

---

**ВЕСТНИК  
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

---

ISSN 1818-4057

**№ 10 2023**

**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](http://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.

Подписной индекс в электронном каталоге «Почта России»: ПК110

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

Редакция: ООО "ЕАНПП" г. Саратов, ул. Мамонтовой, 3

Типография: ООО "ЕАНПП" г. Саратов, ул. Мамонтовой, 3

Главный редактор – Старчикова Н.И.

Шифры научных специальностей:

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

5.2.1. Экономическая теория (экономические науки) (ПЕРЕЧЕНЬ ВАК)

5.2.2. Математические, статистические и инструментальные методы в экономике (экономические, физико-математические науки)

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономические науки)

5.2.4. Финансы (экономические науки) (ПЕРЕЧЕНЬ ВАК)

5.2.5. Мировая экономика (экономические науки)

5.2.6. Менеджмент (экономические 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 30.10.2023.

Дата выхода номера 13.11.2023.

Распространение по свободной цене.

Усл. печ. л. 17,25. Тираж 500 экз. Формат 60×90 1/8.

---

# СОДЕРЖАНИЕ

---

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

МЕХАНИЗМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КУРСА ВАЛЮТ ДЛЯ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСЧЕТОВ В НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТАХ <i>Галкина Е. В.</i> .....	153
ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ РИСКА <i>Данилова Л. Г., Заярная И. А., Егоров М. А.</i> .....	157
ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ <i>Елкина В. Н.</i> .....	162
ДИНАМИКА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ) <i>Жминько Н. С., Сенникова А. Е.</i> .....	167
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНЕ <i>Зюкин Д. А., Шалимов И. В., Алехина А. А., Пахомова Е. В.</i> .....	174
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>Измалкова И. В., Звягина Н. Н., Поленникова Г. И., Татаренко Л. Ю.</i> .....	181
ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Комлева Н. С., Леоненко Е. А., Щербакова Е. Г.</i> .....	188
ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ДОСТУПНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ГРАЖДАНАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Костырин Е. В., Саакян О. О.</i> .....	197
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА <i>Куручкина Е. Н., Леонтьев А. С.</i> .....	203
ФИНАНСОВЫЕ ЭФФЕКТЫ ПАНДЕМИИ COVID-19 ДЛЯ МИРОВОГО ФАРМАЦЕВИЧЕСКОГО РЫНКА <i>Литвинова А. А.</i> .....	207
ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ) <i>Марецкая А. Ю., Марецкая В. Н.</i> .....	214
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ МНОЖЕСТВЕННОЙ ЛИНЕЙНОЙ РЕГРЕССИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ <i>Мартынова Т. А., Ушаков В. А., Захаров Д. В.</i> .....	222

---

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	
<i>Михель Е. А., Зайцев А. А., Горовой А. А.</i> .....	228
ЦИФРОВЫЕ ВАЛЮТЫ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ	
<i>Перцева С. Ю.</i> .....	238
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА	
<i>Платонова Т. Е.</i> .....	243
ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ	
<i>Стовба Е. В., Стовба А. В., Низамов С. С., Мешкова Н. Г., Сафин Р. Р., Султанова А. Р.</i> .....	247
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	
<i>Сужманов Э. В., Гранкин В. Ф., Скрипкина Е. В., Шагин К. И.</i> .....	255
ДЕГЛОБАЛИЗАЦИЯ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?	
<i>Тюрина О. А.</i> .....	262
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ РАСХОДОВ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН: ОЦЕНКА НА БАЗЕ ПОДХОДА DEA	
<i>Франц М. В., Шмакова М. В.</i> .....	267
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРОДАЖ	
<i>Худякова О. Н., Ушакова Т. Н., Зыкова Н. В., Малинина Е. С., Четверикова Т. Н.</i> .....	274
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА НЕФТЕГАЗОВУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ИРАНА И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ОСЛАБЛЕНИЯ	
<i>Шкваря Л. В.</i> .....	281

УДК 336.6

*Е. В. Галкина*

Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте РФ, Среднерусский институт управления – филиал, Орел,  
e-mail: gev578@mail.ru

## **МЕХАНИЗМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КУРСА ВАЛЮТ ДЛЯ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСЧЕТОВ В НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТАХ**

**Ключевые слова:** валюта, курс, расчеты, статистика, финансы.

На текущем этапе развития международных структур экономически дружественных государств есть необходимость обосновать финансовую систему определения курса валют и непосредственного осуществления денежных расчетов по международным соглашениям. Целью исследования является формирование предложений по разработке поэтапного способа определения курса валют для межгосударственных расчетов в национальных валютах. Методология исследования базируется на использовании инструментов определения денежной массы, валового внутреннего продукта, индексном методе экономического анализа. Разработанный механизм предполагает использование национальных валют, без создания новых валют или квазивалют. В основе предложенного способа вычислений лежит сравнение так называемого показателя ставок валового внутреннего продукта между любыми двумя странами, которые планируют осуществить расчеты друг с другом. Механизм универсален и требует использование государственной статистики, может быть видоизменен или расширен в каждом своем этапе для применения в определенных специфических условиях.

*Е. V. Galkina*

Central Russian Institute of Management – a branch of Russian Presidential Academy  
of National Economy and Public Administration, Orel, e-mail: gev578@mail.ru

## **MECHANISM FOR DETERMINING THE EXCHANGE RATE FOR INTERSTATE SETTLEMENTS IN NATIONAL CURRENCIES**

**Keywords:** currency, exchange rate, payments, statistics, finance.

At the current stage of development of international structures of economically friendly states, there is a need to substantiate the financial system for determining the exchange rate and direct monetary settlements under international agreements. The purpose of the study is to form proposals for the development of a step-by-step method for determining the exchange rate for interstate settlements in national currencies. The methodology of the study is based on the use of tools for determining the money supply, gross domestic product, index method of economic analysis. The developed mechanism involves the use of national currencies, without creating new currencies or quasi-currencies. The proposed calculation method is based on a comparison of the so-called gross domestic product rate indicator between any two countries that plan to make calculations with each other. The mechanism is universal and requires the use of state statistics, can be modified or expanded at each stage for use in certain specific conditions.

### **Введение**

В современных условиях усиления экономических противостояний отдельных экономик и экономических агломераций большое значение имеет обеспечение независимости государственной валюты от валют других государств. Помимо этой задачи также большое значение приобре-

тает внедрение процедур расчетов между государствами-партнерами и отдельными их хозяйствующими субъектами. Соответственно, возникает острая необходимость в разработке и использовании механизма таких расчетов, одной из основных частей которого является механизм расчетов курсов валют.

Научные работы в области валютных курсов в основном отражают отдельные аспекты как их определения, так и использования. В частности, автор Лебедева К.А. основное внимание уделяет расчету курса валюты как стоимости опционов [1], Леденёва М.В. рассматривает валютный курс с позиции его влияния на неэквивалентный обмен [2], экономисты Панилов М.А. [3] и Пупликов С.И. [4] характеризуют сущность валютных курсов. Влияние валютного курса на национальную экономику изучено экономистами Сазоновым Д.А., Афанасьевой Т.Н. [7], Сусанян К.Г. [8]. Международным аспектам валютных курсов посвящены труды Путинцевой И.К. и Усмановой К.Н. [5], Русаловой А.А. и Ковтун Е.Н. [6].

Таким образом, в литературе есть отдельные предложения, но имеется необходимость описать комплексный финансовый способ определения курса валют и непосредственного осуществления расчетов (перечисления денежных средств по международным сделкам).

Межгосударственные расчеты возможно осуществлять тремя способами.

Первый способ платежей – в единой уже существующей валюте какого-либо государства. Однако в этом случае возникает зависимость всех государств-участников расчетов от валюты одного государства, что ставит под угрозу национальную безопасность.

Второй способ платежей – в новой специально созданной для таких расчетов валюте, которая может быть реальной (эмитируемой) или условной (расчетной). Однако процессы утверждения условий выпуска и обращения такой валюты требуют сложное согласование всех стран и предполагают разрешение юридических проблем эмиссии валюты за рамками какого-либо государства.

Третий способ платежей – в уже имеющихся валютах всех государств-участников системы межгосударственных расчетов. Этот способ представляется оптимальным, так как, с одной стороны, он экономит ресурсы времени, денег и не денежных ценностей на внедрение данного механизма, а, с другой стороны, позволяет быстро проводить расчетные операции. Поэтому данный третий способ принят в качестве основы для разработки детального механизма расчета курсов национальных валют межгосударственных расчетов.

Цель исследования – разработать механизм определения курса валют для межго-

сударственных расчетов в национальных валютах. Задачами исследования являются выделение базы для расчета курса валют, подготовка формул расчета курса валют, проведение моделирования расчетов, обобщение рекомендаций по информационному взаимодействию между участниками расчетов при установлении курсов валют.

### Материал и методы исследования

Методы исследования включают использование инструментов определения денежной массы, валового внутреннего продукта, индексный метод анализа. Вследствие универсализированного характера методик расчетов для целей демонстрации предлагаемой методики были использованы модельные значения показателей. Теоретическим ограничением применения методики является решение соответствующего межгосударственного расчетного объединения (биржи, банка, расчетного центра или любого другого объединения, которое может быть создано странами-участниками, далее – «межгосударственный расчетный центр») о том, внедрить или не внедрить данный механизм в свою работу.

### Результаты исследования и их обсуждение

В основе предлагаемого способа вычислений лежит сравнение ставок валового внутреннего продукта (ставок ВВП) между любыми двумя странами, которые хотят провести расчеты.

На основе изложенных предпосылок разработан механизм определения курса валют для межгосударственных расчетов в национальных валютах (для валюты, принимаемой в конкретном платеже между двумя участниками сделки – государствами, ведомствами, организациями), который включает следующие этапы:

Первый этап. Определение объема национальной денежной массы (наличной и безналичной форме, без производных финансовых инструментов) в национальной валюте каждого из двух государств на конец периода, принимаемого в расчет или в среднем за период, принимаемый в расчет (например, прошлый календарного года). Средние величины распространены в расчетах, которые предполагают дальнейшее сопоставление моментных и интервальных показателей. Поэтому среднее значение принято как основной метод. Если эмиссия в течение от-

четного периода была велика относительно объема денежной массы на начало данного периода, то может принято значение объема денежной массы на конец периода.

Второй этап. Определение ВВП каждого из двух государств за расчетный период (например, прошлый календарный год).

Третий этап. Расчет ставки ВВП каждого из двух государств – отношения объема денежной массы к ВВП по формуле (1):

$$R = D / G, \quad (1)$$

где  $R$  – ставка ВВП;

$D$  – объем национальной денежной массы, выраженный в национальной валюте, в среднем за расчетный период – основной метод (или на конец расчетного периода);

$G$  – ВВП, выраженный в национальной валюте, за расчетный период.

Ставка ВВП показывает, сколько единиц национальной валюты приходится на единицу ВВП.

Четвертый этап. Расчет курса валюты А к валюте В (названия валют условны для иллюстративных целей). Такой расчет производится делением ставок ВВП этих валют – формула (2):

$$C_A = R_B / R_A, \quad (2)$$

где  $C_A$  – курс валюты А для межгосударственных расчетов;

$R_B$  – ставка ВВП валюты В;

$R_A$  – ставка ВВП валюты А.

Курс валюты А показывает, как и обычно, сколько валюты В необходимо заплатить за единицу валюты А. При необходимости можно записать как прямую (для единицы иностранной валюты), так и обратную (для единицы национальной валюты) котировку в зависимости от страны, для которой проводится расчет.

Пятый этап. Курс закрепляется для платежей в соответствующих двух национальных валютах этих двух государств на текущий год – до обновления (следующего по времени) расчета того же курса.

Чтобы применять изложенный механизм расчетов курса валют, необходимо выполнить следующие условия получения и обработки информации:

Во-первых, наличие достоверной и оперативной статистики по объему национальной денежной массы и ВВП от всех государств-участников расчетов. Такая статистическая информация должна предоставляться каждым государством в «межгосударствен-

ный расчетный центр», который и будет методически сопровождать и регистрировать клиринговые расчеты. Период статистики – это год, предшествующий расчетному, что позволяет собрать данные предоставляющим свою статистику государством.

Во-вторых, для повышения оперативности обновления информации возможно увеличение периодичности расчета курса. Например, ежемесячно скользящим способом (когда в расчет добавляется один, более поздний, месяц, а исключается один, самый ранний, месяц). Это возможно при совершенствовании систем государственной статистики в каждой стране, в частности, ускорении сбора и обработки первичных внутренних экономических данных.

В-третьих, государство-продавец и государство-покупатель согласовывают цену для сделки один раз для одной из своих валют. После чего оплата производится в согласованной валюте по курсу, действующему в «межгосударственном расчетном центре» на период оплаты. Валюта платежа выбирается сторонами сделки и фиксируется в их договоре, оформляющем заключение сделки. «Межгосударственный расчетный центр» собирает информацию о заключенных договорах (копии договоров) и фактах проведенных платежей (копии платежных документов), чтобы подтвердить (при необходимости – всем заинтересованным сторонам), что платеж прошел по установленному им курсу. При этом сам платеж может осуществлять любой банк. Также «межгосударственный расчетный центр» выполняет функцию учета сальдо и оборотов взаимных расчетов между государствами-участниками.

В четвертых, «межгосударственный расчетный центр» определяет курсы валют для каждой пары валют, используемых в расчетах (это валюты государств-участников, что будет ограждать страны-участники от влияния посторонних государств, и способствовать вступлению большего числа стран в члены «межгосударственного расчетного центра»).

В-пятых, по соглашению сторон платеж по сделке может быть проведен в валюте третьей страны (то есть не в валюте одной из двух сторон сделки). Например, это может быть обосновано, если у плательщика недостаточно определенной валюты или когда продавец предпочитает получить валюту третьей страны. Тогда применяется кросс-курс валюты платежа в валюте плательщика.

Модельный расчет курсов валют

Наименование показателя	Страна А	Страна В
Объем национальной денежной массы, в среднем за расчетный период – основной метод	100 трлн условных денежных единиц А	90 трлн условных денежных единиц В
ВВП за год	5 трлн условных денежных единиц А	6 трлн условных денежных единиц В
Ставка ВВП	100/5=20	90/6=15
Курс валюты, с округлением до сотых	15/20=0,75 (В за А)	20/15=1,33 (А за В)

Например, национальная валюта поставщика А, национальная валюта покупателя В, а третья валюта D. Сумма сделки первоначально определяется в валюте продавца А, так как он делает поставку. Тогда кросс-курс валюты А в валюте D для сделки равен – формула (3):

$$C_{D/A} = C_{B/A} \times C_{D/B} = (R_B / R_A) \times (R_D / R_B), \quad (3)$$

где  $C_{D/A}$  – кросс-курс валюты А в валюте D (в формате «D за А»);

$C_{B/A}$  – курс валюты А в валюте В (в формате «В за А»);

$C_{D/B}$  – курс валюты В в валюте D (в формате «D за В»).

Тогда сумма сделки в валюте D будет равна произведению кросс-курса валюты А в валюте D на сумму сделки в валюте А.

В таблице приведен модельный расчет курсов по предлагаемой методике.

В продолжение модельного примера таблицы 1 предположим, что страна А поставляет стране В 1000 штук продукции по цене 30 денежных единиц А за штуку на сумму 30.000 денежных единиц А. Если оплата предусмотрена в валюте страны В, то сумма оплаты составит  $30.000 \times 0,75 = 22.500$  денежных единиц В. Модельный пример показыва-

ет, что валюта А слабее валюты В, так как единицу ВВП страны А обеспечивает большее количество единиц ее валюты. И наоборот.

Если, в продолжение примерного расчета, страны А и В установили, что оплата будет произведена в валюте D, а ее кросс-курс к валюте А ( $C_{D/A}$ ) равен 1,06 (единиц валюты D за единицу валюты А), то сумма оплаты составит  $30.000 \times 1,06 = 31800$  денежных единиц D.

### Заключение

Предложенная методика применима для разных практических случаев, когда необходимо проведение зачетов между суммами, выраженными в разных курсах валют. Основной предпосылкой эффективного действия механизма является честная подготовка и представление информации государственной статистики. При сохранении исходного принципа сопоставления покупательной способности валют, заложенного в основу данного механизма, возможна модификация методик путем уточнения способов осуществления всех этапов взаиморасчетов. Таким образом, механизм может быть расширен, чтобы учесть изменения условий его применения в конкретных обстоятельствах.

### Библиографический список

1. Лебедева К.А. Расчет возможности применения модели Гармана-Колхагена для опционов с базисом в виде валютного курса // Научно-аналитический экономический журнал. 2017. № 11 (22). С. 10.
2. Леденёва М.В. Валютный курс как фактор неэквивалентного обмена // Финансы и кредит. 2010. № 47 (431). С. 42-52.
3. Панилов М.А. Валютный курс: система воздействующих факторов // Проблемы экономики. 2008. № 2. С. 183-185.
4. Пупликов С.И. Валютный курс: сущность, определяющие факторы и критерии оптимальности его систем // Финансы и кредит. 2004. № 13 (151). С. 63-68.
5. Путинцева И.К., Усманова К.Н. Валютный курс и его влияние на денежно-кредитное регулирование в странах БРИКС // Научные записки молодых исследователей. 2016. № 1. С. 41-51.
6. Русалова А.А., Ковтун Е.Н. Валютный курс в мировой экономике // Тенденции развития науки и образования. 2017. № 33-2. С. 8-11.
7. Сазонов Д.А., Афанасьева Т.Н. Валютный курс как индикатор состояния экономики // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2013. Т. 2, № 9. С. 344-345.
8. Сусанян К.Г. Валютный курс рубля и конкурентоспособность экспорта российской обрабатывающей промышленности // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 12. С. 28-32.

УДК 339.138

*Л. Г. Данилова, И. А. Заярная, М. А. Егоров*

Новороссийский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Новороссийск, e-mail: A-716@yandex.ru

## ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ РИСКА

**Ключевые слова:** риски, ценовая политика, искусственный интеллект, ценообразование.

В данной статье рассматривается проблема формирования ценовой политики компании в условиях риска. Ценовая политика фирмы в условиях риска – это исключительно одни из важнейших инструментов коммерческой организации, поскольку при неэффективной ценовой политике могут быть получены самые непредсказуемые и отрицательные по своим экономическим последствиям результаты. При формировании цен важно учесть риски, которые могут возникнуть под воздействием различного рода факторов. В числе этих факторов можно выделить внешние и внутренние риски, среди которых условия производства, продвижение и распределения материальных потоков, мотивацию персонала, наличие экономических ресурсов, эффективность использования основных средств, внешнеэкономическая политика государства, нормативно законодательная база, а также дальнейшее использование продукта, который произведен компанией. Известно, что риски, с которыми сталкивается компания могут быть различными. Авторы ряда работ, посвященных исследованию рисков выделяют финансовые, технологические, юридические, экологические и другие риски. Соответственно, учитывая множественность рисков при формировании ценовой политики необходимо иметь четкое представление о том, какое сочетание рисков сопровождает развитие компании, уметь выявлять природу возникновения рисков и правильно использовать методы ценообразования в сложившихся условиях. Выявление рисков на стадии формирования политики ценообразования является важной задачей для любой компании, которая стремится к развитию, укреплению позиций на рынке и т.д. Установление конкурентоспособных цен на товары или услуги дает возможность не только эффективно функционировать в условиях рискованной среды, но и позволяет защитить компанию от возникновения новых рисков. С учетом вышесказанного авторы статьи уделяют существенное внимание не только понятию ценовой политики, но и различным подходам, которые возможно применять при ее разработке под воздействием наиболее распространенных рисков. В числе современных подходов представлены способы использования искусственного интеллекта для установления цены на продукцию или услуги.

*L. G. Danilova, I. A. Zayarnaya, M. A. Egorov*

Novorossiysk branch of Financial University affiliated to the Government of the Russian Federation, Novorossiysk, e-mail: A-716@yandex.ru

## THE PROBLEM OF FORMING THE COMPANY'S PRICING POLICY IN CONDITIONS OF RISK

**Keywords:** risks, pricing policy, artificial intelligence, pricing.

This article discusses the problem of forming a company's pricing policy under risk conditions. The pricing policy of a company under risk conditions is exclusively one of the most important tools of a commercial organization, since with an ineffective pricing policy, the most unpredictable and negative results in terms of their economic consequences can be obtained. When setting prices, it is important to take into account the risks that may arise under the influence of various factors. Among these factors, we can highlight external and internal risks, including production conditions, promotion and distribution of material flows, personnel motivation, availability of economic resources, efficiency of use of fixed assets, foreign economic policy of the state, regulatory framework, as well as the further use of the product that is produced company. It is known that the risks that a company faces can be different. The authors of a number of works devoted to the study of risks identify financial, technological, legal, environmental and other risks. Accordingly, taking into account the multiplicity of risks when forming a pricing policy, it is necessary to have a clear understanding of what combination of risks accompanies the development of the company, be able to identify the nature of the risks and correctly use pricing methods in the current conditions. Identification of risks at the stage of forming a pricing policy is an important task for any company that seeks to develop, strengthen its position in the market, etc. Setting competitive prices for goods or services makes it possible not only to function effectively in a risky environment, but also to protect the company from the emergence of new risks. Taking into account the above, the authors of the article pay significant attention not only to the concept of pricing policy, but also to various approaches that can be used in its development under the influence of the most common risks. Modern approaches include ways to use artificial intelligence to set prices for products or services.

### Введение

В условиях риска эффективная ценовая политика, тактика установления цен, тщательно выверенные методы ценообразования являются основополагающими компонентами успешного развития компании в любой сфере деятельности.

Сложность ценообразования связана с тем, что в этом процессе следует учитывать большое и непостоянное количество торговых и торгово-посреднических фирм на всем пути продукта от производителя к потребителю.

Ценовая политика фирмы в условиях риска может быть признана важнейшим инструментом компании. Неумелое обращение с названным инструментом, как правило, приводит к негативным последствиям, среди которых снижение темпов формирования финансовых результатов, ухудшение финансового состояния, снижение конкурентоспособности и т.д. Поскольку от грамотно сформированной ценовой политики зависит успешное развитие компании, крайне важным и актуальным является проведение исследований в данной области.

Целью данной статьи является исследование проблем формирования ценовой политики компании в условиях риска.

### Материалы и методы исследования

При написании статьи были использованы следующие методы: сравнительного анализа, синтеза.

### Результаты исследования и их обсуждение

Изучение научных трудов российских и зарубежных авторов дает возможность определить, что основные аспекты ценообразования и формирования ценовой политики продемонстрировали такие научные деятели как Нэгл Т., Холден Р. [9], Портер М.Е. [10], Шумпетер И. [12], И. Ансофф [2], К. Маркс [8], А.Т. Алиев [1], В.Р. Веснин, В.А. Слепов, И.В. Гладких [5], Д.В. Бородин [3], Н.Г. Шаламова, Э.В. Колосова [11], В.А. Малыгина, К.А. Малыгина [4], Ю. Иоффе [7], В.И. Голишевский, А.С. Кизимов, М.С. Хорохорин [6] и другие. В работах указанных авторов представлен обширный диапазон различных подходов и взглядов, который ложится в основу современных методов и приемов ценообразования и формирования ценовой политики в различных условиях, в том числе и в условиях риска.

Исследование научных трудов позволяет авторам данной статьи отметить, что ценовая политика зависит от каналов распределения продукции: продукт распределяется прямо от производителя к конечному потребителю или от производителя к предприятиям розничной торговли.

Ценовая политика служит целям компании. От того, насколько она продумана зависит, сможет ли компания удержаться на рынке, сохранит ли свою конкурентоспособность, будет ли иметь доходы от своей деятельности.

Какую бы ценовую политику не выбрала бы компания, ее можно условно отнести к одной из трех видов: затратная, рыночная или нормативная.

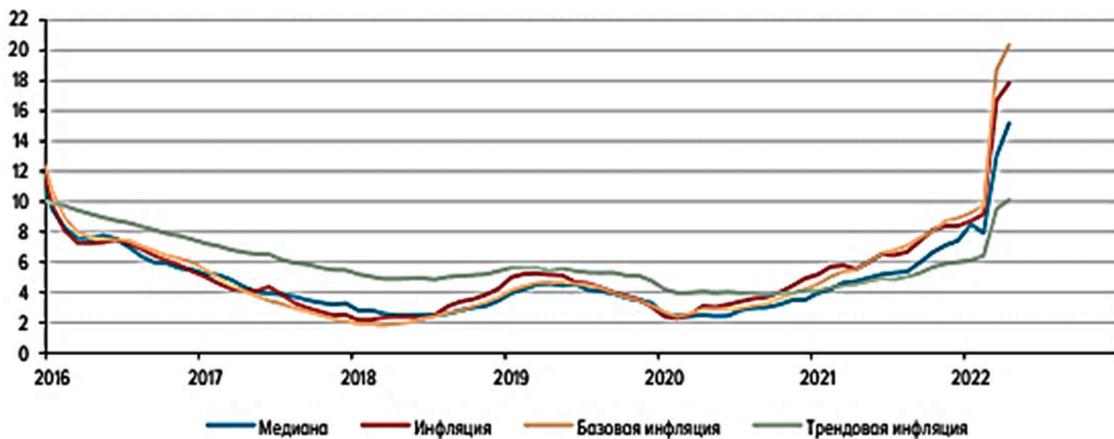
Ценовая политика организации может строиться по сложившемуся спросу на продукт, используя в этих целях анализ ценовых пределов и анализ пиков убытков и прибыли компании.

К наиболее распространенной и востребованной ценовой политике относится политика, основанная на базовом ценообразовании, включающая в себя два этапа: формирование базовой цены предприятия и формирование отклонений от базовой цены и политики управления отклонениями.

Ценовая политика, основанная на формировании базовой цены, является прекрасным инструментом в решении стратегических или долгосрочных целей предприятия. Использование отклонений от базовой цены позволяет решать тактические или ситуативные проблемы в текущей деятельности предприятия.

Функционируя в условиях рынка, компания неизбежно сталкивается с различного рода внешних и внутренних рисков. Влияя на деятельность компании риски могут существенно снизить эффективность ценовой политики компании, что является существенной проблемой, которую важно решать на стадии формирования ценовой политики и в процессе ее реализации.

