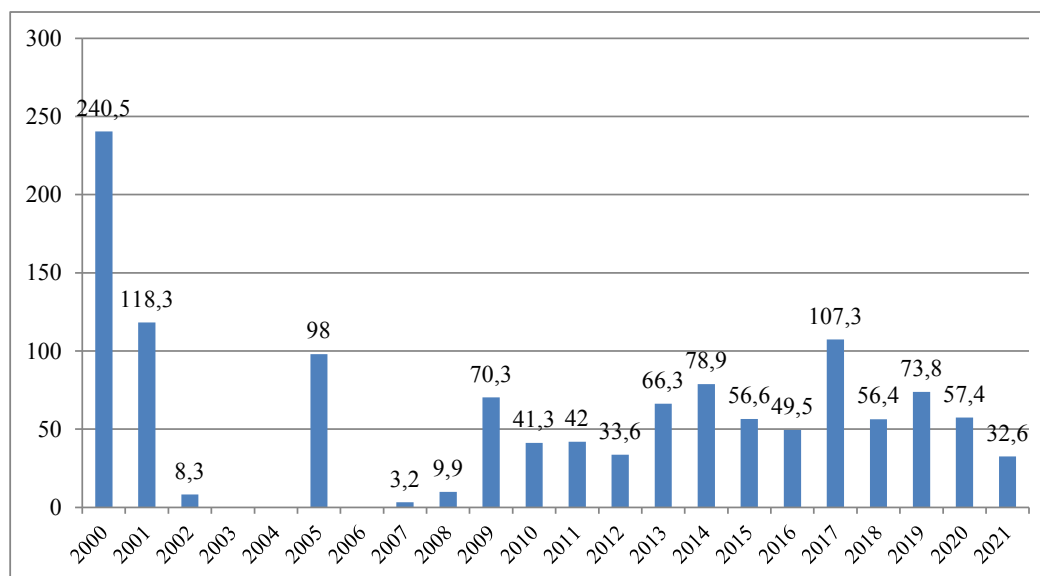


Рис. 1. Экономическая помощь Косову от США, USD-миллион

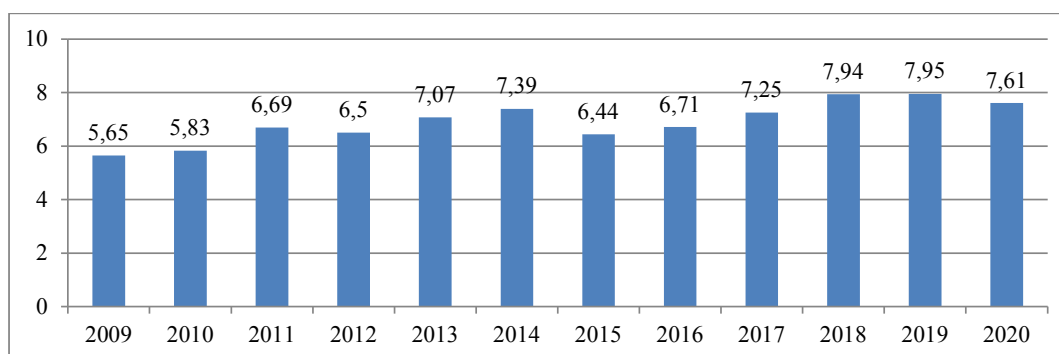


Рис. 2. ВВП Косово, USD-миллиард

На данный момент общее население Кипра составляет более 1 миллиона человек, пропорциональное деление на греков и турок составляет примерно 7,5:2,5. Развитие промышленных отраслей, сельского хозяйства, инфраструктуры, туризма, образования и медицины создало новые рабочие места в северной части. Низкий налоговый процент на недвижимость дал толчок развитию малого и среднего бизнеса, повышению предпринимательской активности и привлечению инвесторов [12]. На данный момент лёгкая промышленность составляет 20% экономики Северного Кипра и позволяет осуществлять экспорт в другие страны [13].

Географическое положение Северного Кипра позволяет увеличивать капитал страны посредством привлечения туристов. Выдача бесплатных виз, реставрация курортов

и достопримечательностей, а также доступные цены на товары первой необходимости делают остров популярным. Стабильный рост дохода от туризма, особенно после легализации игрового бизнеса в 2015 году, привлекает инвесторов в эту сферу.

Косово обладает потенциалом развития в некоторых областях экономики с перспективой выхода на полноценное функционирование. Запасы природных ископаемых Косово велики, здесь существует возможность развивать тяжёлую индустрию, которую пытались вывести на передовой уровень еще в период Югославии. Запасы свинца, цинка, никеля, серебра, кобальта и бокситов [14] позволили бы Косово существовать. Общая стоимость ресурсов составляет 19 млрд долларов [15], что превышает показатель ВВП на 2020 год практически в 2,5 раза (рис. 2) [16].

Потенциал Косово в природных ископаемых не реализуется в необходимой мере, и не может быть реализован ввиду отсутствия инструментов и нужных правительственных программ. В годы целостности Югославии попытки наладить производство были более успешными по причине отсутствия необходимости использования высокотехнологичных методов. В современных же условиях без использования современных технологий продукция Косово просто не переживет конкуренции на рынке, поэтому для рентабельности производств надо в первую очередь закупить оборудование, что представляется лишним пунктом расходов бюджета. Проблемой также является нехватка высококвалифицированных кадров. Высокий показатель безработицы среди молодежи (49,9% на 2021 год) [16], старение населения, а также отрицательное сальдо миграции сказываются на производительности.

Импорт значительно превосходит экспорт в Косово [16]. Например, на 2019 год торговый дефицит составил 296,3 миллиона долларов. 37,3% экспорта составили железо и сталь, 10,9% – готовые продукты питания, напитки и табак, 10,6% пластмассы и резина, 8,6% растительная продукция, 7,3% минералы, 3,0% машины, механическое и электрооборудование [17]. С начала пандемии Covid-19 экономика Косово, как и многих других стран, находится под ударом. Чтобы смягчить последствия пандемии Всемирный Банк запустил несколько проектов, в число которых вошли следующие (в млн долларов) [18]:

- Kosovo Emergency COVID-19 Project (50)
- Fostering and Leveraging Opportunities for Water Security Program (27.4)
- Kosovo Digital Economy Project (25)
- Agriculture and Rural Development Project (42.2)
- Energy Efficiency and Renewable Energy Project (31.0)
- Kosovo Health Project (17.3)
- Education System Improvement Project (7.52)
- Water Security and Canal Protection Project (24.5)
- Competitiveness and Export Readiness Project (15.3)
- Real Estate and Geospatial Infrastructure Project (16.5)
- Financial Sector Strengthening Project (25)

Особенно важным остается тот факт, что сохраняются торговые отношения Косово

и Сербии (что, тем временем, является одним из шагов к политическому признанию, так как этап экономического признания уже пройден). При этом товарообмен проходит не без эксцессов. Например, 15 марта 2018 года Косово ввело 100% пошлины на сербские товары, которые просуществовали последующие два года, и были сняты лишь в том же месяце 2020 года [19]. Действия были осуждены и ЕС, и США. Занимавший пост президента в то время, Дональд Трамп, пригрозил введением санкций против Косово [20] за этот шаг, что стало поворотным моментом в отношениях между двумя государствами, ведь это была первая попытка фактического ограничения действий частично признанного государства.

Результаты исследования и их обсуждение

Вопрос признания территории связан, с тем, насколько она может представлять какой-то интерес для своих «больших братьев». До тех пор, пока сохраняется интерес (который может иметь любую природу, стратегическую, экономическую, историческую и т.д.), до тех пор будет сохраняться связь и признание вне зависимости от демонстрации экономических успехов развития. Признание – это некий «симбиоз» между государством-гарантом и частично признанным государством. Экономическое развитие не является определяющим звеном системы.

Наличие широкого признания открывает двери в частичную интеграцию в мировое сообщество, дает доступ к международным организациям и повышает шансы установления связей (в том числе экономических) с другими государствами. Кроме того, наличие политических союзников как бы позволяет быть «иждивенцем», ожидая от них помощи (особенно когда эта помощь обещается), когда как минимальный уровень признания побуждает к большей активности и изобретению способов повышения качества жизни населения. Это, в свою очередь, может положительно сказываться на экономических показателях.

На данный момент экономика Косово находится в переходной фазе. С одной стороны, все еще совершается транзит от командного устройства к рыночному, который происходит медленнее, так как процесс осложнен неполным статусом и трудностями развития производств. С другой стороны, происходит переход политический от цен-

трального управления к независимому, однако и в данном аспекте наблюдаются препятствия [21]. Во-первых, край все еще находится под международным контролем, там присутствует миссии, участвующие в управлении. Отчасти данный фактор не является препятствием, но все же именно он не позволяет считать Косово полностью самоуправляющейся территорией. Во-вторых, государство признано лишь частично, что образует некую дилемму. Для США и партнеров Косово полностью независимо, поэтому от него ожидается полностью независимая политика, однако фактически государству закрыты некоторые пути, способствующие экономическому развитию. Например, Косово не может участвовать в международных организациях, где требуется наличие государственности, не имеет возможности углублять отношения с непризнавшими странами, а также не может участвовать в европейской интеграции. Таким образом, с одной стороны, Косово выпадает в позицию «иждивенца», что лишь принимает международную помощь, уповав на свой неполный статус и невозможность полноценно стать звеном международной системы, с другой же стороны государство автономно. На данный момент объемы вливаний в экономику уменьшаются, а цель миссий в регионе – сократить присутствие, что свидетельствует о скором наступлении конца «существования за счет помощи».

Несмотря на очевидные провалы в развитии экономики и отсутствие успешно функционирующих моделей, Косово обладает широкой политической поддержкой, которая растет с каждым годом. Признание не зависит от экономического развития, а перспектива его получения большая. Статус кандидата ЕС позволяет рассчитывать на вливание в европейскую семью и все выгоды от этого. Кроме того, пусть и незначительный, но рост ВВП присутствует и на современном этапе, когда уменьшается экономическая поддержка.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Косово все еще находится в состоянии турбулентности, но признаки улучшения ситуации есть. Выигрышным в данном случае также является оборот евро на территории, что повышает возможность интеграции в Европу. Иная ситуация наблюдается в Северном Кипре, где привязанность к нестабильной турецкой лире определяет вектор развития.

Единственным государством, с которым Северный Кипр поддерживает полноценные дипломатические отношения – Турция (не считая неофициальные представительства Германии, США, Австралии, Франции и Великобритании [22]). Официальная валюта в северной части острова – турецкая лира, однако, согласно информации сайтов путешествий Северного Кипра, а также агентств по продаже недвижимости, в свободном обращении также находятся евро и британские фунты стерлинга [23]. Падение лиры по отношению к евро [24], нестабильность данной валюты ставят под угрозу поступательное развитие Северного Кипра. Использование прочих валют позволяет оставаться свободным от турбулентности. Согласно рейтингу по индексу глобальной конкурентоспособности, Северный Кипр улучшил свои позиции в 2017-2018 годах по сравнению с оценками за предыдущий период [25]. Комфортные условия для инвесторов в виде налоговой ставки в 25% и налоговой льготы в размере 200% за вклад в сферы первоочередного развития притягивают иностранный капитал [26].

Условия столь ограниченного фактического и официального признания ставят экономическую помощь от Турции на важную позицию. После развития сферы туризма и нормализации сельского хозяйства данная помощь более не является жизненно необходимой, однако все же делает вклад в подъем ВВП. Турция, таким образом, может «шантажировать» Северный Кипр. Для поддержки борьбы с COVID-19 11 млн долларов было предоставлено Кипру [27], но 2017-2018 годах помощь вовсе не предоставлялась [28]. Для установления более прочной привязке к единой валюте Турция и Северный Кипр заключили соглашение о производстве всех расчетов в лирах при торговле [29]. Это упрощает процедуру и минимизирует наценки, но в то же время «закрепощает» Кипр.

Положение данной частично признанной республики прозрачно – тотальная политическая и экономическая зависимости от Турции. Хотя экономика функционирует и устойчива, любое «неудобное» единственному гаранту независимости решение в данной сфере – и турки киприоты встретят последствия, которые могут варьироваться от разрыва отношений и передачи части южному Кипру до экономического давления. Важно также отметить, что в данном

кейсе не стоит цель полного признания, стремления направлены на выгодное объединение острова, хотя в 2020 году новый президент турецкой части заявил, что нужно сохранять статус-кво [30]. Турция сохраняет за собой сферу влияния на Кипре, это связано и с историческими причинами, и с тем, что в территориальных водах обнаружили запасы минеральных ресурсов.

Заключение

Существование прямой зависимости между признанием и экономикой создали бы пример и сценарий получения полного признания. Прямой связи между данными аспектами не выявлено, однако оба примера

доказывают, что крепкая и стабильная поддержка со стороны «большого брата» увеличивает шансы на относительно благополучное существование. Цель частично признанного государства, которому закрыт доступ к возможностям полного статуса – поддерживать заинтересованность других стран в своей территории, за что предлагается признание, экономическая помощь, вливания в развития и перспектива вхождения в международную систему. В том случае, если заинтересованность проявляет только одно государство, то частично признанная территория попадает в зависимость и вынуждена направлять еще большее количество усилий на сохранение этой заинтересованности.

Библиографический список

1. Kosovo thanks you // Kosovothankyou.com. [Электронный ресурс]. 2022. URL: <https://www.kosovothankyou.com/> (дата обращения: 20.04.2022).
2. История конфликта в Косово. Справка // РИА Новости. 2009. [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20090813/180766974.html> (дата обращения: 12.04.2022).
3. О Северном Кипре: интересно и познавательно // Наш Северный Кипр. [Электронный ресурс]. 2022. URL: <https://www.northcyprusinform.com/o-severnom-kipre/> (дата обращения: 22.04.2022).
4. Северный Кипр // CyprusInform. [Электронный ресурс]. URL: https://www.kiprinform.com/cyprus_interesting/severnyy-kipt/ (дата обращения: 22.04.2022).
5. Пушкарева В.В. Политические и социально-экономические процессы на постюгославском пространстве (от распада Югославии до наших дней): учебное пособие. Ижевск: Издательский центр «Удмуртский университет», 2020. 116 с.
6. Экономические проблемы реализации проекта Косово // Мировое и национальное хозяйство. 2014. № 4(31). [Электронный ресурс]. URL: <https://mirec.mgimo.ru/2014/2014-04/ekonomiceskie-problemy-realizacii-proekta-kosovo> (дата обращения: 21.04.2022).
7. Премьер Македонии впервые посетил сепаратистское Косово // Вся правда. 2017. [Электронный ресурс]. URL: <http://allpravda.info/premer-makedonii-vpervye-posetil-separatistskoe-kosovo-53219.html> (дата обращения: 13.02.2022).
8. «Великая Албания»: капкан для России и Сербии // Регнум. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://regnum.ru/turbopages.org/regnum.ru/s/news/3127123.html> (дата обращения: 16.02.2022).
9. США выделяют 40 миллионов долларов в помощь Косово // Lenta.ru. 2008. [Электронный ресурс]. URL: <https://lenta.ru/news/2008/07/10/kosovo/> (дата обращения: 20.04.2022).
10. Kosovo foreign direct investment // ceicdata.ru. 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/kosovo/foreign-direct-investment> (дата обращения: 13.02.2022).
11. Информация с сайта Foreign Assistance.gov. 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://foreignassistance.gov/cd/kosovo/> (дата обращения: 22.04.2022).
12. На границе двух миров: Северный Кипр – единственная страна, где находится столица двух стран // Путеводитель по Турции. [Электронный ресурс]. URL: <https://theturkey.ru/goroda/na-granice-dvux-mirov-severnyj-kipt-edinstvennaya-strana-gde-naxoditsya-stolica-dvux-stran.html> (дата обращения: 15.04.2022).
13. Авлас А.А. Как устроена жизнь на Северном Кипре // 34travel. 2018. [Электронный ресурс]. URL: <https://34travel.me/post/pereehali-sever-kipt/> (дата обращения: 20.04.2022).
14. Рат за косметско рудно благо // Политика. 2011. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.politika.rs/scc/clanak/197583/Rat-za-kosmetko-rudno-bлаго> (дата обращения: 05.02.2022).
15. Госбюджет, налоги, цены // Polpred. 2008. [Электронный ресурс]. URL: https://polpred.com/?ns=1&ns_id=95117 (дата обращения: 06.02.2022).

16. Информация с сайта tradingeconomics. [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.tradingeconomics.com/kosovo/> (дата обращения: 20.03.2022).
17. Структура экспорта и импорта Косова // ruserbia.ru. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://ruserbia.com/economic/struktura-jeksporta-i-importa-kosovo/> (дата обращения: 20.03.2022).
18. The world bank in Kosovo // worldbank.org. 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.worldbank.org/en/country/kosovo/overview#2> (дата обращения: 11.02.2022).
19. В Косово объявили об отмене пошлин на сербские товары // РИА Новости. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20200227/1565299882.html> (дата обращения: 02.04.2022).
20. Сокольников И. США и Евросоюз меняют свое отношение к Косово? // Парламентская газета. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pnp.ru/politics/ssha-i-evrosoyuz-menyayut-svooyo-otnoshenie-k-kosovu.html> (дата обращения: 04.04.2022).
21. Kosovo political economy analysis prepared by Management Systems International. 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://usaidlearninglab.org/sites/default/files/resource/files/pa00n87p.pdf> (дата обращения: 03.04.2022).
22. Турецкая республика Северного Кипра // РИА Новости. 2015. [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20150213/1047489155.html> (дата обращения: 03.03.2022).
23. North Cyprus currency // NorthCyprusInternational.[Электронный ресурс].URL: <https://northcyprusinternational.com/north-cyprus-currency/> (дата обращения: 22.04.2022).
24. Turkish lira // European Central Bank. 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/eurofxref-graph-try.en.html (дата обращения: 15.04.2022).
25. Prof. Dr. Mustafa Besim, Assoc. Prof. Dr. KamilSertoğlu, Assist. Prof. Dr. TufanEkici. Northern Cyprus Economy Competitiveness Report 2017-2018. [Электронный ресурс]. URL:https://www.ktto.net/wp-content/uploads/2018/03/kktc_raporeng_son_23-03-2018.pdf (дата обращения: 07.04.2022).
26. Afanasyev S. Why dependence on Ankara makes Northern Cyprus vulnerable // RealnoeVremya. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://realnoevremya.com/articles/3683-economy-overview-of-northern-cyprus-recognized-only-by-turkey> (дата обращения: 16.04.2022).
27. Fahri Aksut Turkey provides \$11M aid for Northern Cyprus to combat virus // aa.com. 2020. [Электронный ресурс] URL:<https://www.aa.com.tr/en/turkey/turkey-provides-11m-aid-for-northern-cyprus-to-combat-virus/1774261> (дата обращения: 19.04.2022).
28. Афанасьев С. «Турецкая игла» или почему зависимость от Анкары сделала Северный Кипр уязвимым // Реальное время. 2019. [Электронный ресурс]. URL: <https://realnoevremya.ru/articles/145815-obzor-ekonomiki-severnogo-kipra-priznannogo-tolko-turciey> (дата обращения: 29.03.2022).
29. Turkey, Northern Cyprus boost efforts to use Turkish lira in bilateral trade // YeniSafak. 2021. [Электронный ресурс]. URL :<https://www.yenisafak.com/en/news/turkey-northern-cyprus-boost-efforts-to-use-turkish-lira-in-bilateral-trade-official-3586598> (дата обращения: 16.04.2022).
30. «Хватит дипломатических игр». Чего Турция добивается на Кипре // РИА Новости. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20201117/kipr-1584896076.html> (дата обращения: 22.04.2022).

УДК 332:796

Т. Р. Соломахина

Курский государственный медицинский университет, Курск,
e-mail: lady.solomakhina2011@yandex.ru

Т. В. Скобликова

Юго-Западный государственный университет, Курск, e-mail: skoblikova-t@mail.ru

О. А. Конотопченко

Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И.И. Иванова, Курск,
e-mail: konotopchenko@lenta.ru

ПОВЫШЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ: ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО ФАКТОРА

Ключевые слова: физическая культура, спорт, здоровый образ жизни, финансирование, вовлечение в массовый спорт.

Финансирование развития физической культуры и спорта в Российской Федерации практически полностью возложено на бюджетную систему, что в непростых экономических условиях ставит под угрозу формирование устойчивых тенденций к росту показателей, отражающих уровень развития массового спорта в стране. В ходе исследования проводится анализ динамики численности населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, изменение его доли в общей численности проживающих, рассматривается изменение общих объемов финансирования физической культуры и спорта и объемов финансирования физической культуры и спорта в расчете на одного жителя в период 2017-2021 гг. Было установлено, что общий объем финансирования физической культуры и спорта увеличился на 4,7%, но в разрезе федеральных округов произошли значительные изменения как в объемах финансирования, так и в перераспределении долей федеральных округов в структуре финансирования физической культуры и спорта Российской Федерации. По объемам финансирования физической культуры и спорта в 2021 г. лидирует ЦФО, а по объемам финансирования физической культуры и спорта в расчете на одного жителя в 2021 г. лидирует УФО. Численность населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, в динамике за пять лет возрастает на 30%, в четырех федеральных округах в 2021 г. его доля в общей численности проживающих превышает 50%, а в среднем по стране составляет 49,4%. Рост ключевых показателей развития в физической культуры и спорта благоприятно характеризует тенденции развития отрасли в неблагоприятных экономических условиях.

T. R. Solomakhina

Kursk state medical university, Kursk, e-mail: lady.solomakhina2011@yandex.ru

T. V. Skoblikova

Southwest State University, Kursk, e-mail: skoblikova-t@mail.ru

O. A. Konotopchenko

Kursk state agricultural academy named after I.I. Ivanov, Kursk,
e-mail: konotopchenko@lenta.ru

INCREASING PHYSICAL ACTIVITY OF THE POPULATION: THE INFLUENCE OF THE FINANCIAL FACTOR

Keywords: physical education, sports, healthy lifestyle, financing, involvement in mass sports.