С целью решения указанной проблемы необходимо своевременное обнаружение рисков и в дальнейшем применение методов, позволяющих в условиях выявленных рисков добиться повышения эффективности управленческих решений, принимаемых в области ценообразования. В широком многообразии рисков выделяют более распространенные и редко воздействующие на деятельность экономических субъектов.



Динамика инфляции в России (%) [13]

Одним из самых распространенных рисков является инфляционный риск, который оказывает существенное влияние на формирование ценовой политики компаний. По данным Центрального банка в России в период с 2016 г. по 2022 г. наблюдается рост инфляции (рисунок).

Главными причинами, которые привели к росту инфляции стали:

- рост спроса,
- изменение на валютном рынке (ослабление национальной валюты),
- снижение предложения,
- завышенные инфляционные ожидания населения России.

При формировании политики ценообразования в условиях инфляционного риска крайне важно учитывать этот риск при заключении договоров купли-продажи товаров на продолжительный срок, потому что, может случиться так, что пока будет реализовываться подобный договор, текущая рыночная цена на указанные в договоре товары может превысить либо стать ниже, чем та цена, которая отражена в договоре. С целью снижения влияния указанного риска возникает необходимость включения в договор ряда ценовых оговорок. Это один из примеров того, как в условиях риска компания стремится решить проблемы и сформировать эффективную ценовую политику. Помимо этого, многие компании, формируя политику ценообразования в условиях риска проводят анализ ценовых решений с помощью теории игр, которая исследует оптимальные стратегии в ситуациях игрового характера, где пересекаются интересы двух или более конкурирующих сторон, которые имеют разные цели.

Одним из современных подходов, применяемых с целью устранения проблем при формировании политики ценообразования в условиях риска, является ценообразование с помощью искусственного интеллекта, что оказывает существенную помощь бизнесу в быстрой адаптации в меняющихся рыночных условиях. Алгоритмы на основе искусственного интеллекта помогают компаниям оценивать товары на основе таких данных, как цены конкурентов, уровни запасов и реакция клиентов на рекламные акции.

Использование искусственного интеллекта может помочь увеличить размер прибыли, повысить лояльность клиентов, заботящихся о цене, и избавиться от работы и расчетов по установлению цен. Один из способов, когда компания может использовать искусственный интеллект предполагает переоценку элементов «ключ-значение».

Используя искусственный интеллект, компании могут легко снизить цены на «элементы ключевой ценности» – продукты, которые популярны среди чувствительных к цене клиентов, – при этом немного подняв цены на другие продукты, чтобы компенсировать потери. Как поясняется в The Economist, компании, использующие эту стратегию, могут увеличить прибыль, сохраняя низкие цены для потребителей на товары, которые они покупают чаще всего.

Компании, разрабатывающие программное обеспечение для ценообразования на основе искусственного интеллекта, включают в свои алгоритмы разнообразные источники данных, включая твиты клиентов и онлайн-обзоры продуктов.

Некоторые работники, для которых установление цен – это часть их работы, могут

опасаться, что технология искусственного интеллекта приведут к их увольнению. Но, по данным Boston Consulting Group, искусственный интеллект наоборот высвобождает работников для выполнения более важных задач в достижении долгосрочных целей, вместо того, чтобы заниматься повседневными задачами и ежедневными исследованиями цен. Ожидается, что персонала, работающего с искусственным интеллектом, со временем станет больше.

Основополагающее исследование, проведенное в 2021 году консалтинговой компанией McKinsey, показало, что повышение цен на 1% без потери продаж может увеличить операционную прибыль в среднем на 8,7%. Но достичь этого совсем не просто. Установить слишком высокие цены, есть риск потерять клиентов; установить их слишком низко, есть риск недополучить прибыль.

Специалисты эмпирически предсказывают, как клиенты будут реагировать на различные сценарии ценообразования, и рекомендуют те, которые, на их взгляд, максимизируют продажи или прибыль.

В основе прогнозов специалистов лежат математические модели, использующие множество данных о транзакциях для оценки ценовой эластичности – насколько увеличивается спрос при снижении цены и наоборот – для тысяч продуктов. Затем товары, чувствительные к цене, могут быть снижены, а товары, не зависящие от цены, – с наценкой.

Все эти операции занимают достаточно большой отрезок времени. К моменту принятия решения о ценах может измениться экономическая ситуация. Продавцы не могут быстро предотвратить нежелательные последствия, такие как двузначные скачки цен или более крупные упаковки, которые стоят дороже на единицу веса, чем более мелкие.

Ценообразование становится точнее и более гибким благодаря достижениям в области искусственного интеллекта. Для определения готовности клиента платить за продукт и/или услугу в режиме реального времени требуются многочисленные источники данных, сложные прогностические модели и интеллектуальное программное обеспечение, достаточно простое для того, чтобы продавцы могли с готовностью его использовать. Типичные проблемы включают данные, которые не всегда доступны, часто меняющиеся рыночные условия и необходимость управления большими распределенными сообществами пользователей.

Эта сложность возрастает, если учесть, что оптимальное ценообразование может охватывать большой набор продуктов и услуг в каждом предложении.

Одним из основных преимуществ ИИ в ценообразовании является возможность оптимизировать цены в режиме реального времени в зависимости от меняющихся рыночных условий. Это особенно важно в ценообразовании, где цены могут сильно варьироваться и подлежать постоянному изменению.

Используя ИИ для анализа рыночных данных и поведения клиентов, компании могут предоставить любому отделу продаж оптимизированные цены на ходу, которые настраиваются для отдельных клиентов (а не только для рынков).

Обладая способностью обрабатывать большие объемы данных, ИИ может помочь компаниям быстро выявлять новые тенденции и модели ценообразования. Это может помочь компаниям точно настроить свой подход к ценообразованию на основе анализа данных. Анализируя поведение клиентов и рыночные тенденции, компании могут определить, какие продукты или услуги являются наиболее прибыльными, какие рынки и продукты сталкиваются с более сильным конкурентным давлением, и соответствующим образом скорректировать свои цены.

Возможность быстрого анализа больших объемов данных в режиме реального времени также может помочь компаниям выявлять аномалии и несоответствия в ценообразовании. Анализируя данные о ценах по различным продуктам, рынкам и клиентам, ИИ может отмечать такие проблемы, как ошибки ценообразования или несоответствия, которые могут повлиять на прибыльность. Это позволяет компаниям быстро выявлять и устранять эти ошибки, сводя к минимуму их влияние на итоговую прибыль.

### Заключение

Таким образом можно сделать вывод о том, что формирование ценовой политики в условиях риска представляет собой важный элемент общей стратегии предприятия и непосредственно входит в такой крупный ее раздел, как рыночная стратегия. Она в наиболее общем виде может быть определена как деятельность руководства предприятия по установлению, поддержанию и изменению цен на производимые продукты,

осуществляемая в русле общей стратегии предприятия и направленная на достижение его целей и задач.

Один из современных способов решения проблем формирования ценовой политики в условиях риска предполагает применение искусственного интеллекта. Искусственный интеллект продолжает развиваться, и можно ожидать появления еще более сложных стратегий и инструментов ценообразования. От динамических моделей ценообразования до алгоритмов, прогнозирующих цены на отдаленную пер-

спективу. Чтобы оставаться актуальными в условиях нестабильности, компании могут использовать возможности искусственного интеллекта при осуществлении ценового планирования. Внедряя программное обеспечение, которое использует алгоритмы анализа рыночных данных и поведения клиентов, компании могут оптимизировать свои стратегии ценообразования в режиме реального времени, корректировать цены в зависимости от меняющихся рыночных условий и выявлять аномалии и несоответствия в ценообразовании.

#### *Библиографический список*

1. Алиев А.Т., Веснин В.Р., Слепов В.А. Теория, методология и практика ценообразования в промышленности: монография. М.: Дашков и К, 2018. 125 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. М., 1989. 358 с.
3. Бородин Д.В. Ценовая политика и методы ценообразования предприятия // Проблемы экономики и юридической практики. 2015. № 1. С. 210-213.
4. Малыгина В.А., Малыгина К.А. Развитие взглядов на цены и ценообразование // StudNet. 2020. № 3. С. 33-38.
5. Гладких И.В. Ценовая стратегия компании: ориентация на потребителя. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2013. 472 с.
6. Голишевский В.И., Кизимов А.С., Хорохорин М.С. Контроль за трансфертным ценообразованием – фактор конкурентоспособности налоговой системы государства // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 5. С. 42-49.
7. Иоффе Ю. Ценовая политика предприятия // Финансовый директор [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fd.ru/articles/158496-tsenovaya-politika-predpriyatiya> (дата обращения: 15.06.2023).
8. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Критика политической экономии. Сочинения. Т. 23. М.: Государственное издательство политической литературы, 1960. 920 с.
9. Нэгл Т., Холден Р. Стратегия и тактика ценообразования. СПб.: Питер, 2001. 543 с.
10. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 453 с.
11. Шаламова Н.Г., Колосова Э.В. Развитие матрицы Ансоффа «Товар-рынок» и ее использование для генерации стратегических альтернатив // Вестник ГУУ. 2014. № 14. С. 190-196.
12. Шумпетер И.А. История экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2001. 496 с.
13. Банк России. Динамика потребительских цен. Информационно-аналитический комментарий. Апрель 2022 года. 2022. № 4 (76). URL: [https://asros.ru/upload/iblock/138/3jl31p3w0zuzlqd6ff56zd2ts1u75uun/Dinamika-potrebitelskikh-tsen-\\_Vypusk-\\_4\\_-\\_aprel-2022-goda\\_.pdf](https://asros.ru/upload/iblock/138/3jl31p3w0zuzlqd6ff56zd2ts1u75uun/Dinamika-potrebitelskikh-tsen-_Vypusk-_4_-_aprel-2022-goda_.pdf) (дата обращения: 20.08.2023).
14. Банк России. Динамика потребительских цен. Декабрь 2022 года № 12 (84). URL: [https://cbr.ru/analytics/dkp/dinamic/CPD\\_2022-12/](https://cbr.ru/analytics/dkp/dinamic/CPD_2022-12/) (дата обращения: 20.09.2023).

УДК 331.103.4

*В. Н. Елкина*

ФГБОУ ВО «Омский государственный педагогический университет», Омск,  
e-mail: elkina\_v2004@mail.ru

## ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

**Ключевые слова:** мотивация, управление персоналом, эффективность системы мотивации персонала, методы управления мотивацией, концепция личных издержек.

На сегодняшний день актуальность системы мотивации персонала очень велика, так как занимает ключевое место в развитии управления персоналом и является ее важным элементом. Разработка эффективной системы мотивации персонала – это важная составляющая кадровой политики любой компании. Любой сотрудник заинтересован в том, чтобы его труд был достойно вознагражден. От того, насколько правильно выбраны методы мотивации, зависят результаты деятельности персонала, а также компании в целом. Специалисты кадровых служб также подчеркивают необходимость повышения мотивации к работе, выделяя тот момент, что только человек, заинтересованный в работе, может работать эффективно и приносить пользу своей компании. Все эти обстоятельства усиливают поиск эффективных мер по совершенствованию системы мотивации персонала в современных компаниях.

*V. N. Elkina*

Omsk State Pedagogical University, Omsk, e-mail: elkina\_v2004@mail.ru

## TECHNOLOGIES FOR MANAGING STAFF MOTIVATION IN THE MODERN WORLD

**Keywords:** motivation, personnel management, effectiveness of the personnel motivation system, motivation management methods, concept of personal costs.

Today, the relevance of the personnel motivation system is very great, since it occupies a key place in the development of personnel management and is its important element. Developing an effective staff motivation system is an important component of the personnel policy of any company. Every employee is interested in having their work adequately rewarded. The results of the activities of the staff, as well as the company as a whole, depend on how correctly the motivation methods are chosen. HR specialists also emphasize the need to increase motivation to work, emphasizing the point that only a person interested in work can work effectively and benefit his company. All these circumstances intensify the search for effective measures to improve the personnel motivation system in modern companies.

### Введение

Несмотря на абсолютную важность мотивации в процессе управления персоналом организации, далеко не все организации, основанные в 80–90-х гг., реализуют данный процесс в полной мере, традиционно ограничиваются только материальным видом стимулирования персонала, например, премиальная часть оплаты труда. Данный способ обычно приводит к ограниченным возможностям в сфере организации и реализации стратегии развития персонала и организации в целом. Разработанная система мотивации труда позволяет организовать работу стабильно и эффективно.

Цель исследования: рассмотреть технологии управления мотивацией персонала в современном мире.

### Материалы и методы исследования

В ходе написания работы в качестве методов исследования применялись такие теоретические методы как анализ научных, учебных, методических материалов по тематике исследования. Для исследования категории «управление мотивацией» использовались результаты исследований отечественных ученых. Так, например, Ветлужских Е.А. под мотивацией понимает внутренний процесс побуждения человека к определенным действиям путем пробуждения в нем определенных мотивов. При этом стимулированием он считает процесс использования различных стимулов с целью мотивирования людей [2, с.12].

Зоткина Н.С. отмечает, что стимулирование труда представляет собой внешнее воз-

действие на трудовое поведение работника, направленное на достижение как личных целей, так и групповых целей [4, с.14]. Следовательно, можно охарактеризовать стимулирование труда как метод воздействия на трудовое поведение работника через мотивацию. Основная роль стимулирования труда как процесса заключается в обеспечении решения задач повышения производительности и результативности труда отдельного работника организации, а также эффективности деятельности организации в целом, обеспечения систематического роста квалификации персонала и обеспечения стабилизации коллектива.

Особое внимание понятию «мотивация» уделяют в психологии. Шибалкин Ю.А. определяет мотивацию как совокупность мотивов и потребностей, побуждающих человека к активной деятельности в определенном направлении. Потребность является источником активности личности. Процесс удовлетворения потребностей – целенаправленная деятельность [5, с.17]. Если выделить главное из данного определения, то можно сформулировать определение: мотивация – это процесс, при котором человек побуждает себя и других к деятельности ради достижения личных и организационных целей. Степенью актуальности потребности определяется сила мотива. Чем актуальнее потребность в том или ином благе, тем сильнее стремление получить его, и, соответственно, тем активнее будет действовать сотрудник.

Таким образом, мотивация персонала в организации – это мероприятия, направленные на подсознание человека, когда у него появляется желание эффективно работать и качественно выполнять должностные обязанности.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Построение системы мотивации персонала на любом предприятии включает два основных элемента: материальная мотивация и нематериальная мотивация.

Заработная плата должна выплачиваться сотруднику в месте выполнения им своих трудовых обязанностей. В последнее время в связи с развитием банковской системы большинство работодателей переводят средства на оплату труда в кредитные организации, которые перечисляют их на зарплатный счет работника. Сотрудник вправе самосто-

ятельно выбрать ту банковскую организацию, через которую он будет получать заработную плату, а также при необходимости ее сменить и сообщить работодателю новые реквизиты для перечисления ему зарплаты.

Если работодатель использует не денежную форму расчетов с работниками по заработной плате, то место и сроки ее выплаты закрепляются в коллективном или трудовом договорах. Получателем заработной платы является непосредственно сам работник, если иное не закреплено законом или трудовым договором.

Что касается сроков выплаты заработной платы, то она должна делиться как минимум на две части и выплачиваться не реже, чем каждый полмесяца в определенный день, закреплённый внутренними нормативными документами предприятия. Федеральное законодательство для отдельных категорий работников может установить иные сроки выплаты заработной платы. Если дата выплаты заработной платы совпадает с выходным или нерабочим днем, то работник должен получить ее в последний рабочий день [10, с.41].

Согласно российскому законодательству, оплата труда на предприятии имеет строго денежную форму. На территории РФ она исчисляется в рублях. Это первая форма оплаты труда сотрудников в организациях.

Как правило, денежная форма оплаты труда работников предприятия является основной. Отсюда отсутствие специального бумажного оформления в виде договорённости между работником и работодателем о денежной форме оплаты труда. Подробные условия денежных выплат описаны в ч. 1 ст. 131 ТК РФ. Современное российское законодательство рассматривает оплату труда сотрудников предприятий и в иной валюте, помимо рубля. Однако она должна быть признана на территории РФ. Для изменения валюты заработной платы необходимо специальное соглашение между работником и работодателем [1].

Поскольку рубль является основной валютой Российской Федерации, сотрудник предприятия вправе в любой момент отказаться от выплаты заработной платы в иной валюте и перейти на рубли. При этом соглашение об изменении валюты заработной платы с рубля на иностранную будет расторгнуто. Работодатель же со своей стороны обязан удовлетворить данные требования сотрудника. Таким образом, денежная форма оплаты

труда осуществляется в рублях или иной валюте, оговорённой между работником и работодателем с письменным заверением.

Тарифная система оплаты труда – это система оплаты труда, основанная на тарифной системе дифференциации заработной платы работников различных категорий. Для того чтобы правильно тарифицировать работы и присваивать им соответствующий разряд, созданы специальные тарифно-квалификационные справочники работ и профессий отдельно для рабочих, для руководителей, специалистов и служащих, кроме того, с этой целью кадровики пользуются профессиональными стандартами.

Помимо той заработной платы, которая начисляется по тарифу, существует еще и так называемая «надтарифная» часть, включающая в себя различные надбавки, доплаты и иные выплаты. Размер этой «надтарифной» части зарплаты для каждой категории работников различен, потому что зависит от нескольких факторов [2, с. 42]: уровня квалификации работника; сложности выполняемой ими работы; объема и качества выполняемых работ.

Экономическая суть бестарифной системы оплаты труда заключается в том, что от общих результатов деятельности всей организации или отдельного подразделения будет зависеть заработная плата каждого отдельного работника. Также на этот показатель оказывает влияние и размер общего фонда оплаты труда, выделенного работодателем. Иными словами, зарплата того или иного работника при бестарифной системе – это определенная доля в общем объеме средств ФОТ. На практике целесообразно и наиболее эффективно использовать бестарифную систему оплаты труда на тех предприятиях, где работодатель может точно учитывать результаты труда и вклад отдельного сотрудника.

Система плавающих окладов основана на определении размера оклада сотрудников исходя из общих результатов труда во вверенном ему подразделении. Как правило, такая система устанавливается для административно-управленческого аппарата и специалистов. Таким образом, чтобы повысить свою реальную заработную плату сотрудник должен качественно выполнять свои трудовые обязанности.

Комиссионная форма оплаты труда очень популярна в последнее время в торговых организациях для оплаты труда специалистов отделов продаж. В данном случае сотрудник

получает установленную минимальную заработную плату в виде оклада и фиксированный процент от проданных им товаров или услуг. При использовании данной системы следует учитывать, что конкретный механизм начисления вознаграждения зависит от специфики деятельности фирмы и закрепляется в его внутренних нормативных документах. К примеру, комиссионный доход сотрудника устанавливается как фиксированный процент от суммы общей выручки от продажи товаров или услуг, а иногда он может иметь дифференцированный характер в зависимости от вида реализованной продукции и прибыли, полученной от нее. На более крупных предприятиях, где сложнее организовать учет проданной продукции по ее видам, устанавливаются фиксированные расценки за продажу каждого товара или даже партии. Еще одним способом определения комиссионного вознаграждения для сотрудника может стать установление процентной шкалы продаж к базовому тарифу, которая предполагает при выполнении установленной нормы продаж повышение комиссионного вознаграждения, а при невыполнении – соответственно его понижение.

Повременная форма оплаты труда устанавливается на тех предприятиях, где нет возможности или нецелесообразно устанавливать количественные параметры оценки труда работников. В данном случае, размер оплаты труда определяется исходя из количества отработанного сотрудником времени и уровня его квалификации.

Использование сдельной системы оплаты труда возможно при соблюдении следующих условий: во-первых, на предприятии существуют количественные показатели выработки, четко отражающие затраты труда; во-вторых, работники имеют реальную возможность увеличить объемы выпуска продукции выше установленной для них нормы; в-третьих, на предприятии имеется необходимость в повышении объемов выпускаемой продукции или увеличении количества выполняемых работ; в-четвертых, ведётся точный учет объемов произведенной продукции или оказанных услуг; в-пятых, увеличение объемов выпуска продукции или услуг, обусловленных использованием сдельной системы оплаты труда, не сопровождается снижением качества, нарушением технологии или техники безопасности.

При использовании прямой сдельной системы в основе расчета заработной платы

работника лежит установленная расценка за единицу выпущенной им продукции. При косвенно-сдельной системе оплачивается в основном труд рабочих вспомогательных производств. Если применяется сдельно-премиальная система, то помимо той заработной платы, которая начисляется работнику по прямой сдельной системе, ему еще устанавливается премия по действующим на предприятии количественным и качественным показателям труда. В случае использования сдельно-прогрессивной системы, заработная плата работника рассчитывается по прямой сдельной системе в пределах установленной нормы выработки, а дальше при перевыполнении данных норм применяются повышенные расценки. На практике применение такой системы оплаты труда будет наиболее эффективно на тех участках производства, которые имеют узкую специализацию, чтобы обеспечить точный учет выполнения и перевыполнения норм [3, с.116].

При аккордной системе для расчета конечной заработной платы используются нормы времени или выработки и установленные расценки. Если для того или иного процесса или продукции расценки не предусмотрены, то рассматриваются аналогичные работы.

Нематериальные формы мотивации включают в себя: творчество; организационную и корпоративную культуры; моральные мотивы; свободное время и обучение.

Нематериальная мотивация подразделяется на собственно нематериальную, морально-психологическую и организационно-административную мотивацию.

Таким образом, построение системы мотивации персонала на любом предприятии включает два основных элемента: материальная мотивация и нематериальная мотивация. Материальная мотивация – оплата труда – представляет собой цену трудовых ресурсов, которые участвуют в производстве. Оплата труда, как правило, определяется количеством и качеством потраченного труда. Также на оплату труда оказывают воздействие и чисто рыночные факторы. К ним относятся спрос и предложение на рынке труда, внешняя конъюнктура, территориальный аспект, законодательное регулирование.

В современных условиях эффективность системы мотивации труда персонала в той или иной организации зависит от многих факторов, которые являются индивидуальными для каждой организации. В настоящее

время на предприятия все чаще используются коллективные системы мотивации, прежде всего, материальные. Это обусловлено тем, что их применение повышает материальную заинтересованность каждого отдельного сотрудника в результатах труда коллектива или всего предприятия в целом.

Современные управленцы в своей деятельности могут использовать любую систему оплаты труда в зависимости от условий и специфики работы предприятия. Также многие фирмы сегодня создают свою уникальную систему выплаты заработной платы, которая сочетает в себе черты всех указанных выше систем.

В практике управления система мотивации труда реализуется через программы стимулирования. Они включают различные методы управления мотивацией работников, которые являются специфическими способами воздействия на них.

Методы управления системой мотивацией персонала – это комплекс подходов, дающих возможность поддерживать высокий интерес работников к выполняемым обязанностям.

Технология управления персоналом основана на проработке приёмов и способов эффективного воздействия, позволяющего получить наилучший результат трудовой деятельности.

Эффективная система управления персоналом напрямую влияет на рост производительности труда, поэтому так важно периодически ее анализировать и адаптировать существующие методы к современным реалиям. Суть современного управления персоналом – это прямая возможность использовать свои ресурсы как возможность удовлетворить потребность в самореализации.

Правильная и справедливая оплата труда должна касаться каждого сотрудника компании, а также возможность профессионального роста и уверенность в завтрашнем дне.

В данной связи весьма действенным является применение концепции личных издержек в совершенствовании системы мотивации труда персонала. Концепция личных издержек, как один из новых методологических подходов к исследованию мотивации труда появился не так давно, своим появлением он обязан приобретающему все большую весомость представлению о том, что все-таки, основой мотивации трудовой деятельности является индивидуальные потребности трудящегося.

В основе концепции лежит мысль о том, что не все потребности одинаково достижимы, при достижении потребностей появляются препятствия. Здесь и появляется термин издержки, который подразумевает несение дополнительных расходов, затрат, будь то энергии, материальных благ и иное в ситуации появления препятствий в процессе удовлетворения потребностей для преодоления этих препятствий. Так как невозможно удовлетворить все существующие потребности всех людей, то и вышеупомянутые издержки становятся постоянным сопровождающим процесса мотивации трудовой деятельности. Очевидно, что уровень личных издержек будет тем выше, чем ниже уровень достижения удовлетворения потребности личности.

Концепция личных издержек является парадоксальной в том смысле, что для увеличения вероятности удовлетворения потребностей человеку приходится увеличивать личные издержки, в то время как снижение личностных издержек в свою очередь также может являться его потребностью. Таким образом, уровень личных издержек является одновременно и средством, и целью трудовой деятельности современного общества.

Еще одной особенностью концепции является то обстоятельство, что общепринято считать, что издержки, имеются в виду, например, финансовые ресурсы или сырье, в экономике исключаются из процесса производства, а личностные издержки сотрудников исключить из процесса просто не представляется возможным. От того и приходит понимание значимости издержек и становится невозможным их игнорирование.

Чтобы обозначить значимость потребностей людей в трудовых отношениях, в основу концепции возведено положение о том, что целью экономической деятельности является максимально возможное удовлетворение личных потребностей людей в ус-

ловиях имеющихся ограничений или максимальное снятие ограничений в процессе удовлетворения потребностей.

Принято выделять две группы личных издержек: личные материальные издержки и издержки дискомфорта. Под личными материальными издержками естественно предположить потерю материальных ценностей, дохода. Что же касается издержек комфорта, то здесь подразумевается нематериальные потери, к ним относятся издержки отдыха, самооценки, социальные издержки, а также издержки достижения результата. Важна множественность личных издержек в трудовой деятельности, очевидно, что и уровни значимости этих издержек так же разнятся. Тем важнее издержка, чем сильнее ограничение в достижении удовлетворенности. Таким образом, степень удовлетворенности от достижения потребности также зависит от уровня значимости издержек. Чем выше уровень издержки, тем ниже уровень удовлетворенности. Следовательно, необходимо связывать множественность не только человеческих потребностей, требующих удовлетворения, но и множественность личных издержек, и разность их уровней значимости для людей, при разработке системы мотивации трудящихся.