The financing of the development of physical culture and sports in the Russian Federation is almost entirely entrusted to the budget system, which, in difficult economic conditions, threatens the formation of stable trends in the growth of indicators reflecting the level of development of mass sports in the country. The study analyzes the dynamics of the population systematically resorting to sports, the change in its share in the total number of residents, the change in the total amount of financing of physical culture and sports and the amount of financing of physical culture and sports per inhabitant in the period 2017-2021 is considered. It was found that the total amount of financing of physical culture and sports increased by 4.7%, but in the context of federal districts there were significant changes both in the amount of funding and in the redistribution of the shares of federal districts in the structure of financing of physical culture and sports of the Russian Federation. In terms of financing of physical culture and sports in 2021, the Central Federal District is leading, and in terms of financing of physical culture and sports per inhabitant in 2021, the UFA is leading. The number of people who systematically resort to sports has been increasing by 30% over the past five years, in four federal districts in 2021 its share in the total number of residents exceeds 50%, and the national average is 49.4%. The growth of key development indicators in physical culture and sports favorably characterizes the trends in the development of the industry in unfavorable economic conditions.

Введение

Вопрос вовлечения населения в систематические занятия спортом имеет стратегическое значение с позиции развития нации. Развитие идеи поддержания здорового образа жизни выступает как один из элементов по улучшению качества жизни населения, повышению показателей здоровья граждан, стабилизации демографической ситуации, повышения боеспособности сил страны, продления экономической и социальной активности пожилых граждан, патриотического воспитания молодежи [1, 2].

Начиная с 2015 г., Российская Федерация находится под давлением мирового сообщества, что не могло не сказаться негативно на экономике страны. Несмотря на экономические сложности, реализация проектов в спортивной сфере продолжилась, и страна не отказалась от проведения спортивных мегасобытий, крупнейшим из которых стал Чемпионат мира по футболу FIFA 2018 г. [3].

Распространение коронавирусной инфекции по всему земному шару стало большим испытанием для мировой экономики, вызвавшим ее замедление [4]. Спортивная отрасль понесла существенные убытки от применения ограничительных мер по борьбе с коронавирусом из-за отмены массовых мероприятий и периодического прекращения деятельности спортивных организаций в периоды обострения эпидемиологической ситуации [5]. Пострадали при этом не только организации спортивной отрасли, финансирующиеся за счет государственных средств, но и фитнес-индустрия [6].

И до пандемии финансирование спортивной сферы в России не имело стабильного вектора увеличения, которое осуществлялось не системно, хотя и с общим растущим трендом [7]. В условиях новых вызовов вопрос о наращивании объемов финансирования физической культуры и спорта для дальнейшего улучшения основных показателей массового спорта приобретает еще большую актуальность.

Цель исследования – провести оценку изменения объемов финансирования физической культуры и спорта в текущих экономических условиях, выявить основные тенденции развития массового спорта в федеральных округах страны.

Материалы и методы исследования

В ходе работы были использованы статистические данные Министерства спорта РФ [8]. Исследование проводится в разрезе федеральных округов страны. В рамках исследования дается оценка динамики численности населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, изменение его доли в общей численности проживающих, рассматривается изменение общих объемов финансирования физической культуры и спорта (ФКИС) и объемов финансирования ФКИС в расчете на одного жителя. В качестве базисного периода для исследования выбран 2017 г., когда российская экономика стабилизировалась после кризиса 2015 г., связанного с введением антироссийских санкций на фоне развития ситуации с Крымским полуостровом. Конечный период исследования определяется 2021 г., ставшим вторым годом, прошедшим под влиянием борьбы с коронавирусной инфекцией, характеризующийся множеством ограничений и экономических сложностей. В работе были использованы обобщение и интеллектуальный анализ данных, статистические методы анализа и общенаучные инструменты анализа [9].

Результаты исследования и их обсуждение

Наибольшие объемы численности населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, приходятся на ЦФО, где размер показателя в 2021 г. в 4,8 раза больше показателя ДФО, занимающего последнюю позицию среди федеральных округов (рисунок 1).

Самый значительный прогресс в изменении численности населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, приходится на СКФО – показатель вырос на 31,9%. Для сравнения в самом крупном по численности округе, ЦФО, показатель увеличился более чем на 5% меньше – на 26,6%. Наименьшая положительная динамика наблюдается в СФО, но это произошло за счет изменений в административном устройстве федерального округа, так как часть территорий СФО перешла в состав ДФО, где показатель вырос на 84,8%. В среднем по Российской Федерации увеличение численности населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, составило 30,2%.

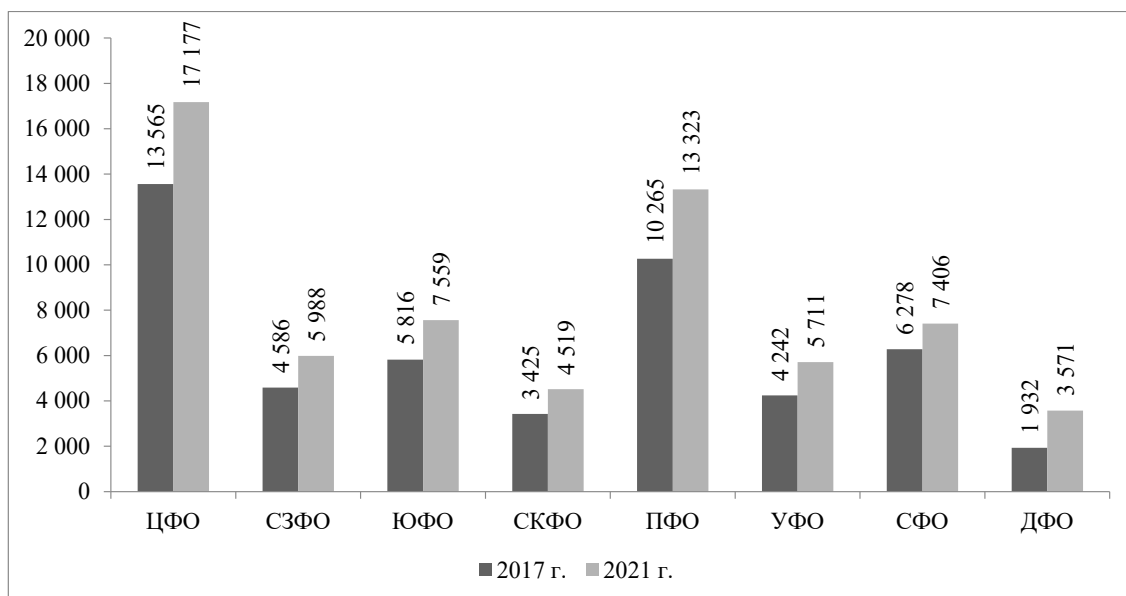


Рис. 1. Динамика численности населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, в 2017-2021 гг. в разрезе федеральных округов, тыс. чел.

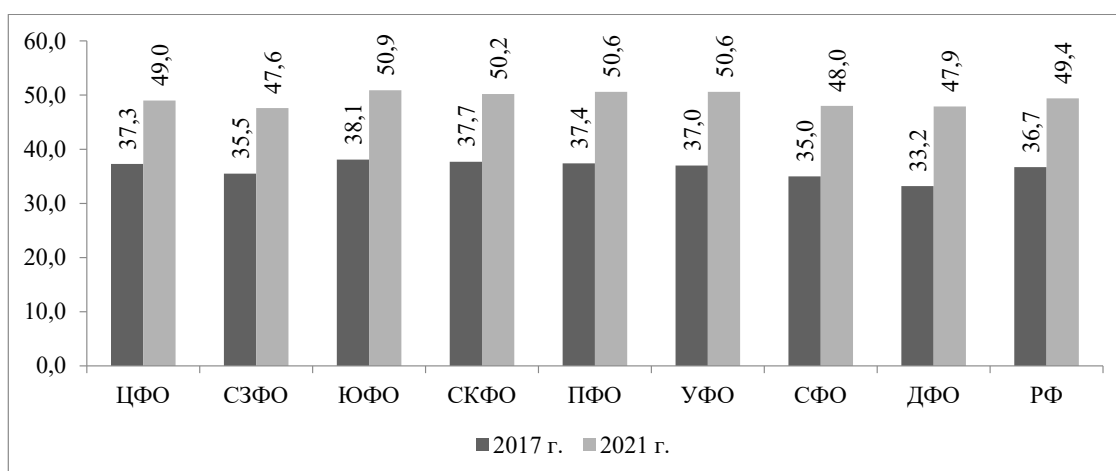


Рис. 2. Динамика доли населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, в общей численности проживающих в 2017-2021 гг. в разрезе федеральных округов, %

Что касается изменения доли населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, в общем количестве занимающихся, то по состоянию на 2017 г. не было ни одного федерального округа, где она превышала бы 40,0%, а в 2021 г. зафиксировано четыре региона, где она превысила 50,0% (рисунок 2).

В среднем по Российской Федерации в 2021 г. доля населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, в общей численности проживающих составила

49,4%. Наибольшее увеличение показателя произошло в ДФО, в большей степени из-за изменения территориального состава федерального округа. Наименьший прирост показателя отмечается по ЦФО. В среднем по стране прирост показателя составил всего 12,7%.

Подобные тенденции в изменении численности населения, систематически прибегающего к занятиям спортом, и его доли в общей численности проживающих стоит оценивать положительно. Несмотря на ухуд-

шение экономической ситуации, введение ограничений на посещение спортивных объектов и на проведение спортивных мероприятий, развитие массового спорта имеет устойчивые положительные тенденции. Связано это с развитием спортивной инфраструктуры, повышением доступности занятий спортом для всех категорий граждан, пропагандой здорового образа жизни и успешным поиском альтернативных способов поддержания развития массового спорта в условиях ограничительных мер [10].

Следовательно, необходимо проанализировать, как менялись объемы финансирования ФКИС как в целом, так и в расчете на одного жителя территориальной единицы (таблица).

В исследуемом периоде финансирование ФКИС в Российской Федерации всегда превышало 500 млрд руб., при этом еще и увеличилось на 24,5 млрд рублей. Наибольшие объемы финансирования приходятся в 2021 г. на ЦФО – это, например, в 1,8 раза превышает показатели в ПФО, занимающего в 2021 г. вторую позицию. В 2017 г. СФО занимал первую позицию по объемам финансирования ФКИС, но в 2021 г. финансирование оказалось почти на 100 млрд меньше. В ПФО, занимавшем в 2017 г. вторую позицию, находилось подавляющее большинство спортивных объектов, задействованных в организации Чемпионата мира по футболу FIFA-2018, поэтому накануне его проведения федеральный округ получил больше средств, чем ЦФО. Стоит также отметить, что ПФО занимает вторую позицию по уровню развития спортивной

инфраструктуры и численности населения, систематически занимающегося спортом, после ЦФО, следовательно, на фоне других федеральных округов его потенциал достаточно высок.

Финансирование ФКИС в ЦФО возросло на 60,1 млрд руб., а в СФО сократилось на 99,2 млрд, но причина не только в изменении территориальной структуры, но и в волнообразности финансирования ФКИС в отдельных регионах федерального округа, главным образом, расположенных на территориях, где происходит добыча энергоресурсов. Снижение финансирования ФКИС произошло также в ЮФО и ПФО.

Финансирование ФКИС в расчете на одного жителя достаточно сильно дифференцировано. Лидирует по размеру показателя в 2021 г. УФО. В четырех федеральных округах, в том числе и в ЦФО, уровень финансирования ФКИС в расчете на одного жителя ниже общероссийского уровня. В 2017 г. в ЦФО уровень финансирования ФКИС в расчете на одного жителя составлял всего 2,2 тыс. руб., что было выше только уровня показателя СКФО, а в 2021 г. показатель ЦФО оказался выше уровня трех федеральных округов. Относительно высоким уровнем финансирования ФКИС, помимо УФО, следует считать уровень ДФО и СЗФО, где он превысил 5 тыс. руб. в расчете на одного жителя. Наиболее значительный прирост финансирования ФКИС в расчете на одного жителя произошел в СКФО, что произошло на фоне общего увеличения финансирования ФКИС, которое возросло в 2,6 раза к уровню 2017 г.

Изменение объемов финансирования ФКИС
в федеральных округах Российской Федерации в 2017-2021 гг.

Федеральный округ	Объем финансирования, млрд руб.			Финансирование в расчете на 1 жителя, руб.		
	2017 г.	2021 г.	Изменение, млрд руб.	2017 г.	2021 г.	Изменение, руб.
ЦФО	81,1	141,2	60,1	2231	4028	1797
СЗФО	51,4	70,4	19,0	3983	5591	1608
ЮФО	58,6	48,8	-9,8	3836	3282	-554
СКФО	16,0	42,5	26,4	1765	4715	2950
ПФО	81,9	78,0	-3,9	2980	2960	-20
УФО	47,1	68,5	21,5	4100	6078	1978
СФО	154,5	55,3	-99,2	8595	3589	-5006
ДФО	27,3	37,7	10,4	4694	5060	366
РФ	517,8	542,3	24,5	3798	4109	311

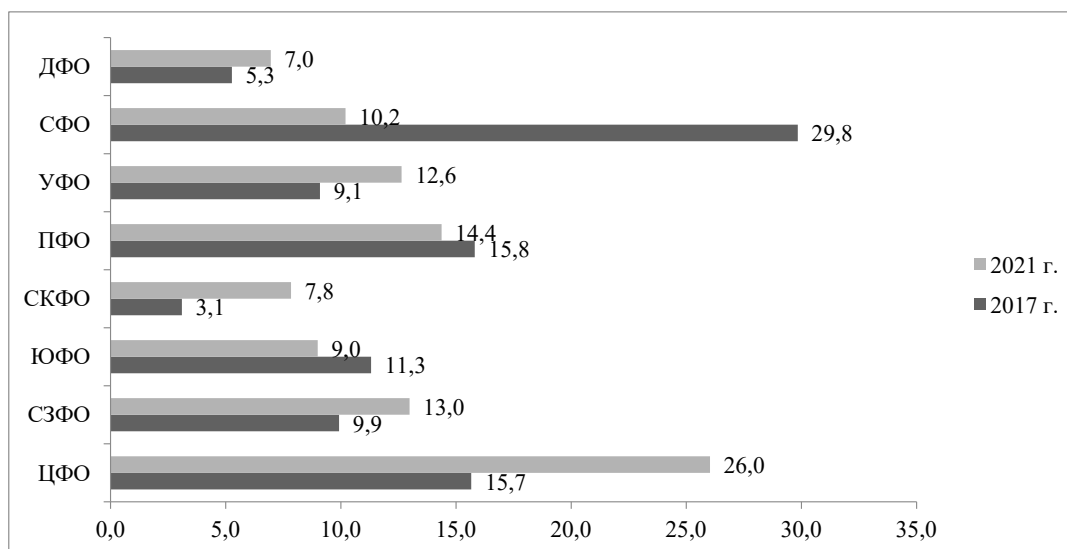


Рис. 3. Изменение доли финансирования ФКИС федеральных округов в структуре финансирования ФКИС РФ, %

В целом в рамках страны увеличение финансирования ФКИС составило всего 4,7%, но произошло существенное изменение в структуре распределения средств между федеральными округами относительно уровня 2017 г., что более наглядно представлено в структуре финансирования ФКИС Российской Федерации (рисунок 3).

В 2017 г. почти треть финансирования ФКИС страны приходилась на СФО, в 2021 г. четверть финансирования ФКИС досталась ЦФО. В 2017 г. на СКФО приходилось всего 3,1%, в 2021 г. и разрывы между долями федеральных округов в структуре финансирования ФКИС страны были более резкими, чем в 2021 г. Снижение доли в динамике, помимо СФО, отмечается в отношении ЮФО и ПФО. Наибольший прогресс по увеличению доли финансирования ФКИС с структуре финансирования спорта Российской Федерации принадлежит СКФО, доля которого увеличилась в 2,5 раза, в то время как доля ЦФО возросла в 1,7 раза, УФО – в 1,4 раза, ДФО и СЗФО – в 1,3 раза. Тенденция к выравниванию долей федеральных округов в структуре общего финансирования ФКИС по стране в сторону увеличения является положительной, что способствует снижению уровня дифференциации между территориями.

Заключение

Формирование тенденции дальнейшего роста основных показателей развития физической культуры и спорта Российской

Федерации в столь неблагоприятный период времени положительно характеризует политику государственных структур в отношении поддержки спорта. На данный момент к негативному влиянию пандемии и связанных с ней социальных ограничений присоединяются политико-экономические последствия от санкций, существенно сужающие возможности финансирования спортивной сферы и проведения спортивных мероприятий в России.

Не смотря на негативные факторы, в России сохраняется тенденция роста численности населения, систематически прибегающего к занятиям спортом. Соответственно растет также доля этого кластера людей в общей численности населения в разрезе всех федеральных округов. Также удавалось до 2021 года поддерживать финансирование отрасли в стране свыше 500 млрд руб. в год, однако в различных федеральных округах распределение этих средств идет разным образом. В результате, это также влияет на изменение финансирования ФКИС в расчете на одного жителя.

Анализ финансирования по федеральным округам показал, что ЦФО получает самые крупные объемы финансирования, но из-за высокой концентрации населения на территории округа в расчете на одного жителя показатель ЦФО уступает показателю УФО. ЦФО обладает самым мощным потенциалом для развития спорта с позиции доступности спортивной инфраструктуры

для населения, так и с позиции количества граждан, систематически прибегающих к спортивным занятиям. В то же время существует необходимость продвижения спорта и развития спортивной инфраструктуры в северных регионах, нуждающихся в создании более привлекательных и комфортных условий для жизни населения и замедления его миграции в Центральную Россию.

Снижение дифференциации в уровне развития физической культуры и спорта

на всей территории страны является одной из основных задач развития спорта в целом. Для этого, как мы видим по результатам исследования, государством применяются необходимые меры поддержки, в том числе и поддержание тенденций роста в вопросах финансирования отрасли, что является важным элементом залога сохранения достигнутых результатов и обеспечения условий для благоприятного развития спорта в стране.

Библиографический список

1. Зюкин Д.А., Пожидаева Н.А., Матушанская Е.Е. Организационно-экономические аспекты развития физической культуры и спорта в Российской Федерации // Иннов: электронный научный журнал. 2017. № 4 (33). С. 28.
2. Зюкин Д.А., Матушанская Е.Е. Массовый спорт как неотъемлемый элемент реализации концепции здорового образа жизни населения // Региональный вестник. 2018. № 6 (15). С. 11-13.
3. Зюкин Д.А., Самофалов Д.А., Харченко Е.В., Петрова С.Н. Экономические направления популяризации здорового образа жизни населения как способ продления социальной активности граждан // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2020. № 8. С. 53-60.
4. Максимова Е.В., Рябцев А.Г., Сазонова О.А. Влияние коронавируса на экономику России // Инновации и инвестиции. 2020. № 4. С. 283-286.
5. Перькова Е.Ю. Влияние эпидемии коронавируса на экономические аспекты развития спорта // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т. 9. № 2 (31). С. 269-272.
6. Корогодина Е.А. Занятия в фитнес-клубах как способ поддержания здорового образа жизни населения // Региональный вестник. 2019. №4 (19). С. 5-7.
7. Перькова Е.Ю. Динамика финансирования физической культуры и спорта в российской федерации // Региональный вестник. 2019. № 5 (20). С. 45-47.
8. Министерство спорта РФ. Статистическая информация. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/> (дата обращения: 24.04.2022).
9. Зюкин Д.А., Пожидаева Н.А., Матушанская Е.Е. Анализ динамики как основной способ исследования развития процессов в ФКИС // Наука и практика регионов. 2018. № 3 (12). С. 76-81.
10. Зюкин Д.А. Способы и направления продвижения здорового образа жизни и массового спорта // Наука и практика регионов. 2020. № 4 (21). С. 120-124.

УДК 336.14

А. Ю. Сухова

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

ХАРАКТЕРИСТИКА БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ: СУЩНОСТЬ, АКТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ И МЕСТО В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Ключевые слова: бюджетные риски, финансовые риски, фискальные риски.

В зарубежных докладах и отчетах рабочих групп в части управления публичными финансами риски, представляющие угрозу финансовому и, в частности, бюджетному сектору, определяются широким термином «fiscal risks». Однако тождественность понятий «фискальные риски» и «бюджетные риски» в рамках «финансовых рисков» представляет собой предмет дискуссий. В статье произведено сопоставление сущности бюджетных и фискальных рисков в соответствии с сформированными международными практиками (включая исследования зарубежных авторов и подходы международных финансовых институтов и организаций), а также подходами отечественных исследователей, а также определено место бюджетных рисков в системе финансовых рисков. Автором также реализован схоластический анализ сущности бюджетных рисков, сформулированы и проанализированы ключевые подходы к определению сущности риска в государственных и муниципальных финансах и корпоративных финансах. Автором отмечается проблема отсутствия критерия существенности для проанализированного объема дефиниций по причине несоразмерности и специфичности исполнения каждого отдельного бюджета бюджетной системы, что не позволяет говорить о введении фиксированного порогового значения, применяемого для каждого бюджетного риска. Автор дополнительно отмечает существенные различия в подходе к сущности риска в государственных и муниципальных финансах и корпоративных финансах.

A. Yu. Sukhova

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

CHARACTERISTICS OF BUDGET RISKS: THE ESSENCE, CURRENT APPROACHES AND PLACE IN THE SYSTEM OF FINANCIAL RISKS

Keywords: budgetary risks, financial risks, fiscal risks.

In foreign reports and reports of working groups regarding the management of public finances, risks that pose a threat to the financial and, in particular, the public sector, are defined by the broad term “fiscal risks”. However, the identity of the concepts of “fiscal risks” and “budgetary risks” within the framework of “financial risks” is a matter of debate. The article compares the essence of budgetary and fiscal risks in accordance with established international practices (including studies by foreign authors and approaches of international financial institutions and organizations), as well as the approaches of domestic researchers, and also determines the place of budgetary risks in the system of financial risks. The author also implemented a scholastic analysis of the essence of budget risks, formulated and analyzed key approaches to determining the essence of risk in public and municipal finance and corporate finance. The author notes the problem of the absence of a materiality criterion for the analyzed volume of definitions due to the disproportionality and specificity of the execution of each individual budget of the budgetary system, which does not allow us to talk about the introduction of a fixed threshold value applied for each budget risk. The author additionally notes significant differences in the approach to the nature of risk in public and municipal finance and corporate finance.

В зарубежных докладах и отчетах рабочих групп в части управления публичными финансами риски, представляющие угрозу финансовому и, в частности, бюджетному сектору, определяются широким термином «fiscal risks». Однако тождественность по-

нятий «фискальные риски» и «бюджетные риски» представляет собой предмет дискуссий, что обуславливает цель исследования данной статьи: определение сущности и соотносимости терминов «бюджетный риск», «фискальный риск» и «финансовый риск»,

а также систематизация подходов к определению сущности бюджетного риска и выделение ключевых его параметров.