### Заключение

Таким образом, современные управленцы в своей деятельности могут использовать любую систему оплаты труда в зависимости от условий и специфики работы предприятия. Также многие фирмы сегодня создают свою уникальную систему выплаты заработной платы, которая сочетает в себе черты все указанных выше систем. В современных условиях весьма действенным является применение концепции личных издержек в совершенствовании системы мотивации труда персонала.

### *Библиографический список*

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 года № 197-ФЗ // Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/online> (дата обращения: 09.07.2023).
2. Ветлужских Е.А. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. 7-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2021. 149 с.
3. Дементьева А.Г., Соколова М.И. Управление персоналом: учебник. М.: Магистр, 2020. 352 с.
4. Зоткина Н.С., Гусарова М.С., Копытова А.В. Трудовая мотивация персонала: критерии и методы оценки: монография. Тюмень: Тюменский индустриальный университет, 2018. 178 с.
5. Шибалкин Ю.А. Основы управления поведением персонала предприятия. М.: МГИУ, 2019. 192 с.

УДК 658.8.012.12

*Н. С. Жминько*

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»,  
Краснодар, e-mail: albina\_evgenevna@mail.ru

*А. Е. Сенникова*

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина»,  
Краснодар, e-mail: alina-senn@mail.ru

## **ДИНАМИКА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)**

**Ключевые слова:** доходы, расходы, динамика, конкуренция, субъект.

В настоящее время развитие финансово-экономических отношений осуществляется на основе саморегулирующегося механизма взаимодействия всех участников рынка: начиная от субъектов хозяйствования и контролирующих органов до конечного потребителя в лице как контрагента, так и населения. Для достижения высокого или достаточного уровня конкурентоспособности, организациям необходимо оперативно принимать решения с целью сохранения уровня финансового состояния. При снижении спланированного или критического уровня продаж организации, стоит ли соответственно уменьшать производство той или иной продукции, или сохранить имеющиеся тенденции финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Необходимо также своевременно получать информацию об условиях изменения спроса на основную производимую продукцию. С этой целью производится оценка имеющихся ресурсов в организации и анализ конкурентоспособности в текущих условиях хозяйствования. Осуществление того или иного эффективного управленческого решения необходим достаточный уровень доходов и своевременный, рациональный уровень расходов. Исследование динамики доходов и расходов организаций аграрного сектора экономики является не только актуальным для самого хозяйствующего субъекта, но и важным элементом аналитической информации о продовольственной безопасности страны. Важно понимать целесообразно ли организации развивать новые технологии, которые потребуют дополнительных затрат или стоит ограничиться интенсификацией труда. Все эти вопросы непосредственно связаны с оценкой финансовой деятельности организации.

*N. S. Zhminko*

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar,  
e-mail: albina\_evgenevna@mail.ru

*A. E. Sennikova*

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

## **DYNAMICS OF INCOME AND EXPENSES OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS (ON THE EXAMPLE OF THE KRASNODAR TERRITORY)**

**Keywords:** income, expenses, dynamics, competition, subject.

At present, the development of financial and economic relations is carried out on the basis of a self-regulating mechanism of interaction of all market participants: from business entities and regulatory authorities to the end consumer represented by both the counterparty and the population. To achieve a high or sufficient level of competitiveness, organizations need to make decisions quickly in order to maintain the level of financial condition. With a decrease in the planned or critical level of sales of the organization, is it worth respectively reducing the production of a particular product, or maintaining the existing trends in the financial and economic activity of an economic entity. It is also necessary to receive timely information on the conditions of changes in demand for the main manufactured products. For this purpose, an assessment is made of the available resources in the organization and an analysis of competitiveness in the current business environment. The implementation of this or that effective management decision requires a sufficient level of income and a timely, rational level of expenditure. The study of the dynamics of income and expenses of organizations in the agricultural sector of the economy is not only relevant for the economic entity itself, but also an important element of analytical information about the country's food security. It is important to understand whether it is expedient for an organization to develop new technologies that will require additional costs or whether it is worth limiting itself to intensifying labor. All these issues are directly related to the assessment of the financial performance of the organization.

### Введение

Проблемы и особенности изучения динамики доходов и расходов связаны между собой. В сегодняшних рыночных условиях и жесткой конкуренции, доход и способы его увеличения, а также возможности снижения расходов, могут быть наиболее актуальной проблемой для любого хозяйствующего субъекта.

В деятельности любой организации очень важно анализировать доходы и расходы, финансовые результаты и показатели рентабельности, так как все это является способом установления путей и дальнейших резервов, способствующих увеличению прибыли и рентабельности. Также, правильное определение, формирование и распределение доходов и расходов в организации играет важную роль и напрямую влияет на престижность организации. Повышение доходов и снижение расходов играют важную роль в целевой системе организаций. Кроме того, получение дохода является целью почти всех организаций и их руководителей.

Цель исследования заключается в обосновании теоретических положений анализа и разработка мероприятий по управлению финансовыми рисками, направленными на повышение доходов и оптимальное сокращение расходов производственно-экономической деятельности.

### Материалы и методы исследования

Рассмотрена финансовая деятельность ООО «Новомышастовская птицефабрика» Красноармейского района, и ООО ПФ «НОВОРОССИЙСК» г. Новороссийска.

### Результаты исследования и их обсуждение

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Сельскохозяйственная организация получает доходы в процессе своей производственно-хозяйственной деятельности из различных источников. В свою очередь расходы хозяйствующего субъекта признаются обоснованными и документально подтвержденные затраты, осуществляемые в процессе предпринимательской деятельности [5].

Задачей любого государства в сфере аграрной политики является формирование

конкурентоспособного агропромышленного комплекса, что позволит обеспечить продовольственную безопасность страны. Развитие агропромышленного комплекса сложный процесс, который зависит от состояния различных отраслей реального сектора экономики. От обеспеченности ресурсами этих отраслей, эффективности использования ресурсов зависят как уровень самообеспечения организаций ресурсами, так и продовольственная безопасность страны.

Анализ обеспеченности организаций основными фондами и поиск результатов повышения эффективности их использования имеют большое значение, так как они занимают основной удельный вес в общей сумме капитала организаций.

Рассмотрим данные, представленные ООО «Новомышастовская птицефабрика» Красноармейского района, далее именуемой, как организация «1» и ООО ПФ «НОВОРОССИЙСК» г. Новороссийска (организация «2»). Анализ показателей, представленный в таблице 1 показал, что общий объем основных средств в первой из них вырос в стоимости, а во второй организации напротив сократился [1].

Структура основных средств в организациях является довольно устойчивой.

В организации «1» годность основных фондов незначительно ниже, чем в организации «2». Коэффициент выбытия основных фондов в организации «1» ниже, чем коэффициент поступления, а в организации «2» наоборот. В этой связи коэффициент роста в организации «1» выше единицы, что говорит о росте стоимости основных фондов в этой организации, а в организации «2» этот показатель меньше единицы, что говорит о снижении стоимости основных фондов.

Срок обновления основных средств в организации «2» ниже, чем в организации «1» примерно на 3,6 года. Это говорит о том, что в организации «2» обновление основных фондов происходит более быстрыми темпами, чем в организации «1».

В целом стоимость оборотных средств увеличилась в обеих организациях, причем в организации «1» прирост составил 15857 тыс. руб. или 5,8%, а в организации «2» – 267381 тыс. руб. или 73,9%. В организации «1» увеличению стоимости оборотных средств способствовал рост дебиторской задолженности и финансовых вложений. За счет первых стоимость оборотных средств выросла на 8,8%, а за счет вторых – на 3,2%.

Таблица 1

Показатели движения основных средств исследуемых организаций

Показатель	ООО «Новомышастовская птицефабрика» Красноармейского района	ООО ПФ «НОВОРОССИЙСК» г. Новороссийска
Коэффициент годности	0,601	0,634
Коэффициент износа	0,399	0,366
Коэффициент выбытия	0,013	0,109
Коэффициент поступления	0,077	0,104
Коэффициент роста	1,069	0,995
Коэффициент масштабности обновления	0,082	0,104
Срок обновления основных средств, лет	12,2	9,6

Таблица 2

Состав и структура работников исследуемых организаций

Показатель	ООО «Новомышастовская птицефабрика» Красноармейского района (организация «1»)				ООО ПФ «НОВОРОССИЙСК» г. Новороссийска (организация «2»)			
	2020 год		2021 год		2020 год		2021 год	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Работники основных видов деятельности – всего	102	70,8	99	71,2	287	89,7	275	89,3
из них: основные рабочие	84	58,3	81	58,3	274	85,6	271	88,0
Служащие – всего	38	26,4	37	26,6	31	9,7	29	9,4
из них: руководители	7	4,9	7	5,0	7	2,2	8	2,6
специалисты	31	21,5	30	21,6	24	7,5	21	6,8
Младший обслуживающий персонал	4	2,8	3	2,2	2	0,6	4	1,3
Среднесписочная численность работников – всего	144	100,00	139	100,00	320	100,00	308	100,00

В организации «2» рост стоимости оборотных средств происходит также за счет дебиторской задолженности (14,4%) и финансовых вложений (78,7%).

Отрицательным является тот факт, что в обеих организациях сокращается стоимость запасов, что в дальнейшем может пагубно отразиться на производственном процессе.

Состав и структура оборотных средств изменяется в зависимости от специализации организации [9]. Размер запасов и незавершенного производства зависит от характера производственного цикла, объемов выполненных работ, количества произведенной продукции. В структуре оборотных средств в организации «1» наибольший удельный вес занимают запасы, и такая динамика имела места за весь изучаемый период. В части запасов наибольший удельный вес приходится на затраты в незавершенное производство.

В организации «2» наибольший удельный вес в первом периоде также приходил-

ся на запасы, но во втором периоде, за счет резкого увеличения финансовых вложений и значительного сокращения животных на выращивании и откорме, наибольший удельный вес в структуре изменился.

В структуре среднесписочной численности работников в обеих организациях наибольший удельный вес занимают работники основных видов деятельности, но если в организации «1» намечено некоторое увеличение удельного веса этих работников, при сокращении их численности, то в организации «2» напротив наблюдается некоторое снижение удельного веса работников основных видов деятельности.

Наименьший удельный вес в численности работников организаций занимает младший обслуживающий персонал. В целом численность работников в организации «1» сократилась за период на 5 человек или 3,5%, а в организации «2» сокращение составило 12 человек или 3,7%.

Таблица 3

Показатели изменения структуры персонала исследуемых организаций

Показатель	ООО «Новомышастовская птицефабрика» Красноармейского района (организация «1»)		$\frac{(d_2 - d_1)^2}{d_1}$	ООО ПФ «НОВОРОССИЙСК» г. Новороссийска (организация «2»)		$\frac{(d_2 - d_1)^2}{d_1}$
	$ d_2 - d_1 $	$(d_2 - d_1)^2$		$ d_2 - d_1 $	$(d_2 - d_1)^2$	
Работники основных видов деятельности – всего	0,4	0,16	0,00226	0,4	0,16	0,00178
из них: основные рабочие	0,0	0,00	0,00000	2,4	5,76	0,06729
Служащие – всего	0,2	0,04	0,00152	0,3	0,09	0,00928
из них: руководители	0,1	0,01	0,00204	0,4	0,16	0,07273
специалисты	0,1	0,01	0,00047	0,7	0,49	0,06533
Младший обслуживающий персонал	0,6	0,36	0,12857	0,7	0,49	0,81667
Итого	1,4	0,58	0,13486	4,9	7,15	1,03308
Квадратический коэффициент абсолютных структурных сдвигов, %	0,3109		1,0916			
Индекс структурных различий, %	0,3672		1,0164			

Изменение структуры персонала исследуемых организаций рассмотрим в таблице 3.

Квадратический коэффициент абсолютных структурных сдвигов позволяет получить сводную оценку скорости изменения удельных весов категорий работников организации. Так этот показатель имеет большее значение в организации «2», то есть в данной организации скорость изменения удельных весов категорий работников выше, чем в организации «2».

Индекс структурных различий характеризует степень изменения. Чем ближе показатель к нулю, тем меньше изменений. Так в организации «2» этот показатель выше, значит в ней наблюдается большее число изменений по группам работников.

В процессе анализа оборотных активов важно изучать показатели материалоотдачи, материалоёмкости, коэффициенты закрепления оборотных средств и рентабельности оборотных средств.

Материалоотдача – количество произведенной продукции на один рубль затраченных материальных ресурсов организации. Чем выше этот показатель, тем меньше требуется материальных ресурсов для производства продукции. В случае увеличения материалоотдачи говорят о положительной динамике, так как происходит минимизация себестоимости и производство более конкурентоспособной про-

дукции. Материалоотдача имеет обратный показатель – материалоёмкость.

Рентабельность оборотных средств – это относительный показатель деятельности организации, который показывает сколько прибыли приносит один рубль, вложенный в оборотные средства.

Среднегодовая стоимость основных фондов в организации «1» увеличилась на 50,2%, а в организации «2» на 51,7%. Среднегодовая стоимость оборотных средств сократилась в организации «1» на 17,9%, что может в дальнейшем пагубно отразиться на производственном процессе за счет снижения объемов производства продукции. Стоимость оборотных средств в организации «2» напротив увеличилась на 28,9%.

За счет увеличения стоимости основных фондов растет фондообеспеченность и фондовооруженность в обеих организациях. В организации «1» фондоотдача гораздо выше, чем в организации «2», но в обеих организациях намечена тенденция к снижению фондоотдачи.

В организации «1» рентабельность основных фондов и производительность значительно превышают показатели организации «2», но снижаются в отчетном периоде по сравнению с базисным. В организации «2» напротив данных показатели увеличиваются, что говорит о росте объемов производства и росте эффективности производства в целом.

Материалоотдача показывает, сколько продукции вырабатывается на единицу сырья. И чем лучше используются материальные ресурсы, тем выше данный показатель.

По нашим данным видно, что в организации «1» этот показатель увеличился примерно на 5,5%, а в организации «2» увеличение составило 146,4%, что обусловлено ростом объемов реализации продукции.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличивается незначительно в обеих организациях, соответственно снижается продолжительность оборота оборотных средств. Рентабельность оборотных средств значительно превышает значение предыдущего периода в обеих организациях.

Анализируя показатели эффективности производства, необходимо отметить, что в организации «1» сокращению этого показателя способствовало снижения товарности производства продукции. В организации «2» этот показатель напротив увеличился.

В организации «1» прибыль на одного работника растет, в организации «2» размер валовой прибыли также увеличивается и сокращается убыток в расчете на одного работника.

Очень важным этапом анализа деятельности любой организации является изучение состава и структуры затрат на основное производство. По удельному весу тех или иных затрат выявляют экономические особенности отдельных отраслей и производств, материалоемкость, фондоемкость, трудоемкость и т.д. В связи с этим анализ состава и структуры затрат на производство позволяет выявить важнейшие источники снижения себестоимости.

Анализ структуры затрат на производство начинают с определения удельных весов отдельных элементов затрат в общей сумме затрат и их изменение за период. Такой анализ также необходимо проводить в динамике, то есть в сравнении с предыдущими периодами.

В таблице 4 приведен анализ состава и структуры затрат на производство.

За анализируемый период затраты на производство сократились в организации «1» на 34,0%, а в организации «2» напротив увеличились на 10,1%.

В организации «1» сокращению общей суммы затрат способствовало снижение материальных затрат на 21,4%, сокращение затрат на амортизацию на 32,8% и снижение прочих затрат на 48,5%.

В организации «2» общие затраты увеличились за счет роста затрат на оплату труда на 81,4%, затрат на социальные нужды на 116,9%, затрат на амортизации. на 62,2% и прочих затрат на 83,6%.

В структуре затрат на производство наибольший удельный вес в организации «1» в первом году занимали прочие затраты. Во втором периоде их удельный вес значительно сократился и наибольший удельный вес уже занимали материальные затраты. Наибольший удельный вес в структуре затрат на производство в организации «В» в первом периоде занимали материальный затраты, а во втором – прочие затраты. В обеих организациях как в первом, так и во втором периодах наименьший удельный вес занимали затраты на отчисления на социальные нужды.

Таблица 4

Состав и структура затрат на основные виды деятельности исследуемых организаций

Показатель	ООО «Новомышастовская птицефабрика» Красноармейского района (организация «1»)				2021 г. в % к 2020 г.	ООО ПФ «НОВОРОССИЙСК» г. Новороссийска (организация «2»)				2021 г. в % к 2020 г.
	2020 год		2021 год			2020 год		2021 год		
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Материальные затраты	183228	40,9	144078	48,7	78,6	338089	54,7	187585	27,6	55,5
Затраты на оплату труда	30237	6,7	37650	12,7	124,5	43854	7,1	79558	11,7	181,4
Отчисления на социальные нужды	10114	2,3	11015	3,7	108,9	10842	1,8	23513	3,5	216,9
Амортизация	39094	8,7	26284	8,9	67,2	109581	17,7	177745	26,1	162,2
Прочие затраты	185385	41,4	76864	26,0	41,5	115262	18,7	211568	31,1	183,6
Итого по элементам затрат	448058	100,0	295891	100,0	66,0	617628	100,0	679969	100,0	110,1

В отчетном периоде уровень рентабельности совокупных активов организации «1» составил 23,0%. Этот показатель вырос в сравнении с базисным годом более чем в три раза. В отчетном периоде в организации «2» наблюдается убыточность использования совокупных активов организации на уровне -0,5%, но намечено сокращение убыточности, что является благоприятным фактом для организации [3].

Рентабельности оборотного капитала организации «1» в отчетном периоде равна 48,5%, что говорит о достаточной ликвидности товара, выпускаемого организацией, а также об эффективной организации взаимоотношений с потребителями. В связи с отрицательным значением показателя чистой прибыли (полученным убытком) в организации «2» в отчетном периоде зафиксирована убыточность оборотного капитала в размере -1,8%.

В отчетном периоде рентабельность собственного капитала в организации «1» составляла 44,4%, что свидетельствует об эффективности инвестиций акционеров и это значительно превышает показатели базисного периода. В организации «В» невозможно определить уровень прибыли на единицу вложенного собственного капитала.

В организации «1» прибыль от продаж больше, чем от выручки — это означает снижение себестоимости товаров, наблюдается рост рентабельности при продажах. В организации «2» был получен убыток, то есть здесь себестоимость растёт, реализация товаров становится менее рентабельной.

Но в организации «2» индекс выручки превышает размер активов, значит, повышается эффективность производственных, финансовых ресурсов.

В организации «1» иначе использование ресурсов становится менее эффективным.

**Заключение.** Изучая показатели деловой активности необходимо сначала определить коэффициент оборачиваемости активов, который показывает количество полных циклов обращения продукции за период или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов или иначе показывает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период. Этот показатель используется инвесторами для оценки эффективности вложений капитала.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (эффективность внеоборотного капитала) — коэффициент равный отношению стоимости произведенной или реализованной продукции после вычета НДС и акцизов к среднегодовой стоимости основных средств.

#### **Заключение**

В реальных условиях хозяйственной деятельности любой организации целесообразно периодически проводить всесторонний финансовый анализ своего состояния, в целях выявления недостатков в работе предприятия, причин их возникновения и разработки конкретных рекомендаций по улучшению деятельности.

#### *Библиографический список*

1. Ворокова Н.Х., Сенникова А.Е., Жминько А.Е. Современное состояние производства зерна в Краснодарском крае: проблемы и перспективы // Экономика и предпринимательство. 2018. № 4 (93). С. 304-307.
2. Горпинченко К.Н., Ляховойкий А.М., Золотоног Е.В. Кластеризация в сельском хозяйстве (по материалам Южного федерального округа) // Тенденции развития науки и образования. 2019. № 50-1. С. 16-20.
3. Жминько Н.С. Применение мультипликативного анализа и аддитивного рейтингового подхода для оценки финансового состояния организаций аграрного сектора // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 8 (263). С. 57-64.
4. Жминько Н.С., Черненко Т.А. Способы минимизации предпринимательского риска // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно-аналитическое обеспечение: материалы VI Международной научной конференции. ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет». 2016. С. 345-352.
5. Жминько Н.С., Щербина А.В. Сущность экономического потенциала и система показателей его оценки // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 122. С. 509-519.

6. Захарова Е.Н., Кацко И.А. К вопросу о прогнозировании сложных процессов // Организационно-экономический механизм повышения эффективности аграрного производства: сборник научных трудов. Краснодар, 2003. С. 162-166.
7. Сафонова М.Ф. Концепция развития аудита как самостоятельной формы научного познания // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 114. С. 592-609.
8. Сафонова М.Ф. Развитие теории и методологии внутреннего налогового контроля и аудита как элемента экономической безопасности организации // Инновационное развитие экономики. 2016. № 1 (31). С. 227-234.
9. Сенникова А.Е. Методы и модели эффективного управления ресурсами для обеспечения жизнеспособности сельскохозяйственных организаций // Terra Economicus. 2011. Т. 9, № 4-2. С. 86-88.

УДК 332.1:338.1

*Д. А. Зюкин*

Курский государственный аграрный университет, Курск, e-mail: nightingale46@rambler.ru

*И. В. Шалимов*

Курская академия государственной и муниципальной службы, Курск,  
e-mail: Shalimov89@mail.ru

*А. А. Алехина*

Курский государственный университет, Курск, e-mail: molz@yandex.ru

*Е. В. Пахомова*

Курский государственный аграрный университет, Курск, e-mail: misura.1983@mail.ru

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНЕ

**Ключевые слова:** розничная торговля, потребительский рынок, торговый оборот, потребительская активность.

Розничная торговля затрагивает ключевые бизнес-процессы в экономике, связанные с осуществлением товародвижения. Большой товарооборот в сфере розничной торговли выступает источником поступления денежных средств в бюджет посредством налогов и НДС, способствуя формированию основ стабильности государства. В условиях усиления кризиса на фоне пандемии и санкций, уровень жизни населения существенно снизился, что привело к спаду розничной торговли и изменению ее структуры в соответствии с наиболее приоритетными товарными направлениями. В ходе исследования проводится оценка тенденций развития розничной торговли в Курской области в период 2018-2022 гг., выявлены сложившиеся под влиянием кризиса тенденции и их причины. Установлено, что ухудшение экономической ситуации в период 2020-2022 гг. способствовало снижению физического объема розничной торговли несмотря на то, что в 2022 году оборот розничной торговли в Курской области достиг 285,3 млрд руб. В 2020 и 2022 гг. основным товарным направлениям розничной торговли региона не удалось сохранить положительную динамику к росту физического объема, при этом номинальный рост обусловлен инфляционным повышением цен. Выявлено, что на розничном рынке Курской области в 2020 и 2022 гг. сохранялась стагнация, хотя в 2021 году и было небольшое оживление. Сложившаяся ситуация обусловлена негативным влиянием усиления кризиса на социально-экономическое положение населения, что способствовало изменению потребительской активности.

*D. A. Zyukin*

Kursk state agrarian university, Kursk, e-mail: nightingale46@rambler.ru

*I. V. Shalimov*

Kursk academy of state and municipal service, Kursk, e-mail: Shalimov89@mail.ru

*A. A. Alyokhina*

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

*E. V. Pahomova*

Kursk state agrarian university, Kursk, e-mail: misura.1983@mail.ru

## TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE IN THE REGION

**Keywords:** retail trade, consumer market, trade turnover, consumer activity.

Retail trade affects key business processes in the economy related to the implementation of commodity movement. A large turnover in the retail sector acts as a source of funds to the budget through taxes and VAT, contributing to the formation of the foundations of the stability of the state. In the context of the intensification of the crisis against the background of the pandemic and sanctions, the standard of living of the population has significantly decreased, which led to a decline in retail trade and a change in its structure in accordance with the most priority product lines. The study evaluates the trends in the development of retail trade in the Kursk region in the period 2018-2022, identifies the trends that have developed under the influence of the crisis and their causes. It was found that the deterioration of the economic situation in the period 2020-2022 contributed to a decrease in the physical volume of retail trade, despite the fact that in 2022 the retail trade turnover in the Kursk region reached 285.3 billion rubles. In 2020 and 2022 the main commodity areas of retail trade in the region failed to maintain a positive trend towards growth in physical

volume, while nominal growth is due to inflationary price increases. It was revealed that the retail market of the Kursk region remained stagnant in 2020 and 2022, although there was a slight recovery in 2021. The current situation is due to the negative impact of the intensification of the crisis on the socio-economic situation of the population, which contributed to a change in consumer activity.

### Введение

Торговля является одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономики, что связано с ее ролью в обеспечении предприятий и населения необходимыми товарами. В структуре торговли выделяется два важных направления – оптовая и розничная, каждое из которых ориентировано на своего конечного покупателя [1, 2]. В сфере оптовой торговли товары приобретаются для дальнейшей перепродажи, а в сфере розничной торговли – для продажи конечному потребителю. Роль розничной торговли состоит в том, что она затрагивает ключевые бизнес-процессы в экономике, связанные с осуществлением товародвижения [3]. Большой товароборот в сфере розничной торговли выступает источником поступления денежных средств в бюджет посредством налогов и НДС, способствуя формированию основ стабильности государства [4]. Вместе с тем, результативность сферы розничной торговли во многом зависит от потребительской активности населения и уровня покупательной способности доходов. В условиях усиления кризиса на фоне пандемии и санкций, уровень жизни населения существенно снизился, что привело к спаду розничной торговли и изменению ее структуры в соответствии с наиболее приоритетными товарными направлениями [5, 6].

Цель исследования – провести оценку тенденций развития розничной торговли в Курской области, выявить сложившиеся под влиянием кризиса тенденции и их причины.

### Материалы и методы исследования

В ходе исследования использовались статистические данные об основных показателях розничной торговли в Курской области в 2018-2022 гг. [7]. На первом этапе исследования дается оценка динамики оборота розничной торговли и индекса физического объема оборота розничной торговли всего, в разрезе субъектов торговли и основных товарных направлений. На втором этапе исследования оценивается изменение структуры розничной торговли Курской области в разрезе основных видов продовольствен-

ных и непродовольственных товаров. Выбор 2018 года в качестве базисного периода для исследования обусловлено его предшествующим ухудшению экономической ситуации положением. Сопоставление с данными 2020 и 2022 гг. позволяет оценить прошедшие изменения на фоне начала пандемии и усиления санкционного давления. Исследование проводилось с использованием целого ряда методов и подходов, в том числе: интеллектуальный анализ данных и общенаучные инструменты анализа.

### Результаты исследования и их обсуждение

Общая величина оборота розничной торговли в Курской области в период 2018-2022 гг. показывает динамику к росту. В 2018 году оборот розничной торговли в регионе составлял 213,3 млрд руб., а к 2019-2020 гг. вырос до 228-229 млрд руб. В последние 2 года отмечено ускорение динамики к росту оборота розничной торговли до 260,4 и 285,3 млрд руб. соответственно. В результате, общий прирост за 5 лет составил 34%, из которых на 25% – только за последние 2 года.

Несмотря на устойчивый рост оборота розничной торговли в стоимостном выражении в фактически действовавших ценах, оценка динамики индексов физического объема розничной торговли показывает, что рост является неустойчивым. Так, в 2018 году фактический прирост оборота розничной торговли составил 4,3%, а в 2019 году снизился до 1,8%. В 2020 году отмечено снижение оборота розничной торговли региона на 4,4%, а в 2021 году – прирост на уровне 5%. В 2022 году физический объем розничной торговли вновь снизился до 6,2% от уровня предыдущего года (рисунок 1).

В структуре розничной торговли региона основными субъектами являются торгующие организации и индивидуальные предприниматели, на которые приходится более 90% оборота. В 2018 году доля данного направления составляла 91%, а к 2022 году выросла до 94%. Доля продаж товаров на розничных рынках и ярмарках в Курской области не превышает и 10%, сохраняя динамику к снижению за 5 лет с 9,2% до 6% (рисунок 2).

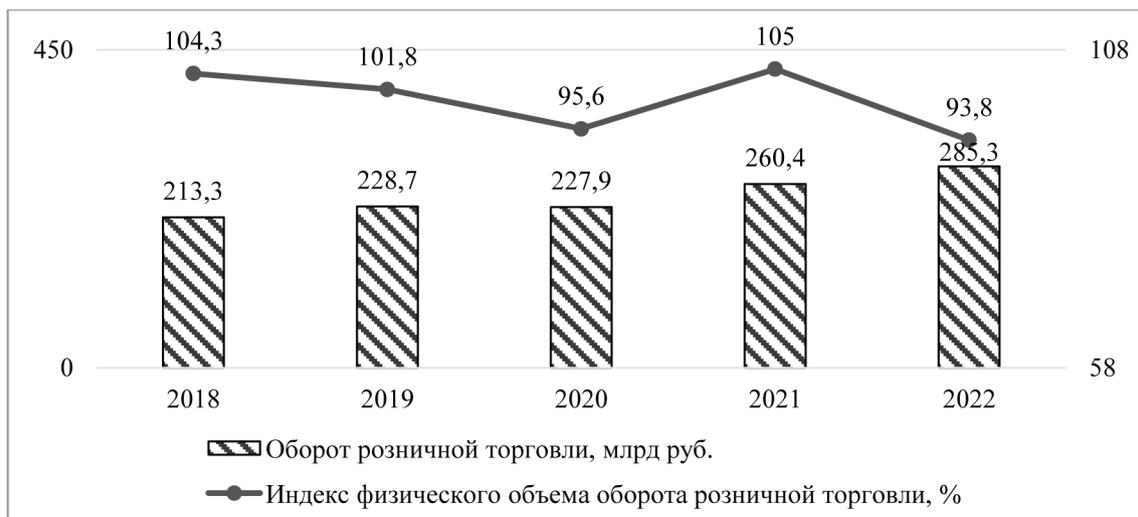


Рис. 1. Динамика оборота и индекса физического объема розничной торговли в Курской области в 2018-2022 гг.

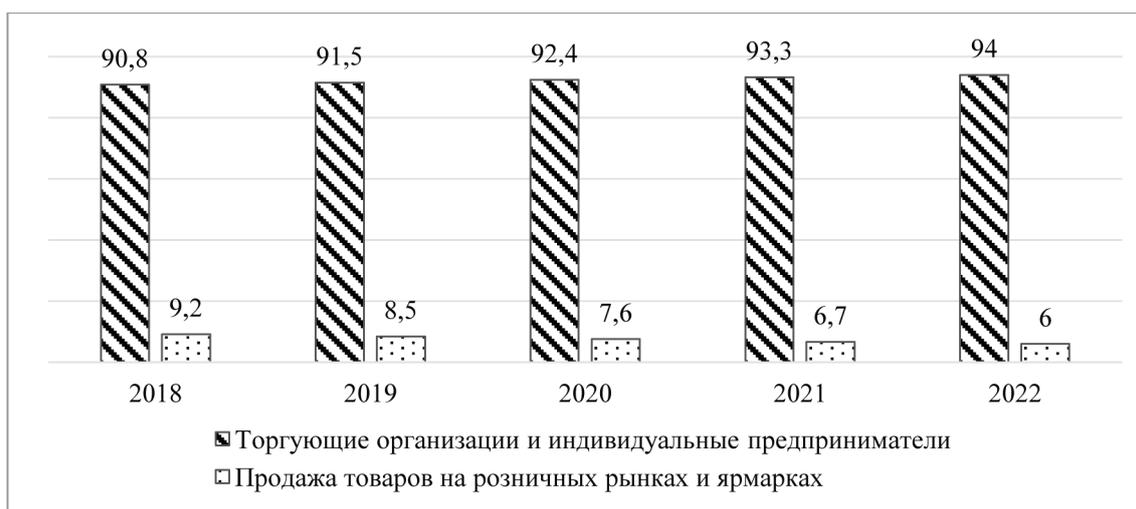


Рис. 2. Изменение структуры оборота розничной торговли в разрезе основных субъектов торговли в Курской области в 2018-2022 гг., %

В 2018 году оборот торговых организаций и ИП составлял 193,7 млрд руб., а к 2020 году вырос на 8,7% – до 210,6 млрд руб. За последние 3 года динамика к росту оборота розничной торговли усилилась, в результате чего к 2022 году показатель достиг 268,2 млрд руб. Изменение индексов физического объема розничной торговли организаций и ИП в регионе показало, что в действительности в 2020 и 2022 году происходило снижение, а номинальный рост был обусловлен инфляцией. Так, в 2018 году оборот розничной торговли торговых организаций и ИП вырос фактически на 5,1%,

в 2019 году прирост сократился до 2,5%. После спада в 2020 году на 3,5%, в 2021 году оборот вырос на 5,9%, а в 2022 году вновь сократился на 5,5% (рисунок 3),

Оборот розничных ярмарок и рынков в абсолютном выражении составлял 19,5 млрд руб. в 2018 году, а в последние годы не превышает и 18 млрд руб., снизившись за 5 лет более чем на 12,3%. Соответственно со снижением оборота розничной торговли в стоимостном выражении, также отмечается и сокращение физического объема, особенно динамично – в 2020 и 2022 годах (рисунок 4).

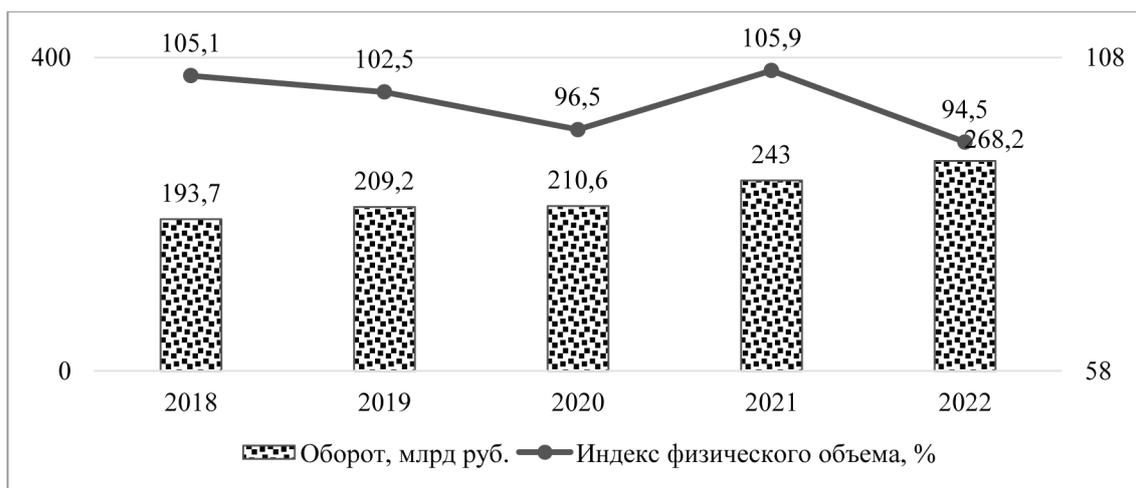


Рис. 3. Динамика оборота и индекса физического объема розничной торговли в торговых организациях и индивидуальных предпринимателей Курской области в 2018-2022 гг.

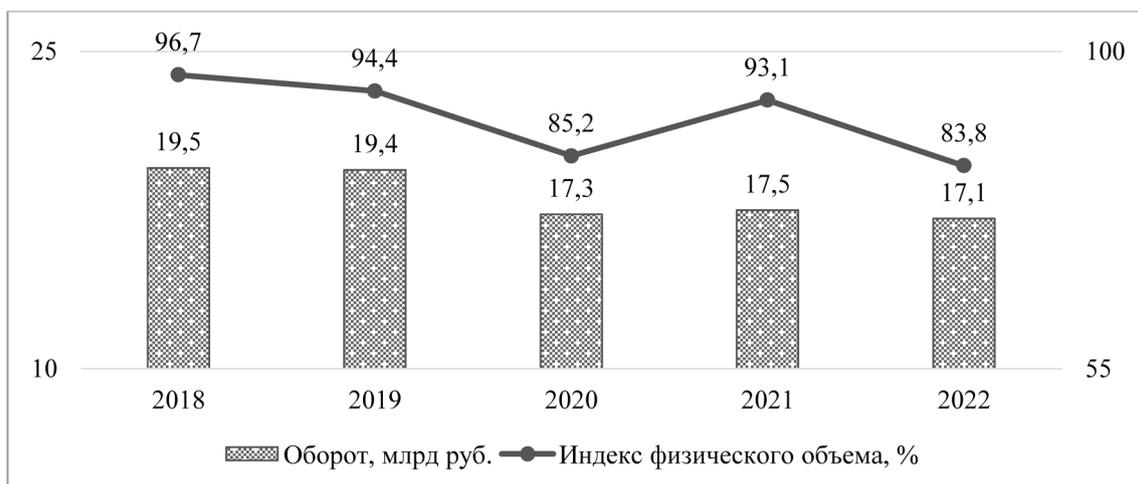


Рис. 4. Динамика оборота и индекса физического объема розничной торговли при продажах товаров на розничных рынках и ярмарках в Курской области в 2018-2022 гг.

Оборот розничной торговли региона в разрезе основных товарных направлений сохраняет общую динамику к росту, при этом оборот непродовольственных товаров превышает оборот пищевых продуктов. Например, розничный оборот пищевых продуктов в 2018 году составлял 102,3 млрд руб., а к 2020 году вырос на 9% – до 11,7 млрд руб.

В 2021-2022 гг. отмечен инфляционный рост оборота розничной торговли пищевыми продуктами, в результате чего к отчетному периоду показатель превысил 141,1 млрд руб., что выше уровня базисного периода на 38% (рисунок 5).

В непродовольственном сегменте розничной торговли период 2018-2019 гг. характеризовался динамичным ростом оборота до 117,9 млрд руб., а в 2020 году произошел спад на фоне пандемии до 116,2 млрд руб. В 2021 году оборот розничной торговли непродовольственными товарами в Курской области вырос до 136 млрд руб., а к 2022 г. – до 144,2 млрд руб. Общий прирост оборота розничной торговли за 5 лет составил 30%. В результате, несмотря на преобладающее положение оборота розничной торговли непродовольственными товарами, пищевые продукты в исследуемом периоде показывают более высокие темпы роста.

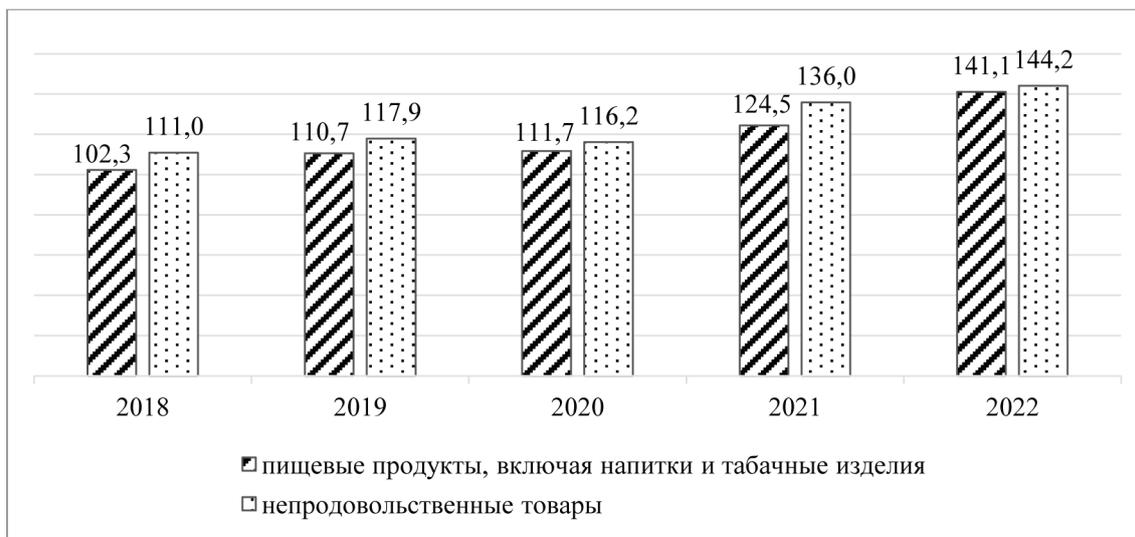


Рис. 5. Динамика оборота розничной торговли в Курской области в разрезе основных товарных направлений в 2018-2022 гг., млрд руб.

Таблица 1

Динамика удельного веса основных видов пищевых продуктов в общей структуре розничной торговли и изменение индекса физического объема розничной продажи в Курской области в 2018-2022 гг.

	Доля в общей структуре розничной торговли, %					Индекс физического объема розничной продажи, %		
	Значение			Изменение, %		2018	2020	2022
	2018	2020	2022	В 2020 г. к 2018 г.	В 2022 г. к 2020 г.			
Пищевые продукты всего	48	49	49,5	1	0,5	104,5	96,8	97,8
Алкогольные напитки	7,5	7,7	7	0,2	-0,7	111	98,5	99,7
Табачные изделия	4,2	4,7	4,5	0,5	-0,2	99,7	97,4	97,1
Продукты из мяса и мяса птицы	4,4	4,4	4,3	-	-0,1	101,2	97,8	99,2
Молочные продукты	4	4,1	4,2	0,1	0,1	105,9	95,3	95,6
Кондитерские изделия	3,8	3,9	4,1	0,1	0,2	104,2	98,2	95
Хлеб и хлебобулочные изделия	3,3	3,4	3,4	0,1	-	100,9	95,1	95,4
Мясо животных и домашней птицы	3,2	3,1	2,9	-0,1	-0,2	97,8	100,5	100,3
Рыба, ракообразные и моллюски	2	2	2	-	-	100,6	95,2	97,9
Свежие фрукты	1,9	2,1	1,7	0,2	-0,4	91,2	92,9	95
Свежие овощи	1,2	1,5	1,6	0,3	0,1	91,7	109,9	99,4
Сахар	1	0,9	1,3	-0,1	0,4	105,1	96,8	95,1
Животные масла и жиры	1	1	1	-	-	100,1	92,2	95
Растительные масла	0,9	0,9	1	-	0,1	104,4	94,5	95,2
Яйца	1,1	1	1	-0,1	-	97,3	96,8	104,7

В общей структуре оборота розничной торговли доля пищевых продуктов в 2018 году составляла 48%, а к 2022 году выросла до 49,5%. При этом сравнение индексов физического объема оборота роз-

ничной торговли показало, что положительная динамика была только в 2018 году, а 2020 и 2022 годы характеризуются снижением. Среди видов продовольствия наибольшую долю в структуре розничной

торговли занимают алкогольные напитки, доля которых за 5 лет снизилась с 7,5% до 7%. Вторую позицию занимают табачные изделия, удельный вес которых в обороте розничной торговли к 2022 году вырос до 4,5%. Также существенными по доле в общей структуре розничной торговли направлениями являются продукты из мяса и мяса птицы, молочные продукты и кондитерские изделия, удельный вес которых превышает 4%. (таблица 1).

Доля оставшихся продовольственных направлений варьирует в пределах 1-3,4%, при этом существенных изменений за исследуемый период не произошло. Оценка изменения индексов физического объема розничной продажи основных видов пищевых продуктов показала, что в 2018 году для большинства направлений сохранялась динамика к росту. В 2020-2022 гг. на фоне усиления кризиса наметилась отрицательная динамика для всех видов пищевых продуктов, кроме мяса животных и домашней птицы, свежих овощей и яиц.

Доля непродовольственных товаров в общей структуре розничной торговли снизилась с 52% до 50,5% к 2022 году, при этом физический объем продаж рос только в 2018 году, а в 2020 и 2022 гг. отмечено снижение. В разрезе основных видов

непродовольственных товаров наибольшая доля приходится на одежду, удельный вес которой снизился с 11,3% до 10% к 2022 году. Вторым по величине направлением являются автомобили легковые, доля которых составила 4,7% в сравнении с 5,5% в 2018 году. Также более 3% в общей структуре розничной торговли региона в отчетном периоде приходится на бензины автомобильные, обувь и лекарственные средства. Остальные направления среди рассмотренных занимают 1-3% в общей структуре (таблица 2).

Сравнение индексов физического объема розничной продажи непродовольственных товаров показало, что в 2018 году для всех направлений (кроме легковых автомобилей) сохранялась положительная динамика роста, а наибольший прирост отмечен для строительных материалов – 11,8%. В 2020 году индекс физического объема розничной продажи составил менее 100% для всех направлений, кроме лекарственных средств и косметических и парфюмерных товаров, где сохранилась динамика к росту на уровне 3,1% и 1,7% соответственно. В 2022 году сохранились тенденции 2020 года, связанные со снижением физического объема розничной торговли непродовольственными товарами.

Таблица 2

Динамика удельного веса основных видов непродовольственных товаров в общей структуре розничной торговли и изменение индекса физического объема розничной продажи в Курской области в 2018-2022 гг.

	Доля в общей структуре розничной торговли, %					Индекс физического объема розничной продажи, %		
	Значение			Изменение, %		2018	2020	2022
	2018	2020	2022	В 2020 г. к 2018 г.	В 2022 г. к 2020 г.			
Непродовольственные товары всего	52	51	50,5	-1	-0,5	104	94,9	90,1
Мужская, женская и детская одежда	11,3	10,2	10	-1,1	-0,2	100,4	91,4	97,4
Автомобили легковые	5,5	5,4	4,7	-0,1	-0,7	98,4	93,8	83,7
Бензины автомобильные	4,5	4	3,5	-0,5	-0,5	100,2	96,4	95,1
Обувь	4,1	3,9	3,4	-0,2	-0,5	100,4	95,4	98,3
Лекарственные средства	4	4,4	3,4	0,4	-1	102,3	103,1	98,6
Строительные материалы	2	2	2,2	-	0,2	111,9	95	95,1
Косметические и парфюмерные товары, кроме мыла	1,5	1,7	1,8	0,2	0,1	106,7	101,7	99,1
Мебель	1,5	1,4	1,4	-0,1	-	102,1	95,3	100,4
Ювелирные изделия	1,1	1	1,2	-0,1	0,2	109,6	82,3	95,2

### Заключение

Ухудшение экономической ситуации в период 2020-2022 гг. способствовало снижению физического объема розничной торговли несмотря на то, что в 2022 году оборот розничной торговли в Курской области достиг 285,3 млрд руб. В результате этого в 2022 году действительный объем розничной торговли сократился на 6,2%, а в 2020 году снижение составило 4,4%. В структуре розничной торговли региона преобладают торговые организации и ИП, доля которых в общем обороте превышает 90%. Среди основных торговых направлений в общей структуре наибольшая доля

приходится на непродовольственные товары – 50,5%. В 2020 и 2022 гг. основным товарным направлениям розничной торговли региона не удалось сохранить положительную динамику к росту физического объема, при этом номинальный рост обусловлен инфляционным повышением цен. Это позволяет говорить о том, что на розничном рынке Курской области в 2020 и 2022 гг. сохранялась стагнация, хотя в 2021 году и было небольшое оживление. Сложившаяся ситуация обусловлена негативным влиянием усиления кризиса на социально-экономическое положение населения, что способствовало изменению потребительской активности.

### Библиографический список

1. Чеглов В.П. Проблемы регулирования торговой деятельности в Российской Федерации и пути их решения // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2019. № 3 (55). С. 43-50.
2. Раджабова М.Г., Абакарова Г.Н. Оптовая торговля, её особенности и роль в экономике // Экономика и предпринимательство. 2020. № 12 (125). С. 1099-1104.
3. Зюкин Д.А. Влияние снижения реальных доходов населения на развитие розничной торговли // Наука и практика регионов. 2022. № 1 (26). С. 17-20.
4. Репринцева Е.В. Региональные особенности розничной торговли в текущих экономических условиях // Наука и практика регионов. 2022. № 1 (26). С. 41-45.
5. Зюкин Д.А., Головин А.А., Зюкин Д.В. и др. Тенденции развития региональных потребительских рынков в условиях снижения реальных доходов населения // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2021. № 3. С. 151-157.
6. Власова О.В. Исследование доходов и уровня жизни населения Курской области // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т. 9, № 4 (33). С. 95-98.
7. Курская область в цифрах. 2023: Краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. Курск, 2023. 223 с.

УДК 657

***И. В. Измалкова***

Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ, Липецк,  
e-mail: izmalkova.02@mail.ru

***Н. Н. Звягина***

Липецкий институт кооперации (филиал) АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права», Липецк, e-mail: natalizvyagina@yandex.ru

***Г. И. Поленикова***

Липецкий институт кооперации (филиал) АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права», Липецк, e-mail: galpol80@list.ru

***Л. Ю. Татаренко***

Липецкий государственный педагогический университет им. П.П. Семенова-Тян-Шанского, Липецк, e-mail: selezneva-luydmila@list.ru

## **АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Ключевые слова:** анализ, методы оценки, эффективность, факторы, экономическое положение, субъекты хозяйствования.

В современных условиях существования рынка все большее значение приобретает анализ и оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования. Это обусловлено тем, что на сегодня существует большая конкуренция на рынке, поэтому обеспечить конкурентоспособность и существование предприятия в долгосрочной перспективе можно за счет повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Поскольку эффективность подразумевает под собой получение некоторых преимуществ при использовании меньших затрат, она характерна для всех направлений деятельности предприятия, вся деловая деятельность может характеризоваться экономической эффективностью, что определяет количественные преимущества конечных эффектов в более практичном плане. Экономическая эффективность исследует абсолютный размер показателей: экономическое использование производственных ресурсов, эффективность бизнес-процессов и эффективность продукции. Используя некоторые резервы и пути для улучшения производственной, управленческой, маркетинговой и финансовой деятельности субъекта, повышается экономическая эффективность деятельности и формируется немало преимуществ перед другими предприятиями. Практическое значение улучшения экономической эффективности деятельности предприятия проявляется в росте прибыли, расширении рынков сбыта продукции, работ или услуг и укреплении позиции на конкурентном рынке субъектов хозяйствования, а также непосредственно в увеличении валового национального продукта страны. Повышение экономической эффективности является залогом успешной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. Поэтому важно на предприятии осуществлять анализ и оценку экономической эффективности деятельности экономических субъектов для определения слабых сторон и поиска направлений их улучшения. Все это обуславливает актуальность темы статьи.

***I. V. Izmalkova***

Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Lipetsk, e-mail: izmalkova.02@mail.ru

***N. N. Zvyagina***

Lipetsk Institute of Cooperation (branch) Belgorod University of Cooperation, Economics and Law, Lipetsk, e-mail: natalizvyagina@yandex.ru

***G. I. Polennikova***

Lipetsk Institute of Cooperation (branch) Belgorod University of Cooperation, Economics and Law, Lipetsk, e-mail: galpol80@list.ru

*L. Yu. Tatarenko*

Lipetsk State Pedagogical University named after P.P. Semenov-Tyan-Shansky, Lipetsk,  
e-mail: selezneva-luydmila@list.ru

**ANALYSIS AND EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS  
OF ACTIVITIES AS A KEY FACTOR IN ENSURING  
THE SUSTAINABLE ECONOMIC SITUATION  
OF BUSINESS ENTITIES IN MODERN CONDITIONS**

**Keywords:** analysis, evaluation methods, efficiency, factors, economic situation, business entities.

In modern conditions of the existence of the market, analysis and evaluation of the efficiency of production and economic activities of business entities is becoming increasingly important. This is due to the fact that today there is a lot of competition in the market, therefore, it is possible to ensure the competitiveness and existence of the enterprise in the long term by increasing the efficiency of production and economic activities. Since efficiency implies obtaining some advantages with the use of lower costs, it is characteristic of all areas of the enterprise’s activities, all business activities can be characterized by economic efficiency, which determines the quantitative advantages of the final effects in a more practical way. Economic efficiency examines the absolute size of indicators: the economic use of production resources, the efficiency of business processes and the efficiency of products. Using some reserves and ways to improve the production, management, marketing and financial activities of the entity, the economic efficiency of the activity increases and many advantages over other enterprises are formed. The practical importance of improving the economic efficiency of an enterprise is manifested in the growth of profits, the expansion of sales markets for products, works or services and the strengthening of the position in the competitive market of business entities, as well as directly in the increase in the gross national product of the country. Increasing economic efficiency is the key to the successful operation of the enterprise in the long term. Therefore, it is important to analyze and evaluate the economic efficiency of economic entities at the enterprise in order to identify weaknesses and find ways to improve them. All this determines the relevance of the topic of the article.