Согласно позиции Группы Всемирного банка (Worldbank), фискальные риски – «фактические отклонения от бюджетных результатов, ожидаемых на момент составления бюджета» [1]. В то же время К.Раме раскрывает фискальный риск как «возможность отклонения бюджетных результатов от того, что ожидалось при планировании бюджета или другого прогноза» [2]. Аналогичным образом Министерство финансов и экономического планирования Руанды определяет сущность фискальных рисков: «события, которые могут привести к отклонению результатов государственных финансов от ожидаемых на момент составления бюджета» [3]. Международный валютный фонд (IMF) определяет фискальный риск как «возможность отклонений бюджетных результатов от ожидаемых на момент составления бюджета или другого прогноза» [4] и отмечает, что управление фискальными рисками включает надзор за государственными предприятиями, управление рисками бюджетов, надзор за фондами развития, а также мониторинг инфраструктурных проектов и ГЧП. Organisation for Economic Cooperation and Development отмечает, что термин «fiscal risks» «используется для обозначения источников потенциальных отклонений фактических показателей от фискального прогноза» [5] и выделяет категории: макроэкономические риски, программные и балансовые риски. A Guide to Risk Management Казначейства Австралии описывает фискальные риски «как возможные угрозы и возможности, так и потенциальное влияние, которое они могут оказать на способность субъекта выполнять свои задачи» [6]. Приведенные дефиниции свидетельствуют о тождественности понятий «фискальные риски» и «бюджетные риски», так как рассматривают вариативность изменения бюджетных показателей и влияние рисков на государственные финансы в ключе ослабления способности правительств использовать налогово-бюджетную политику для стабилизации экономической активности и поддержки долгосрочного роста национальной экономики.

Согласно иному подходу, распространенному в работах отечественных исследователей, фискальные риски являются подкатегорией бюджетных рисков, что обусловлено рассмотрением под фискальными риска-

ми рисков только расходной или доходной части бюджета. Анисимова А.А. определяет фискальные риски как «отклонения результатов фискальной деятельности от тех, что ожидалось при осуществлении прогнозирования бюджета или составления другого прогноза, которые возникают вследствие макроэкономических шоков и при реализации условных обязательств» [7], ограничивая фискальную деятельность государственными расходами и инвестиционной деятельностью. В работе Габдасаровой И.Д. под фискальными рисками подразумеваются «риски снижения и потерь доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы» [8]. Власова М.С., Сигова М.В. и Круглова И.А. при исследовании роли фискальной функции государства в обеспечении экономической безопасности осуществляют анализ фискальных (налоговых) рисков [9].

В соответствии с приведенными определениями, термины «fiscal risks» (фискальные риски) и «risks to budget (риски для бюджета)»/«budget risks (бюджетные риски)» являются тождественными в публикациях зарубежных авторов и международных организаций, однако в российской практике фискальные риски интегрированы в группу бюджетных.

Термин «бюджетный риск» впервые был упомянут Министерством финансов Российской Федерации в 2011 году: «под бюджетным риском понимается возможность невыполнения (полностью или частично) определенных параметров (характеристик) федерального бюджета, неэффективного управления ликвидностью счета по учету средств федерального бюджета, а также неэффективного использования средств федерального бюджета в текущем финансовом году при условии сохранения в течение текущего финансового года качества финансового менеджмента, достигнутого в отчетном периоде» [10]. В 2016 году определение «бюджетные риски» было раскрыто иначе в контексте регламентирования внутреннего финансового аудита: под бюджетным риском стала пониматься «возможность возникновения событий, негативно влияющих на выполнение процедур составления и исполнения бюджета, ведения бюджетного учета и составления бюджетной отчетности, в том числе возможности коррупционного проявления» [11]. Данная формулировка учитывала сумму потерь, акцент был перемещен на возникновение самого рискованного события.

В 2020 году Министерством финансов России дефиниция была уточнена (применительно к процедурам внутреннего финансового аудита): «под бюджетным риском понимается возможное событие, негативно влияющее на результат выполнения бюджетной процедуры, в том числе на операцию (действие) по выполнению бюджетной процедуры, а также на качество финансового менеджмента главного администратора (администратора) бюджетных средств» [12]. Эффективное управление бюджетными рисками лежит в основе достижения и обеспечения «долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы Российской Федерации» [13].

Несмотря на отсутствие закрепления термина «бюджетный риск» в ст.6 Бюджетного кодекса Российской Федерации, существование и роль бюджетного риска в бюджетном процессе неоднократно отмечается в нормативных правовых актах и методических документах в части осуществления финансового аудита [14], бюджетного планирования [15] и прогнозирования [16]. Однако доступный инструментарий управления рисками ограничен деятельностью некоторых ведомств в рамках осуществления внутреннего финансового контроля и аудита: отдельными ведомствами предприняты мероприятия по формированию реестров бюджетных рисков [17,18], построению механизма оценки бюджетного риска [19]. Сама дефиниция «бюджетный риск» на уровне субъектов федерации также не имеет правового закрепления: лишь в отдельных субъектах Российской Федерации нормативные правовые акты департаментов и ведомств включают в себя определение бюджетного риска: на территории Ленинградской области, Вологодской области и др. под бюджетным риском понимается «возможность наступления события, негативно влияющего на выполнение внутренних бюджетных процедур» [20,21], однако данная практика основана на адаптации определения, рекомендованного Министерством финансов Российской Федерации в рамках рекомендаций по осуществлению внутреннего финансового контроля и аудита. Представленные отдельные дефиниции отличны по значению в рамках одного уровня бюджетной системы, отсутствует иерархичность закрепления термина в бюджетной системе, на уровне субъектов федерации комплексная практика управления бюджетными рисками отсут-

ствует (отдельные практики адаптированы из опыта управления бюджетным риском на уровне федерального бюджета и (или) иных регионов), что обуславливает необходимость формирования единообразного подхода к определению и управлению бюджетными рисками.

Современные отечественные авторы единодушны в оценке высокой значимости изучения бюджетного риска, низкой проработанности заявленной области знаний, однако пик исследований в рамках данной темы относится к 2010-2016 гг. Последующее снижение объема научных работ вызвано публикацией Министерством финансов Российской Федерации отдельных рекомендаций в части управления бюджетным риском. Однако исследования, содержащие в себе предложения по усовершенствованию методологических основ управления бюджетными рисками, свидетельствуют о различии подходов к определению и пониманию бюджетных рисков.

Согласно первому подходу, бюджетный риск представляет собой «вероятность», «возможность» эскалации негативных явлений и факторов. Так доктор экономических наук Улюкаев А.В. связывает бюджетный риск с вероятностью «неосуществления запланированных расходов бюджета» [22]. С точки зрения Юшкина С.Н. бюджетный риск следует определять как «возможность отклонения фактически полученных доходов и произведенных расходов от запланированных бюджетных назначений по доходам и расходам как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, приводящего к возникновению непредвиденных финансовых и социально-экономических последствий в ситуации неопределенности» [23], автором сформулированы аналогичные определения рисков расходной и доходной части бюджета. Горохова Д.В. определяет бюджетный риск как вероятность возникновения потерь бюджета вследствие воздействия факторов внешней среды и управленческих решений, оказывающих негативное влияние на устойчивость бюджетов, и подлежащих количественной и качественной оценке [24]. В работе Никулиной Е.В. и Федюшиной Е.Г. бюджетные риски также трактуются как «вероятность невыполнения мероприятий бюджетного планирования и бюджетной политики в связи с нарушениями в движении бюджетных ресурсов и их пропорций» [25]. Бюджетный риск в статье Паздниковой

Н.П. и Шипицыной С.Е. – вероятность возникновения потерь в бюджетах различных уровней [26]. В монографии Тишутинной О.И. бюджетный риск определен как «вероятность несовпадения результатов на конец отчетного периода с доходами и расходами на начало периода», т.е. вероятность неисполнения бюджета [27], в работе Омелёхиной Н.В. – «вероятность возникновения факторов (событий, деяний), влияющих на отклонение фактических от плановых показателей бюджетов, а также на неисполнение или ненадлежащее исполнение бюджетных процедур, установленных в бюджетном процессе» [28]. Кувалдина Т.Б. описывает бюджетные риски как «вероятность возникновения неблагоприятной ситуации в бюджетной системе в результате действий и бездействий участников бюджетного процесса по формированию и обсуждению проектов бюджетов, констатации и исполнению бюджетных планов, контролю над их выполнением, ведению бюджетного учета, составлению, рассмотрению, утверждению и аудиту бюджетной отчетности» [29]. Муравьев С.Р. определяет: «Бюджетные риски в узком значении — это потенциально возможные отклонения бюджетного показателя от его запланированного значения под воздействием рискообразующих факторов. Бюджетные риски в широком представлении заключаются в вероятности невыполнения мероприятий бюджетного планирования и бюджетной политики в связи с нарушениями в движении бюджетных ресурсов и их пропорциях» [30].

Данный подход соответствует тенденции восприятия риска как «вероятность» в риск-менеджменте: риск – «это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли» [31], «степень неопределенности получения будущих доходов» [32]. В контексте экономической деятельности риск также характеризуется посредством категории «вероятность»: риск – «вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления финансовой деятельности» [33], «потенциальная возможность (опасность) наступления вероятного события или совокупности событий, вызывающих определенный материальный ущерб» [34].

Автор отмечает, что само определение доли вероятности в указанных терминах отсутствует, что абстрагирует указанные

определения, повышает уровень субъективизма при определении перечня бюджетных рисков для отдельного бюджета.

В рамках второго подхода сущность бюджетного риска определена посредством сопоставления планового и фактического значения бюджетных показателей. Так Васюнина М.В. связывает бюджетный риск с «разрывом между фактическими и прогнозными значениями доходов бюджетов» [35]. Галухин А.В. утверждает, что проявление бюджетных рисков происходит в виде «отклонения результатов исполнения от прогнозных параметров» [36]. Как отмечает Гамукин В.В., внесший весомый вклад в развитие методологической базы оценки бюджетных рисков, сам факт несовпадения плановых и фактических бюджетных показателей «дает основание задуматься о наличии бюджетного риска и возможностях его измерения, структуризации и учета в бюджетном процессе» [37].

В работе Яшиной Н.И. и Прончатовой-Рубцовой Н.Н. была предпринята попытка определить и оценить на практике бюджетные риски субъекта федерации на основе исполнения доходной и расходной части бюджета [38], а бюджетный риск определен как «отклонение денежных потоков бюджета от ожидаемого их значения (их изменчивость)» [39]. Каючкина М.А. описывает бюджетный риск как «риск, возникающий вследствие отклонений от плана на стадии исполнения бюджета» [40].

В качестве авторской критики данного подхода необходимо отметить, что факт несовпадения плановых и фактических бюджетных показателей может быть обусловлен как недополучением доходов бюджета, что провоцирует секвестр бюджета, финансирование расходных обязательств за счет резервных средств и требует нетипичных крупных реформ (затрагивающих многих налогоплательщиков и бюджетополучателей), так и «контролируемым» перераспределением расходов в рамках бюджетной росписи за счет экономии средств, перераспределяемых на другие приоритеты. Примером данного перераспределения средств является финансирование мер поддержки экономики и социальной сферы за счет ранее запланированных расходов, которые стали неактуальными из-за отмены мероприятий в рамках борьбы с распространением коронавируса в 2020 году. Кроме того, автор отмечает, что указанные определения также

не содержат указание на конкретный диапазон отклонения, что абстрагирует процесс идентификации и оценки бюджетного риска. Таким образом, практика выявления бюджетных рисков посредством сопоставления бюджетных показателей по итогам исполнения бюджета не является исчерпывающей и требует углубленного анализа тенденций и показателей исполнения бюджета.

Согласно третьему подходу, бюджетные риски – «обстоятельство», «явление», иными словами, их сущность раскрывается через возникновение рискованного события. Так Истомина Н.А. определяет бюджетный риск как «сложное явление, обусловленное внутренней логикой бюджетной деятельности, вследствие проявлений которого невозможно обеспечить достижение плановых результатов» [41]. Гурвич Е.Т., Аксаков А.Г., Вьюгин О.В., авторы доклада Рабочей группы по оценке бюджетных рисков, под бюджетными рисками подразумевают «факторы, которые могут при определенных обстоятельствах привести к отклонению параметров бюджетов бюджетной системы от запланированных или прогнозных значений» [42].

С точки зрения Сатаева М.У., понятие «бюджетный риск» можно представить как «обстоятельство в бюджетном процессе, возникновение которого может привести к отклонению фактических бюджетных показателей от плановых» [43]. Тимошенко К.А. определяет бюджетный риск как «неблагоприятную ситуацию, способную повлечь недостижение целей и задач бюджетной политики в ходе формирования и исполнения ... бюджетов» [44]. Аналогичный подход существует и в риск-менеджменте: «риск – предполагаемое событие, способное принести кому-либо ущерб» [45], «риск – следствие влияния неопределенности на достижение поставленных целей» [46], однако вероятностная природа риска обуславливает необходимость рассмотрения риска как возможность возникновения событий, определяемую критериями «вероятность» и «последствия», следовательно, само рискованное событие представляет собой реализацию риска.

Автор отмечает: несмотря на различие выделенных подходов к определению термина «бюджетные риски» по смысловому критерию, критерий существенности в указанных дефинициях не учтен. Несоразмерность и специфичность исполнения каждого отдельного бюджета бюджетной системы не позволяют говорить о введении фиксиро-

ванного порогового значения, применяемого для каждого бюджетного риска, однако установление пропорциональной взаимосвязи между вероятностью и (или) степенью отклонения бюджетных показателей и (или) иными характеристиками бюджетного риска и (или) объемом влияния бюджетного риска на бюджет и отдельными бюджетными показателями может служить унифицированными индикаторами наличия бюджетного риска в определенном объеме, что удовлетворяет требованиям об ограничении параметров существенности в дефиниции «бюджетные риски».

В научной литературе можно встретить синонимичное упоминание дефиниций «бюджетные риски», «неопределенность» и «вызовы», что требует разграничения практики их применения. Согласно позиции Гурвича Е.Т., Аксакова А.Г., Вьюгина О.В, авторов доклада по оценке бюджетных рисков [47], для бюджетных рисков характерна «неопределенность «одноразовых» событий, в то время как «вызовы» предполагают вполне предсказуемое растянутое во времени ухудшение бюджетных показателей». Фрэнк Найт еще в 1921 году назвал риски «измеримой неопределенностью» [48]. В классическом понимании термин «неопределенность» – состояние полного или частичного отсутствия информации, необходимой для понимания события, его последствий и их вероятностей [49]. В теории риск-менеджмента именно влияние неопределенности на достижение поставленных целей подразумевается под термином «риск» [49]. Таким образом, сопоставление терминов «бюджетные риски», «вызовы» и «неопределенность» не представляется корректным ввиду сущности и периодичности их существования. В работе Зотовой А.И., Кириченко М.В. [50] и Коробко С.А. [51] предпринята попытка разграничить термины «бюджетные риски» и «риски бюджетного процесса», однако практика применения дефиниций в научной литературе свидетельствует о взаимозаменяемости понятий.

Автором на основании приведенных подходов и характеристик обобщен термин «бюджетные риски», транспонируемый для различных уровней бюджетной системы Российской Федерации – вероятность возникновения событий под воздействием неопределенности, негативное влияние на результат выполнения бюджетных процедур которых составляет определенный объем от ретроспективного уровня отклонения бюджетных

показателей (критерий существенности устанавливается для каждого субъекта федерации и подлежит корректировке отдельными субъектами управления бюджетными рисками в соответствии с ретроспективными данными об исполнении бюджета).

Автор дополнительно отмечает существенные различия в подходе к сущности риска в государственных и муниципальных финансах и корпоративных финансах: в государственных и муниципальных финансах риск представляет собой только опасность потерь, в то время как практика управления риском в корпоративных финансах предусматривает наличия и позитивного аспекта риска, стимулирующего на поиск наиболее рациональных способов осуществления операций, компромисса между их доходностью, ликвидностью и рискованностью.

В работе Паздникова Н.П., Шипицыной С.Е. [46] выдвинута гипотеза о синонимичности понятий «бюджетный риск» и «финансовый риск», предложено применение к управлению бюджетными рисками методов управления финансовыми рисками. Однако специфической характеристикой бюджетного риска, отличающей его от финансовых рисков коммерческой среды, является его использование: в корпоративных финансах хозяйствующие субъекты зачастую идут на риск в целях достижения максимальной прибыли. Конечным результатом управления рисками является не только наличие убытков, но и возможность получить сверхприбыль, а допуск риска является результатом сознательного выбора. Сущностные характеристики бюджетных рисков не допускают аналогичной тенденции: принятие управленческих решений может быть направлено исключительно на минимизацию негативного воздействия риска.

Бюджетный риск входит в группу финансовых рисков наряду с кредитным, банковским, страховым и прочими рисками, однако обладает отдельными чертами, выделяющими его в специфическую подгруппу и не позволяющими применять к управлению бюджетным риском стандарты менеджмента рисками ISO 31000 (ГОСТ Р ИСО 31000 – 2019) [56]:

1. Основной целью управления общественными финансами является не извлечение прибыли или рост капитализации, а грамотное распределение и перераспределение ресурсов в целях обеспечения благосостояния населения в долгосрочном периоде;

2. Решения о принятии новых рисков и об отношении к существующим должны приниматься в более сложной и изменчивой внешней конъюнктуре, нежели чем в случае с корпоративными финансами;

3. Закономерности, существующие в частном секторе (чем выше риск, тем выше вознаграждение – прибыль), не применимы в государственном секторе;

4. Широкий и часто расширяющийся объем правительственных функций обычно создает большее разнообразие потерь для бюджетов бюджетной системы;

5. Особые юридические обязательства. У государственных управляющих есть полномочия, обязанности и ограничения, которые нет у менеджеров частных организаций;

6. Управление бюджетными рисками является частью всех этапов бюджетного процесса. Деятельность по управлению рисками не может быть обособлена и включает в себя комплекс мероприятий и процедур, реализуемых во всех этапах бюджетного процесса.

7. Деятельность по управлению бюджетными рисками носит систематический характер, четко регламентирована и структурирована. Регулярное повторение этапов управления бюджетными рисками способствует достижению более устойчивых, надежных результатов.

8. Управление бюджетными рисками носит превентивный характер. Большое влияние уделено планированию и прогнозированию рискованной нагрузки, определению возможных угроз и методов их ликвидации с учетом доступных механизмов.

9. Результаты управления бюджетными рисками учитываются при принятии управленческих решений. Грамотный анализ полученных результатов, количественная оценка рискованной нагрузки способствуют повышению эффективности системы управления государственными и муниципальными финансами.

На основании проведенного схоластического анализа установлена логическая взаимосвязь и соотносимость терминов «фискальный риск» и «бюджетный риск» в контексте анализа сущности управления бюджетными рисками, выделены ключевые подходы к его определению. Обосновано отсутствие предопределенного критерия существенности бюджетного риска субъектов федерации, выявлены ключевые отличительные черты бюджетных рисков, распространяющих свое действие на бюджеты субъектов федерации.

Библиографический список

1. Debt & Fiscal Risks Toolkit. URL: <https://www.worldbank.org/en/programs/debt-toolkit/fiscal-risk>.
2. Xavier Rame, Public Financial Management Advisor. Expert Group Meeting – “From plan to implementation for achievement of the Sustainable Development Goals: Budgeting in support of effective institutions”. URL: https://www.unescwa.org/sites/www.unescwa.org/files/events/files/egps_egm_may_2019_xavier_rame_session_5.pdf.
3. Rwanda Fiscal Risk Statement 2020. URL: http://www.minecofin.gov.rw/fileadmin/templates/documents/Reports/Fiscal_Risk_Statements/Rwanda_Fiscal_Risk_Statement_June_2020_Final.pdf.
4. Fiscal risks: sources, disclosure, and management / Fiscal Affairs Dept. Aliona Cebotari [et al.], editors Washington, DC: International Monetary Fund, 2008. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/dp/2009/dp0901.pdf>.
5. Working Party of Senior Budget Officials. OECD Best Practices for Managing Fiscal Risks. URL: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=GOV/PGC/SBO\(2020\)6&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=GOV/PGC/SBO(2020)6&docLanguage=En).
6. A Guide to Risk Management. The State of Queensland (Queensland Treasury) 2020. URL: <https://s3.treasury.qld.gov.au/files/Guide-to-Risk-Management-June-2020.pdf>.
7. Анисимова А.А. Фискальные риски и устойчивость финансовой системы: опыт стран Европейского союза // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 30 (264). С. 34-42.
8. Габсатарова И.Д. Налоговые (фискальные) риски как одна из проблем обеспечения экономической безопасности государства на современном этапе // Актуальные проблемы экономики и права. 2009. № 4 (12). С. 122-127.
9. Власова М.С., Сигова М.В., Круглова И.А. Роль фискальной функции государства в обеспечении экономической безопасности // Известия СПбГЭУ. 2017. № 2 (104). С. 51-56.
10. Приказ Минфина РФ от 19 октября 2011 г. № 383 «О порядке осуществления в Министерстве финансов Российской Федерации оперативного мониторинга качества финансового менеджмента». URL: <http://base.garant.ru/12190909/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/#ixzz6e9OVpfxW>.
11. Приказ Минфина России от 30 декабря 2016 г. № 822 «Об утверждении Методических рекомендаций по осуществлению внутреннего финансового аудита». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71483720/>.
12. Приказ Минфина России от 05.08.2020 N 160н (ред. от 11.11.2020) «Об утверждении федерального стандарта внутреннего финансового аудита «Планирование и проведение внутреннего финансового аудита».
13. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 320 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков».
14. Приказ Минфина России от 22 мая 2020 г. N 91н «Об утверждении федерального стандарта внутреннего финансового аудита «Реализация результатов внутреннего финансового аудита».
15. Методические рекомендации органам государственной власти субъектов Российской Федерации по долгосрочному бюджетному планированию.
16. Распоряжение Правительства РФ от 29 марта 2019 г. N 558-р Об утверждении бюджетного прогноза РФ на период до 2036 г.
17. Приказ Министерства культуры Республики Адыгея от 21 октября 2020 г. N 185-п «Об утверждении порядка осуществления внутреннего финансового аудита в Министерстве культуры Республики Адыгея».
18. Распоряжение Российской академии наук от 17 марта 2020 г. N 10119-244 «Об утверждении Порядка осуществления РАН внутреннего финансового аудита».
19. Приказ Министерства труда и социального развития Республики Адыгея от 10 августа 2020 г. N 190 «О Порядке осуществления внутреннего финансового аудита в Министерстве труда и социального развития Республики Адыгея».
20. Методические рекомендации по осуществлению внутреннего финансового контроля, утв. Приказом Комитета государственного финансового контроля Санкт-Петербурга от 27.06.2018 № 31-п.
21. Распоряжение Департамента строительства Вологодской области от 21 декабря 2018 года № 1164 «Об утверждении внутреннего стандарта Департамента строительства Вологодской области осуществления внутреннего финансового контроля». URL: <https://depstroy.gov35.ru/obshchaya-informatsiya/podvedomstvennye-organizatsii/bu-zhkhk-vo-vologdaoblzhilkomkhoz/protivodeystvie-korrupsii/doklady-otchyety-obzory-statisticheskaya-informatsiya/РАсп.%20от%2021.12.2018%20№%201164%20Стандврт%20ВФК.pdf>.
22. Улюкаев А.В. Проблемы государственной бюджетной политики. М.: Дело, 244 с.
23. Юшкин С.Н. Специфика бюджетных рисков территории и пути их минимизации // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. №1 (25). С. 189-194.
24. Горохова Д.В. Управление бюджетными рисками субъектов российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2013. 24 с.