**Введение**

В современных условиях существования рынка эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятий уделяется все больше и больше внимания. Так как эффективность является одним из наиболее важных критериев, что определяют конкурентоспособность предприятия и его успешную деятельность в целом, многие ученые занимались исследованием этого понятия.

Анализ эффективности деятельности субъектов хозяйствования является одним из наиболее действенных методов управления, основным элементом обоснования руководящих решений.

Эффективность была важной категорией еще намного раньше, чем ученые начали замечать зависимость реализации успеш-

ной стратегии развития вместе с осуществлением рациональной, эффективной деятельностью. Для достижения основных целей предпринимательская деятельность субъектов хозяйствования должна быть как результативной, так и эффективной.

В таблице 1 представлены разные трактовки эффективности деятельности.

Не существует единого подхода к определению и трактовке «эффективности деятельности субъектов хозяйствования», однако среди указанных определений можно выделить наиболее важное: эффективность деятельности предприятия – получение наиболее лучших результатов деятельности при рациональном использовании трудовых, материальных ресурсов или при наименьших расходах.

**Таблица 1**

Определения «эффективности деятельности субъектов хозяйствования»

Ученые	Определения
Большаков А.С.	«Эффективность деятельности – это показатель успешности функционирования системы для достижения установленных целей» [4]
Кнышова Е.Н.	«Эффективность деятельности – это максимально выгодное соотношение между совокупными расходами и экономическими результатами» [11]
Михалина А.Л.	«Эффективность – это такое соотношение между результатами производства и ресурсами, при котором получают стоимостные показатели эффективности производства» [3]
Глазов М.М.	«Эффективность оценивается показателями прибыли и рентабельности» [12]

Эффективность можно определить, как соотношение результатов, последствий с использованными ресурсами, которые способствовали получению этого эффекта. Поэтому главная проблема эффективности – проблема выбора, которая заключается именно в принятии решения касательно распределения материальных и трудовых ресурсов, капитала и прибыли.

Анализ и эффективность производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования является многогранной категорией, которая характеризует предприятие с различных сторон, подтверждение этого заключается в разных формах проявления эффективности при осуществлении анализа. Иначе говоря, при расчете эффективности можно применять как натуральные, так и стоимостные единицы измерения, или разные комбинации, а именно:

- ресурсы и эффект, выраженные в натуральных единицах;
- ресурсы – в стоимостной форме, а результат – в натуральной;
- ресурсы и результаты, выраженные в стоимостной форме;
- ресурсы – натуральная форма, эффект – стоимостная форма.

#### Материалы и методы исследования

Для успешной деятельности и достижения целей, эффективность является важным фактором, поскольку сочетает в себе значимые факторы субъекта хозяйствования, такие как: рабочий потенциал, предметы и средства труда (рисунок).

Как видно из рисунка, эффективность производственно-хозяйственной деятельности объединяет в себе производственную, финансовую и трудовую эффективность.

Оценка эффективности сводится к оценке деятельности предприятия. Так, на основе зарубежного опыта оценки эффективности деятельности предприятий, можно использовать методику «Концепция трех «Е» [8].

«Методика «Концепция трех «Е» (economy, efficiency and effectiveness) [6]:

- модель экономичности, эффективности и результативности деятельности, которая и является движущей силой эффективного функционирования отечественных предприятий на рынке:

- экономичность (economy) означает использование надлежащего количества ресурсов соответствующего качества в нужное время, в необходимом месте, по разумной цене – то есть правильное расходование;

- эффективность (efficiency) – соотношение между продуктом посредством предоставляемых товаров (услуг) и ресурсами, использованными для их создания»;

- результативность (effectiveness) – степень соответствия достигнутых результатов поставленных целей, согласования использованных средств и результатов с поставленной целью.

Для того, чтобы лучше объяснить экономическую сущность и значение эффективности деятельности субъектов хозяйствования, стоит остановиться на ее классификации.

Единой классификации эффективности предприятия нет, поскольку у разных научных источников к определению экономического эффекта подходят по-разному.

Также проблемой для определения классификации эффективности деятельности является разнообразие факторов и форм проявления, за которыми можно выделить виды эффективности деятельности.

Однако наиболее определяющей и многоаспектной является классификация эффективности деятельности соответственно к уровню управления, ступени охвата затрат, согласно которым рассчитываются показатели эффективности, стадии движения стоимости, что авансирована в ресурсы, видов хозяйственной деятельности, видом конечного результата (эффекта), а основе которого определяется эффективность (табл. 2).



*Составляющие эффективности деятельности субъектов хозяйствования*

Классификация эффективности деятельности [13]

Признак классификации	Виды эффективности деятельности
По уровню управления	производственная экономическая эффективность экономическая эффективность хозяйственно обособленного имущества экономическая эффективность функционирования субъекта хозяйствования по всем видам деятельности экономическая эффективность функционирования народного хозяйства в целом
Соответственно к уровню охвата затрат, по которым рассчитываются показатели эффективности	экономическая эффективность использования конкретных видов затрат (ресурсов) экономическая эффективность использования совокупных расходов
Соответственно к стадии движения стоимости, которая авансирована в ресурсы	экономическая эффективность использования ресурсов, которые используются экономическая эффективность использования уже потребленных ресурсов
Соответственно к видам хозяйственной деятельности	экономическая эффективность производственной деятельности экономическая эффективность банковской деятельности экономическая эффективность страховой деятельности и т.д.
По видам деятельности предприятия	экономическая эффективность операционной деятельности экономическая эффективность инвестиционной деятельности экономическая эффективность финансовой деятельности
По виду конечного результата (эффекта), на основании которого определяется эффективность	продуктивность производства рентабельность

Выделение таких видов эффективности деятельности дает возможность определить и оценить эффективность со всех сторон, что в дальнейшем может обеспечить более детальный анализ для предприятия и указать на некоторые проблемы, которые требуют поиска путей улучшения показателя эффективности [1].

Особенностью эффективности деятельности предприятия является то, что этот показатель рассматривается через призму факторов, влияющих на него.

Можно предложить подход к определению факторов влияния на эффективность предприятия представленных в таблице 3.

В зависимости от места возникновения все факторы можно классифицировать на внутренние и внешние, где внутренние факторы (внутренняя среда) зависят от деятельности самого предприятия, то есть само предприятие их рождает.

Внешние же в свою очередь делятся на прямого и косвенного воздействия и зависят от окружающей среды предприятия: влияние государства, деятельность конкурентов, международные события и т.д. [8].

Проблема эффективности «является центральной как в экономике в целом, так

и в экономике предприятия (организации). Оценка эффективности производства является одним из важнейших условий, определяющих обоснованность управленческих решений». Теоретическое обоснование необходимости повышения экономической эффективности базируется на существовании главной проблемы экономической науки, а именно – ограниченности ресурсов.

Проблема ограниченности ресурсов усугубляется тем, что потребности людей постоянно увеличиваются, им требуется все больше материальных благ как по количеству, так и по качеству.

Поэтому главной задачей экономической науки является разработка методов и способов максимального удовлетворения растущих потребностей людей в условиях ограниченности необходимых для этого ресурсов.

При осуществлении анализа эффективности деятельности субъектов хозяйствования необходимо постоянно анализировать показатели финансово-хозяйственной деятельности, определять место предприятия на рынке и искать возможности для дальнейшего развития с учетом всех факторов воздействия» [7].

Факторы влияния на экономическую эффективность деятельности

Виды факторов	Перечень
Внешние факторы, практически не зависят от деятельности самого предприятия, т.е. не подчиняются его влиянию	<ul style="list-style-type: none"> <li>- условия ведения бизнеса;</li> <li>- демографические изменения;</li> <li>- социальные изменения;</li> <li>- уровень спроса и предложения на рабочую силу;</li> <li>- уровень цен на сырье и энергоносители;</li> <li>- доступ к финансам;</li> <li>- фискальная и налоговая политика государства;</li> <li>- природоохранное законодательство;</li> <li>- система профессионального уровня подготовки кадров.</li> </ul>
Внутренние факторы, т.е. факторы, которые зависят от деятельности компании, от ее системы управления, наличия ресурсов и т.п.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- система управления персоналом;</li> <li>- применение технологий и ноу – хау;</li> <li>- ассортимент выпускаемой продукции;</li> <li>- ценовая политика;</li> <li>- имидж компании;</li> <li>- наличие капитала и ресурсов;</li> <li>- система распределения прибыли.</li> </ul>

В зависимости от направленности действия все факторы можно объединить в две группы, а именно положительные и отрицательные. Положительные – это такие факторы, влияние которых улучшает показатели деятельности предприятия, а отрицательные – наоборот.

Указанные факторы, влияют на процесс принятия управленческих решений и часто определяют сам процесс, его этапы и характер. При этом, на каждом этапе существуют различные виды рисков, которые необходимо учесть и оптимизировать их уровень, что позволит принимать более эффективные решения с меньшими затратами ресурсов и более высокой вероятностью их реализации. Такой подход позволит повысить уровень экономической эффективности деятельности предприятия [10].

Для крупных субъектов хозяйствования такая информация необходима не только для внутреннего использования, а также и для наружного. В частности, эффективностью деятельности, как правило, интересуются акционеры, кредиторы, инвесторы, потенциальные инвесторы и другие заинтересованные внешние субъекты [7].

Ведь систематический и всесторонний анализ эффективности производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования разрешает [6]:

- быстро, качественно и профессионально оценивать результативность деятельности;

- точно и вовремя находить, и учитывать факторы, влияющие на получаемую прибыль по конкретным видам производимых товаров и услуг, что предоставляются;

- находить пути решения проблем предприятия и получения прибыли в ближайшей и отдаленной перспективе.

Главной проблемой для определения эффективности производственно- хозяйственной деятельности является построение единого обобщающего показателя. Поэтому при создании методики комплексной оценки величины эффективности стоит придерживаться общих принципов формирования проведения анализа эффективности, в основу которых взяты принципы оптимизации [3]:

- согласованность, что заключается в сопоставлении различных условий в сравнении величины экономической эффективности за разные периоды. То есть одинаковый охват результата и ресурсов, что использовались;

- системность. Согласно этому принципу необходимо брать во внимание специфику управленческого механизма предприятия, его уровень управления, ресурсы, которые задействованы в производстве, объемы расходов и произведенной продукции и прочее;

- обмен неполноты информации. Этот принцип значит, что при обновлении более точной или новой информации стоит сравнить ее с ранее полученной и дополнять ее, корректируя проведенные расчеты и использовать новые методики оценки;

- взаимодействие различных экономических целей и интересов. Жизнеспособность как главная цель предприятия, однако она не единая. Целями субъекта хозяйствования могут быть прибыльность, достижение некоторого социального эффекта в обществе и прочее. Поэтому для оценки эффективно-

сти важно объединить все цели для получения желаемого результата;

- учет ступени структуризации необходим для осуществления учета насколько точными, взвешенными могут быть описанные результаты исследования.

Не существует единого подхода касательно анализа эффективности производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования.

Наиболее распространенной моделью является модель оценки эффективности деятельности Дюпона (DuPont), которая обычно используется при осуществлении анализа финансовых коэффициентов и прибыльности для определения эффективности деятельности. Преимуществами этой методики является удобность, скорость и простота расчетов, отражает деятельность как финансовой, инвестиционной так и других сфер деятельности субъекта хозяйствования. Однако данная модель не отражает полную картину состояния предприятия, то есть информация будет не полной, а также нельзя определить слабые и сильные стороны предприятия.

Поскольку оценку эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия невозможно осуществить с помощью одного показателя, а необходимо применять систему показателей, которые характеризуют предприятие со всех сторон, поэтому предлагается следующая методика исследования эффективности, которая основывается на исследовании эффективности использования трудовых и материальных ресурсов, анализе прибыльности и рентабельности и других объектов анализа.

Основными составляющими системы эффективности хозяйственной деятельности выступают социальная составляющая, технологическая составляющая, ресурсная и финансовая составляющая. Поэтому стратегия повышения уровня эффективности деятельности предприятия должна состоять из следующих составляющих [10]:

- характеристика внешних и внутренних угроз, влияющих на уровень экономической сохранности деятельности предприятия;

- определение, изучение и контроль факторов, укрепляющих или отрицательных, влияющих на устойчивость и конкурентоспособность предприятия, его социально-экономического состояния в краткосрочной и среднесрочной (3–5 лет) перспективе, иногда на долгосрочную перспективу;

- исследование критериев и параметров показателей, используемых для оценки экономической эффективности деятельности предприятия, несущие смысловую нагрузку для удовлетворения интересов владельцев и заинтересованных лиц в деятельности такого предприятия и отвечают требованиям его экономической эффективности;

- на основе полученных данных проводить разработку основных шагов экономической политики деятельности предприятия, включающей механизмы учета, которые влияют на состояние экономической эффективности предприятия;

- направления деятельности предприятия по реализации выбранной стратегии.

Следует также обратить внимание на тот факт, что научно-технический прогресс есть фактор, способствующий развитию методов снижения трудоемкости производственных и других процессов, а также повышению производительности труда. В условиях рынка, что развивается, необходимы качественные изменения в производственных процессах, осуществление перехода к принципиально новым технологиям, мобилизация и перестройка всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники. Также научно-технический прогресс оказывает влияние и на развитие способов снижения материалоемкости продукции, что повышает рациональность использования природных ресурсов в некоторых отраслях [9].

Для развития всех вышеперечисленных факторов необходимы финансовые вливания, которые могут быть осуществлены через активизацию инвестиционной деятельности предприятий для развития новейших технологий.

Очевидно, что пути повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования, основанные на внедрении новых технологий, которые в свою очередь могут быть созданы благодаря вложению инвестиций в научную деятельность и в развитие технологий [6].

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

В современных условиях рыночной экономики, для того чтобы деятельность субъектов хозяйствования было эффективно, ему необходимо быть конкурентоспособным по отношению к другим экономическим субъектам. В данном случае, важным факто-

ром экономической эффективности выступает качество выпускаемой продукции. Именно для этого руководству предприятий необходимо внедрять в деятельность своей организации систему менеджмента качества [4].

Таким образом, рассмотрев аспекты эффективности деятельности как ключевой фактор обеспечения устойчивого экономического положения субъектов хозяйствования, следует подчеркнуть, что эффективность достигается через получение наиболее лучших результатов деятельности при рациональном использовании трудовых, материальных ресурсов или при наименьших расходах.

Эффективность можно определить, как соотношение результатов, последствий с ис-

пользованными ресурсами, которые способствовали получению этого эффекта.

### Заключение

Поскольку анализ и соответственно оценку эффективности хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования невозможно осуществить с помощью одного показателя, необходимо применять систему показателей, которые будут давать характеристику со всех сторон. Поэтому на практике применяется методика исследования эффективности, которая основывается на исследовании показателей: трудовых и материальных ресурсов, анализе прибыльности и рентабельности предприятия и других объектов анализа.

### Библиографический список

1. Измалкова И.В., Дубикова М.А. Анализ деятельности контрагентов как инструмент управления рисками, способствующий успешному ведению бизнеса // Актуальные вопросы публичного управления, экономики, права в условиях цифровизации: сборник научных статей Международной научно-практической конференции / Курская академия государственной и муниципальной службы. Курск, 2023. С. 337-340.
2. Измалкова И.В., Леонова А.С., Поленикова Г.И. Роль экономического анализа в условиях цифровой экономики // Современные цифровые технологии: материалы II Всероссийской научно-практической конференции / Под общей редакцией А.А. Беушев, А.С. Авдеев, Е.Г. Боровцов, А.Г. Зрюмова. Барнаул, 2023. С. 156-160.
3. Батырова Н.С. Методологические основы разработки и реализации стратегии устойчивого развития хозяйствующего субъекта // Экономический анализ: теория и практика. 2014. №44 (395). С. 145-150.
4. Ефимова О.В. Анализ и оценка эффективности деятельности хозяйствующих субъектов в области устойчивого развития // Учет. Анализ. Аудит. 2014. № 1. С. 201-204.
5. Ершов Р.С., Кузин В.И. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия в условиях экономического кризиса // Вестник молодежной науки. 2016. № 2 (4). С. 126-129.
6. Ефимова О.В. Отчетность об устойчивом развитии компании: оценка информационных потребностей пользователей // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2012. № 4. С. 114-118.
7. Никифорова Е.В. Формирование и раскрытие информации об устойчивом развитии компании // Russian Journal of Economics and Law. 2016. № 2 (38). С. 136-141.
8. Сидорова С.А. Риски ликвидности в контексте устойчивого развития коммерческой организации // Учет. Анализ. Аудит. 2019. № 1. С. 225-229.
9. Шишкин А.В. Теоретический анализ финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов // Journal of new economy. 2016. № 2 (64). С. 105-109.
10. Шнайдер О.В. Стратегия устойчивого развития экономического субъекта: Актуальные вопросы и задачи // АНИ: экономика и управление. 2018. № 3 (24). С. 171-174.

УДК 330.341

***Н. С. Комлева***

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», Саранск, e-mail: Komlevans2008@rambler.ru

***Е. А. Леоненко***

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», Саранск, e-mail: djon7778883@yandex.ru

***Е. Г. Щербакова***

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», Саранск, e-mail: scherbakovaeg@yandex.ru

## **ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Ключевые слова:** цифровой маркетинг, комплекс цифрового маркетинга, гостиница, цифровизация, маркетинговые инструменты, товарная политика, ценовая политика, сбытовая политика, коммуникационная политика.

В статье представлен перечень рекомендаций по совершенствованию маркетинговой деятельности гостиничного предприятия на основе эффективного использования современных цифровых маркетинговых инструментов. Цифровой маркетинг реализуется в виртуальной среде, которая служит для предприятий гостиничной сферы местом продвижения гостиничного продукта. В современной гостиничной индустрии можно увидеть множество примеров рекламы, созданной именно в рамках цифрового маркетинга. Все клиенты, потенциальные и существующие, на сегодняшний момент очень активно пользуются СМИ, Интернетом, мобильными телефонами, сервисами бронирования. Для удобства взаимодействия с клиентом и более эффективного продвижения современные гостиницы активно внедряют в свою работу инновационные цифровые решения – от использования QR-кодов для получения информации о гостинице до создания 3D-рекламы. Теоретическую и методологическую основу исследования составили труды ведущих ученых в области менеджмента и маркетинга, публикации в периодической печати, нормативно-методические материалы по разработке современного комплекса маркетинга на предприятии. В процессе работы использовались методы наблюдения, сравнения, группировки, системного анализа, синтеза, индукции, дедукции, метод аналогий, моделирования изучаемых процессов путем описания, сопоставления и сравнения. Данные методы позволяют рассмотреть изучаемые процессы и явления в развитии, выявить противоречия, соотнести сущностные характеристики и формы их проявления.

***N. S. Komleva***

National research Mordovian state University N.P. Ogarev, Saransk,  
e-mail: Komlevans2008@rambler.ru

***E. A. Leonenko***

National research Mordovian state University N.P. Ogarev, Saransk,  
e-mail: djon7778883@yandex.ru

***E. G. Shcherbakova***

National research Mordovian state University N.P. Ogarev, Saransk,  
e-mail: scherbakovaeg@yandex.ru

## **FORMATION OF A COMPLEX OF DIGITAL MARKETING OF A HOTEL ENTERPRISE**

**Keywords:** digital marketing, digital marketing complex, hotel, digitalization, marketing tools, product policy, pricing policy, sales policy, communication policy.

The article presents a list of recommendations for improving the marketing activities of a hotel company based on the effective use of modern digital marketing tools. Digital marketing is implemented in a virtual environment, which serves as a place for hotel companies to promote a hotel product. In the modern hotel industry, you can see many examples of advertising created specifically within the framework of digital marketing. All customers, potential and existing, are currently very actively using the media, the Internet, mobile phones, booking services. For the convenience of interaction with the client and more effective promotion, modern hotels are actively implementing innovative digital solutions in their work – from using QR codes to

obtain information about the hotel to creating 3D advertising. The theoretical and methodological basis of the research was the works of leading scientists in the field of management and marketing, publications in periodicals, normative and methodological materials for the development of a modern marketing complex at the enterprise. In the process of work, methods of observation, comparison, grouping, system analysis, synthesis, induction, deduction, the method of analogies, modeling of the studied processes by description, comparison and comparison were used. These methods allow us to consider the studied processes and phenomena in development, identify contradictions, correlate essential characteristics and forms of their manifestation.

### **Введение**

Доступность информационных технологий для все большего количества компаний дает принципиально новые возможности для сбора и анализа информации о рынках и потребителях, осуществления маркетинговых коммуникаций с потребителем на всех стадиях процесса покупки, формирования осведомленности о бренде и лояльности.

На сегодняшний день цифровые технологии – решающий фактор успеха в каждой сфере бизнеса, который дает неоспоримые конкурентные преимущества предприятию. По мере развития цифровых решений на смену традиционному продвижению пришла новая технология под названием Digital-маркетинг.

Цифровой (digital) маркетинг – это комплексное использование различных методов продвижения продукта посредством цифровых онлайн и офлайн каналов. Главная особенность этого вида маркетинга – максимально плотная работа с аудиторией, которая может быть направлена одновременно на формирование и поддержание имиджа, продажи, поддержку пользователей, сбор обратной связи от них и многое другое [1].

Цель исследования – разработка комплекса digital-маркетинга гостиничного предприятия.

### **Материалы и методы исследования**

Материалом для подготовки статьи послужили работы зарубежных и отечественных ученых о формировании комплекса цифрового маркетинга, маркетинговых инновациях, используемых в деятельности гостиничных предприятий; результаты исследований различных, аспектов маркетинговой деятельности, проводимых в гостиничных предприятиях Республики Мордовия.

Методологическую основу исследования составили методы научной абстракции, анализа и синтеза, сравнения, обобщения, экспертной оценки.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Формирование эффективного комплекса digital-маркетинга заключается в детальном

изучении и проведении цифровых мероприятий в области товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики. Для совершенствования товарной политики предлагается введение услуги онлайн-регистрации, виртуального 3D-тура по гостинице на сайте и электронной папки гостя через QR-код. Новая ценовая политика будет выстраиваться по принципу динамического ценообразования с учетом меняющегося спроса на рынке. Сбытовая политика будет направлена на масштабирование бизнеса и в присутствии гостиницы на максимально возможных цифровых каналах. Рекомендации по улучшению коммуникационной политики: SEO-продвижение, запуск контекстной рекламы и e-mail-рассылки.

Регистрация гостя в отеле – стандартная процедура для учета занятых номеров и заполнения отчетности для государственных органов. В настоящее время гостиничный бизнес вводит услуги online check-in и fast check-out (онлайн-регистрация и быстрое выселение). Тенденция самообслуживания в гостиничных технологиях набрала обороты во время пандемии и отчасти была результатом необходимости ограничить контакты между гостями и сотрудниками, найти способы ускорения процесса заселения и эффективного управления отелями при небольшом количестве персонала. Согласно исследованиям, более 70% туристов предпочитают останавливаться в гостиницах, предлагающих технологии онлайн-регистрации и автоматизации, которые сокращают контакты с персоналом и время получения услуг. Появление таких решений в гостиничной индустрии рекомендуется для внедрения в гостиницы города, чтобы учитывать современные тенденции клиентоориентированности и увеличивать количество довольных клиентов, а вместе с тем – и прибыль предприятия. Алгоритм работы системы онлайн-регистрации представлен на рисунке 1 [2].

Система онлайн-регистрации имеет свои преимущества и недостатки, которые следует учитывать руководству гостиницы при введении услуги (таблица 1).



Рис. 1. Алгоритм работы системы онлайн-регистрации в гостиницах

Таблица 1

Преимущества и недостатки внедрения услуги онлайн-бронирования в гостинице

Преимущества	Риски и недостатки
<p>1. Скорость и эффективность Обработка информации с помощью онлайн-технологий происходит значительно быстрее, чем вручную. Быстрое обслуживание – это меньшее время ожидания и меньше сложностей для гостей.</p> <p>2. Экономия средств Программное обеспечение для автоматизации позволяет гостям выполнять часть действий самостоятельно. Гостиница экономит на дополнительных расходах, а также на проблемах, связанных с нехваткой персонала.</p>	<p>1. Негативная реакция потребителей Не все туристы чувствуют себя комфортно с технологиями самообслуживания. Часто требуется небольшая помощь и руководство сотрудников гостиницы.</p> <p>2. Ограничения Компьютеры не могут заменить человеческое общение и способность творчески решать проблемы гостей. Поэтому в форме онлайн-регистрации должна быть возможность позвонить администратору.</p>
<p>3. Комфорт Самостоятельная онлайн-регистрация дает гостям возможность участвовать в процессе обслуживания и контролировать его. Автоматизация регистрации и бронирования дает возможность выполнять задачи самостоятельно, а не ждать очереди у стойки или по телефону.</p> <p>4. Лучший сервис Автоматизация освобождает сотрудников для предоставления гостям более персонализированных и значимых услуг.</p> <p>5. Больше дохода Автоматические сообщения с предложением забронировать номер более высокой категории или предварительный запрос дополнительных услуг во время онлайн-регистрации приносят дополнительный доход.</p>	<p>3. Сопrotивление сотрудников Сотрудники могут опасаться, что новые технологии заменят их или сократят рабочее время. Однако онлайн-регистрация только изменит работу персонала, а не заменит его.</p> <p>4. Затраты Системы онлайн регистрации и самообслуживания требуют инвестиций в технологии и обучения персонала. Комиссия TravelLine за работу сервиса будет составлять 2,5% от продажи. Следует проводить анализ затрат и планировать на долгосрочную перспективу.</p>

Создание виртуального 3D тура для отеля позволяет потенциальным клиентам более удобно и детально ознакомиться с услугами и номерами отеля. Созданный на основе 3D-панорам виртуальный тур предоставляет пользователю возможность ознакомиться с различными видами номеров и выбрать наиболее подходящий вариант, а также осмотреть ресторан, банный

комплекс, переговорную комнату и другие дополнительные услуги. Этапы работы по созданию тура для гостиницы представлены на рисунке 2.