25. Никулина Е.В., Федюшина И.Г. Характеристика бюджетных рисков: экономическая сущность и мероприятия по их минимизации // Молодой учёный. 2014. № 1(60). С. 411-413.
26. Паздникова Н.П., Шипицына С.Е. Стресс-тестирование в управлении бюджетными рисками региона // Экономика региона. 2014. № 3(39). С. 208-217.
27. Тишутина О.И. Бюджетная стратегия приграничного субъекта РФ / под научной ред. проф. В.И. Самарухи. Иркутск: БГУЭП, 2007. 272 с. (конкретно 110)
28. Омелёхина Н.В. Финансовые риски в бюджетной сфере: доктринальное понимание сущности и видового разнообразия // Журнал российского права. 2018. № 8 (260). С. 77-88.
29. Кувалдина Т.Б. Бюджетный риск: понятие и система управления // Вестник СИБИТа. 2017. №2 (22). С. 26-33.
30. Муравьев С.Р. Формирование системы управления бюджетными рисками на уровне субъекта Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. №23. С. 40-46.
31. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Под ред. акад. Г.Б. Поляка. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 527 с.
32. JP Morgan / Reuters. RiskMetrics – Technical Document. URL: <http://www.jpmorgan.com>.
33. Ряскова Н. Финансовые риски, их сущность и классификация // Российский бухгалтер. 2015 №12. С. 98-108.
34. Гузов Ю.Н., Савенкова Н.Д. Дью дилидженс: выявление и оценка рисков, связанных с приобретением объекта инвестирования // Аудит и финансовый анализ. 2013 № 2. С. 201-206.
35. Васюнина М.Л. Об управлении бюджетными рисками // Финансы и кредит. 2017. № 40 (760). С. 2408-2419.
36. Галухин А.В. К вопросу о бюджетных рисках региона // Проблемы развития территории. 2014. №2 (70). С. 105-114.
37. Гамукин В.В. Бюджетные риски: введение в общую аксиоматику // TERRA ECONOMICUS. 2013. Т. 11. № 3. С. 52-61.
38. Яшина Н.И., Прончатова-Рубцова Н.Н. Определение бюджетных рисков Нижегородской области на основе исполнения доходной и расходной части бюджета // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2014. № 4 (36). С. 16-24.
39. Яшина Н.И. Теоретические и методические основы управления бюджетом: риски доходной части бюджета // Финансы и кредит. 2004. № 8 (146). С. 30-37.
40. Каючкина, М.А. Бюджетные риски в процессе исполнения муниципальных бюджетов: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Тольятти, 2010. 20 с.
41. Истомина Н.А. Результатный подход в бюджетной сфере в контексте бюджетных рисков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 42. С. 56-67.
42. Доклад Рабочей группы по оценке бюджетных рисков. URL: <https://economytimes.ru/sites/default/files/БЮДЖЕТНЫЕ%20РИСКИ-Доклад%20%2830-6-2015%29Гурвич.pdf>.
43. Сатаев М.У. Бюджетные риски, обусловленные финансово-бюджетной политикой субъекта Российской Федерации (муниципального образования) // Финансы и кредит. 2010. № 43 (427). С. 63-67.
44. Тимошенко К.А. К вопросу о бюджетных рисках муниципальных образований // Муниципальная академия. 2017. № 3. С. 71-77.
45. Кирюшкин В.Е., Ларионов И.В. Основы риск-менеджмента. М.: «Анkil», 2009 г. 132 с.
46. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 31000 – 2019 «Менеджмент риска». URL: <https://files.stroyinf.ru/Data/731/73107.pdf>.
47. Доклад Рабочей группы по оценке бюджетных рисков. URL: <https://economytimes.ru/sites/default/files/БЮДЖЕТНЫЕ%20РИСКИ-Доклад%20%2830-6-2015%29Гурвич.pdf>.
48. Risk, Uncertainty, and Profit By Frank H. Knight. URL: <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/books/risk/riskuncertaintyprofit.pdf>.
49. ГОСТ Р 51897-2011. Национальный Стандарт Российской Федерации «Менеджмент риска. Термины и определения. Risk management. Terms and definitions». URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200088035>.
50. Зотова А.И., Кириченко М.В., Коробко С.А. Риск-ориентированный подход к организации бюджетного процесса на субфедеральном уровне // Финансы и кредит. 2014. № 39 (615). С. 21-29.
51. Коробко С.А. Риски бюджетного процесса субъектов Российской Федерации и определяющие их факторы // Terra Economicus. 2012. Т. 10 № 3-3. С. 54-58.
52. Гамукин В.В. Кобинаторика рисков бюджетной системы // Финансы и кредит. 2015. № 22 (646). С. 18-26.

УДК 336.64

О. В. Тахумова

ФГБОУ ВО Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар,
e-mail: takhumova@rambler.ru

Д. В. Волошко

ФГБОУ ВО Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар,
e-mail: dasha_and_i@mail.ru

А. А. Симакова

ФГБОУ ВО Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар,
e-mail: simakova511@gmail.com

О. А. Подставкина

ФГБОУ ВО Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар,
e-mail: olg.podstavkina@mail.ru

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Ключевые слова: финансы, платежеспособность, финансовая устойчивость, ликвидность, финансовое состояние, аграрный сектор, аграрное предприятие.

Исследование посвящено анализу платежеспособности и финансовой устойчивости в аграрном секторе экономики региона (на примере Краснодарского края). В рамках оценки финансового состояния аграрных предприятий края изучена и проанализирована динамика различных показателей: удельного веса аграрных убыточных предприятий на территории Краснодарского края в их общем числе, их финансовые результаты, основные коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости. Исследование позволило сделать вывод о наличии общей для аграрных предприятий региона тенденции к падению уровня платежеспособности и финансовой устойчивости. Для обоснования направлений улучшения финансового положения анализируемых субъектов выбраны три предприятия: крупное, среднее и малое. Проведенная оценка показала, что крупные предприятия, функционирующие в аграрном секторе экономики Краснодарского края наиболее платежеспособные и финансово устойчивые, в то время как средние и малые испытывают нехватку финансовых ресурсов. Полученный вывод удалось подтвердить и на основе диагностики вероятности наступления банкротства при помощи модели, разработанной отечественным ученым. В результате исследования определены приоритетные направления повышения уровня платежеспособности и финансовой устойчивости в аграрном секторе экономики Краснодарского края.

О. V. Takhumova

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, e-mail: takhumova@rambler.ru

D. V. Voloshko

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

A. A. Simakova

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, e-mail: simakova511@gmail.com

O. A. Podstavkina

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, e-mail: olg.podstavkina@mail.ru

ANALYSIS OF SOLVENCY AND FINANCIAL STABILITY IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY OF THE KRASNODAR REGION

Keywords: finance, solvency, financial stability, liquidity, financial condition, agricultural sector, agricultural enterprise.

The study is devoted to the analysis of solvency and financial stability in the agricultural sector of the region's economy (on the example of the Krasnodar Krai). As part of the assessment of the financial condition of agricultural enterprises of the region, the dynamics of various indicators: the proportion of agricultural unprofitable enterprises in the Krasnodar Krai in their total number, their financial results, the main coefficients of solvency and financial stability were studied and analyzed. The study allowed us to conclude that there is a general tendency for agricultural enterprises in the region to fall in the level of solvency and financial stability. To substantiate the directions of improving the financial situation of the analyzed subjects, three enterprises were selected: large, medium and small. The assessment showed that large enterprises operating in the agricultural sector of the economy of the Krasnodar Krai are the most solvent and financially stable, while medium and small ones lack financial resources. The obtained conclusion was confirmed on the basis of diagnostics of the probability of bankruptcy with the help of a model developed by a domestic scientist. As a result, priority directions for increasing the level of solvency and financial stability in the agricultural sector of the economy of the Krasnodar Krai have been identified.

Введение

Успешность функционирования предприятия, вне зависимости от текущих условий хозяйствования и осуществляемой им деятельности, определяется умением руководства поддерживать устойчивость и стабильность финансового положения, поскольку невозможность проведения расчетов с партнерами, работниками и другими субъектами рыночных отношений подрывают экономическую безопасность предприятия, вынуждает его уйти с отраслевого рынка [3].

Уровень платежеспособности и финансовой устойчивости является важнейшей характеристикой финансового положения предприятия, так как если хозяйствующий субъект финансово устойчив и платежеспособен, то он имеет преимущество перед другими предприятиями по многим критериям сравнения [5].

В 2020 году отрасли российской экономики столкнулись с рядом проблем, которые возникли в результате введения режима самоизоляции в качестве инструмента противодействия распространению COVID-19. Период действия карантина оказал отрицательное воздействие на деловую активность в стране, обусловив низкую платежеспособность предприятий, в том числе аграрного сектора. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью поддержания высокого уровня платежеспособности и финансовой устойчивости аграрных предприятий на основе реализации соответствующих мероприятий.

Цель исследования состоит в проведении анализа платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий аграрного сектора российской экономики и разработке рекомендаций по улучшению их финансового состояния.

В процессе достижения цели исследования решены следующие задачи:

- проведена оценка уровня платежеспособности и финансовой устойчивости аграрных предприятий Краснодарского края в совокупности на основе изучения числа убыточных организаций, ключевых финансовых результатов и финансовых показателей;

- обоснованы рекомендации по повышению уровня платежеспособности и финансовой устойчивости аграрных предприятий региона, исходя из результатов оценки финансового состояния трех субъектов хозяйствования, представляющих крупный, средний и малый сегменты.

Объектом исследования являются уровень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости аграрных предприятий России.

Предметом исследования выступила совокупность организационно-экономических отношений, которые формируются в процессе улучшения финансового состояния аграрных предприятий страны.

Материалы и методы исследования

Вопросам обеспечения высокого уровня платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий, функционирующих в аграрном секторе российской экономики, посвящено множество научных трудов. Из числа авторов, которые исследовали тему улучшения финансового состояния аграрных предприятий, можно выделить Г. В. Савицкую, Н.К. Васильеву, Е. А. Голованеву и др. Однако новые условия функционирования, в которых оказываются предприятия российской экономики (пандемия и санкционный режим), обуславливают необходимость проработки теоретических и практических аспектов повышения финансовой устойчивости хозяйствующих в аграрном секторе субъектов.

Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости аграрных предприятий Краснодарского края проведен на основе изучения динамики данных, представленных на web-ресурсах Росстата и ее Управления по Краснодарскому краю и Республике Адыгея, а также ЕМИССа.

Методами исследования выступили монографический, расчетно-конструктивный, сравнительного анализа, а также табличный и графический методы представления данных.

Результаты исследования и их обсуждение

В рыночных условиях драйвером экономического роста предприятия вне зависимости от его отраслевой принадлежности выступает не столько обеспеченность ресурсами, хотя данный фактор также является немаловажным в поддержании стабильной работы субъекта, сколько их рациональное использование в деятельности. Исследуя проблему неустойчивого финансового положения российских предприятия в аграрном секторе, необходимо отметить, что ресурс «финансы» считается центральным в их функционировании, однако при этом следует учитывать, что все ресурсы рассматриваются во взаимосвязи и взаимозависимости. Предприятия, которые неграмотно распределяют ресурсы, в том числе финансовые, терпят неудачу, что впоследствии приводит к их банкротству.

Так, одной из наиболее значимых проблем, которые препятствуют достижению высоких темпов экономического роста в аграрном секторе регионов России, выступает низкий уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, при этом

аграрные предприятия Краснодарского края не являются исключением.

Информационную основу, которую применяют при формировании стратегии развития предприятия, в том числе предусматривающей высокие показатели платежеспособности и финансовой устойчивости как критериев стабильной работы, составляют результаты экономического анализа [1]. По этой причине для проведения оценки финансового состояния аграрных предприятий Краснодарского края необходимо проанализировать динамику данных, публикуемых различными службами статистики, а также определить основные причины изменения финансовых показателей.

На начальном этапе исследования изучим динамику числа убыточных аграрных предприятий Краснодарского края, поскольку формирование убытка по итогам года указывает на нерациональное использование ресурсов и на упущение при осуществлении деятельности факторов, оказывающих негативное воздействие на финансовое положение предприятия. На рис. 1 представим долю убыточных аграрных предприятий Краснодарского края в общем числе хозяйствующих субъектов в данной сфере.

Изучение динамики показателя, представленного на рис. 1, позволило определить, что в период с 2012 по 2016 гг. в Краснодарском крае наблюдалась тенденция к сокращению доли убыточных аграрных предприятий в их общем числе, однако в 2017-м начал складываться обратный тренд – к увеличению. Так, к 2019 году удельный вес убыточных предприятий в числе субъектов, занятых в аграрном секторе региона, составил 19,49%. Однако в следующем периоде индикатор упал на 1,95 п.п., составив 17,54%.

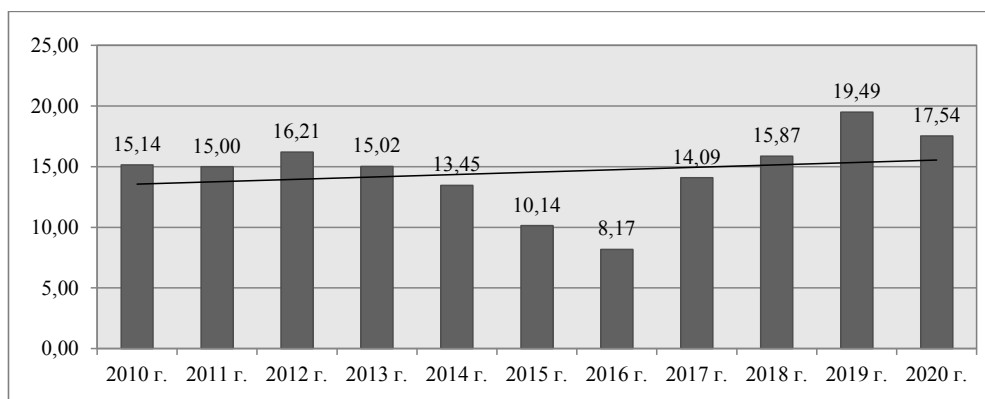


Рис. 1. Динамика доли убыточных аграрных предприятий Краснодарского края, % от их общего числа [4]

Таблица 1

Основные финансовые результаты деятельности аграрных предприятий Краснодарского края

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2018 г.	
				±	%
Выручка, млн руб.	215769	214969	302113	86344	140,0
Себестоимость продаж, млн руб.	112940	120578	163209	50269	144,5
Уровень себестоимости продаж, %	52,3	56,1	54,0	1,7	-
Прибыль от продаж, млн руб.	37367	33816	54682	17315	146,3
Уровень прибыли от продаж, %	17,3	15,7	18,1	0,8	-
Чистая прибыль, млн руб.	33088	28761	49488	16400	149,6
Уровень чистой прибыли, %	15,3	13,4	16,4	1,0	-
Рентабельность продаж, %	17,3	15,7	18,1	0,8	-
Рентабельность продукции, %	33,1	28,0	33,5	0,4	-
Рентабельность всех активов, %	8,19	6,59	7,48	-0,7	-

Авторская разработка на основе источников [2] и [4].

Анализ доли убыточных аграрных предприятий в Краснодарском крае показал, что динамика показателя в целом за 2010-2020 гг. имела положительный наклон, что свидетельствует об ухудшении финансовых результатов их деятельности.

В табл. 1 представим основные финансовые результаты деятельности аграрных предприятий Краснодарского края для оценки финансового состояния отрасли и последующего анализа платежеспособности и финансовой устойчивости субъектов.

Анализ финансовых результатов аграрных предприятий Краснодарского края показал, что их суммарная выручка в период с 2018 по 2020 гг. показала прирост на 40%, или на 86344 тыс. руб. Темпы прироста себестоимости продаж исследуемых предприятий оказались выше и составили 44,5%, что обусловило рост ее уровня по отношению к выручке на 1,7 п.п.

Прибыль от продаж аграрных предприятий региона, однако, в 2020 г. по сравнению с 2018-м показала прирост на 46,3%, или на 17,3 млрд руб. В результате уровень прибыли от продаж расположился в отметке 18,1% (+0,8 п.п. относительно уровня 2018 г.).

Величина чистой прибыли предприятий, функционирующих в аграрном секторе экономики Краснодарского края, показала еще больший рост – на 49,6%, поскольку доходы от прочих видов деятельности превысили расходы по ним. Так, уровень чистой прибыли на 2020 год составил 16,4%, что на 1 п.п. выше уровня 2018-го.

Положительная динамика наблюдалась и в значениях рентабельности продаж и продукции. За 2018-2020 гг. они показали рост на 0,8 п.п. и на 0,4 п.п., соответственно. Рентабельность активов, напротив, сократилась на 0,7 п.п.

Таким образом, несмотря на некоторое улучшение финансовых результатов деятельности аграрных предприятий Краснодарского края, наблюдается рост числа убыточных субъектов хозяйствования. Более того, в период с 2018 по 2020 гг. число предприятий, занятых в аграрном секторе экономики региона, сократилось на 16,2%, или на 716 ед., составив 3703 единицы [7]. Можно предположить, что крупные предприятия отрасли наращивают величину прибыли, увеличивая свое присутствие на рынке, в то время как клиентская база средних и малых предприятий сокращается, что впоследствии приводит к убыточности их деятельности.

В рамках изучения финансового состояния аграрных предприятий Краснодарского края наглядно представим динамику показателей их платежеспособности и финансовой устойчивости за 2018-2020 гг. (табл. 2).

В соответствии с проведенным анализом финансовых показателей работы аграрных предприятий Краснодарского края, коэффициент их текущей ликвидности сокращается из года в год. Так, сравнивая 2020 год с 2018-м, следует отметить падение коэффициента на 50,54 п.п.

Таблица 2

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости
аграрных предприятий Краснодарского края, %

Показатель	Норматив	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение, ±	
					2020 г. от 2019 г.	2020 г. от 2018 г.
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 200	254,06	241,63	203,52	-38,11	-50,54
Коэффициент быстрой ликвидности	70-100	134,76	123,82	127,21	3,39	-7,55
Коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 20	31,03	25,73	32,94	7,21	1,91
Коэффициент автономии	≥ 50	60,87	56,5	48,85	-7,65	-12,02
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≥ 10	19,85	5,07	-19,74	-24,81	-39,59

Авторская разработка на основе источников [2] и [4].

Интерпретация значения, полученного по итогам 2020 года, следующая: аграрные предприятия региона за счет оборотного капитала полностью покрывают свои текущие обязательства, при этом оборотные активы по величине превышают текущие обязательства на 103,52%. Однако отрицательная динамика коэффициента текущей ликвидности указывает на падение уровня платежеспособности исследуемых предприятий, хотя он все еще соответствует нормативу.

Расчет коэффициентов быстрой и абсолютной ликвидности произведен авторами на основе данных, представленных в сервисе Росстата «Витрина статистических данных». Так, значение коэффициента быстрой ликвидности за три года упало на 7,55 п.п., однако не опустилось ниже норматива. Коэффициент абсолютной ликвидности, напротив, повысился на 1,91 п.п. за 2018-2020 гг. Положительную динамику данного показателя обеспечил рост денежных средств (эквивалентов) аграрных предприятий за три года на 23,6%, а также краткосрочных финансовых вложений – на 45,7% [2].

Коэффициент автономии, как показатель финансовой устойчивости аграрных предприятий Краснодарского края, в 2020 г. в сравнении с 2018-м сократился на 12,02 п.п. Так, доля собственного капитала в источниках формирования имущества исследуемых организаций составила 48,85% при норме 50%. Динамика коэффициента автономии характеризует изменения в структуре пассивов аграрных предприятий региона, которые заключаются в увеличении доли заемного капитала.

Падение уровня финансовой устойчивости предприятий, осуществляющих свою деятельность в аграрном секторе Красно-

дарского края, подтверждает и динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. К 2020 году показатель оказался отрицательным, что говорит о возникновении нехватки собственных оборотных средств.

Анализ финансовых показателей аграрных предприятий Краснодарского края позволил определить достаточный для покрытия обязательств уровень платежеспособности, однако динамика указывает на его постепенное падение. Финансовое положение предприятий ввиду нехватки собственных оборотных средств и ростом доли заемного капитала следует признать неустойчивым.

Обоснование практических рекомендаций возможно лишь при использовании более детализированной информационной базы. По этой причине для определения направлений повышения уровня платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий АПК Краснодарского края выбраны три субъекта хозяйствования, каждый из которых представляет определенную категорию:

- АО «Рассвет» как крупное предприятие;
- АО «Родина» как среднее предприятие;
- АО «Степнянский элеватор» как малое предприятие.

В табл. 3 представим сравнительный анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости крупного, среднего и малого аграрных предприятий Краснодарского края.