За счет максимальной информативности и наглядности 3D-тур повышает доверие посетителей и поведенческие показатели сайта, а это напрямую влияет на позиции сайта в органической выдаче.

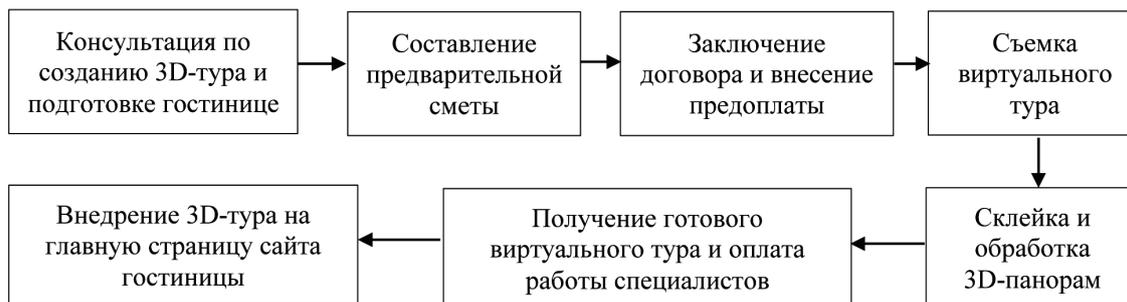


Рис. 2. Этапы создания виртуального 3D-тура для гостиницы

Преимущества виртуальных туров в сравнении с фото и видео заключаются в том, что туры предоставляют более полное и реалистичное представление об отеле, а значит помогают материализовать процесс предоставления гостиничных услуг [3].

Электронная папка гостя – это специальная страница на сайте гостиницы с информацией о правилах проживания и услугах. Электронный источник заменит информационную папку, которая в настоящее время находится в номерах на бумажном носителе и создает неудобства при просмотре и обновлении информации. Страница, на которую можно перейти через QR-код на мобильных устройствах, будет служить информационной услугой для гостей.

Электронную папку гостя предлагается разработать в виде отдельной страницы на сайте hotelsaransk.ru, состоящей из 9 блоков. Каждый блок ведет на страницу с соответствующей информацией.

Преимущества электронной папки: небольшие вложения в разработку – оплата только за работу программиста; удобство пользования для гостей – переход через мобильное устройство по QR-коду; экономия средств – не требуется перепечатка материалов в случае изменений; оперативное обновление информации.

Введение дополнительных услуг потребует от гостиницы определенных вложений. Затраты на проведение данных мероприятий представлены в таблице 2.

Сезонная ценовая политика гостиницы, с одной стороны, эффективно в рамках длительных периодов низкого или высокого спроса. Однако главный недостаток в том, что такое ценообразование неэффективно в условиях высокой динамики рынка, так как не учитывает его быстро меняющихся тенденций – резкого снижения спроса и краткосрочных всплесков, и гостиница не может максимизировать свой доход.

Таблица 2

Примерные затраты на мероприятия по введению новых digital-инструментов товарной политики гостиницы, руб.

Услуга	Статья затрат	Единовременные затраты	Ежемесячные затраты	Затраты по итогам года
Онлайн-регистрация и онлайн-платежи	Дополнительный модуль от TravelLine, комиссия 2,5%	Бесплатное подключение	12 500	150 000
	Платежный сервис Paymaster, комиссия 2,2%	Бесплатное подключение	11 000	132 000
Виртуальный 3D-тур по гостинице на сайте	Разработка 18 сферических панорам	31 500	0	31 500
	Установка 3D-тура на сайте	2 000	0	2 000
Электронная папка гостя	Разработка и установка на сайте	5 000	0	5 000
	Печать QR-кодов в номера	24 000 (120 номеров*200 руб/шт)	0	24 000
Итого		62 500	23 500	344 500



Рис. 3. Структура динамического ценообразования

Для решения этой проблемы рекомендуется использование инструментов динамического ценообразования, который предполагает изменение всех существующих цен на размещение в соответствии с изменениями загрузки номерного фонда [4]. В качестве основной расчетной цены используется рыночная цена, которая меняется в зависимости от изменения текущего спроса. В связи с изменениями цен в реальном режиме времени для использования гибких цен отелю рекомендуется предоставлять партнерам возможность доступа к ним через каналы бронирования на интернет-основе – интернет-сайт отеля, электронные системы бронирования. Структура динамического ценообразования представлена на рисунке 3. В соответствии с этой структурой, лучший тариф на конкретный день определяется с учетом анализа спроса и предложения.

Данный анализ гостиница может проводить регулярно с помощью автоматизированной системы управления. При предварительном бронировании потребитель имеет возможность забронировать номер со скидкой до 30% в зависимости от прогнозируемой загрузки.

Основные преимущества динамического ценообразования для гостиницы

- повышение дохода. При низкой загрузке гостиница продает номера дешевле и зарабатывает на объеме. При высокой загрузке предприятие получает максимальный доход за счет повышения тарифа номера. Те гости, которые не могут позволить себе проживание по высоким тарифам, смогут забронировать номер предварительно по минимальной цене;

- контроль загрузки. Регулирование уровня загрузки гостиницы с помощью цены позволит повышать ее в периоды низкого спроса и, наоборот, сдерживать при высоком спросе, чтобы не перегружать персонал.

- получение дохода заранее. Так как при предварительном бронировании цена проживания держится на низком уровне, гости начинают бронировать раньше. Менеджмент гостиницы может спрогнозировать расходы заранее и понять, сколько заработает прежде, чем придет гость.

Основное направление в повышении эффективности каналов сбыта при разработке комплекса digital-маркетинга – присутствие на максимально возможном количестве цифровых площадок. Потенциальные клиенты не должны испытывать проблем с нахождением информации о гостинице или его бронированием.

В 2022-2023 годах, в связи с уходом многих международных площадок бронирования с российского рынка, активно стали развиваться в гостиничной сфере новые каналы продаж. Кроме того, многие веб-сервисы стали расширять области деятельности и предоставлять услуги по временному размещению туристов, заключая договоры с гостиничными предприятиями [5]. Рассмотрим новые цифровые площадки (экстранеты), на которые рекомендуется выйти гостинице с целью повышения продаж (таблица 3).

В настоящее время, для масштабирования бизнеса рекомендуется дополнительно начать работу с новыми сервисами онлайн-бронирования: «Суточно.ру», «OZON travel», «Tvil.ru»

Таблица 3

Новые рекомендуемые цифровые площадки для гостиниц

Цифровая площадка	Характеристика	Комиссия
Суточно.ру	Отечественный аналог Airbnb. Существует система «суперхозяев», рейтинги которых растут благодаря отзывам гостей, а также есть возможность мгновенно или по запросу подтвердить бронь.	15% с каждой брони
OZON travel	Сервис для бронирования отелей, апартаментов и хостелов от известной российской торговой площадки.	10% с каждой брони
Tvil.ru	Российский сервис бронирования отелей. Ежегодно сайт посещают более 20 млн. человек. В базе данных находится свыше 310 000 вариантов на любой вкус. Tvil.ru охватывает 1217 городов в разных странах.	18% с каждой брони

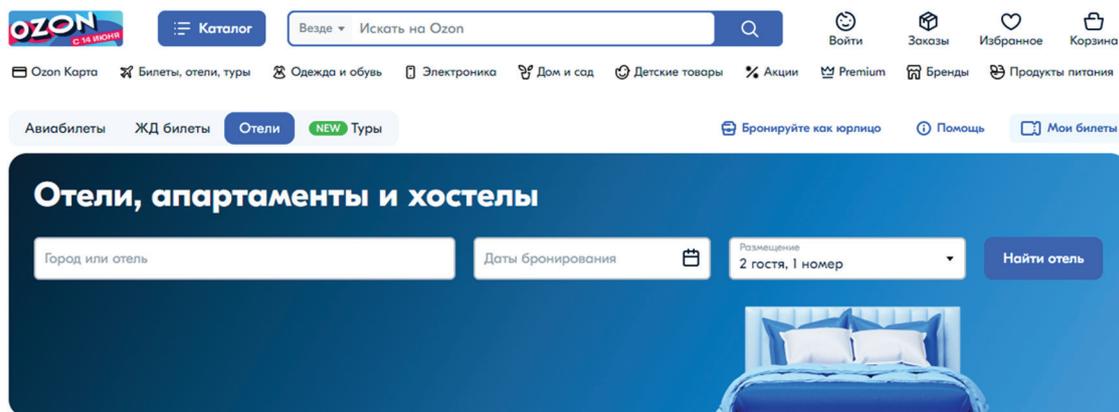


Рис. 4. Сервис бронирования гостиниц OZON travel

Согласно исследованию Aquarelle Research, 81% пользователей доверяют сервису онлайн-бронирования на OZON. Сейчас, по данным компании, на базе сервиса около 70 000 предложений в России и странах, открытых для посещения. В настоящее время Ozon Travel (рисунок 4) работает как агрегатор – собирает предложения с сайтов онлайн-бронирования. Гостиницы также могут получить специальный личный кабинет, заключив договор с OZON. К личному кабинету можно подключиться напрямую, выкладывая предложения и самостоятельно управлять ценами [6].

Маркетплейс OZON заключает прямые договоры с представителями средств размещения, которые оформлены как юридическое лицо, у которых подключён менеджер каналов TravelLine и есть электронный документооборот. Преимущества такого сотрудничества – возможность управлять продажами через данный канал, низкий процент комиссии относительно других каналов продаж, прозрачная система оплаты,

доверие потребителей сервису, регулярная реклама на маркетплейсе.

Затраты на проведение мероприятий в рамках политики распределения представлены в таблице 4.

В современных условиях основным прямым каналом сбыта гостиницы в цифровой среде является официальный сайт. Для того, чтобы максимизировать его использование как канала бронирования, рекомендуется следовать определенному алгоритму (рисунок 5).

Данный алгоритм можно представить в виде цикла, состоящего из нескольких этапов: генерирование спроса (больше посещений сайта), повышение степени полезных посещений (больше число бронирований), оптимизация доходов (максимизация дохода на одно бронирование), удержание клиентов (специальные предложения), генерирование нового спроса. С целью привлечения пользователей на сайт и увеличения количества бронирований, рекомендуется использовать дополнительные коммуникационные инструменты digital-маркетинга [7, 8].

Таблица 4

Примерные затраты на мероприятия по выходу гостиницы на новые digital-площадки, руб.

Статья затрат	Единоразовые затраты	Ежемесячные затраты	Затраты по итогам года
Заключение договора с сервисом «Суточно.ру», комиссия 15%	Бесплатное подключение	30 000	360 000
Заключение договора с сервисом OZON travel, 10%	Бесплатное подключение	20 000	240 000
Заключение договора с сервисом Tvil.ru, комиссия 18%	Бесплатное подключение	36 000	432 000
Итого	0	86 000	1 032 000



Рис. 5. Алгоритм максимизации продаж через сайт гостиницы

По статистике, 70-80% трафика приходится на те сайты, которые находятся на первых трех позициях в результатах поиска «Яндекса», все остальные сайты получают лишь небольшую часть трафика. С целью повысить посещаемость сайта и получать больше бронирований от прямого канала продаж, гостинице рекомендуется работать над SEO, прежде чем запускать рекламную кампанию.

Рекомендации по внутренней поисковой оптимизации сайта:

1) подбор ключевых слов – семантическое ядро сайта (базовые ключевые запросы пользователей по тематике сайта);

2) заполнение метатегов заголовков (title). В код сайта вписываются ключевые слова. При рациональном их размещении и оформлении улучшается индексация страницы;

3) подготовка уникального контента. Если контент скопирован, то текст будет игнорироваться поисковой системой;

4) адаптация под мобильные устройства. Хорошее отображение мобильной версии повышает позицию сайта в поисковой выдаче;

5) HTML, CSS-валидация – проверка сайта гостиницы на соблюдение всех норм веб-стандартов;

6) увеличение скорость работы сайта – освобождение от «груза».

Рекомендации по внешней поисковой оптимизации сайта:

1) регистрация в каталогах поисковых систем;

2) создание и ведение блога, публикация в СМИ;

3) обмен ссылками и упоминание сайта гостиницы на разных авторитетных источниках.

Таблица 5

Рубрики e-mail рассылок для гостиницы

Рубрика	Тип письма	Описание	Периодичность
Подтверждение бронирования	Триггерный	Автоматическое письмо гостям по результату бронирования номера	Ежедневно
Подтверждение онлайн-регистрации	Триггерный	Автоматическое письмо гостям после завершения процедуры онлайн-регистрации	Ежедневно
Благодарность за посещение гостиницы	Триггерный	Автоматическое письмо гостям после выезда с гостиницы	Ежедневно
Обзор номеров	Информационный	Описание каждой категории номера с перечнем удобств	2 раза в месяц
Поздравление с Днем рождения	Триггерный	Автоматические письма базе клиентов по дате рождения с приглашением в гостиницу	Ежедневно
Актуальные акции и предложения	Продающий	Актуальные акции и предложения	2 раза в месяц/ по мере утверждения
Дополнительные услуги, описание	Информационный	Описание дополнительных услуг гостиницы: банный комплекс, бильярд, ресторан, переговорная комната и т.д.	2 раза в месяц
Туристические объекты	Полезный (контентный)	Обзор мест для посещения в городе	2 раза в месяц
Мероприятия города	Полезный (контентный)	Анонс значимых мероприятий, планируемых в городе	2 раза в месяц
Онлайн-опросы	Вовлекающий	Анкетирование и опросы гостей по вопросам удовлетворенности условиями проживания и предпочтений.	1. раз в месяц

Таблица 6

Примерные затраты на инструменты digital-продвижения гостиницы, руб.

Статья затрат	Единоразовые затраты	Ежемесячные затраты	Затраты по итогам года
SEO, внутренняя и внешняя оптимизация сайта	30 000	3 000	66 000
Контекстная реклама Яндекс, 3 месяца, по 3 кампании в месяц	0	19 426	58 280
E-mail рассылки через сервис Mailo Post, ежемесячно	0	2 880	34 560
Итого	30 000	22 306	158 840

Несмотря на быстрые темпы роста различных форм коммуникации (социальные сети, мессенджеры), электронная почта остается лидером делового общения в цифровой среде и наиболее устойчивой частью digital-коммуникаций. Электронный адрес остается обязательным условием при регистрации пользователей на различных платформах, при бронировании гостиниц и приеме онлайн-платежей. Поэтому данный инструмент рекомендуется использовать гостинице для электронных рассылок в комплексе digital-коммуникаций [9, 10].

Рубрики для e-mail рассылок и периодичность отправки писем наглядно приведены в таблице 5.

Для отправки e-mail и отслеживания статистики предлагается сервис Mailo Post. В рамках тарифа стоимостью 2880 рублей в месяц появится возможность отправлять email-рассылки до 10 тыс. адресов через API или SMTP, создавать триггерные (автоматические) письма, отслеживать события (доставка, открытия, переходы и т.д.) в реальном времени, а также смотреть статистику. Затраты на проведение мероприятий в рамках политики продвижения комплекса digital-маркетинга представлены в таблице 6.

### Заключение

Таким образом, для разработки комплекса digital-маркетинга гостиницы были пред-

ложены новые инструменты и рассчитаны примерные затраты на их внедрение. Данные нововведения предложены с учетом современных тенденции в гостиничной сфере и включают в себя мероприятия, которые позволят гостиничному предприятию наращивать финансовые результаты деятельности в долгосрочной перспективе.

*Библиографический список*

1. Данько Т.П., Китова О.В. Вопросы развития цифрового маркетинга // Проблемы современной экономики. 2018. № 3 (47). С. 261-263.
2. Дмитриева Н.В., Зайцева Н.А., Огнева С.В., Ушаков Р.Н. Гостиничный менеджмент: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2020. 352 с.
3. Аппело Ю. Agile-менеджмент: Лидерство и управление командами: Практическое руководство. М.: Альпина Паблишер, 2018. 534 с.
4. Токарев Б.Е. Маркетинг инновационно-технологических стартапов: от технологии до коммерческого результата. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2020. 264 с.
5. Семеркова Л.Н., Белякова В.А., Шерстобитова Т.И., Латынова С.В. Технология и организация гостиничных услуг. М.: ИНФРА-М, 2019. 320 с.
6. Кожевникова Г. П., Одинцов Б. Е. Информационные системы и технологии в маркетинге. М.: Юрайт, 2021. 444 с.
7. Комлева Н.С., Солдатова Е.В. Оценка стратегического потенциала развития индустрии гостеприимства и туризма Республики Карелия // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2015. № 3 (34). С. 292-302
8. Комлева Н.С. Методы и инструменты оценки качества обслуживания потребителей в сфере гостиничного бизнеса // Научное обозрение: теория и практика. 2020. Т. 10, № 11 (79). С. 2712-2721.
9. Барчуков И.С., Баумгартен Л.В., Башин Ю.Б., Зайцев А.В. Гостиничный бизнес и индустрия размещения туристов: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: КНОРУС, 2013. 168 с.
10. Щербакова Е.Г. Анализ и прогноз развития потребительской кооперации в республике Мордовия // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2014. № 1 (30). С. 161-169.

УДК 338.465.4:349.3

***Е. В. Костырин***

ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)», Москва, e-mail: mauntain76@mail.ru

***О. О. Саакян***

Открытое акционерное общество «Управляющая компания Русэнергокапитал», Москва, e-mail: olgasaakjan@yandex.ru

## **ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ДОСТУПНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ГРАЖДАНАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Ключевые слова:** доступность медицинской помощи, тарифное соглашение, обязательное медицинское страхование, структура тарифа, оспаривание тарифов.

В РФ существенное значение в реализации принципа охраны здоровья граждан играет доступность медицинской помощи. Доступность медицинской помощи характеризуется, прежде всего, равными экономико-правовыми условиями для медицинских организаций при оказании одних и тех же медицинских услуг. Региональные тарифные соглашения в сфере ОМС, при таких обстоятельствах, должны отвечать реальным потребностям в финансировании. Однако, на территории разных субъектов РФ составляющие элементы доступности медицинской помощи являются различными. Так, в разных регионах РФ отсутствуют единые тарифы на оказание медицинской помощи. Причины этого кроются в отсутствии в федеральном законодательстве требований к выработке единого подхода к формированию тарифов; различных исходных данных и структуре заболеваемости по регионам РФ и т. п. Механизмами повышения доступности медицинской помощи, на наш взгляд, будут являться оспаривание субъектами обязательного медицинского страхования тарифных соглашений; закрепление на уровне действующего федерального законодательства единых методик расчета тарифов в субъектах РФ, единых кодификации, наименований и содержания отдельных услуг; исключения финансирования нецелевых затрат медицинских учреждений из затрат, включаемых в тариф на оказание медицинской помощи.

***Е. В. Костырин***

Bauman Moscow State Technical University, Moscow, e-mail: mauntain76@mail.ru

***О. О. Saakyan***

Open Joint Stock Company “Rusenergocapital Management Company”, Moscow, e-mail: olgasaakjan@yandex.ru

## **ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF ACCESSIBILITY OF MEDICAL CARE TO CITIZENS OF THE RUSSIAN FEDERATION**

**Keywords:** accessibility of medical care, tariff agreement, compulsory medical insurance, tariff structure, tariff challenge.

In the Russian Federation, accessibility of medical care plays an essential role in the implementation of the principle of protecting the health of citizens. Accessibility of medical care is characterized, first of all, by equal economic and legal conditions for medical organizations when providing the same medical services. Regional tariff agreements in the field of compulsory health insurance, under such circumstances, should meet real financing needs. However, on the territory of different subjects of the Russian Federation, the constituent elements of accessibility of medical care are different. Thus, there are no uniform tariffs for medical care in different regions of the Russian Federation. The reasons for this lie in the absence in federal legislation of requirements for the development of a unified approach to the formation of tariffs; different source data and the structure of morbidity in the regions of the Russian Federation, etc. Mechanisms to increase the availability of medical care, in our opinion, will be challenging subjects of compulsory health insurance tariff agreements; consolidation at the level of the current federal legislation of uniform methods for calculating tariffs in the subjects of the Russian Federation, uniform codification, names and content of individual services; exclusion of financing of non-targeted costs of medical institutions from the costs included in the tariff for medical care.

**Введение**

Принцип доступности оказания медицинской помощи – это один из основополагающих принципов, сопряжённый с охраной здоровья как высшим правом гражданина, закреплённым в Конституции РФ [1]. Так, статья 41 Конституции РФ гласит, что каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно за счёт средств соответствующего бюджета, страховых взносов, других поступлений. Таким образом, несмотря на то что *принцип доступности медицинской помощи прямо не закреплён в Конституции РФ*, он императивно регламентирован в федеральном законодательстве, а именно, в статье 10 Федерального закона №323-ФЗ от 21.11.2011 «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» (далее – № 323-ФЗ) [2], а значит, должен соблюдаться в государстве.

Анализ научных работ, посвящённых вопросам формирования тарифов в сфере обязательного медицинского страхования (ОМС), а также ряда локальных нормативных актов, регулирующих тарифообразова-

ние в рамках региональных программ ОМС, позволил выделить ряд экономико-правовых проблем, которые напрямую влияют на составляющие элементы доступности оказания медицинской помощи всем категориям граждан на территории РФ, что определяет *актуальность настоящего исследования*. При этом в российском законодательстве понятие доступности медицинской помощи до сих пор не определено.

Целью исследования является анализ экономико-правовых аспектов доступности оказания медицинской помощи в разрезе исследования региональных тарифов на медицинские услуги, оказываемые населению РФ в системе ОМС.

Задачи исследования:

1. Проанализировать нормативно-правовые акты, регулирующие структуру формирования тарифов в субъектах РФ, а также установить ответственные за принятие тарифных соглашений уполномоченные органы.

2. Провести сравнительный анализ тарифов на предоставление населению РФ стоматологической помощи на примере Волгоградской, Костромской областей и г. Москвы.

Конституция РФ
Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» от 21.11.2011 № 323-ФЗ
Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в РФ» от 29.11.2010 № 326-ФЗ
Приказ Минздрава России от 28.02.2019 № 108н «Об утверждении Правил обязательного медицинского страхования»
Приказ Минздрава России от 10.02.2023 № 44н «Об утверждении требований к структуре и содержанию тарифного соглашения»
Тарифное соглашение в сфере обязательного медицинского страхования Волгоградской области на 2023 год от 31.01.2023
Тарифное соглашение в сфере обязательного медицинского страхования Костромской области на 2023 год от 19.01.2023
Тарифное соглашение на оплату медицинской помощи, оказываемой по Территориальной программе ОМС города Москвы на 2023 год

*Рис. 1. Объекты исследования*

3. Оценить экономико-правовые последствия применения на практике разных тарифов на предоставление населению стоматологической помощи в субъектах РФ.

4. Разработать экономико-правовые механизмы и инструментарий повышения доступности медицинской помощи гражданам РФ, осуществить их сравнительный анализ.

Объектами исследования выступают нормативно-правовые, подзаконные и локальные акты, отраслевые нормативные документы, составляющие основу законодательного регулирования доступности медицинской помощи в разрезе исследования регионального тарифообразования (рис. 1).

Субъектами исследования являются сравнительно-правовой анализ нормативно-правовых актов и формально-юридический метод.

#### **Материалы и методы исследования**

Для выполнения задач исследования изучена судебная практика, а также научные статьи, отражающие анализ экономико-правовых аспектов доступности медицинской помощи, в том числе, проблемы существования различных подходов к тарифообразованию в сфере ОМС в различных субъектах РФ.

В силу 30 №326-ФЗ, тарифы на оплату медицинской помощи рассчитываются в соответствии с методикой, утверждённой уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в составе правил обязательного медицинского страхования, и включают в себя статьи затрат, установленные территориальной программой обязательного медицинского страхования.

Анализ существующего законодательства в системе ОМС [3] позволяет сделать вывод о том, что субъектам РФ предоставлены широкие полномочия в сфере установления тарифов на оказание медицинской помощи, которые регулируются тарифным соглашением.

Требования к содержанию и структуре тарифного соглашения определены Приказом Минздрава России от 10.02.2023 N 44н «Об утверждении Требований к структуре и содержанию тарифного соглашения» [4].

Анализ тарифных соглашений позволяет сделать вывод о том, между субъектами имеется существенная разница в тарифах на медицинскую помощь, что напрямую влияет на её доступность, оказываемую населению в системе ОМС по регионам России.

Причины установления различных тарифов в региональных тарифных соглашениях, на наш взгляд, заключаются в следующем:

1. Различные исходные данные по регионам государства, влияющие на формирование затрат, включаемых в структуру тарифа (заработная плата медицинских работников, транспортные расходы в виду различных климатических условий, разный тариф на энергоресурсы и проч.).

2. Различные принципы расчёта и подходы к формированию тарифа (например, в одних регионах текущие тарифы принимаются исходя из тарифов, принятых ранее на предыдущий период тарифного регулирования; существование различных подходов к финансированию амбулаторной, неотложной, стационарной видов медицинской помощи в рамках одного региона РФ).

3. Различная структура заболеваемости в субъектах РФ.

*Экономико-правовой анализ тарифных соглашений в сфере ОМС Волгоградской, Костромской областей и г. Москвы на 2023 год на примере доступности стоматологического обслуживания населения.* В табл. 1 представлены фрагменты тарифных соглашений в сфере ОМС Волгоградской, Костромской областей и г. Москвы на 2023 год [5-7].

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Анализ табл. 1 показывает, что:

1) услуги и тарифы на оказание стоматологических услуг являются различными в рассматриваемых субъектах РФ;

2) в указанных субъектах нет единого подхода к формированию тарифов на оказание стоматологической помощи в ОМС;

3) в Костромской области при указании тарифа имеет значение вид медицинской помощи, а также профиль (специальность) врача, в то время как в Волгоградской области указанного разделения нет, тарифы формируются указанием на конкретную услугу, а в г. Москве тарифы на стоматологические услуги формируются совершенно иным способом – исходя из дифференцированных подушевых нормативов на прикрепившихся лиц; указанием на конкретную услугу в Москве устанавливаются лишь тарифы по лицам, воспользовавшимся стоматологическими услугами в Москве, но застрахованным по ОМС в другом субъекте РФ и по некоторым другим группам лиц;

Таблица 1

Фрагменты тарифных соглашений в сфере ОМС  
Волгоградской, Костромской областей и г. Москва на 2023 год

Волгоградская область				
Код услуги	Наименование услуги		Взрослый тариф, руб.	Детский тариф, руб.
2.78.54	Обращение с лечебной целью к врачу-стоматологу-терапевту		2 070,0	
2.78.55	Обращение с лечебной целью к врачу-стоматологу-терапевту (при лечении заболеваний пародонта)		3 296,0	
.....				
2.80.37	Врачебный приём в неотложной форме детским стоматологом			1 022,0
2.80.38	Приём зубного врача при оказании медицинской помощи в неотложной форме		913,0	1 022,0
Костромская область				
№ п/п	Вид медицинской помощи	Профиль/специальность	Взрослый тариф, руб.	Детский тариф, руб.
Тариф обращения по заболеванию при оказании стоматологической медицинской помощи (независимо от уровня медицинской организации)				
1	Первичная доврачебная медико-санитарная помощь	Стоматология	753,53	753,53
2		Стоматология профилактическая	X	X
3	Первичная специализированная медико-санитарная помощь	Ортодонтия	X	1 015,80
4		Стоматология детская	X	753,53
5		Стоматология терапевтическая	753,53	X
6		Стоматология хирургическая	652,05	652,05
7		Стоматология общей практики	753,53	753,53
г. Москва				
№ п/п	Код услуги	Наименование услуги		Взрослый тариф, руб.
516	9401	Прием врача-стоматолога первичный, амб.		116,84
517	9402	Прием врача-стоматолога повторный, амб.		106,63
518	9403	Прием врача-стоматолога-хирурга первичный, амб.		151,47
.....				
533	9459	УФО или ОКУФ-терапия (1 поля) в стоматологии		30,74
534	9460	УФО или ОКУФ-терапия (2 полей) в стоматологии		59,11

4) в Костромской области услуги подразделяются на следующие: при обращении по заболеванию, с профилактической целью, а также с применением анестезии. В Волгоградской области и Москве нет разделения услуг с наличием анестезии и без таковой;

5) в Волгоградской области и г. Москве услуги кодифицированы (столбец 1 табл. 1), в Костромской – кодификации услуг нет.

На основе проведенного анализа разработаны следующие рекомендации о внесении изменений в действующее законодательство о тарифном регулировании в сфере ОМС:

1) о необходимости введения единой кодификации, где каждой услуге по всем регионам присваивался бы единый код; 2) о приведении наименований, а также содержа-

ния услуг по регионам к единообразию, в том числе, необходимости указания услуг с учётом обращения с анестезией или без неё; 3) о необходимости выработки единого подхода к формированию стоимости услуг.

*Экономико-правовой анализ последствий формирования разных тарифов на оказанную медицинскую помощь на уровне субъектов РФ, которые влияют на доступность оказания медицинской помощи:*

1. Проблема неравных экономических условий медицинским организациям для ведения медицинской деятельности при оказании одних и тех же услуг, когда объём оказанной помощи в одних регионах не покрывает объём выделенного финансирования в системе ОМС, а в других – покрывает.

Сравнительный анализ экономико-правовых механизмов и инструментария повышения доступности медицинской помощи гражданам РФ

№ п/п	Наименование	Преимущество	Недостаток
1	Судебный вариант	Наибольшая эффективность данного инструмента в существующих реалиях	Длительность и невозможность спрогнозировать точный результат (выигрыш медицинской организации в суде)
2	Внедрение единых тарифов и подходов к тарифообразованию в сфере ОМС на всей территории РФ	Нивелирование проблемы доступности медицинской помощи в случае унификации тарифов и услуг в сфере ОМС	Практическая сложность внедрения единых тарифов в РФ ввиду различных стоимостных характеристик затрат на территории разных субъектов РФ
3	Исключение финансирования затрат медицинских учреждений на эксплуатационные услуги из затрат, включаемых в тариф на оказание медицинской помощи	Социальная ориентированность; согласование с основными принципами организации ОМС в РФ («деньги следуют за пациентом»); возможность налаживания соответствия целевого использования денежных средств в системе ОМС, при котором взносы, полученные от граждан в рамках страховых взносов, отчисляемых из фонда оплаты труда, будут напрямую поступать за оказанные услуги, а бремя содержания лечебных учреждений не будет ложиться на обычного гражданина	Трудозатратность введения законодательных новелл; длительность (прохождение законопроектов в нескольких чтениях и т.п.), риск признания инструмента не отвечающим интересам властных структур

2. Проблема *качества* оказания медицинских услуг гражданам и недоступности отдельных видов медицинской помощи для регионов. В силу недостаточности финансирования ОМС в одних регионах качество оказания медицинских услуг является низким, а в других – оптимальным.

3. Отсутствие единых тарифов на оказание медицинской помощи на территории всех регионов РФ, определение тарифов на уровне регионов без учёта *реальной потребности* в финансировании.

4. Проблема возможности региональной комиссии по разработке территориальной программы ОМС по *пересмотру тарифов* в текущем периоде тарифного регулирования в сторону уменьшения, и, как следствие, ухудшение положения медицинской организации в виде несения убытков, когда в определённые виды медицинских услуг был заложен больший тариф.

5. Проблема использования денежных средств из фонда ОМС, являющихся взносами из доходов граждан, на цели оплаты затрат, включённых в тариф (таких как коммунальные услуги, арендные платежи и т.п.) и непосредственно не связанных с медицинскими услугами, а являющихся расходами на содержание медицинского учреждения.

6. Проблема злоупотреблений менеджеров на местах, когда требуемый к оплате объём ОМС не соответствует объёму оказанных медицинских услуг.

*Экономико-правовые механизмы и инструментарий повышения доступности медицинской помощи гражданам РФ* основаны на комплексном подходе, учитывающем рост мотивации и вовлечённости всех субъектов оказания медицинской помощи населению: начиная с пациентов, заканчивая субъектами, формирующими тарифы, а также органами государственной власти, и представлены в табл. 2.

### Выводы

1. В настоящем исследовании проанализированы основные противоречия, возникающие при анализе финансовой составляющей тарифа на оказание медицинских услуг в сфере ОМС и ведущие к значительной разнице в доступности оказания медицинской помощи на территории субъектов РФ, что вызывает, в частности, необходимость судебных разбирательств между субъектами и участниками ОМС.

2. На примере сравнительного экономико-правового анализа тарифных соглашений, Волгоградской, Костромской обла-

стей и г. Москвы, отмечена существенная разница как в подходах для формирования тарифов, так и в стоимостных выражениях тарифов и содержании конкретных медицинских услуг. На основе анализа табл. 1 и 2 разработаны рекомендации законодателю о необходимости введения единой кодификации услуг в тарифных соглашениях, приведению наименований и содержания услуг к единообразию, выработки единых подходов к формированию стоимости услуг.

3. Установлены причины, а также последствия утверждения различных тарифов в региональных тарифных соглашениях. Наиболее деструктивными последствиями формирования разных тарифов являются: неравные экономические условия, в которые ставятся медицинские организации при оказании одних и тех же услуг; ухудшение качества оказания медицинских ус-

луг организациями при недостаточности финансирования; проблема использования денежных средств из фонда ОМС на цели оплаты затрат, включённых в тариф и непосредственно не связанных с медицинскими услугами, а являющихся расходами на содержание медицинского учреждения.

4. Решение экономико-правовых проблем доступности медицинской помощи в РФ состоит в комплексном подходе, включающем в себя несколько механизмов: внесение изменений в действующее законодательство по тарифообразованию в сфере ОМС с целью унификации содержания тарифных соглашений, подходов к формированию тарифов до судебного оспаривания конкретной медицинской организацией принятого тарифного соглашения в регионе, а также предъявления требований, вытекающих из несогласия с объёмом и стоимостью оказанных медицинских услуг.

#### *Библиографический список*

1. Конституция Российской Федерации / КонсультантПлюс: справ. прав. система. URL: <http://www.consultant.ru/data.html> (дата обращения: 10.10.2023).
2. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации: федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ; в ред. от 01.06.2023 / Собрание законодательства РФ. 2011. № 48. Ст. 6724.
3. Об утверждении Правил обязательного медицинского страхования: приказ Минздрава России от 28.02.2019 №108н; в ред. от 01.01.2023 / Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 17.05.2023).
4. Об утверждении Требований к структуре и содержанию тарифного соглашения: приказ Минздрава России от 10.02.2023 N 44н; в ред. от 01.05.2023 / Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://pravo.gov.ru> (дата обращения: 12.06.2023).
5. Тарифное соглашение в сфере обязательного медицинского страхования Волгоградской области за 2023 год / КонсультантПлюс: справ. прав. система. URL: <http://www.consultant.ru/data.html> (дата обращения: 10.10.2023).
6. Тарифное соглашение о реализации территориальной программы обязательного медицинского страхования Костромской области за 2023 год / КонсультантПлюс: справ. прав. система. URL: <http://www.consultant.ru/data.html> (дата обращения: 10.10.2023).
7. Тарифное соглашение на оплату медицинской помощи, оказываемой по Территориальной программе обязательного медицинского страхования города Москвы на 2023 год / КонсультантПлюс: справ. прав. система. URL: <http://www.consultant.ru/data.html> (дата обращения: 10.10.2023).

УДК 336.581

*Е. Н. Курочкина*

Академия ФСИН России, Рязань, e-mail: katkur@mail.ru

*А. С. Леонтьев*

Академия ФСИН России, Рязань, e-mail: dartan777al@yandex.ru

## ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА

**Ключевые слова:** инвестиции, финансирование, финансовое обеспечение, национальный проект, федеральный бюджет, региональный бюджет.

Инвестиционные программы в экологию реализуются за счет распределения финансовых средств через федеральный бюджет. В плане реализации экологических программ в Российской Федерации до 2030 года запущен национальный проект «Экология». Всего до окончания заявленного периода должно быть израсходовано финансовых средств из бюджетов различных уровней на сумму 3,8 трлн. руб. В настоящий момент этот проект один из самых значительных трансфертов государства в экологию и социальную инфраструктуру страны. Все экономические и финансовые отношения при планировании и управлении реализацией региональных программ, входящих в вышеназванный проект, имеют вертикальный характер. Так, например, Рязанская область относится к промышленно развитым регионам Российской Федерации, многие десятилетия развивалась как индустриальный кластер с мощным комплексом оборонных предприятий, строившихся, как правило, без учета требований экологической безопасности населения. Министерство природопользования Рязанской области постоянно отчитывается перед государственными органами региона об исполнении бюджета. Так, на 01.01.2022 г. были утверждены бюджетные расходы в размере 594,6 млн руб., исполнение составило 546,8 млн руб. или 92%.

*Е. N. Kurochkina*

Academy of the Federal Penitentiary Service of Russia, Ryazan, e-mail: katkur@mail.ru

*A. S. Leontiev*

Academy of the Federal Penitentiary Service of Russia, Ryazan, e-mail: dartan777al@yandex.ru

## ENVIRONMENTAL INVESTMENTS THROUGH THE PRISM OF A PROGRAM-TARGETED APPROACH

**Keywords:** investments, financing, financial support, national project, federal budget, regional budget.

Investment programs in the environment are implemented through the distribution of financial resources through the federal budget. In terms of the implementation of environmental programs in the Russian Federation until 2030, the national project “Ecology” has been launched. In total, funds from budgets of various levels in the amount of 3.8 trillion rubles should be spent before the end of the declared period. At the moment, this project is one of the most significant transfers of the state to the ecology and social infrastructure of the country. All economic and financial relations in the planning and management of the implementation of regional programs included in the above-mentioned project have a vertical character. For example, the Ryazan Region belongs to the industrially developed regions of the Russian Federation, for many decades it developed as an industrial cluster with a powerful complex of defense enterprises, which were built, as a rule, without taking into account the requirements of environmental safety of the population. The Ministry of Nature Management of the Ryazan Region constantly reports to the state bodies of the region on budget execution. So on 01.01. In 2022, budget expenditures in the amount of 594.6 million rubles were approved, the execution amounted to 546.8 million rubles. or 92%.

### Введение

Программы общегосударственного уровня планирования и управления представлены органами исполнительной власти Российской Федерации, а также министерствами и ведомствами. На общегосударственном

уровне решаются проблемы единой стратегии и координации государственных, межрегиональных, собственно региональных программ, формируется нормативно-правовая основа в этой области, разрабатывается методология программирования.

Как отмечалось нами в аннотации к данной статье, участие в реализации программ в значительной мере осуществляется за счет распределения финансовых средств, обоснования механизма, способов и методов предоставления их регионам через федеральный бюджет. Непосредственным исполнителем всех координационно-методологических разработок на общегосударственном уровне остается Минэкономки России.

На региональном уровне, управление программами возложено на исполнительные органы власти. Функционально такие органы помимо принятия к реализации новых программ, их координации распределяют бюджетные инвестиции между программами, проектами и не программными расходами бюджета. При этом, все экономические и финансовые отношения при планировании и управлении реализацией региональной программой, имеют вертикальный характер, а органы управления программами кроме прочих полномочий, наделены функцией обоснования финансового обеспечения.

Цель исследования – раскрыть теоретические аспекты инвестиционной деятельности с использованием программно-целевых методов финансирования и обосновать целесообразность их использования при распределении трансфертов на экологические национальные проекты.

#### **Материалы и методы исследования**

При подготовке статьи использовались научные методы исследования: абстрактно-логический; монографический метод. Информационной базой исследования послужили статистические базы данных муниципальных образований Рязанской области; региональные и федеральные статистические сборники. Источниками информации стали периодические статистические издания, сайты официальной статистики Российской Федерации и Рязанской области.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Инвестиционные программы в экологию реализуются за счет распределения финансовых средств через федеральный бюджет. В плане реализации экологических программ в Российской Федерации до 2030 года запущен национальный проект «Экология», направленный на решение стратегических целей страны в сфере экологической безо-

пасности населения. Разработанные показатели вышеназванного национального проекта, подлежащие финансированию по годам реализации, в том числе финансовые и организационные условия для модернизации производственных мощностей и процессов на основе наилучших доступных технологий с целью выполнения нормативных требований в сфере экологии представлены следующими данными:

- федеральный проект «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами» (сроки 01.10.2018 – 31.12.2024 гг.) – 296 223,8 млн руб.;

- федеральный проект «Инфраструктура для обращения с отходами I – II классов опасности» (сроки 01.10.2018 – 31.12.2024 гг.) – 36353,3 млн руб.;

- федеральный проект «Чистый воздух» (сроки 01.10.2018 – 31.12.2025 гг.) – 500139,8 млн руб.;

- федеральный проект «Оздоровление Волги» (сроки 01.10.2018 – 31.12.2025 гг.) – 205378,9 млн руб.;

- федеральный проект «Сохранение озера Байкал» (сроки 01.10.2018 – 31.12.2025 гг.) – 33944,9 млн руб.;

- федеральный проект «Сохранение уникальных водных объектов» (сроки 01.10.2018 – 31.12.2025 гг.) – 15152,0 млн руб.;

- федеральный проект «Сохранение биологического разнообразия и развитие экологического туризма» (сроки 01.10.2018 – 31.12.2024 гг.) – 6282,8 млн руб.;

- федеральный проект «Сохранение лесов» (сроки 01.10.2018 – 31.12.2025 гг.) – 151009,8 млн руб. и так далее.

Финансовое обеспечение национальных проектов предусматривается как за счет средств федерального бюджета, так и за счет средств регионального бюджета. Так, по программе «Чистая страна», в федеральном бюджете предусмотрено 136766,4 млн руб. расходов, а в консолидированных бюджетах субъектов Российской Федерации предусмотрено на реализацию этого проекта 128396,4 млн руб., т.е. всего 265162,8 млн руб. Таким образом, до 2030 года будет по национальному проекту «Экология» будет израсходовано бюджетных средств из бюджетов различного уровня на сумму 3762919,7 млн руб.

На наш взгляд, это беспрецедентные инвестиции в экологические проекты в условиях санкционного давления на экономику страны.

Объемы финансирования программы по сохранению  
и восстановлению водных объектов Рязанской области

Главные распорядители	Объем финансирования, тыс. руб.								
	всего	в том числе по годам							
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Министерство природопользования – всего	239096	43465	12770	11122	11873	57535	79882	8940	15505
В т. ч. федеральный бюджет	206165	25004	12406	8445	8885	54196	79882	8940	15405
в т. ч. региональный бюджет	32930	18460	2364	1677	1988	3339	0	0	5100

Для примера представим объемы финансирования программы по восстановлению водных объектов Рязанской области (таблица).

Учитывая затратность природоохранных мероприятий и продолжительные сроки их реализации, необходимость привлечения средств из различных источников, в том числе из бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации, определен переход к решению данных проблем через программно-целевую методологию.

Рязанская область на своей территории реализует три федеральных инвестиционных экологических проекта. Правительство Рязанской области в 2021 году утвердило специальное постановление, касающееся разработки государственных программ и приложение к нему. Реализация государственных программ, начиная с 2022 года, осуществляется в соответствии с этими документами. При этом, региональная программа остается самостоятельным объектом управления.

Данная проблема уже решалась при реализации мероприятий региональной целевой программы «Улучшение экологической обстановки в Рязанской области в 2007 – 2009 годах» и долгосрочной целевой программы «Улучшение экологической обстановки в Рязанской области в 2010 – 2012 годах», «Обращение с твердыми бытовыми и промышленными отходами на 2013 – 2015 годы», в рамках которых разработана проектно-сметная документация на строительство полигонов твердых бытовых отходов. Наличие территориальной схемы обращения с отходами в Рязанской области, в том числе с ТКО, повысит вероятность привлечения инвесторов для реализации мероприятий по строительству полигонов ТКО и мусороперерабатывающих предприятий.

Следует особо отметить государственную программу Рязанской области «Развитие водохозяйственного комплекса, лесного хозяйства и улучшение экологической

обстановки» с подпрограммой «Улучшение экологической обстановки». В программном документе представлена характеристика проблемы, решение которой осуществляется путем реализации программы. Реализация мероприятий, предусмотренных в данных прогнозных документах, позволила Министерству природопользования Рязанской области освоить исполнение бюджета в размере 546761 тыс. руб. или 92% по всем вышеназванным инвестиционным мероприятиям. В частности, по государственной программе «Развитие водохозяйственного комплекса, лесного хозяйства и улучшение экологической обстановки» бюджетные расходы запланированы на 2021 год в размере 94647 тыс. руб. практически было израсходовано 94405 тыс. руб. или исполнение бюджета составило 99,7%, что является достаточно высоким показателем. Однако по подпрограмме «Сохранение и восстановление водных объектов» из запланированных на 2021 год 55451 тыс. руб. исполнено лишь 9322 тыс. руб. или 16,8%. Из консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, всего потрачено 80530 тыс. руб. По подпрограмме «Охрана и защита лесов» исполнение бюджета составило 99,9%, в бюджете было заложено на 2021 год 126115 тыс. руб. и исполнено 126033 тыс. руб. На 100% исполнена подпрограмма «Воспроизводство лесов».

Порядок освоения федеральных и региональных инвестиционных трансфертов четко регламентирован, должен неукоснительно соблюдаться в порядке и очередности обозначенными в программе. Все остальные игроки финансового рынка (коммерческие банки, финансовые организации, венчурные капиталисты стартапов) оценивают риски, не смотря на престижность экологических инвестиционных проектов. Относительно снижения рисков, следует отметить, что данный вопрос однозначно противоречив. Значительное различие инвестиционных ин-

фраструктурных проектов также проявляется в неодинаковом уровне премии за риск. Высокий уровень премии характерен для проектов в области устойчивой инфраструктуры и инвестиций в природоохранную деятельность. Понижение таких рисков возможно за счет предоставления гарантий, частичного принятия рисков на себя и кредитных гарантий со стороны государства. Данные инструменты создают возможности для привлечения частного финансирования и объединения средств разных инвесторов.

Учитывая затратность природоохранных мероприятий и продолжительные сроки их реализации, необходимость привлечения средств из различных источников, перешли на решение данных проблем программно-целевым методом и определенная группа коммерческих предприятий.

В этой связи, следует отметить положительный опыт Рязанской нефтеперерабатывающей компании по решению отдельных экологических проблем, которая входит в перерабатывающий комплекс НК «Роснефть». Другой пример, в 2017 году, во исполнение постановления Правительства Российской Федерации от 30.06.2007 г. № 419 «О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов», в перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения леса включен инвестиционный проект ООО «Гранд» «Строительство предприятия по глубокой переработки древесины на базе лесных хозяйств Рязанской области». За 2020 г. в ходе реализации приоритетного инвестиционного проекта в области освоения лесов ООО «Гранд» вложило 323,8 млн руб. инвестиций из них собственных средств 118,7 млн руб. и заемных средств в размере 205,1 млн руб., что позволило создать 153 новых рабочих мест. Образцом положительного влияния на экологию послужила де-

ятельность ООО «Топливные технологии», которая в 2020 году вложила 566 млн руб. инвестиций в развитие освоения лесов из них собственных средств 159 млн руб., заемных 406 млн руб. при этом создано дополнительно 169 новых рабочих мест.

### Выводы

В данной статье автор познакомил с основными аспектами инвестиционной деятельности при использовании программно-целевых методов финансирования и обосновал целесообразность их использования, рассмотрел вопрос о значении и характеристике программно-целевого подхода, как инструментария экологического инвестирования. Автором описаны отдельные меры государственной поддержки экологических инвестиций через призму программирования, единой стратегии и координации нормативно-правовой основы в этой области. Представлены цифровые показатели национального проекта «Экология» в разрезе федеральных целевых программ, реализуемых в настоящее время. Проанализированы объемы финансирования региональной программы по сохранению и восстановлению водных объектов Рязанской области, рассчитан процент освоения исполнения бюджета Министерством природопользования Рязанской области. На основании проведенного исследования, положительного опыта группы коммерческих предприятий региона, автором обосновывается вывод о необходимости понижения рисков инвестирования в экологические инфраструктурные проекты за счет предоставления гарантий, частичного принятия рисков на себя и кредитных гарантий со стороны государства. Данные инструменты создают возможности для привлечения частного финансирования и объединения средств разных инвесторов.

### Библиографический список

1. Данилов А.И., Ермоловская О.Ю., Егорова Д.А., Капранова Л.Д., Седаш Т.Н., Тютюкина Е.Б., Щербина Т.А. Инвестиции в меняющемся мире: направления, приоритеты, инструменты: монография. М.: Дашков и К°, 2022. 313 с.
2. Калинина Г.В., Лучкова И.В., Курочкина Е.Н. Экологические аспекты экономической безопасности России // Роль бухгалтерского учета, контроля и аудита в обеспечении экономической безопасности России: сборник научных трудов. 2015. С. 163-184.
3. Курочкина Е.Н. Управление экологическими инвестициями // Экономика и предпринимательство. 2022. № 12 (149). С. 1325-1327.
4. Пыленок, П.И., Курочкина Е.Н., Пыленок А.П. Особенности бюджетирования расходов муниципального образования на примере города Рязани // Международный пенитенциарный журнал. 2017. Т. 3. № 4. С. 272-278.
5. Чепик О.В., Курочкина Е.Н. Эколого-экономическая составляющая качественной и комфортной жизни населения региона // Глобальный научный потенциал. 2020. № 7 (112). С. 123-126.

УДК 336.6

*А. А. Литвинова*ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва,  
e-mail: [dinasty@list.ru](mailto:dinasty@list.ru)

## ФИНАНСОВЫЕ ЭФФЕКТЫ ПАНДЕМИИ COVID-19 ДЛЯ МИРОВОГО ФАРМАЦЕВИЧЕСКОГО РЫНКА

**Ключевые слова:** фармацевтическая промышленность, мировой фармацевтический рынок, расходы, доходы, НИОКР.

Фармацевтическая промышленность, являясь высокотехнологичным сектором, играет важную роль в реагировании на чрезвычайные ситуации в области общественного здравоохранения и предотвращении серьезных заболеваний в дополнение к повышению уровня здоровья людей. В начале 2020 года началась пандемия коронавируса (COVID-19), и ее влияние продолжается и в настоящее время. Случившийся кризис в системе здравоохранения привел к экономическому кризису, повлиял на макроэкономическую ситуацию во всех странах и на мировые финансовые рынки. В то же время COVID-19 принес новые возможности и вызовы мировому фармацевтическому рынку и устойчивый рост отрасли, в первую очередь, за счет растущего спроса. Пандемия стала мощным толчком к росту инвестиций в НИОКР по всему миру. Произошло наращивание объемов производства фармацевтической промышленности, в одних странах за счет увеличения государственного финансирования, в других за счет привлечения частных и иностранных инвестиций. В данной статье проанализировано финансовое влияние COVID-19 на мировой фармацевтический рынок в краткосрочном и долгосрочном периоде, а также представлены мировые тенденции фармацевтического рынка в постковидный период.

*A. A. Litvinova*Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: [dinasty@list.ru](mailto:dinasty@list.ru)

## FINANCIAL EFFECTS OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE GLOBAL PHARMACEUTICAL MARKET

**Keywords:** pharmaceutical industry, global pharmaceutical market, expenditure, income, R&D.

The pharmaceutical industry, as a high-tech sector, plays an important role in responding to public health emergencies and preventing serious diseases in addition to improving people's health. At the beginning of 2020, the coronavirus pandemic (COVID-19) began, and its impact continues at the present time. The crisis in the healthcare system led to an economic crisis, affected the macroeconomic situation in all countries and the global financial markets. At the same time, COVID-19 has brought new opportunities and challenges to the global pharmaceutical market and the steady growth of the industry, primarily due to growing demand. The pandemic has become a powerful impetus to the growth of investment in R&D around the world. There has been an increase in the volume of production of the pharmaceutical industry, in some countries due to an increase in public financing, in others due to the attraction of private and foreign investments. This article analyzes the financial impact of COVID-19 on the global pharmaceutical market in the short and long term and presents the global trends of the pharmaceutical market in the post-covid period.