Сравнительный анализ показал, что по коэффициенту абсолютной ликвидности лучшие значения имели АО «Рассвет» и АО «Родина»: на 2020 год они могли покрыть, соответственно, 89,08% и 55,98% текущих обязательств наиболее ликвидными активами.

Таблица 3

Сравнительный анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости крупного, среднего и малого аграрных предприятий Краснодарского края

Показатель	Норматив	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение, ±	
					2020 г. от 2019 г.	2020 г. от 2018 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности						
АО «Рассвет»	≥ 20	35,68	91,70	89,08	-2,62	53,40
АО «Родина»		5,29	34,16	55,98	21,82	50,69
АО «Степнянский элеватор»		9,45	15,49	0,21	-15,28	-9,24
Коэффициент быстрой ликвидности						
АО «Рассвет»	70-100	107,98	257,05	250,42	-6,63	142,44
АО «Родина»		22,63	45,78	78,41	32,64	55,78
АО «Степнянский элеватор»		19,60	45,64	8,26	-37,38	-11,34
Коэффициент текущей ликвидности						
АО «Рассвет»	≥ 200	151,26	352,01	328,80	-23,21	177,54
АО «Родина»		84,78	118,74	161,00	42,27	76,23
АО «Степнянский элеватор»		21,40	50,17	16,08	-34,08	-5,32
Коэффициент автономии						
АО «Рассвет»	≥ 50	5,46	23,81	63,97	40,16	58,50
АО «Родина»		26,18	36,72	47,00	10,28	20,82
АО «Степнянский элеватор»		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами						
АО «Рассвет»	≥ 10	24,24	32,79	38,39	5,60	14,15
АО «Родина»		-86,27	-71,29	-72,79	-1,50	13,48
АО «Степнянский элеватор»		-371,43	-436,30	-523,75	-87,46	-152,32
Коэффициент финансовой устойчивости						
АО «Рассвет»	≥ 60	62,58	82,57	82,21	-0,36	19,63
АО «Родина»		54,80	64,48	73,62	9,15	18,82
АО «Степнянский элеватор»		-36,84	-34,28	-50,33	-16,05	-13,49

Авторские расчеты на основе бухгалтерской отчетности указанных предприятий [8,9,10].

Что касается малого предприятия – АО «Степнянский элеватор», то значение коэффициента его абсолютной ликвидности оказалось существенно ниже норматива, при этом за три года оно упало на 9,24 п.п.

По коэффициенту быстрой ликвидности АО «Рассвет» значительно превысил минимально рекомендуемое значение: в 2020 году предприятие могло полностью погасить текущие обязательства за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Значение коэффициента АО «Родина» также соответствовало нормативному, и за три года оно увеличилось на 55,78 п.п. Коэффициент быстрой ликвидности АО «Степнянский элеватор» оказался ниже норматива, при этом он упал на 11,34 п.п. за 2018-2020 гг.

Аналогичная ситуация сложилась с коэффициентом текущей ликвидности.

Оценка финансовой устойчивости выбранных для исследования предприятий проводилась на основе изучения трех показателей: коэффициента автономии, обеспеченности собственными оборотными средствами и финансовой устойчивости. Согласно произведенным расчетам, на 2020 год доля собственного капитала в источниках формирования имущества АО «Рассвет» составила 63,97%; АО «Родина» – 47%. Коэффициент автономии АО «Степнянский элеватор» не рассчитан авторами, поскольку, в соответствии с отчетностью предприятия, величина собственного капитала отрицательная из-за возникновения непокрытого убытка.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами оказался положительным лишь у АО «Рассвет». Отсюда следует, что АО «Родина» и АО «Степнянский элеватор» испытывают нехватку рабочего капитала, поскольку по итогам 2020 года были получены отрицательные значения коэффициента.

Уровень финансовой устойчивости АО «Рассвет» и АО «Родина» в 2020 году составил 82,21 % и 73,62 %, соответственно. У АО «Степнянский элеватор» уровень финансовой устойчивости оказался отрицательным, что указывает на его кризисное состояние.

Сравнительный анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости аграрных предприятий Краснодарского края подтвердил ранее сделанное предположение об улучшении финансового состояния крупных субъектов и об ухудшении положения средних и малых. Исследование показало, что АО «Рассвет» как крупное предприятие имеет высокий уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, поскольку изученные показатели соответствуют минимально допустимым значениям и значительно превышают их. АО «Родина» как среднее предприятие характеризуется средним уровнем платежеспособности с нехваткой собственных оборотных средств. АО «Степнянский элеватор» имеет худшее из представленных финансовое положение: показатели платежеспособности существенно отстают от минимально рекомендуемых значений, величина собственного капитала является отрицательной, что обуславливает кризисное состояние малого предприятия.

Таким образом, крупные аграрные предприятия Краснодарского края имеют устойчивое финансовое положение с высоким уровнем платежеспособности, а средние и малые испытывают нехватку активов и капитала, что оказывает отрицательное воздействие на их финансовое положение.

Одним из направлений оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий является диагностика вероятности наступления банкротства. Особенно актуальной оценка риска наступления банкротства оказалась в коронавирусный период, поскольку многие предприятия стали неплатежеспособными.

В российской и зарубежной литературе, посвященной теоретическим и практическим аспектам оценки вероятности наступления банкротства предприятия,

существует множество моделей с различными критериями, лежащими в основе их построения. Однако в рамках исследования необходимо использовать модель, учитывающую условия, в которых функционирует аграрный сектор российской экономики. Так, выбрана модель белорусского профессора Г.В. Савицкой, предназначенная для аграрных предприятий:

$$Z = 1 - 0,98K_1 - 1,8K_2 - 1,83K_3 - 0,28K_4 \quad (1)$$

где K_1 – доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов;

K_2 – коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;

K_3 – коэффициент автономии;

K_4 – коэффициент рентабельности собственного капитала.

При получении отрицательного значения Z -счета, вероятность наступления банкротства предприятий крайне мала, при колебании Z -счета в пределах от 0 до 1, предприятие находится в нестабильном положении, при Z -счете более 1, предприятие характеризуется высоким риском наступления банкротства [6].

Воспользуемся моделью определения вероятности наступления банкротства аграрных предприятий, разработанной Г.В. Савицкой, для оценки риска возникновения неплатежей по исследуемым субъектам (табл. 4).

Диагностика риска возникновения кризиса неплатежей при использовании модели Савицкой для АПК показала, что вероятность наступления банкротства АО «Рассвет» и АО «Родина» крайне мала, поскольку значение Z -счета в 2018-2020 гг. оказалось отрицательным. Критическая ситуация наблюдалась у АО «Степнянский элеватор»: значение Z -счета на протяжении анализируемого периода оставалось положительным, что позволило сделать вывод о наличии достаточно высокого риска наступления банкротства.

Проведенное исследование финансового положения аграрных предприятий Краснодарского края позволило сформулировать следующий вывод: крупные предприятия аграрного сектора региона ввиду наличия конкурентных преимуществ занимают большую часть рынка и не позволяют средним и малым предприятиям развиваться, что оказывает отрицательное влияние на уровень их платежеспособности и финансовой устойчивости.

Таблица 4

Оценка риска наступления банкротства
крупного, среднего и малого аграрных предприятий Краснодарского края

Предприятие	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Z-счет			
АО «Рассвет»	-1,871	-1,640	-1,549
АО «Родина»	-2,685	-3,462	-3,190
АО «Степнянский элеватор»	3,746	3,665	4,271
Риск наступления банкротства			
АО «Рассвет»	крайне мал	крайне мал	крайне мал
АО «Родина»	крайне мал	крайне мал	крайне мал
АО «Степнянский элеватор»	крайне высок	крайне высок	крайне высок

Авторские расчеты на основе бухгалтерской отчетности указанных предприятий.

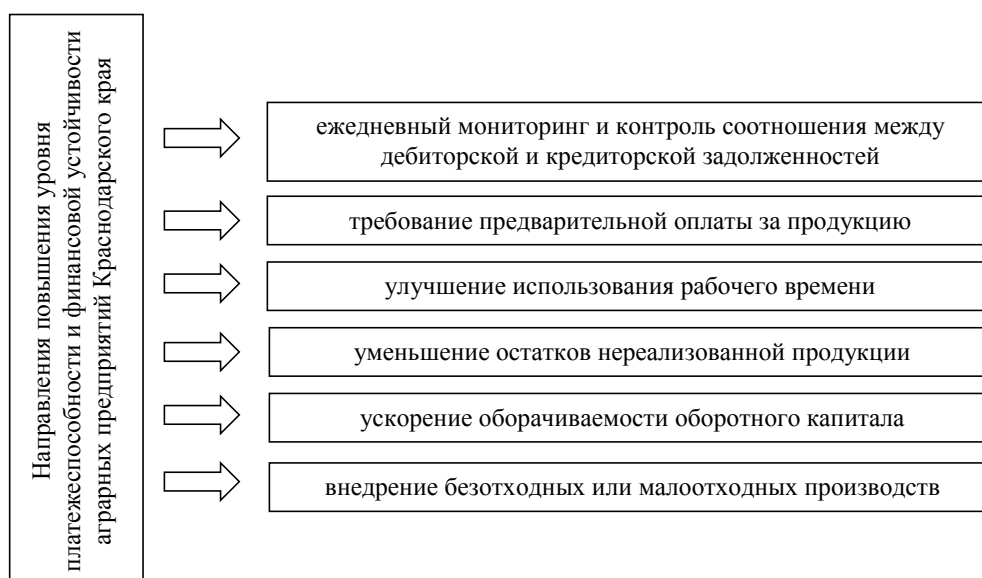


Рис. 2. Направления повышения уровня платежеспособности
и финансовой устойчивости аграрных предприятий Краснодарского края
Источник: составлено автором

Для укрепления финансового положения аграрных предприятий Краснодарского края и предотвращения наступления кризисной ситуации рекомендуются мероприятия, представленные на рис. 2.

Успешная реализация представленных мероприятий обеспечит повышение уровня платежеспособности и финансовой устойчивости аграрных предприятий, функционирующих на территории Краснодарского края.

Заключение

Проведенное исследование показало, что основными индикаторами развития аграрного предприятия являются уровень

платежеспособности и уровень финансовой устойчивости, поскольку они задают необходимые условия для успешного функционирования субъектов. Оценка финансового состояния аграрных предприятий Краснодарского края показала, что на 2020 год они испытывали нехватку собственного оборотного капитала, что привело к убыточности 17,54 % предприятий в отрасли. Также в рамках исследования была проведена оценка платежеспособности, финансовой устойчивости и вероятности банкротства трех аграрных предприятий Краснодарского края: крупного, среднего и малого. Оценка показала, что

крупные предприятия, занимая большую часть рынка, платежеспособны и имеют нормальный уровень финансовой устойчивости. В то же время средние и малые предприятия аграрного сектора региона испытывают нехватку средств, преимущественно собственных оборотных. В результате исследования определены направле-

ния повышения уровня платежеспособности и финансовой устойчивости аграрных предприятий Краснодарского края, в числе которых поддержание баланса между дебиторской и кредиторской задолженностью, ускорение оборачиваемости оборотных активов, которые обеспечат их устойчивое финансовое положение.

Библиографический список

1. Васильева Н.К., Тахумова О.В. Оценка финансового состояния сельских товаропроизводителей. Краснодар: КубГАУ, 2019. 168 с.
2. Витрина статистических данных // Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://showdata.gks.ru/finder/> (дата обращения: 06.03.2022).
3. Голованева Е.А., Базовкина Е.А., Божченко Ж.А. Методология учета, анализа и аудита финансовых результатов на предприятиях АПК: монография. Белгород: Белгородский государственный аграрный университет имени В.Я. Горина, 2020. 160 с.
4. Единая межведомственная информационно-статистическая система. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения: 06.03.2022).
5. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум. М.: ЮРАЙТ, 2020. 285 с.
6. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. 15-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2022. 587 с.
7. Число организаций по видам экономической деятельности. [Электронный ресурс]. URL: <https://krsdstat.gks.ru/storage/mediabank/SxkySSHk/OKVED.htm> (дата обращения: 06.03.2022).
8. Бухгалтерская отчетность и фин. анализ РОДИНА за 2011-2021 гг. (ИНН 2334006686) (audit-it.ru). URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2334006686_ao-rodina (дата обращения: 10.02.2022).
9. Бухгалтерская отчетность и фин. анализ РАССВЕТ за 2011-2021 гг. (ИНН 2356045713) (audit-it.ru). URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2356045713_ao-rassvet (дата обращения: 10.02.2022).
10. Бухгалтерская отчетность и фин. анализ СТЕПНЯНСКИЙ ЭЛЕВАТОР за 2012-2021 гг. (ИНН 2340003980) (audit-it.ru). URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2340003980_ao-stepnyanskiy-elevator (дата обращения: 10.02.2022).

УДК 338.46

С. А. Чудакова

Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Смоленск,
e-mail: chudakova-k@mail.ru

О. Л. Лукашева

Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Смоленск,
e-mail: zharova-olga-21@yandex.ru

Н. Е. Новикова

Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Смоленск,
e-mail: novikovane2013@yandex.ru

Ю. М. Титов

Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Смоленск,
e-mail: titovyurmih@yandex.ru

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Ключевые слова: материально-техническая база, поставщики, снабжение, эффективность, общественное питание.

Применение на предприятии слаженной системы материально-технического обеспечения позволяет оптимизировать затраты, уменьшить объемы расходов, направленных на транспортно-логистическую и складскую системы. Чем выше будет уровень управления материально-техническим обеспечением организации, тем выше у компании будет качество ее продукции и, следовательно, конкурентоспособность. Для совершенствования материально-технического обеспечения предприятий общественного питания рекомендуется применение следующих мероприятий: оценка обеспеченности организаций материальными и техническими ресурсами в соответствии с нормами расхода сырья и потребности в оборудовании, исходя из требуемой производственной мощности, а также оптимизация материально-технической базы производства; совершенствование производственной программы предприятия; повышение качества производимой продукции; поиск новых каналов приобретения сырья и материалов, а также готовой продукции. Помимо технологических инструментов повышения уровня материально-технического обеспечения предприятиям общественного питания необходимо рассмотреть также возможность повышения уровня квалификации персонала. Это позволит работникам приобрести новый взгляд на концепцию организации питания, освоить современные технологии приготовления блюд, получить ряд мастер-классов по приготовлению и украшению блюд. Данное мероприятие поспособствует актуализации знаний сотрудников, отработке навыков приготовления новинок, включая модные гастрономические направления, и многое другое.

S. A. Chudakova

Smolensk branch of Plekhanov Russian University of Economics, Smolensk,
e-mail: chudakova-k@mail.ru

O. L. Lukashova

Smolensk branch of Plekhanov Russian University of Economics, Smolensk,
e-mail: zharova-olga-21@yandex.ru

N. E. Novikova

Smolensk branch of Plekhanov Russian University of Economics, Smolensk,
e-mail: novikovane2013@yandex.ru

Yu. M. Titov

Smolensk branch of Plekhanov Russian University of Economics, Smolensk,
e-mail: titovyurmih@yandex.ru

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE MATERIAL AND TECHNICAL BASE OF PUBLIC CATERING ENTERPRISES

Keywords: material and technical base, suppliers, supply, efficiency, public catering

The use of a well-coordinated logistics system at the enterprise allows you to optimize costs, reduce the amount of expenses directed to the transport, logistics and storage systems. The higher the level of logistics management of the organization, the higher the company will have the quality of its products and, consequently, competitiveness. To improve the material and technical support of public catering enterprises, it is recommended to apply the following measures: assessment of the provision of organizations with material and technical resources in accordance with the norms for the consumption of raw materials and the need for equipment, based on the required production capacity, as well as optimization of the material and technical base of production; improvement of the production program of the enterprise; improving the quality of manufactured products; search for new channels for the acquisition of raw materials and materials, as well as finished products. In addition to technological tools to improve the level of logistics, catering enterprises also need to consider the possibility of increasing the level of staff qualifications. This will allow employees to acquire a new look at the concept of catering, master modern cooking technologies, and receive a number of master classes in cooking and decorating dishes. This event will contribute to updating the knowledge of employees, developing skills in preparing new products, including fashionable gastronomic trends, and much more.

Введение

Для того чтобы организация общественного питания могла непрерывно реализовывать свою продукцию и услуги потребителям, она должна иметь в своем распоряжении материально-технические средства. Материально-техническое обеспечение в компании можно причислить к одному из факторов, обеспечивающих бесперебойность процессов производства, благодаря чему компания может получать положительные результаты от ведения своей деятельности. При грамотно организованной системе материально-технического обеспечения повышается и инвестиционная привлекательность компании. Материально-техническое обеспечение позволяет регулировать и контролировать процессы управления запасами организации, оптимально определять нормативы использования материальных ресурсов, а также техники. Чем выше будет уровень управления материально-техническим обеспечением организации, тем выше у компании будет качество ее продукции и, следовательно, конкурентоспособность. Благодаря хорошо выстроенной системе управления матери-

ально-техническим обеспечением появляется возможность выбора поставщиков с более качественными материалами и сырьем.

Цель исследования – выявление особенностей формирования материально-технического обеспечения на предприятии общественного питания и определение направлений развития материально – технической базы для оптимизации затрат, уменьшения объема расходов и повышения эффективности производства.

Материалы и методы исследования

К материальным ресурсам относят обрачиваемые фонды организации, которые, в процессе своей жизнедеятельности, переносят свою стоимость на вновь созданную продукцию. Материально-технические ресурсы представляют собой необходимое предприятию имущество, которое будет использовано на всех стадиях производственного процесса [2]. К системе материально-технического обеспечения причисляют ряд требований, которые могут обеспечить эффективность их использования, данные требования представлены на рисунке 1.

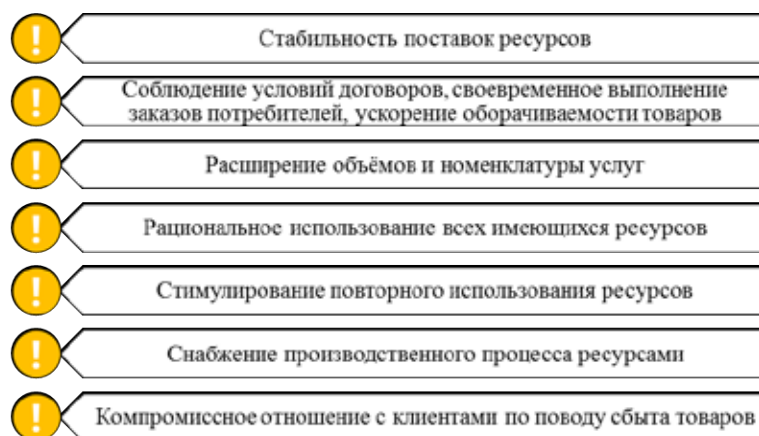


Рис. 1. Требования к системе материально-технического обеспечения



Рис. 2. Направления работы материально-технического снабжения

Можно выделить цели, которых позволяет достичь материально-техническое снабжение:

1. Обеспечение предприятия всеми необходимыми ресурсами в полном объеме и в нужное время;
2. Приобретение ресурсов высокого качества;
3. Увеличение производительности труда и повышение показателя фондоотдачи;
4. Переход предприятия к безотходному, замкнутому циклу производства;
5. Непрерывное функционирование предприятия [1].

Указанные цели возможно достичь в случае, если построенная система материально-технического обеспечения выполняет возложенные на нее функциональные и производственные задачи. Разновидности работ, на которые направлена система снабжения организации, представлены на рисунке 2.

В процессе исследования нами использовались следующие методы: анализ, синтез, классификация, описание, наблюдение, моделирование, измерение, экспертная оценка. С помощью системы материально-технического снабжения организация может добиться уменьшения себестоимости производимой продукции или услуг, поскольку эффективное обеспечение деятельности предприятия в исследуемой форме позволяет сократить расходы, в том числе и на электроэнергию, сэкономить средства на приобретении более выгодных материалов, сокращаются расходы на вспомогательное сырье.

Результаты исследования и их обсуждение

В качестве объекта исследования материально-технического обеспечения выбрана

сеть быстрого питания ООО «Балс» Смоленской области. Производственно-финансовые показатели организации в сфере материально-технического снабжения представлены в таблице 1. Рассматривая их, можно указать на превышение объемов поступивших товаров и материалов в течение всего периода времени. Так, в 2018 г. на предприятие поступило 8419 тыс. руб. товаров, материалов и сырья, а реализовано было 8279 тыс. руб., следовательно, 140 тыс. руб. остались в качестве запасов организации. В 2019 г. на конец года осталось нереализованным 165 тыс. руб. материалов и сырья, а в 2020 г. – 84 тыс. руб. Более 70% всех товаров в 2020 г. в организацию поступают от поставщиков, при этом в 2018 г. на долю поставщиков приходилось 88%, следовательно, в компании все чаще применяется транзитная форма поставки товаров силами организации [4].

В расходах организации ежегодно преобладают затраты на оплату труда работников. Расходы организации на оплату материалов сократились на 38,51%, электроэнергии – на 7,29%. Расходы организации на амортизационные отчисления в целом в течение исследуемого периода выросли с 266488 руб. до 379142 руб., также выросли и расходы на капитальный ремонт на 74245 руб. [5].

Рассматривая схемы материально-технического снабжения, в ООО «Балс» можно сказать об использовании разнообразных форм снабжения товарами и материалами, которые напрямую зависят от каналов распределения (рис. 3).

Анализируя представленные варианты каналов распределения, можно указать на их большое разнообразие.

Таблица 1

Производственно-финансовые показатели
материально-технического снабжения ООО «Балс», руб.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отклонение	
				2019 г.	2020 г.
Завоз материалов, в т.ч.:	8419000	8477000	3853000	58000	-4624000
от поставщиков	7425663	7862245	2796314	436582	-5065931
транзит	993337	614755	1056686	-378582	441931
Отпуск материала	8279000	8312000	3769000	33000	-4543000
Расходы, в т.ч.:	7023000	10182000	6437000	3159000	-3745000
заработная плата	4862650	6912840	4055310	2050190	-2857530
отчисления во внебюджетные фонды	270690	305460	199393	34770	-106067
материалы	937081	1565098	962232	628017	-602866
эл/энергия	94345	112545	104345	18200	-8200
амортизация	266488	428664	379142	162176	-49522
капитальный ремонт	346885	488120	421130	141235	-66990
прочие	244861	369273	315448	124412	-53825

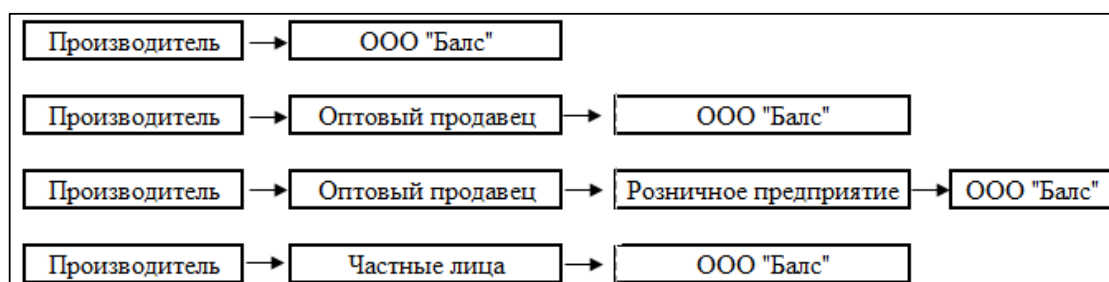


Рис. 3. Схемы материально-технического обеспечения ООО «Балс»

Можно отметить, что выбор того или иного канала распределения в организации опирается на несколько факторов, к примеру, на объемы необходимой поставки, на удаленность поставщика от организации, на эффективность услуг посредников при закупке разных видов товаров и другие. Рассмотрим на рисунке 4 схему снабжения ООО «Балс» сырьем и товарами.

Частота выполнения закупок товаров, сырья и материалов формируется исходя из плана закупок на каждый месяц или же при необходимости. Номенклатура необходимых для закупки товаров формируется исходя из основного и банкетного меню ООО «Балс», а выбор необходимого технического оборудования формируется при необходимости в нем [3].

Во избежание порчи товаров и сырья в ООО «Балс» имеются охлаждаемые поме-

щения, в которых камеры разделены по принципу товарного соседства – имеется камера для хранения полуфабрикатов из рыбы и мяса; камера для хранения молочно-жировой продукции; общая морозильная камера. Для хранения же товаров, не требующих регулярного охлаждения, используется кладовая для овощей, для сухих продуктов и кладовая для хранения алкогольной и барной продукции.

Рассматривая схему снабжения ООО «Балс», необходимо указать на такой факт, что внутриорганизационное снабжение организации осуществляется без пересечения потоков сырья и материалов. Маршруты поставки сырья в разные подразделения организации грамотно сформированы и максимально короткие, входы для персонала и для посетителей не пересекаются. Внутриорганизационное снабжение ООО «Балс» представлено на рисунке 5.



Рис. 4. Схема снабжения ООО «Балс»

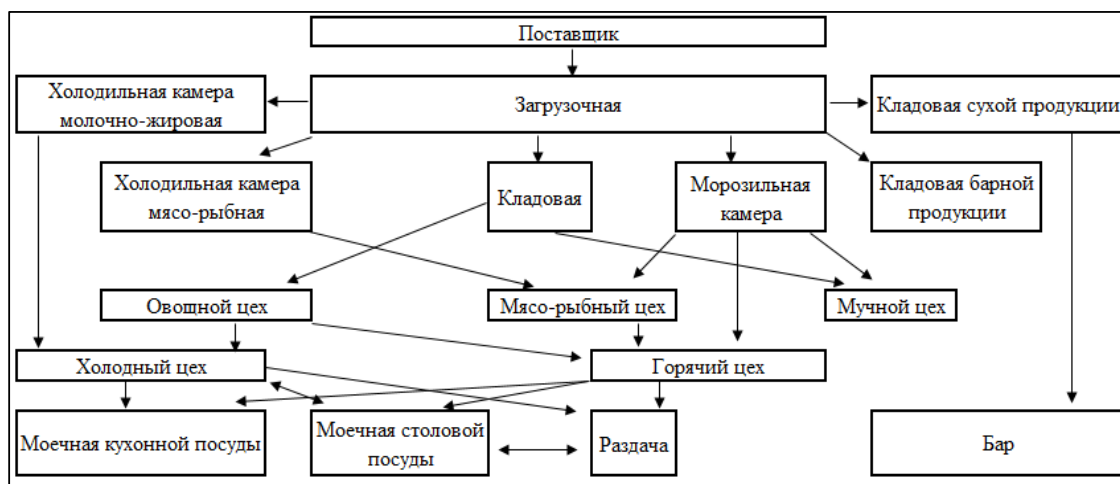


Рис. 5. Внутриорганизационное снабжение ООО «Балс»

Помимо условий поставки и способов материального снабжения ООО «Балс» необходимо рассмотреть внутреннее технологическое снабжение организации, поскольку поиск путей улучшений материально-технического обеспечения компании без этого попросту невозможен [6]. К производственным аспектам материально-технического обеспечения ООО «Балс» относят:

- производственное помещение;
- производственное оборудование, инвентарь;
- спецодежду для персонала.

К производственным помещениям ООО «Балс» относят: горячий и холодный цехи; заготовочные цехи (мясной, рыбный,

овощной); доготовочный цех; моечные столовой и кухонной посуды; моечная и кладовая тары полуфабрикатов; сервисная.

Сравнение расчетов требуемой площади по группам помещений с фактической представлено в таблице 2.

Структура площади ООО «Балс» не соответствует нормативным значениям – в организации наблюдается превышение минимального показателя по производственным площадям и залу для гостей в ущерб площади служебных помещений. В результате торговая и производственная площадь превышает минимальное значение на 2,67%, а служебные наоборот имеют недостаток в размере 13,73%.

Таблица 2

Сравнение фактической и требуемой площади ООО «Балс», м²

Группы помещений	Факт	Минимальный показатель	Отклонение
Производственные, зал	400,4	390	-10,4
Служебные	159,6	185	25,4
Итого	560	575	15

Данные о техническом обеспечении производственных цехов ООО «Балс» демонстрируют недостаток практически всего технологического оборудования, коэффициент использования соблюдается лишь в области применения хлеборезательной машины, кофеварки электрической, водонагревателя электрического, а также имеется превышение нормы использования кипятильника электрического непрерывного действия. В крайне неблагоприятном состоянии обстоит дела со следующими видами оборудования:

1. Холодильное оборудование: по нормативу на существующую площадь производственного цеха должно быть 29 единиц, а по факту имеется в наличии лишь 16. Наблюдается недостаток холодильных шкафов – по нормативному значению должно быть минимум 7 единиц, а на предприятии находится лишь 4, обеспеченность составляет 57%; шкафов холодильных низкотемпературных ровно на 50% меньше минимально допустимого значения. Аналогичная ситуация обстоит и с прилавками холодильными низкотемпературными, а также с охладителем напитков. Наиболее плохое техническое обеспечение предприятия наблюдается с прилавками холодильными среднетемпературными, которых на 75% меньше допустимого значения.

2. Механическое оборудование: по нормативу в организации должно быть 11 единиц, а по факту применяется лишь 7, в результате наблюдается недостаток техники в объеме 37% от необходимой, в их числе приводов универсальных и взбивальных машин (33,3% от потребности); овощерезательная машина и смеситель для взбивания молочных коктейлей находится в недостатке 50% от нормативных значений.

3. Тепловое оборудование на предприятии находится в удовлетворительном состоянии: при нормативном показателе в 15 единиц фактически имеется 11 единиц оборудования, следовательно, выполнение потребности в нем составляет 73,33%.

Недостаток наблюдается в обеспечении организации электрическими плитами в размере 60% к производственной мощности; сковород электрических на предприятии критически не хватает (при нормативе в минимум 3 единицы находится в наличии лишь 1); жарочных электрических шкафов на 33,3% меньше минимального объема; наблюдается переизбыток кипятильников электрических на 50%.

Таким образом, при возможном общем коэффициенте использования технологического оборудования равном 17 баллам (за каждый вид оборудования соотношение должно было быть минимум 1,0) фактически в организации наблюдается 12,088 балла, следовательно, общий коэффициент снижения производственных мощностей, вызванный недостатком оборудования 0,71.

Следовательно, в организации используется только 71% производственных мощностей, а 29% исполнить невозможно по причине отсутствия необходимого технологического обеспечения. Отобразим данные на рисунке 6 об использовании производственных мощностей ООО «Балс» для наглядного понимания сложившейся ситуации.

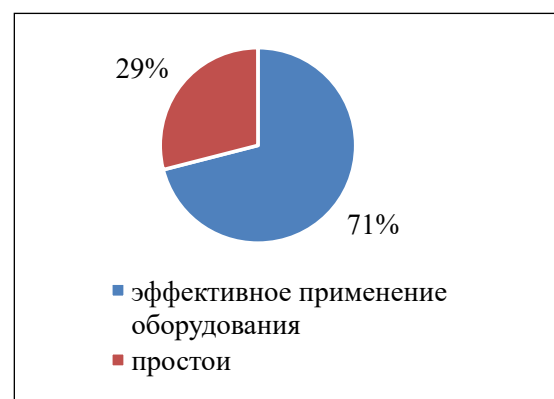


Рис. 6. Применение технологического оборудования ООО «Балс»

Обеспеченность ООО «Балс» кухонным инвентарем и посудой в целом находится

в пределах допустимого. На предприятии наблюдается недостаток:

- взбивалок портативных на 29% меньше нормативного значения;
- держателей для кухонных полотенец меньше норматива на 3 единицы, что на 43% меньше нормативного показателя;
- держателей для разливных ложек на 50% меньше необходимого уровня;
- наблюдается недостаток кастрюль объемом 4-6 л в размере 25%, 8-10 л – в размере 18%;
- недостаточно ложек для сахара на 1 единицу (в результате нехватка данного инвентаря составила 17%), а ножей для резки овощей недостаточно уже на 33%;
- противней меньше нормативного уровня на 3 единицы или на 18,2% к нормативному значению;
- также наблюдается недостаток шумовок на 1 единицу.

Также установлено превышение минимального значения обеспеченности кухонным инвентарем и посудой по следующим их видам:

- доски разделочные на 27% превышают нормативное значение;
- кастрюли объемом 1,5-2,3 л превышают минимальное количество на 11%;
- сковороды без ручек 170-250 мм на 22% выше минимального показателя.

Таким образом, при возможном общем коэффициенте применения кухонного инвентаря и посуды равном 27 баллам (за каждый вид оборудования соотношение должно было быть минимум 1,0) фактически в организации наблюдается 24,14 балла, следовательно, общий коэффициент снижения применения кухонного инвентаря и посуды, вызванный их недостатком, составил 0,89.

Таким образом, можно отметить, что на предприятии наблюдается недостаток технологического оборудования в размере 29%, а кухонного инвентаря и посуды – в 11%. Все это в итоге приводит к снижению производственных и технических мощностей предприятия в силу того, что персоналу компании физически невозможно произвести большой объем продукции в силу обстоятельств от них независимых.

Проведённое исследование текущего материально-технического снабжения ООО «Балс» продемонстрировало ряд проблем, связанных с существующим внутри организации недостатком технического оборудования и инвентаря, применяемого

в процессе обслуживания посетителей. Помимо этого на предприятии периодически наблюдаются задержки и проблемы по доставке продукции от поставщика в заведение, связанные с их недобросовестностью.

Выводы

В рамках исследования для совершенствования материально-технического обеспечения ООО «Балс» рекомендуется применение следующих мероприятий:

- совершенствование материально-технической базы производства;
- совершенствование производственной программы предприятия;
- повышение качества производимой продукции;
- поиск новых каналов приобретения продукции.

Помимо технологических инструментов повышения уровня материально-технического обеспечения ООО «Балс» необходимо рассмотреть и возможность повышения уровня квалификации его персонала. Рекомендуется организовать обучение персонала на курсах повышения квалификации поваров, которые проводятся в г. Москва и г. Санкт-Петербург. В процессе данного мероприятия сотрудники ООО «Балс» смогут приобрести новый взгляд на концепцию организации питания, освоить современные технологии приготовления блюд, получить ряд мастер-классов по приготовлению и украшению блюд. Данное мероприятие поспособствует актуализации знаний сотрудников, отработке навыков приготовления новинок, включая модные гастрономические направления, и многое другое. Программа повышения квалификации сотрудников ООО «Балс» должна включать в себя такие направления, как:

1. Концепцию развития питания и переход на новый современный уровень работы, в результате чего сотрудники ознакомятся с современными тенденциями в технологии приготовления продукции, изучат новые виды продуктов и их использование в процессе приготовления блюд.

2. Меню – визитная карточка предприятия питания. Данный пункт программы помогает исследовать назначение и принципы составления меню, последовательность расположения блюд в нем.

3. Правила пользования сборниками рецептов и технологическими инструкциями включает в себя практические занятия

по составлению и расчетам технико-технологических карт, порядок оформления документов на нетрадиционные рецептуры. Сотрудники смогут ознакомиться с нормами взаимозаменяемости продуктов при приготовлении блюд.

4. Организация производства. В данной программе рассматриваются требования к организации рабочего места повара (оснащение рабочего места инвентарем и оборудованием в соответствии с технологическим процессом), а также исследуются новые виды современного оборудования, принцип действия и правила безопасности эксплуатации. Сотрудники организации получают мастер-класс по работе на высокотехнологичном оборудовании с дегустацией приготовленных блюд, знания о работе с которым можно будет применить в организации.

5. Требование к санитарно-гигиеническому состоянию предприятия питания на основе исследования процессов организации обслуживания.

6. Современные технологии приготовления блюд, в результате сотрудники ООО «Балс» ознакомятся с европейскими стан-

дартами в приготовлении блюд и изучат художественную эстетику оформления блюд.

7. Последним этапом обучения является приобретение знаний о модных гастрономических направлениях.

Еще одной составляющей повышения уровня материально-технического обеспечения ООО «Балс» является работа с поставщиками и поиск наиболее выгодных каналов приобретения продукции. В рамках исследования организации рекомендуется оптимизировать состав поставщиков мясной продукции на основе их отбора посредством проведения экспертной оценки потенциальных производителей и поставщиков, которая позволит осуществить выбор наилучшего варианта. Потенциальными поставщиками мяса и мясной продукции для ООО «Балс» являются: ООО «Белорусская мясная компания»; ООО «Красная ферма»; ООО «Мегапром»; ООО ТПК «Привопье»; ООО «Рославль мясо».

Оценка проводится по 5-балльной системе. Отобразим критерии оценивания потенциальных поставщиков по мнению экспертов в таблице 3.

Таблица 3

Экспертная оценка потенциальных поставщиков ООО «Балс»

Показатель	Оценка эксперта					Сумма рангов	Значимость критерия
	1	2	3	4	5		
Цена за продукцию	5	5	4	4	5	23	0,22
Надежность поставщика	4	5	4	5	3	21	0,2
Условия оплаты	5	3	3	4	5	20	0,19
Качество товара	5	4	5	4	3	21	0,2
Возможность внеплановых поставок	3	5	4	5	4	21	0,2
Итого						106	1

Таблица 4

Рейтинг потенциальных поставщиков ООО «Балс»

Показатель	Значимость критерия	Оценка поставщика					Произведение значимости на оценку				
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Цена за продукцию	0,22	3	4	5	3	5	0,66	0,88	1,1	0,66	1,1
Надежность поставщика	0,2	4	5	4	3	4	0,8	1	0,8	0,6	0,8
Условия оплаты	0,19	5	3	3	4	4	0,95	0,57	0,57	0,76	0,76
Качество товара	0,2	4	4	5	5	4	0,8	0,8	1	1	0,8
Возможность внеплановых поставок	0,2	2	3	3	2	4	0,4	0,6	0,6	0,4	0,8
Итого	1	18	19	20	17	21	3,61	3,85	4,07	3,42	4,26

Таким образом, для экспертов ООО «Балс» наиболее важным критерием выбора поставщика является цена за его продукцию. Надежность поставщика, качество товара и возможность внеплановых поставок находятся на втором месте, а наименее важным фактором является выбор условий оплаты. Отразим полученные данные в таблице 4 для анализа потенциальных поставщиков ООО «Балс». В результате экспертной оценки ООО «Балс» рекомендуется начать работу с такими поставщиками как ООО «Рославль мясо» (№5), ООО «Мегапром» (№3) и ООО «Красная ферма» (№2). Данные поставщики полностью удовлетворяют органи-

зацию по ценовой политике, на рынке данные компании признаны надежными поставщиками с хорошей репутацией и высоким качеством продаваемой продукции. При необходимости данные организации могут выполнить внеплановую поставку продукции, а также рассмотреть разные условия оплаты товара. Таким образом, в рамках исследования ООО «Балс» рекомендуется заключить с данными поставщиками долгосрочные контракты.

Проведенное исследование позволило определить направление и разработать мероприятия по улучшению материально – технической базы предприятий общественного питания.

Библиографический список

1. Вопросы качества и безопасности пищевых продуктов как элемент продовольственной безопасности / Новикова Н.Е., Лукашева О.Л., Лучкин А.Г., Афанасьева Н.А., Чудакова С.А., Ковалева Л.Ф., Ковалева Е.Н., Морозова О.А., Никонорова А.А., Соколова М.Г., Атрощенко А.М., Борисова В.Л., Малова И.В., Чулкова Г.В., Свиридова Ю.А., Сапожникова С.М., Рейхерт Н.В., Хомин И.П., Мурамщикова Е.В., Селявский Ю.В. и др. Смоленский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Yelm, WA, USA, 2021.
2. Крылова Л.В. Использование имитации бизнес-процессов в общественном питании // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2015. № 11-2. С. 58-64.
3. Проблемы и перспективы развития агропромышленного производства: монография / Под ред. Винничек Л.Б., Галиуллин А.А. и др. Пенза: РИО ПГСХА, 2020. 194 с.
4. Сапожникова С.М. Маркетинговый анализ состояния и перспективы развития рынка общепита региона // Финансовая экономика. 2019. № 3. С. 72-75.
5. Яроцкая Е.В., Лешина М.А., Ковалева Л.Ф., Лучкин А.Г. Современные концепции понятия и классификации затрат для организации учёта в целях оптимизации управления // Управленческий учет. 2021. № 4-1. С. 162-171.
6. Потапова С.С., Борисова В.Л., Сазонова Е.А. Прогрессивные методики в сфере общественного питания // Актуальные проблемы аграрной науки: прикладные и исследовательские аспекты: сборник научных трудов II Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Нальчик, 2022. С. 513-516.

УДК 332.02

Р. А. Шайгарданова

Министерство экономики Республики Татарстан, Казань,
e-mail: Regina.Shaygardanova@tatar.ru

Г. Ф. Галиуллина

Набережночелнинский институт ФГАОУ ВО «Казанский федеральный университет»,
Набережные Челны;
Институт экономики УрОРАН, Екатеринбург, e-mail: gulia-fag@yandex.ru

Л. В. Идиатуллина

Набережночелнинский институт ФГАОУ ВО «Казанский федеральный университет»,
Набережные Челны, e-mail: lilid-2011@yandex.ru

В. Н. Гриб

Набережночелнинский институт ФГАОУ ВО «Казанский федеральный университет»,
Набережные Челны, e-mail: neo-fit@list.ru

РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Ключевые слова: региональная экономика, преференциальные территории, индустриальные (промышленные) парки, налоговые льготы, аккредитация, государственная поддержка.

Индустриальные (промышленные) парки – один из видов преференциальных территорий, активно развивающихся на территории Республики Татарстан. На этих территориях субъектам малого и среднего предпринимательства созданы благоприятные условия для размещения и ведения деятельности, а также предоставляются налоговые и неналоговые льготы. Однако на все виды льгот могут претендовать только индустриальные (промышленные) парки, соответствующие определенным требованиям в рамках регионального законодательства. Размещение производства на преференциальной территории позволяет субъектам малого и среднего предпринимательства получать льготы и направлять высвобожденные средства на улучшение процесса производства, на закупку нового оборудования и техники, на повышение заработных плат работникам и другое. Эффект от деятельности индустриальных (промышленных) парков отмечается и на уровне социально-экономического развития регионов. Так, по итогам 2021 года в промышленных парках Республики Татарстан создано около 42 тыс. рабочих мест, средняя заработная плата работников составила 40 949 рублей, а оборот предприятий – 404,72 млрд руб. Суммарно резиденты промышленных парков выплатили 65,35 млрд рублей налогов в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды. Однако важно понимать, что индустриальные (промышленные) парки – это территории с преференциями, которые действуют в целях поддержки малого и среднего предпринимательства, в то время как в особые экономические зоны и территории опережающего социально-экономического развития в основном в качестве резидентов регистрирует компании крупного бизнеса. Вопросы эффективности деятельности промышленных парков требует дальнейшего изучения, в том числе какие меры поддержки дают наибольший эффект и как стимулировать резидентов активнее заниматься импортозамещением в современных условиях.

R. A. Shaigardanova

Ministry of Economy of the Republic of Tatarstan, Kazan, e-mail: Regina.Shaygardanova@tatar.ru

G. F. Galiullina

Naberezhnye Chelny Institute, Kazan Federal University, Naberezhnye Chelny;
Institute of Economics Ural Academy of Sciences, Yekaterinburg, e-mail: gulia-fag@yandex.ru

L. V. Idiatullina

Naberezhnye Chelny Institute, Kazan Federal University, Naberezhnye Chelny,
e-mail: lilid-2011@yandex.ru

V. N. Grib

Naberezhnye Chelny Institute, Kazan Federal University, Naberezhnye Chelny,
e-mail: neo-fit@list.ru

DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PARKS IN THE REPUBLIC OF TATARSTAN

Keywords: regional economy, preferential territories, industrial (industrial) parks, tax benefits, accreditation, state support.

Industrial (industrial) parks are one of the types of preferential territories that are actively developing on the territory of the Republic of Tatarstan. In these territories, favorable conditions have been created for small and medium-sized businesses to locate and conduct activities, as well as tax and non-tax benefits are provided. However, only industrial (industrial) parks that meet certain requirements under regional legislation can apply for all types of benefits. The placement of production in a preferential territory allows small and medium-sized businesses to receive benefits and direct the released funds to improve the production process, to purchase new equipment and machinery, to increase wages for employees, and more. The effect of the activities of industrial (industrial) parks is also noted at the level of socio-economic development of the regions. So, according to the results of 2021, about 42 thousand jobs were created in the industrial parks of the Republic of Tatarstan, the average salary of employees was 40,949 rubles, and the turnover of enterprises was 404.72 billion rubles. In total, residents of industrial parks paid 65.35 billion rubles in taxes to the budgets of various levels and non-budgetary funds. However, it is important to understand that industrial (industrial) parks are territories with preferences that operate in order to support small and medium-sized businesses, while in special economic zones and territories of advanced socio-economic development, large business companies are mainly registered as residents. The efficiency of industrial parks requires further study, including what support measures have the greatest effect and how to encourage residents to actively engage in import substitution in modern conditions.

Введение

Создание преференциальных территорий является одним из инструментов проведения эффективной региональной политики. Подобные территории характеризуются наличием налоговых льгот, необходимой инфраструктурой и благоприятными условиями для ведения бизнеса. В стране действуют 14 видов преференциальных территорий, в том числе территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), особые экономические зоны (ОЭЗ), индустриальные (промышленные) парки, инновационные кластеры, технопарки и т.п. Механизм территорий с преференциальными режимами применяется не только для привлечения инвестиций, создания новых рабочих мест, диверсификации экономики, но и для улучшения социально-экономического развития экономики региона в целом [1].

В статье рассмотрена деятельность индустриальных (промышленных) парков на примере Республики Татарстан. Данный регион выбран как один из регионов-лидеров по уровню развития экономики, который обладает крупным индустриально-аграрным комплексом, серьезным промышленным, научным и экономическим потенциалом, что не в малой степени обусловлено влиянием природных, географических и исторических факторов.

Материалы и методы исследования

Исследование проводилось с применением системного подхода, контент-анализа, логических приемов и статистического анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

В научных работах различных авторов аспекты создания, развития, а также анализа

и решения проблем индустриальных (промышленных) парков освещаются достаточно часто и разносторонне. Слепкова Т.И. по вышеназванным элементам обращает большое внимание на роль промышленной инфраструктуры в деятельности индустриальных парков. По ее мнению, в настоящее время количество индустриальных парков, обеспеченных полноценной инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой невелика, даже среди членов Ассоциации индустриальных парков. Данное положение дел является плачевным, так как промышленная инфраструктура индустриального парка играют ключевую роль в развитии производства, а правильно организованная промышленная инфраструктура напрямую отражается на уровне социально-экономического развития целого региона [2]. Необходимо обращать внимание на то, что в нынешних условиях необходимо соответствовать требованиям инвесторов: в рамках максимально коротких сроков реализовать готовый продукт, которым является индустриальный (промышленный) парк, оснащенный всеми видами промышленной инфраструктуры в необходимом и достаточном объеме. Поэтому создание таких готовых индустриальных парков с комплексом сетей, коммуникаций и развитой транспортной системой, достаточным информационным и материально-техническим оснащением является трендом ближайшего десятилетия [3].

Кузнецова С.Н и Кузнецов В.П. в своей научной работе опираются на мнение о том, что создание промышленных парков и реализация на их территории производственных проектов позволит активизировать переработку и хранение производимой продукции, что будет способствовать сни-

жению логистических затрат и облегчению организационных и иных процессов в целях содействия развития производственной деятельности, кроме этого, данные площадки позволяют повысить инвестиционную привлекательность. Основная цель строительства промышленных парков – ускорение развития бизнеса, а также укрепление промышленного сектора экономики. Промышленные парки создаются с целью социально-экономического развития субъекта и входящих в его состав муниципалитетов, на территории которых эти площадки открывают, это позволяет создать качественную инженерно-транспортную и производственную инфраструктуру [4].

По мнению Г.Ф. Галиуллиной формирование и функционирование территорий с особым режимом ведения предпринимательской деятельности, к которым относятся и промышленные парки, надо рассматривать с позиций государственно-частного партнерства [5].

Миронов Д.С. в своей работе обосновывает необходимость в разработке методики анализа функциональной эффективности промышленных парковых структур. Процесс осуществление мониторинга индустриального парка является важным и необходимым фактором его развития. На основе регулярно получаемых показателей и данных, количественно описывающих деятельности предприятий, входящих в его сетевую структуру, можно принимать управленческие решения по коррекции стратегического взаимодействия и тактики развития [6]. Им были предложены критерии оценки эффективности промышленных парковых структур, а также 4 группы критериев оценки эффективности функционирования промышленного парка, которые позволяют с помощью количественных показателей оценить уровень эффективности промышленных парков.

Кузнецова С.Н. в своей монографии рассматривает такую важную тему как инвестиционная привлекательность промышленных парков и особых экономических зон, а также методологию рейтинга инвестиционной привлекательности регионов и методики оценки промышленных парков и особых экономических зон промышленного типа. В монографии разработаны теоретические основы и практические рекомендации, направленные на стимулирование инвестици-

онной привлекательности промышленных парков и особых экономических зон в условиях перехода экономики на инновационный путь развития [7].

Также совместно с вышеуказанном автором, Анисимова А.Е., Закунова Е.Д. и Карганова К.А. обращаются к вопросу о необходимости проведения анализа общих трендов развития промышленных парков. Авторы указывают на закономерное развитие индустрии промышленных парков. Приводятся тренды роста промышленных парков: конкуренция инвесторов за спрос и продолжение государственной поддержки. Также авторы прогнозируют, что в ближайшие несколько лет произойдет насыщение страны промышленными парками, рост замедлится, когда их количество достигнет 300 единиц, а когда количество приблизится к 600 – рост остановится [8].

Также не менее интересной является статья Войтюка В.Н., в которой анализируется эффективность функционирования института промышленных парков на разных этапах экономического развития зарубежных стран. Обосновываются новые мировые тренды развития промышленных парков в условиях инновационной экономики, а также идентификация связей между уровнем роста инвестиционной привлекательности промышленных парков и уровнем их поддержки со стороны государства. Анализ основных предпосылок создания и функционирования промышленных парков на территории зарубежных стран свидетельствует о том, что данная форма консолидации производственных сил на локальной территории позволяет реализовать как стратегию максимизации прибыли отдельного промышленного предприятия, так и достижения высоких показателей социально-экономического развития локальной территории в целом [9].

Радыгина С.В. в своей работе отмечает, что индустриальные (промышленные) парки являются современным и эффективным инструментом поддержки малого и среднего бизнеса в промышленном секторе экономики. По ее мнению, индустриальный (промышленный) парк – это специально организованная промышленная площадка для размещения резидентов, обеспечения их производственными помещениями, транспортной и коммунальной инфраструктурой, а также обеспечения комплексом сервисных услуг.

Важно отметить, что механизм индустриальных парков, как один из видов преференциальных территорий, активно используют и зарубежные страны с целью создания благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности [10].

Малый и средний бизнес ежегодно повышают свой интерес к готовым производственным площадям «под ключ», которые позволяют сократить длительность подготовительного (предпроизводственного) этапа и дают возможность предприятиям промышленности в краткие сроки запустить производство.

К индустриальным паркам относятся промышленные парки и агропромышленные парки, также выделяют индустриальные парки государственные и частные. Несмотря на то, что существующие классификации индустриальных парков делятся на виды, их объединяют единые требования к индустриальным паркам, единые требования к управляющим компаниям и общие принципы организации работы. Раскрываются требования, предъявляемые законодательством Российской Федерации, к индустриальным (промышленным) паркам, описываются особенности аккредитации управляющих компаний индустриальных (промышленных) парков, отнесения их к государственной или негосударственной формам собственности. Рассматривается организационная схема индустриального парка, виды и направления деятельности. Также в работе проводится анализ количества индустриальных (промышленных) парков в Приволжском федеральном округе, их распределения по субъектам Российской Федерации [11]. По ее анализу, Республика Татарстан является регионом-лидером по количеству промышленных парков в данном федеральном округе, за ней следует Республика Башкортостан.

Продолжая исследование развитие индустриальных (промышленных) парков в регионах Приволжского федерального округа, Пелевин О.В. в своей статье приводит оценку влияния инновационных промышленных парков на территориальное развитие Республики Татарстан. Пристальное внимание уделено характеристике результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, а также пространственным и экономическим эффектам внедрения промышленных парков. Автором дана оценка эффективности муниципальных промыш-

ленных парков Республики Татарстан, получивших финансирование из федерального бюджета и бюджета Республики Татарстан по различным показателям [12].

Необходимо отметить, что Республика Татарстан обладает высоким инвестиционным потенциалом и сравнительно низкими инвестиционными рисками, согласно Инвестиционной стратегии Республики Татарстан [13]. В регионе активно используется механизм преференциальных территорий. На 1 апреля 2022 года в республике действуют две особые экономические зоны (промышленно-производственного типа «Алабуга», технико-внедренческого типа «Иннополис»), 4 территории опережающего социально-экономического развития (созданные в моногородах Набережные Челны, Нижнекамск, Чистополь, Зеленодольск, Менделеевск), Камский инновационный территориально-производственный кластер «Иннокам», 94 индустриальных (промышленных) парка (созданные практически во всех муниципальных образованиях),

По итогам 2020 года Республика Татарстан была в на 3-ем месте по всей России по количеству действующих индустриальных (промышленных) парков и является одним из лучших регионов по их развитию. Основная цель создания данных территорий – это формирование благоприятных условий для создания и развития малого и среднего предпринимательства в регионе в виде предоставления резидентам необходимой производственной инфраструктуры, налоговых льгот, арендных ставок. А компании, зарегистрированные в статусе резидентов, открывая производства, привлекают большой объем внебюджетных инвестиций, в том числе иностранных, в республику, создают новые рабочие места и повышают деловую активность. Уполномоченным органом, за которым закреплены функции по созданию и обеспечению деятельности промышленных парков и отвечающим за их развитие, является Министерство экономики Республики Татарстан (далее – Министерство), а именно отдел развития промышленных парков в составе Департамента развития предпринимательства и конкуренции Министерства.

Согласно постановлению Кабинета Министров Республики Татарстан от 27.08.2014 № 616 «Об аккредитации субъектов инфраструктуры имущественной

поддержки малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан» (далее – ПКМ РТ №616) индустриальный (промышленный) парк – это совокупность объектов промышленной инфраструктуры, включающая в себя объекты недвижимого имущества, полностью или частично находящиеся в собственности Республики Татарстан и (или) муниципального образования и (или) частной собственности, в том числе земельные участки, административные, производственные, складские и иные помещения, объекты инженерной, и (или) энергетической, и (или) транспортной инфраструктуры, обеспечивающие деятельность парка, предназначенные для предоставления условий для работы субъектов малого и среднего предпринимательства и осуществления промышленного производства и управляемые управляющей компанией.

Налоговые преференции и меры государственной поддержки предоставляются субъектам малого и среднего предпринимательства при наличии аккредитации промышленных парков. Аккредитация представляет собой процедуру определения соответствия субъекта инфраструктуры имущественной поддержки малого и среднего предпринимательства требованиям, заложенным в ПКМ РТ №616. Для такой процедуры создается специальная аккредитационная комиссия, которая рассматривает заявки и выносит решение по каждому из заявителей.

Минимальными требованиями для деятельности промышленного парка являются:

- наличие управляющей компании;
- общая территория промышленного парка составляет не менее 20 тыс. кв. метров (в федеральном законодательстве – 80 тыс. кв. метров, в региональном законодательстве данное требование снижено для возможности развития промышленных парков на территории небольших муниципальных районов);
- законодательное оформление имущественных прав управляющей компании и (или) резидентов на земельный участок и объекты капитального строительства;
- наличие транспортной доступности;
- наличие инженерной инфраструктуры (газоснабжение, электроснабжение, водоснабжение и водоотведение).

Важнейшей составляющей промышленных парков являются резиденты – субъекты предпринимательства, зарегистрированные в соответствии с законодательством Россий-

ской Федерации на территории Республики Татарстан и осуществляющие предпринимательскую деятельность на территории инфраструктуры имущественной поддержки малого и среднего предпринимательства в соответствии с договором (или иным законным основанием), заключенным с соответствующей управляющей компанией – юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, являющимся собственником объекта инфраструктуры имущественной поддержки малого и среднего предпринимательства или уполномоченным осуществлять его управление на ином законном основании, предоставляющий резидентам во владение и (или) в пользование имущество, в том числе земельные участки, здания, строения, сооружения, нежилые помещения, оборудование, машины, механизмы, установки, транспортные средства, инвентарь, инструменты, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях [14].

Важно отметить, что по сравнению с другими преференциальными территориями (например, ОЭЗ), для размещения своей деятельности на территории промышленного парка не имеются входные барьеры и жесткие требования к бизнес-плану в части объема инвестиций и создания рабочих мест. В этой части индустриальные (промышленные) парки значительно облегчают процесс «входа» на данную территорию для субъектов малого и среднего предпринимательства, при этом компании имеют возможность получить налоговые и неналоговые преференции сроком до 10 лет, а также другие меры государственной поддержки.

Показатели результативности индустриальных (промышленных) парков Республики Татарстан по итогам 2020 и 2021 гг. представлены в табл. 1, 2.

Исходя из табл.2 можно сделать выводы о том, что на начало 2022 года во всех индустриальных (промышленных) парках осуществляют деятельность 1482 организаций-резидента, более 90% из которых являются субъектами малого и среднего предпринимательства. Всего создано более 41 тысячи рабочих мест, в том числе более 19 тысячи с которых – в муниципальных районах республики. Отгружено продукции на 404,7 млрд рублей и уплачено налогов во всех уровни бюджета более 63,5 млрд рублей.

Таблица 1

Основные показатели деятельности индустриальных (промышленных) парков Республики Татарстан по итогам 2020 года [15]

Наименование индустриального (промышленного) парка	Количество объектов, единиц	Количество резидентов, единиц	Средняя численность работников, человек	Оборот предприятий, тыс.рублей	Объем налоговых отчислений, тыс.рублей
Камский индустриальный парк «Мастер»	1	302	11 638	133 641 206	13096 838
Технополис «Химград»	2	327	9 350	47 062 211	5 555 258
Агропромышленный парк «Казань»	1	243	1 210	2 794 222	35 647
Муниципальные промышленные парки	101	644	12 258	65 603 922	4 870 215
ИТОГО	105	1 516	34 456	249 101 561	23 557 958

Таблица 2

Основные показатели деятельности индустриальных (промышленных) парков Республики Татарстан по итогам 2021 года [15]

Наименование индустриального (промышленного) парка	Количество объектов, единиц	Количество резидентов, единиц	Средняя численность работников, человек	Оборот предприятий, тыс.рублей	Объем налоговых отчислений, тыс.рублей
Камский индустриальный парк «Мастер»	1	295	12 156	228 117 237	22 355 489
Технополис «Химград»	2	360	9 600	57 832 476	6 855 399
Агропромышленный парк «Казань»	1	235	810	2 300 000	19 000
Муниципальные промышленные парки	90	592	19 400	116 465 869	36 124 840
ИТОГО	94	1 482	41 966	404 715 582	65 354 728

Если провести сравнительный анализ с показателями 2020 года, положительная динамика наблюдается в целом по всем показателям промышленных парков, за исключением количества резидентов. Здесь важно учитывать тот факт, что количество резидентов сократилось в значительной степени в промышленных парках, расположенных в муниципальных районах, однако стоит обратить внимание на то, что по итогам 2021 года муниципальных парков насчитывалось 90 единиц, а по итогам 2020 года – 101 единица. Это говорит о том, что часть парков прекратила свою деятельность либо была выведена из общего реестра по причине несоответствия критериям, заложенным в ПКМ РТ №616. По этим причинам количество резидентов сократилось на 34 единицы. Так мы наблюдаем прирост рабочих мест на 121,8%, прирост оборота предприятий на 162,5%, а объем налоговых отчислений –

на 277,4%, что позволяет нам говорить о наличии положительной динамики в деятельности индустриальных (промышленных) парков Республики Татарстан.

По итогам 2021 года одни из лучших показателей зафиксированы за Камским индустриальным парком «Мастер», расположенным в городе Набережные Челны. Также достаточно высокие результаты деятельности показывает Технополис «Химград», объединяющий в себя 2 объекта: индустриальный парк на территории Технополиса Химград и инновационный индустриальный парк – технопарк в сфере высоких технологий «Технополис Химград». Муниципальные промышленные парки включают в себя 90 объектов, которые расположены в 34 муниципальных районах и 2 городских округах (города Казань и Набережные Челны). В части эффективности деятельности данных промышленных парков прослежива-

ется положительная динамика по всем показателям, однако прирост в части количества резидентов и уровня заполняемости парков невелик. Так средняя заполняемость по всем данным паркам составляет всего около 50%, а в среднем на 1 промышленный парк приходится около 6 резидентов. Можно утверждать о том, что резервы для дальнейшего роста велики, необходимо использовать их в правильном направлении.

На сегодняшний день в целях повышения эффективности данного вида преференциальных территорий в муниципальных районах, разработана Концепция повышения эффективности промышленных парков Республики Татарстан, согласованная с Президентом Республики Татарстан Р.Н. Миннихановым.

В рамках данной Концепции приняты 3 закона Республики Татарстан «О внесении изменений в статью 3 Закона Республики Татарстан «О налоге на имущество организаций», «О внесении изменения в статью 6 Закона Республики Татарстан «О транспортном налоге», «О внесении изменений в статьи 1 и 11 Закона Республики Татарстан «Об установлении налоговых ставок для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения» [16-18]. Данные законодательные акты приняты для субъектов малого и среднего предпринимательства, являющихся резидентами аккредитованных промышленных парков, расположенных в муниципальных районах с заполняемостью ниже 70% (без учета крупных республиканских городов Казань и Набережные Челны).

Чтобы воспользоваться налоговыми льготами необходимо заключить соглашение с уполномоченным органом – Министерством в соответствии с принятым постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 28.06.2021 № 507 «Об утверждении порядка заключения соглашения об осуществлении деятельности на территории индустриального (промышленного) парка» [19].

Подписание соглашения с Министерством позволит управляющим компаниям и резидентам аккредитованных промышленных парков, расположенных в муниципальных районах с низкой заполняемостью, получить следующие налоговые льготы:

- сниженные налоговые ставки по упрощенной системе налогообложения (ставка на доходы – 1%, на доходы минус расходы – 5%);

- освобождение от уплаты транспортного налога (0%);

- освобождение от уплаты налога на имущество организаций (0%);

- освобождение от уплаты земельного налога (по решению органов местного самоуправления).

На сегодняшний день часть резидентов и управляющих компаний промышленных парков, соответствующих вышеуказанным требованиям, смогли воспользоваться налоговыми преференциями и высвободившие средства направить на улучшение инфраструктуры производственных помещений, повышение заработной платы работников и другие.

Также подписание соглашения с Министерством позволит участвовать в дополнительном наборе мер поддержки, направленном на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в производственной отрасли и способствующий повышению эффективности промышленных парков:

- заемы на развитие инфраструктуры промышленных парков (заём «Строительство») в размере до 30 млн рублей под 5% на срок до 5 лет (в соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 31.05.2021 №417);

- микрозаймы на льготных условиях;

- субсидирование части затрат по электроэнергии (в соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 28.06.2021 №505) [20].

В свою очередь, управляющие компании и резиденты, заключившие соглашения с Министерством, берут на себя обязательства по созданию новых рабочих мест и вложению инвестиций в производственную деятельность. Все вышеуказанные показатели прописываются в соглашении и по итогам года сдается отчетность по исполнению показателей организацией-резидентом или управляющей компанией промышленного парка. В случае не достижения заложенных показателей, соглашение расторгается, а организация лишается возможности пользоваться налоговыми преференциями и другими мерами государственной поддержки.

На 01.04.2022 г. на территории Республики Татарстан аккредитованы 66 промышленных парков, которые соответствуют всем необходимым требованиям и готовы к размещению новых резидентов [21]. Большинство из них не заполнены резидентами даже наполовину, что говорит о необходимости

дальнейшей работы в данном направлении. Невозможно не отметить пристальное внимание руководства Республики Татарстан к развитию индустриальных (промышленных) парков, в том числе промышленного производства, субъектов малого и среднего предпринимательства, предоставляя им возможность наравне с такими преференциальными территориями как ОЭЗ и ТОСЭР пользоваться налоговыми льготами и другими мерами государственной поддержки и повышать свою конкурентоспособность [22].

Выводы

Размещение производства на преференциальной территории позволяет субъектам малого и среднего предпринимательства получать льготы и направлять высвободенные средства на улучшение процесса производства, на закупку нового оборудования и техники, на повышение зарплатных плат работникам и другое.

Эффект от деятельности индустриальных (промышленных) парков отмечается и на уровне социально-экономического раз-

вития регионов. Так, по итогам 2021 года в промышленных парках Республики Татарстан создано около 42 тыс. рабочих мест, средняя заработная плата работников составила 40 949 рублей, а оборот предприятий – 404,72 млрд руб. Суммарно резиденты промышленных парков выплатили 65,35 млрд рублей налогов в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды. Данные показатели значительно ниже, чем результаты действующих в республике ОЭЗ и ТОСЭР. Однако важно понимать, что индустриальные (промышленные) парки – это территории с преференциями, которые действуют в целях поддержки малого и среднего предпринимательства, в то время как в ОЭЗ и ТОСЭР в основном в качестве резидентов регистрирует компании крупного бизнеса.

Вопросы эффективности деятельности промышленных парков требует дальнейшего изучения, в том числе какие меры поддержки дают наибольший эффект и как стимулировать резидентов активнее заниматься импортозамещением в современных условиях.

Библиографический список

1. Галиуллина Г.Ф. Развитие особых территорий в условиях цифровизации промышленности // Цифровая трансформация промышленности: тенденции, управление, стратегии: материалы I Международной научно-практической конференции / Отв. ред. В.В. Акбердина. 2019. С. 114-123.
2. Слепкова Т.И. Управление развитием промышленных предприятий (функционирующих в составе индустриальных парков) на основе развития промышленной инфраструктуры // World science: problems and innovations: сборник статей XXVI Международной научно-практической конференции. В 2 частях. Пенза, 30 ноября 2018 года / Отв. ред. Г.Ю. Гуляев. Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2018. С. 32-35.
3. Нарезная Т.К., Крылова М.И., Анохина Д.Г. Техническое регулирование как рычаг управления качеством в строительстве // Экономика и предпринимательство. 2015. №6-3 (59-3). С. 617-620.
4. Кузнецова С.Н., Кузнецов В.П., Вершинина Ю.С. Укрепление промышленного сектора РФ за счет промышленных парков // Успехи современной науки. 2017. Т. 7. № 4. С. 55-57.
5. Галиуллина Г.Ф. Территория с особым режимом ведения предпринимательской деятельности как модель государственно-частного партнерства // Материалы V Всероссийского симпозиума по региональной экономике: в 2-х томах / Отв. ред. Лаврикова Ю.Г. 2019. С. 135-140.
6. Миронов Д.С. Методология оценки эффективности функционирования промышленного парка // Вестник НГИЭИ. 2016. № 9(64). С. 90-97.
7. Кузнецова С.Н. Инвестиционная привлекательность промышленных парков и особых экономических зон // Мининский университет. Нижний Новгород: ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина», 2018. 100 с.
8. Кузнецова С.Н., Анисимова А.Е., Закунова Е.Д., Караганова К.А. Общие тренды развития промышленных парков // Modern Economy Success. 2020. № 5. С. 100-105.
9. Войтюк В.Н. Инновационные подходы в развитии промышленных парков зарубежных стран // Вопросы инновационной экономики. 2020. Т. 10. № 2. С. 641-652.
10. Галиуллина Г.Ф., Кузнецов Б.Л., Кузнецова С.Б. Зарубежный опыт создания территорий с особым режимом функционирования // Наука Красноярья. 2016. Т. 5. № 6-2. С. 67-72.

11. Радыгина С.В. Индустриальные (промышленные) парки в качестве инструмента поддержки малого и среднего бизнеса в промышленности // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2019. Т. 29. № 2. С. 161-167.
12. Пелевин О.В. Оценка влияния инновационных промышленных парков на территориальное развитие Республики Татарстан // Региональная экономика и управление. 2020. № 3(63). С. 12.
13. Закон Республики Татарстан от 17.06.2015 №40-ЗРТ «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/428570021> (дата обращения: 15.04.2022).
14. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 27.08.2014г. №616 «Об аккредитации субъектов инфраструктуры имущественной поддержки малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан» [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/422403293> (дата обращения: 15.04.2022).
15. Информационно-аналитическая система «Открытый Татарстан» [Электронный ресурс]. URL: <https://open.tatarstan.ru/reports/categories> (дата обращения: 15.04.2022).
16. Закон Республики Татарстан от 29.10.2002 №24-ЗРТ «О транспортном налоге» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/22583832/> (дата обращения: 15.04.2022).
17. Закон Республики Татарстан от 28.10.2003 №49-ЗРТ «О налоге на имущество организаций» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/8115437/> (дата обращения: 15.04.2022).
18. Закон Республики Татарстан от 17.06.2009 №19-ЗРТ «Об установлении налоговых ставок для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/8153114/> (дата обращения: 15.04.2022).
19. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 28.06.2021 №507 «Об утверждении порядка заключения соглашения об осуществлении деятельности на территории индустриального (промышленного) парка» [Электронный ресурс]. URL: https://pravo.tatarstan.ru/npa_kabmin/post/?npa_id=796423 (дата обращения: 15.04.2022).
20. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 28.06.2021 №505 «Об утверждении Порядка предоставления из бюджета Республики Татарстан в 2021 году субсидии резидентам и управляющим компаниям индустриальных (промышленных) парков, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, на возмещение затрат по оплате расходов за потребленную электроэнергию» [Электронный ресурс]. URL: https://pravo.tatarstan.ru/npa_kabmin/post/?npa_id=796418 (дата обращения: 15.04.2022).
21. Официальный сайт «Индустриальные парки и технопарки» [Электронный ресурс]. URL: <https://russiaindustrialpark.ru/industrialnyu-park> (дата обращения: 15.04.2022).
22. Официальный сайт Министерства экономики Республики Татарстан [Электронный ресурс]. URL: <https://mert.tatarstan.ru/> (дата обращения: 15.04.2022).

УДК 332.24

С. Н. Яшин

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

А. Б. Иванов

Акционерное общество «Горьковский завод аппаратуры связи им. А.С. Попова», Нижний Новгород, e-mail: aleksey.b.ivanov@gmail.com

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ПОРТФЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

Ключевые слова: стратегия развития, портфельный анализ, оборонно-промышленный комплекс, инновационное развитие, диверсификация.

В настоящее время наиболее актуальной для оборонной промышленности задачей является разработка и вывод на рынок новой высокотехнологичной продукции гражданского назначения. Это обусловлено как общей целесообразностью диверсификации портфеля заказов, с целью сокращения рисков зависимости от одного продукта или рыночного сегмента, так и современными внешнеэкономическими обстоятельствами. Сложившаяся в последнее время тенденция ухода с российского рынка ряда крупных международных игроков дают возможность отечественным производственным предприятиям занять освободившиеся ниши, в числе которых должны быть и предприятия оборонно-промышленного комплекса. При этом портфель инновационных проектов должен быть достаточно сбалансированным. В данной статье рассмотрены основные методологические подходы к формированию стратегии инновационного развития с использованием методов портфельного анализа и рассмотрены основные принципы, которые с точки зрения авторов должны быть учтены при формировании стратегии. Кроме того рассмотрен пример формирования инновационного портфеля из трёх проектов с учётом их основных финансовых и экономических показателей, временного фактора и жизненного цикла продукта на рынке. Предложена финансово-экономическая модель, позволяющая моделировать процесс формирования и реализации стратегии инновационного развития в среднесрочном и долгосрочном периоде, которую можно использовать при принятии управленческих решений.

S. N. Yashin

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

A. B. Ivanov

Joint-stock company «GZAS im. A.S.Popova», Nizhny Novgorod, e-mail: aleksey.b.ivanov@gmail.com

FORMING A STRATEGY FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE ON THE BASIS OF PORTFOLIO ANALYSIS METHODS

Keywords: development strategy, portfolio analysis, military-industrial complex, innovative development, diversification.

Currently, the most urgent task for the defense industry is the development and introduction to the market of new high-tech civilian products. This is due both to the general expediency of diversifying the portfolio of orders in order to reduce the risks of dependence on one product or market segment, and to current external economic circumstances. The recent tendency for a number of large international players to leave the Russian market makes it possible for domestic manufacturing enterprises to occupy the vacated niches, among which should be enterprises of the military-industrial complex. At the same time, the portfolio of innovative projects should be sufficiently balanced. This article discusses the main methodological approaches to the formation of an innovative development strategy using portfolio analysis methods and considers the main principles that, from the point of view of the authors, should be taken into account when forming a strategy. In addition, an example of the formation of an innovative portfolio of three projects is considered, taking into account their main financial and economic indicators, the time factor and the life cycle of the product on the market. A financial and economic model is proposed that allows modeling the process of formation and implementation of an innovative development strategy in the medium and long term, which can be used in making managerial decisions.

Введение

В настоящее время перед отечественной промышленностью вообще и предприятиями оборонно-промышленного комплекса в частности стоит серьёзный вызов. В связи с вводимыми международными санкциями перед производителями открывается реальная возможность занять освобождающиеся рыночные ниши, проводя политику импортозамещения. Кроме того по-прежнему остаётся актуальной задача доведения доли высокотехнологичной продукции гражданского назначения в объёме выручки предприятий ОПК до 50%. При этом финансирование оборонной промышленности сейчас идёт ускоренными темпами. Все перечисленные факторы являются возможностями, которые могут позволить промышленности сделать качественный скачок вперёд. В таких условиях наиболее актуальной задачей представляется формирование стратегии инновационного развития посредством методов портфельного анализа.

Формирование стратегии инновационного развития предприятия, особенно предприятия оборонно-промышленного комплекса, – сложный и многокомпонентный процесс, который включает в себя не только стратегический маркетинг и разработку новых продуктов (в рамках научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ), а фактически настройку всех бизнес-процессов компании на непрерывный поток инноваций.

Приоритетной задачей любой компании является понимание существующих потребностей клиентов в новых продуктах.

Авторы [1] выделяют четыре ключевых процесса, определяющих эффективную работу компании как единой системы. *Первым инновационным процессом является разработка продукта.* Фактически речь идет об организации непрерывного процесса генерации инновационных продуктов. Успех данного процесса зависит от качества организации многофункциональных команд/рабочих групп, которые целенаправленно создаются и принимают участие в работах на стадиях определения, проектирования, разработки и запуска новых видов продуктов. В компаниях, где первый процесс выстроен таким образом, используется *процесс создания возможностей (второй инновационный процесс)*, который способствует определению и выбору технологий производства, инструментов маркетинга и других

ключевых возможностей для поддержания непрерывного потока создания инноваций. Структурные подразделения не должны работать в условиях изоляции, они должны способствовать эффективной работе и создавать возможности, которые впоследствии будут использованы продуктовыми командами при создании продуктовых инноваций. То есть в данном случае речь идет о качестве организации смежных с продуктовыми групп и об их вовлеченности в инновационный процесс. *Третьим процессом инновационных компаний является разработка бизнеса.* Это процесс формирования инновационно-ориентированного бизнеса. В данном случае уже предметно изучаются новые рынки для определения/переопределения бизнес-моделей, создают продуктовые портфели для получения и максимизации прибыли как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. То есть только при условии успешной реализации предыдущих двух процессов можно начинать говорить о стратегии инновационного развития. Поэтому четвертый процесс – это собственно *процесс стратегического прогнозирования/разработки стратегии.* Данный процесс определяет цели и необходимые средства для обеспечения возможности возникновения непрерывных инноваций в компании, может предусматривать инвестиции в технологические платформы и в другие средства для поддержания различных бизнесов в синхронном состоянии.

В широком понимании инновации должны происходить во всех направлениях деятельности организации и на всех стадиях жизненного цикла продукции, не ограничиваясь только научно-исследовательскими работами в различных перспективных областях. Только в этом случае можно будет выстроить инновационно-ориентированный бизнес. В данной статье авторы рассматривали исключительно инновации в части создания новых видов продукции и ставили своей целью смоделировать различные сценарии реализации инновационного портфеля и на основании анализа этих сценариев определить наиболее сбалансированный вариант на примере конкретного предприятия радиоэлектронной отрасли оборонно-промышленного комплекса.

Материалы и методы исследования

Существуют различные подходы к формированию стратегии инновационного раз-

вития. Автор работы [6] выделяет импортозамещение как одну из ключевых возможностей, которую следует учитывать при формировании портфеля инновационных проектов. Преференции, создаваемые государством для ограничения конкуренции со стороны зарубежных производителей, делают данное направление очень перспективным. Следует отметить, однако, что эффективной эта стратегия будет в случае её использования как механизма стимулирования предприятий к инновационному развитию, а не как копирование зарубежных продуктов.

Авторы работы [7] уделили особое внимание изучению возможностей и проблемам применения проектного менеджмента в процессах разработки инновационной стратегии высокотехнологичных бизнесов. Авторы отмечают, что проектный менеджмент до сих пор многими рассматривается как надстройка стратегического менеджмента. Однако, несмотря на это, в российском бизнесе имеется потенциал для реализации проектного менеджмента как современной методологией полного цикла управления инновационным развитием компаний. Практическая сторона концепции проектного менеджмента в разработке и реализации инновационной стратегии высокотехнологичных компаний представлена на примере АО «РВК».

В настоящее время разработаны ряд стандартов по инновационному менеджменту (например ГОСТ Р 56261-2014 «Инновационный менеджмент. Инновации. Основные положения», ГОСТ Р 57313-2016 «Инновационный менеджмент. Руководство по управлению инновациями» и пр.), но они посвящены в основном управленческим аспектам организации инновационной деятельности на предприятии. Также существовал документ более системного характера – стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, определявшая основные акценты научно-технического развития научной и промышленной отрасли страны.

На предварительном этапе формирования стратегии инновационного развития промышленного предприятия необходимо сделать аудит многих факторов, влияющих на её будущую реализацию [3], в том числе:

- рыночных позиций предприятия;
- наличия инноваций и научно-технических заделов с высоким рыночным потенциалом;

- состояния производственной базы и её производительности;
- доступность основных ресурсов (финансовых, трудовых и пр.);
- особенности и нюансы управленческих аспектов конкретного предприятия;
- приемлемого уровня рисков.

В совокупности проведенный анализ данных факторов можно определить как инновационный потенциал предприятия [4,8].

Как отмечено в [10] существуют разные подходы к формированию портфеля инновационных проектов. По одному из признаков их можно разделить на две большие группы: однокритериальные и многокритериальные модели. В рамках однокритериальной модели решение может приниматься в условиях определенности (известной целевой функции) или неопределённости (с учётом неизвестных факторов). В зависимости от этого выбирается одна из математических моделей формирования портфеля. Использование однокритериальных моделей существенно упрощают процесс принятия решений, однако не учитывают всего многообразия целей портфеля инновационных проектов, синергетического эффекта, научно-технического задела и пр. Исходя из этого, многокритериальная модель является наиболее оптимальной для инновационно-ориентированных предприятий, поскольку она позволяет учитывать и оценку результатов отдельных проектов, и риски, и стратегические цели и пр. При этом, наиболее оптимальной представляется нечёткая многокритериальная модель, т.е. модель, в рамках которой предполагается, что требуемое количество ресурсов и оценка эффективности проектов достоверно не известно. Такая модель обладает гибкостью в определении и учете параметров, способностью учета синергических связей между проектами в портфеле, определением целевой функции любой сложности, а также масштабируемостью во времени.

В работе [9] был предложен усовершенствованный экономический инструментарий формирования портфеля инновационных проектов на основе многокритериальной оценки. Отмечено, что в настоящий момент зачастую система оценки эффективности инновационных проектов базируется на инструментарии инвестиционных проектов, что не позволяет в полной мере учесть особенности инноваций.

Сравнительные характеристики проектов

Проект	1. «Перепродажа»	2. «МИ»	3. «Радиостанция»
Инвестиции, млн руб.	2,4	12	30
Инвестиционный период	0,5 года	1,5 года	4 года
Цена, тыс. руб.	4	100	10 000
Срок жизни на рынке	2-3 года	4-5 лет	8-10 лет
Целевой годовой объём продаж, шт.	24 000	2 400	48
Целевой годовой объём продаж, млн руб.	96	240	480

В качестве дополнения предложена концепция формирования портфеля инновационных проектов, включающая в себя три подсистемы показателей: качественной, количественной и оценки значимости для совершенствования с точки зрения бизнес-процессов, а также адаптированный способ свёртки системы показателей в единый комплексный показатель. Метод оценки экономической эффективности дополнен рисковыми показателями доходов и расходов.

При непосредственном формировании стратегии развития можно использовать известные методы портфельного анализа [5]. Здесь в развитие статьи [2] хотелось бы сделать акцент на некоторых основных принципах, которые, с моей точки зрения, должны быть учтены при формировании стратегии инновационного развития промышленного предприятия сектора ОПК в основном в части целеполагания.

Приведём в качестве примера АО «ГЗАС им. А.С. Попова» – предприятие радиоэлектронной промышленности, осуществляющее разработку, производство и продажу как специальной, так и гражданской продукции. Установим ежегодный рост выручки предприятия в 20% в качестве основного критерия сбалансированной стратегии инновационного развития предприятия.

Рассмотрим упрощенную модель, в рамках которой предприятие имеет стабильный портфель заказов, позволяющий держать уровень выручки в 360 млн руб. в год, равномерно распределённый по году. При этом инвестиции в инновационные проекты не осуществляются, стратегия развития не сформирована.

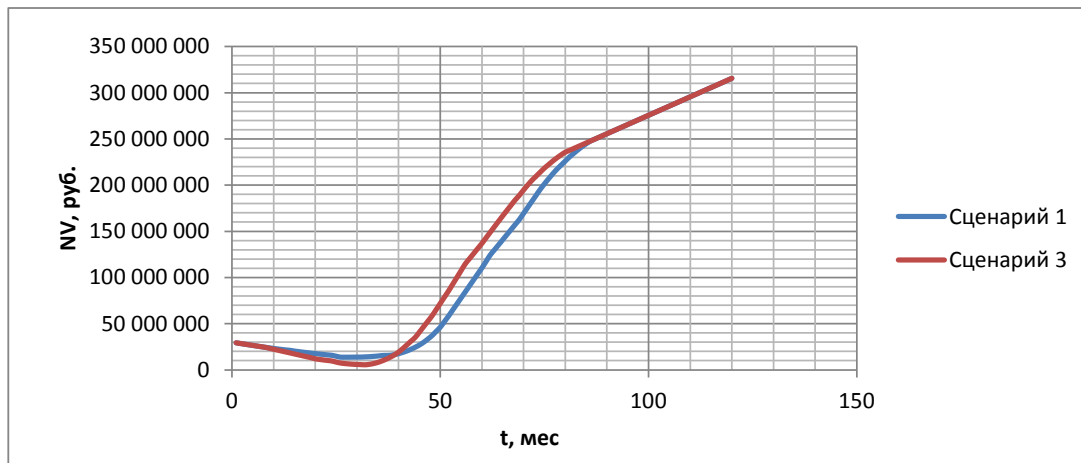
Допустим, акционеры решили часть чистой прибыли (3% годового оборота) направлять на финансирование инновационного портфеля проектов. В этот портфель

были отобраны три проекта. Первый проект («Перепродажа») предусматривает вывод на рынок под собственной торговой маркой китайского бытового косметологического прибора. Второй проект («МИ») предусматривает проведение опытно-конструкторской работы по разработке, сертификации и подготовке производства медицинского прибора для применения в условиях стационара. Третий проект («Радиостанция») предусматривает проведение опытно-конструкторской работы по разработке, сертификации и подготовке производства новой авиационной радиостанции. Сравнительные базовые характеристики проектов приведены в таблице.

Рассмотрим разные сценарии реализации данного портфеля и горизонт планирования – 10 лет.

Результаты исследования и их обсуждение

Первый рассматриваемый сценарий предполагает одновременный старт проектов «Перепродажа» и «Радиостанция» и начало проекта «МИ» после окончания проекта «Перепродажа». В этом случае не превышает годовой лимит на инновации, установленный акционерами, при этом после вывода на рынок бытового прибора у предприятия достаточно быстро появляется дополнительная выручка, а значит, дополнительные инвестиционные средства в следующих годах. В результате реализации проекта предприятие получает за 10 лет дополнительную выручку 3,16 млрд руб. При втором сценарии развития событий одновременно стартуют все три проекта, однако в таком случае первый год превышает размер инновационного портфеля (12,08 млн руб. при лимите 10,8 млн руб.).



Зависимость $NV(t)$ для оптимальных сценариев реализации инновационного портфеля

При третьем сценарии сначала начинаются инжиниринговые проекты «МИ» и «Радиостанция», а реализация проекта по бытовому косметологическому прибору начинается после окончания инвестиционной фазы проекта «МИ». В этом случае требования по предельному размеру инновационного портфеля сохраняется, дополнительная выручка, как и в первом случае, составляет 3,16 млрд руб. за 10 лет. И при четвертом сценарии сначала начинаются проекты «МИ» и «Перепродажа», а после завершения последнего — «Радиостанция». В этом случае инвестиционные лимиты также не превышаются, однако за счёт того, что проект с наибольшим жизненным циклом выводится на рынок позже, на горизонте 10 лет суммарная дополнительная выручка составит 2,9 млрд руб., т.е. меньше, чем в первом и третьем случае.

Таким образом, наиболее оптимальными выглядят первый и третий сценарий. На рисунке представлен сравнительный график зависимости ежемесячного денежного потока от времени.

Как видно, в целом, эти сценарии похожи друг на друга. Отличие заключается в том, что при сценарии 3 в моменте нужно больше

инвестировать, на что не всегда могут пойти акционеры. Но возврат инвестиций при этом случается быстрее. Сценарий 1 более сбалансирован, в том смысле, что инвестирование проходит с меньшей динамикой.

Заключение

Таким образом, в статье были рассмотрены методологические вопросы формирования стратегии инновационного развития и портфеля инновационных проектов. Были рассмотрены различные сценарии реализации инновационного портфеля и на основании анализа этих сценариев был определен наиболее сбалансированный вариант в среднесрочном и долгосрочном периоде на примере АО «ГЗАС им. А. С. Попова».

При этом стоит отметить, что в статье была рассмотрена сильно упрощенная модель. Не были учтены риски, ставка дисконтирования и прочие финансово-экономические и управленческие параметры. В дальнейших публикациях будут учтены эти критерии, а также рассмотрены вопросы формирования оптимального портфеля из n инновационных проектов, отобранных из m предложенных ($m > n$) в рамках многокритериальной нечёткой модели.

Библиографический список

1. Стегнийко Л.К., Петросян А.Е., Дрюк Е.В. Инновационный менеджмент. Национальная стандартизация в области инновационного менеджмента и ее влияние на эффективность деятельности компаний // Век качества. 2016. № 4. С. 44-65.
2. Иванов А.Б., Яшин С.Н. Концепция развития предприятия радиоэлектронной промышленности в условиях диверсификации // Финансовый бизнес. 2021. № 11(221). С. 143-145.

3. Львович Я.Е., Мельникова Т.В. Формирование и реализация стратегии развития организации // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2020. № 2(33). С. 125-129.
4. Яшин С.Н., Тихонов С.В. Современный подход к определению структуры инновационного потенциала предприятия // Бизнес. Образование. Право. 2015. № 1(30). С. 14-19.
5. Корнилов Д.А., Яшин С.Н. Использование методов портфельного анализа при стратегическом планировании на предприятиях // Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 16(49). С. 2-8.
6. Овчинников А.П. Влияние стратегии импортозамещения на инновационное развитие предприятий // Наука и бизнес: пути развития. 2021. № 2(116). С. 138-140.
7. Дудин М.Н., Шкодинский С.В., Продченко И.А. Инновационная стратегия развития высокотехнологичных компаний: возможности проектного менеджмента // Экономика, предпринимательство и право. 2021. Т. 11. № 5. С. 1131-1150. DOI: 10.18334/epp.11.5.111929.
8. Yashin S.N., Yashina N.I., Ogorodova M.V. et al. On the methodology for integrated assessment of insurance companies' financial status. *Man in India*. 2017. Vol. 97. No 9. P. 37-42.
9. Хрипунова О.Ю. Экономический инструментарий формирования портфеля инновационных проектов предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Уфа, 2015. 22 с.
10. Жданова Ю.К. Модель формирования эффективного портфеля проектов инновационных компаний // Гуманитарное знание. Гуманитарные основания естественных и технических наук. Управление проектами устойчивого развития социально-экономических систем России: сборник научных статей на основе материалов научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 30 января 2021 года / Отв. редактор В.А. Золотухин. СПб.: Центр научно-информационных технологий «Астерион», 2021. С. 82-90.