### Введение

Объем мирового фармацевтического рынка на начало 2023 года составляет около 1,5 трлн долл. [1]. Фармацевтическая промышленность включает в себя производство широкого спектра препаратов – от антибиотиков, с которых, можно сказать, началась история данной отрасли, до генной терапии и последних технологий персонализированных методов лечения. Все более широкое использование больших данных (big data) и искусственного интеллекта в исследованиях различных заболеваний и разработке но-

вых лекарственных препаратов значительно ускоряет темпы развития данной отрасли.

В 2020-2021 годах весь мир наблюдал за фармацевтической отраслью. Безусловно, это было связано с пандемией COVID-19 и необходимостью возвращения к «нормальной» жизни, что казалось возможным только после создания безопасных и эффективных вакцин и совершенствования методов лечения. Такие фармацевтические компании, как BioNTech (Германия) и Moderna (США), ранее практически неизвестные широкой публике, стали центрами миро-

вого интереса и продолжают подчеркивать важную роль этой технологичной и инновационной отрасли.

Пандемия COVID-19 оказала неравное воздействие на финансовые рынки всех стран мира.

#### *Влияние COVID-19 на фармацевтический рынок*

Официальное начало глобальной пандемии (согласно ВОЗ) – 11 марта 2020 года. Пандемия COVID-19 стала крупнейшим за последние десятилетия глобальным кризисом в области здравоохранения. Но в то же время, была продемонстрирована беспрецедентная способность всей глобальной системы здравоохранения к адаптации и быстрому реагированию. Так, например, глобальная программа вакцинации, принятая ВОЗ и реализованная странами и промышленностью, беспрецедентна по своей скорости и охвату, включая страны с низким уровнем дохода, которые ранее считались недоступными для реализации подобных программ.

Финансовые последствия влияния пандемии на мировой фармацевтический рынок правомерно рассматривать в краткосрочном и долгосрочном периоде.

#### Краткосрочные последствия COVID-19

1) Изменение спроса, которое привело к дефициту из-за индуцированного спроса и «панических покупок» препаратов, особенно для терапии хронических заболеваний, что было вызвано как пандемией, так и дефицитом из-за изменений в цепочке поставок.

- Согласно данным исследований, опубликованным в 2020 году, индуцированный спрос на мировом фармацевтическом рынке, главным образом из-за «панических покупок», увеличился и составил +8,9% [9].

- Дефицит поставок как активных фармацевтических субстанций (АФС), так и готовой продукции. Китай и Индия являются основными мировыми поставщиками АФС (вещество или смесь веществ, которые предназначены для использования в производстве лекарственного препарата и при таком использовании становятся его активным ингредиентом (действующим веществом)) [10], ключевых исходных материалов (основное сырье для производства важнейших лекарственных препаратов в больших объемах, за исключением упаковочного материала; являются «строительными блоками» АФС),

а также готовой фармацевтической продукции. Из-за пандемии были снижены темпы производства, что способствовало дефициту, а также росту цен на основные рецептурные препараты, включая антибиотики.

2) Смещение коммуникации и продвижения фармацевтических препаратов в сторону дистанционного взаимодействия (различные онлайн каналы связи и телемедицина).

- Как на глобальном, так и на локальном уровнях в связи с введением обязательной социальной дистанционности, маркетинг и продвижение медицинских товаров среди поставщиков сместились от личного общения к дистанционному взаимодействию и телекоммуникациям, включая поддержку пациентов. В США в 2020 году число пациентов, очно посетивших врача, сократилось на 70-80% [9].

3) Изменения в сфере НИОКР.

- Произошел настоящий «бум» исследований препаратов и вакцин для пациентов с диагнозом COVID-19, что увеличило в разы финансирование всего НИОКР. В разгар пандемии, в 2020 году проводилось 924 исследования, причем только 15% из них были основаны на традиционных методах рандомизированных клинических исследований [9]. Это привело к тому, что на фармацевтический рынок вышло большое количество неэффективных препаратов, на которые были затрачены значительные инвестиции. Что касается источника финансирования НИОКР, то оно различается, так в России это – государство (около 67,8%). В целом ряде стран это в основном частные инвестиции: США (около 66,3%), Германия (около 64,5%), Китай (около 77,5%), Япония (около 78,3%).

- В период с 2018 по 2022 год американские компании представили 159 новых химических или биологических веществ. За тот же период в Европе и Японии было создано 74 и 46 новых веществ соответственно. В 2022 году мировая фармацевтическая промышленность потратила 238 млрд долл. на НИОКР. Для сравнения, расходы на НИОКР в 2012 году составляли 137 млрд долл., в 2018 году – 179 млрд долл. [1].

- В период пандемии было приостановлено проведение большого количества клинических исследований препаратов для терапии различных хронических заболеваний. Причин было несколько: ограничительные мероприятия с сохранением безопасности пациентов, включенных в эти исследова-

ния, всплеск заболеваемости COVID-19, перепрофилирование стационаров в ковидные, логистические проблемы в цепочках поставок исследуемого препарата и изменении лабораторий, в которых проводятся анализы, и учреждений, где проводятся визуализирующие исследования. Все это привело к увеличению стоимости клинических исследований.

4) Задержка одобрения фармацевтических препаратов, не связанных с COVID-19, поскольку все страны находились под давлением кризиса, и их приоритетом был контроль распространения COVID-19.

Все вышеперечисленные причины повлияли на глобальный рост потребления фармацевтических препаратов и средств гигиены. Так, например, закупки безрецептурных лекарственных средств (БАДы, муколитики, жаропонижающие) в странах Европы и Ближнего Востока выросли на 10,8% [11, 12]. В странах Ближнего Востока закупки средств гигиены увеличились на 403%, препаратов для реанимации – на 67%, сахароснижающих препаратов – на 40%, статинов – на 23% [12]. В США было зафиксировано 7, 6, 5, 4 и 2 млн случаев выписки дополнительного рецепта при гипертонии, психических расстройствах, респираторных заболеваниях, сахарном диабете и тревожности, соответственно [9].

Выручка мировой фармацевтической промышленности к концу 2021 года составила 1,45 трлн долл. (к концу 2020 года – 1,31 трлн долл.) [1].

#### Долгосрочные последствия COVID-19

1) Самообеспечение фармацевтической промышленности странами и регионами и/или смена поставщиков АФС с принятием соответствующих нормативно-правовых актов.

2) Изменение портфельного фокуса крупных фармацевтических компаний.

- Высокий процент летальности и сложности в подборе терапии пациентам с тяжелыми хроническими заболеваниями при инфицировании COVID-19 привело к растущему спросу на лекарственные препараты для различных терапевтических областей (включая орфанные заболевания, болезнь Альцгеймера и другие) по всему миру. Это привело к тому, что крупные фармацевтические компании стали уделять все больше внимания НИОКР для расширения своего портфеля наряду с существующей уже линейкой препаратов.

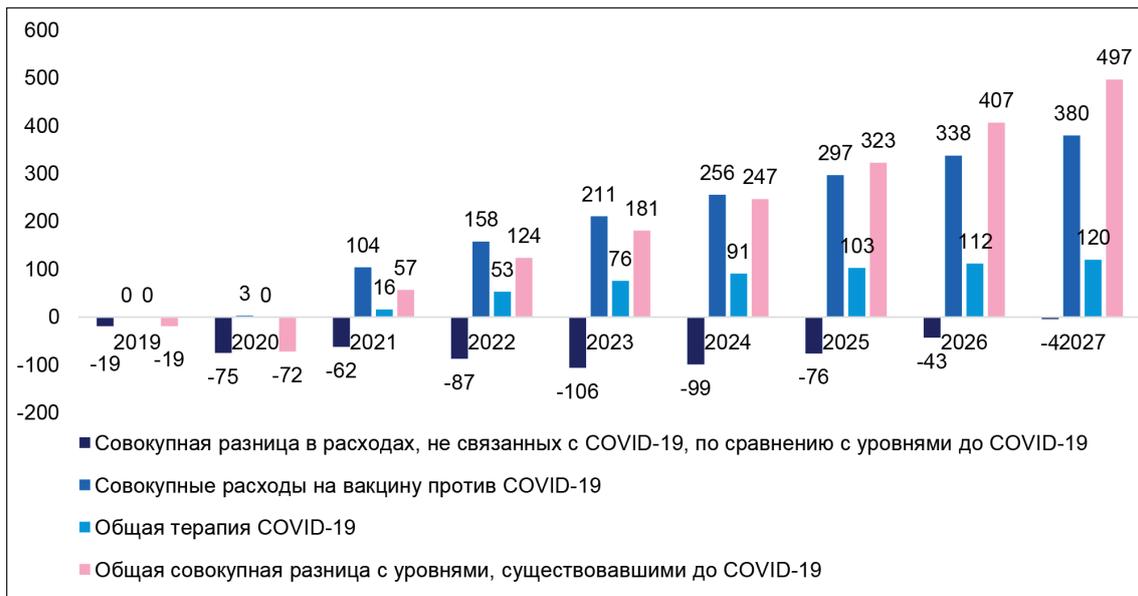
- Растущая распространенность и осведомленность о хронических заболеваниях, таких как рак, сахарный диабет, ожирение, ИБС и другие, среди пациентов приводит к росту спроса на лекарственные препараты во всем мире и соответственно увеличению продаж, в том числе и непатентованных препаратов (дженериков и биосимиляров). В 2018 году мировая выручка препарата Хумира (рекомбинантное моноклональное антитело) компании AbbVie для терапии ревматоидного и псориатического артрита, болезни Крона, анкилозирующего спондилита, язвенного колита, псориаза, увеита и некоторых других аутоиммунных заболеваний составила 13,6 млрд долл., в 2019 году – 19,74 млрд долл., в 2021 году – 21 млрд долл. [1]. И только в 2022 году в силу выхода на рынок биосимиляров препарата Хумира и продолжающейся пандемии COVID-19 она уступила место вакцинам.

- Продолжающиеся исследования вакцин против COVID-19. В 2022 году первое место в мире по продажам заняла вакцина Comirnaty против COVID-19 компаний Pfizer/BioNTech с доходом в размере 40,8 млрд долл. [1].

3) Децентрализация клинических исследований и автоматизация процедур побудили фармацевтические компании увеличивать свои расходы на НИОКР и деятельность по разработке новых препаратов и методов лечения, расширять сотрудничество с компаниями – разработчиками искусственного интеллекта, чтобы обеспечить проведение автоматизированных клинических исследований.

4) Количество слияний и поглощений среди фармацевтических компаний увеличилось.

- При оценке сектора медицины, фармацевтики и биотехнологий во временном интервале 2018 – 2022 годов наблюдается тенденция увеличения объема и количества сделок. Так, в 2018 году их было 1860, в 2020 году – 1849, а в 2021 году – 2979, что обусловлено высокой инвестиционной привлекательностью на фоне пандемии COVID-19 [17]. В декабре 2021 года Pfizer Inc. приобрела компанию Arena Pharmaceuticals, занимающуюся разработкой лекарственных препаратов для терапии аутовоспалительных, желудочно-кишечных, дерматологических и кардиологических заболеваний. Сумма сделки составила 6,7 млрд долл. [13].



*Изменения в исторической и прогнозируемой глобальной модели расходов на фармацевтические препараты в связи с COVID-19, 2019–2027 гг., млрд долл.  
Источник: Институт IQVIA, ноябрь 2022 г.*

5) В настоящее время изучено влияние инфекции практически на все системы органов, известное как постковидный синдром (long-COVID), при котором у 10-20% пациентов, перенесших COVID-19, наблюдаются стойкие симптомы, требующие постоянного обращения за медицинской помощью, часто с использованием старых непатентованных препаратов.

По прогнозам, глобальные расходы здравоохранения, включая вакцины и терапию COVID-19, превысят допандемический уровень до 2027 года на 497 млрд долл. (рисунок) [2].

*Мировые тенденции фармацевтического рынка в постковидный период*

Тенденции роста фармацевтического рынка отличаются по регионам. Одни региональные рынки растут за счет объема производства, в то время как другие вносят больший вклад за счет внедрения инноваций.

Население Латинской Америки сегодня составляет 8,2% от населения земного шара [3]. Бразилия представляет собой крупнейший фармацевтический рынок Латинской Америки. В 2021 году доход от продажи фармацевтических препаратов составил 14,92 млрд долл. (в 2019 году – около 6,2 млрд долл.), т.е. 2% мирового фармацевтического рынка. что ставит Бразилию

на 8-е место в мире. Экспорт фармацевтических препаратов в 2021 году составил 1,10 млрд долл. [2].

Один из самых динамично развивающихся рынков Юго-Восточной Азии — это Сингапур. С принятием правительственной инициативы по привлечению иностранных и частных инвестиций торговый баланс фармацевтической отрасли остается положительным и постоянно растет. Сингапур входит в число немногих стран мира, в которых стоимость экспорта фармацевтической продукции значительно превышает стоимость импорта. В настоящее время в Сингапуре расположены крупнейшие фармацевтические компании мира, такие как Abbot, GlaxoSmithKline и Lonza. Рост фармацевтического рынка Сингапура идет ежегодными темпами в 5% с 948 млн долл. в 2017 году до 1,2 млрд долл. в 2021 году. В 2021 году вклад фармацевтической промышленности Сингапура в ВВП составил около 10,5 млрд сингапурских долларов (прирост по сравнению с предыдущим годом) [2].

В Африке проживает 14% жителей земного шара. Среди африканских стран Алжир, Египет и Южная Африка имеют самый высокий доход от фармацевтической деятельности. Объем фармацевтического рынка Южной Африки в 2021 году оценивался в 4,6 млрд долл. (в 2019 году составлял 4,2 млрд долл.). По прогнозам, в течение

прогнозируемого периода (2022-2026 годы) рынок будет расти в среднем ежегодно более чем на 4% [15].

Что же касается общего объема доходов от фармацевтической деятельности Азиатско-Тихоокеанского региона и Африки, то он составил около 316 млрд долл. в 2021 году. И прогнозируемый рост этих регионов в ближайшие пять лет составит около 5-8% [2].

Индию иногда называют «аптекой мира», потому что она играет важную роль в мировой фармацевтической промышленности и производстве вакцин. По данным India Brand Equity Foundation (IBEAF), Индия является крупнейшим поставщиком непатентованных лекарственных средств в мире. Ключевыми сегментами индийской фармацевтической промышленности являются ОТС препараты (продаваемые без рецепта), дженерики, АФС, вакцины, биоаналоги. Доля фармацевтических препаратов Индии на мировом рынке составляет 5,92%. В течение 2021-2022 годов страна экспортировала фармацевтической продукции на сумму 24,62 млрд долл. (в 2020 году – на 20 млрд долл.) [14].

Из стран Ближнего Востока наибольший вклад в мировой фармацевтический рынок вносит Израиль. Объем фармацевтического рынка Израиля в 2021 году достиг 5,3 млрд долл. Совокупный годовой темп роста фармацевтического рынка Израиля с 2018 по 2021 год составил +8,56%. Ожидается, что рынок продолжит стабильно расти, благодаря высокому уровню проникновения инновационных лекарственных средств [7].

Китай, являющийся второй страной в мире по объему расходов на фармацевтику, в течение пяти лет планирует увеличить объем производства в совокупности на 8%, а расходов – на 19%. Улучшение здоровья граждан Китая является одной из приоритетных задач правительства страны, что отражается в увеличении государственных инвестиций в здравоохранение в последние годы. Общий объем расходов на здравоохранение (т.е. государственное финансирование, социальное медицинское страхование и расходы пациентов за счет собственных средств) в 2020 году достигли 7,23 трлн юаней, что составило 7,12% ВВП по сравнению с 4,06 трлн юаней в 2015 году (6,0% ВВП) [8]. Этот рост в основном обусловлен увеличением расходов по программам социального медицинского страхования, в то время как расходы на оплату медицинских услуг

за счет личных средств пациентов в этот период оставались стабильными и составляли около 30% от общих расходов на здравоохранение. При этом основное внимание уделяется расширению доступа к новым лекарственным препаратам через Национальный список лекарственных средств, подлежащих возмещению (National Reimbursement Drug List, NRDL) [4].

В странах Восточной Европы расходы на фармацевтику в ближайшие пять лет вырастут на 45%, в то время как объем продаж увеличится всего на 1%, что связано с региональными проблемами из-за военного конфликта на Украине и отражает ожидаемое внедрение новых лекарственных препаратов, хотя и более позднее, чем в Западной Европе и на других развитых рынках. Так, в 2021 году ведущим фармацевтическим рынком в Восточной Европе стала Польша, выручка которой составила около 7,9 млрд евро. В последние годы стоимость польского экспорта фармацевтической продукции значительно выросла. В 2008 году стоимость экспорта фармацевтической продукции составляла около 1,1 млрд евро, тогда как в 2021 году – около 2,9 млрд евро. Стоимость импортируемой в Польшу фармацевтической продукции составила около 7 млрд евро. Второе место заняла Румыния с доходом фармацевтического рынка в 3,9 млрд евро; третье место занимает Чехия – около 3,4 млрд евро [5].

Западная Европа – колыбель фармацевтической промышленности в том виде, в котором она существует в настоящее время. Именно тут расположена старейшая, по настоящее время функционирующая фармацевтическая компания в мире: Merck KGaA, которой в 2023 году исполнилось 355 лет. Западная Европа и США остаются крупнейшими и наиболее заметными фармацевтическими рынками. Их компании остаются крупнейшими в мире спонсорами НИОКР. Неудивительно, что одна из первых вакцин против COVID-19, которая получила широкое одобрение и использовалась во всем мире, была произведена в рамках американо-европейского сотрудничества между немецкой компанией BioNTech и американской компанией Pfizer.

США – ведущий мировой фармацевтический рынок. В 2021 году внутренняя выручка составила около 334 млрд долл. Среди 15 ведущих мировых фармацевтических компаний по количеству разрабатываемых препаратов шесть из США. В 2022 году расходы

США на НИОКР составили 240 млрд долл. (в 2019 году – 83 млрд долл.) [2].

Япония является третьим по величине фармацевтическим рынком в мире и важнейшим экспортным рынком для американской фармацевтики. Согласно статистическому отчету Министерства здравоохранения, труда и благосостояния Японии объем японского рынка фармацевтических средств в 2020 году оценивался в 109 млрд долл. [6]. По прогнозам, до 2025 года фармацевтический рынок Японии будет сокращаться на 0,2-1,2% в год, в то время как рост мирового фармацевтического рынка за тот же период времени составит 4,4%. Одной из причин прогнозируемого снижения японского фармацевтического рынка является одновременное сокращение японского рынка непатентованных лекарственных средств. Однако ожидается, что рынок патентованных лекарственных средств – сегмент японского рынка, на котором продукция американских компаний занимает ведущее место, – будет продолжать расти в течение всего этого периода времени [2].

Фармацевтический рынок Австралии стабильно растёт в течение последнего десятилетия. В течение прогнозируемого периода до 2028 года темпы роста фармацевтического рынка Австралии составят 3% [2]. Австралийская фармацевтическая и биотехнологическая промышленность привлекла значительные иностранные инвестиции, но, несмотря на экспорт, составляющий более 2 млрд австралийских долларов в год, Австралия остается чистым импортером фармацевтических препаратов. Ежемесячный объем экспорта медицинских и фармацевтических товаров Австралией значительно ниже месячного объема импорта.

В 2022 году объем российского фармацевтического рынка составил около 2,6 млрд

руб., что почти на 12% больше, чем в предыдущем году. По прогнозам, в 2024 году объем продаж фармацевтической продукции увеличится до 2,9 трлн руб. [2]. Рынок фармацевтических препаратов представлен в основном дженериками, составившими в 2022 году 68,7% от всего объема [16].

### Заключение

Прошедшая пандемия COVID-19 затронула каждого. Она стала настоящим испытанием для мировой политики, экономики и науки.

Благодаря непрерывному научно-техническому прогрессу именно фармацевтическая отрасль становится источником новых технологических инноваций. Например, искусственный интеллект, big data, редактирование генов и другие технологии значительно повысят уровень медицинского обслуживания, а также эффективность исследований и разработок новых фармацевтических препаратов.

Фармацевтическая отрасль является емким рынком, и, согласно прогнозам, в будущем она сохранит тенденцию к быстрому росту. Пандемия и спрос на лечение и вакцины привели к значительному росту доходов мирового фармацевтического рынка в 2020-2021 годах. Отмечается рост инвестиций в НИОКР по всему миру. В целом, ожидается, что к 2024 году мировое потребление лекарств и расходы на них вернуться к темпам роста, предшествовавшим пандемии. При этом в ближайшие два года не исключены неопределенности, связанные с различными вариантами вируса, возможным развертыванием вакцинации и недостаточным использованием бустерных вакцин, а также экономические риски, связанные с инфляцией, геополитическими конфликтами и изменением климата.

### Библиографический список

1. Pharmaceutical Products & Market. URL: <https://www.statista.com> (дата обращения: 16.07.2023).
2. The Global Use of Medicines 2023: Outlook to 2027. URL: <https://www.iqvia.com> (дата обращения: 16.07.2023).
3. 2023-2030, Pharma Market Emerging Trends, Supply Chain Analysis and Demand Forecast. URL: <https://www.marketwatch.com> (дата обращения: 16.07.2023).
4. Macabeo B., Wilson L., Xuan J., Guo R., Atanasov P., Zheng L., François C., Laramée P. Access to innovative drugs and the National Reimbursement Drug List in China: Changing dynamics and future trends in pricing and reimbursement // J Mark Access Health Policy. 2023. № 11(1). P. 2218633. DOI: 10.1080/20016689.2023.2218633.

5. Revenue of pharmaceutical markets in Central and Eastern Europe in 2021. URL: <https://www.statista.com> (дата обращения: 16.07.2023).
6. Japan – Country Commercial Guide. URL: <https://www.trade.gov> (дата обращения: 16.07.2023).
7. Israel Pharmaceuticals & Healthcare Report Q4 2022. URL: <https://www.eisai.com> (дата обращения: 16.07.2023).
8. Li Jiayi. Research on the Development Trend and Prospect of the Pharmaceutical Industry under the Impact of COVID-19 // Highlights in Business, Economics and Management. 2023. № 15. P. 58-63. DOI: 10.54097/hbem.v15i.9228.
9. Ayati N., Saiyarsarai P., Nikfar S. Short and long term impacts of COVID-19 on the pharmaceutical sector // DARU J Pharm Sci. 2020. № 28. P. 799–805. DOI: 10.1007/s40199-020-00358-5
10. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 03.11.2016 N 77 «Об утверждении Правил надлежащей производственной практики Евразийского экономического союза». URL: <https://fsvps.gov.ru> (дата обращения: 16.07.2023).
11. Title of subordinate document. In: Monitoring the Impact of COVID-19 on the Pharmaceutical Market – EU5. IQVIA. URL: <https://www.iqvia.com/library/white-papers/monitoring-the-impact-of-covid-19-on-the-pharmaceutical-market-eu5> (дата обращения: 16.07.2023).
12. Title of subordinate document. In: The Impact of COVID-19 on Middle-East Healthcare: Current and Future IQVIA Webinar.
13. Pfizer за \$6,7 млрд приобретет американскую компанию Arena Pharmaceuticals. URL: <https://vademec.ru/news> (дата обращения: 16.07.2023).
14. India: from pharmacy to the world. URL: <https://www.investindia.gov.in> (дата обращения: 16.07.2023).
15. South Africa Healthcare (Pharma and Medical Devices) Market Analysis, Regulatory, Reimbursement and Competitive Landscape. URL: <https://www.globaldata.com> (дата обращения: 16.07.2023).
16. Аналитический отчет Фармацевтический рынок РОССИИ Итоги 2022 г. DSM Group. URL: <https://dsm.ru> (дата обращения: 16.07.2023).
17. URL: <https://mergers.whitecase.com> (дата обращения: 16.07.2023).

УДК 338.43(985)

***А. Ю. Марецкая***

Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина  
Федерального исследовательского центра «Кольский научный центр  
Российской академии наук», Апатиты, e-mail: anna\_maretskaya@mail.ru

***В. Н. Марецкая***

Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина  
Федерального исследовательского центра «Кольский научный центр  
Российской академии наук», Апатиты, e-mail: maretskaya@iep.kolasc.net.ru

## **ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ)**

**Ключевые слова:** арктический регион, сельское хозяйство, история развития, производство продукции, трансформация.

За годы становления и развития сельского хозяйства в Кольском регионе, с ним произошло множество трансформационных изменений, связанных как с внутренними изменениями в экономике, политике, государственном устройстве страны, смене нескольких поколений, так и с внешними геополитическими факторами, к которым необходимо адаптироваться. Вопреки неблагоприятным для аграрного производства климатическим условиям происходило множество взлетов, сопровождающихся научными прорывами и победами, ростом сельскохозяйственного производства и достижением практически полной самообеспеченности продукцией (мясом, молоком, яйцом, рыбой) собственного производства. Однако, более чем за 90-летний период существования, сельское хозяйство Мурманской области переживало и существенные падения. Предметом исследования являются процессы развития, изменения сельского хозяйства арктического региона, как сложной социально-экономической системы. В статье рассмотрена история развития сельского хозяйства Мурманской области от первых земледельческих опытов, до наших дней, перечислены основные сельскохозяйственные предприятия, внесшие значительный вклад в становление и развитие сельского хозяйства региона. Проведен анализ и дана оценка результатов деятельности сельского хозяйства арктического региона на рубеже его 90-летнего развития. Выделены трансформационные аспекты развития сельского хозяйства арктического региона и их характеристика. Определены опорные точки роста сельского хозяйства с учетом текущего положения в современных условиях.

***А. Yu. Maretskaya***

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

***V. N. Maretskaya***

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

## **TRANSFORMATIONAL ASPECTS OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN THE ARCTIC REGION (IN CASE OF MURMANSK REGION)**

**Keywords:** agriculture, Arctic region, development history, production, transformation.

Over the years of the formation and development of agriculture in the Kola region, it has undergone many transformational changes associated both with internal changes in the economy, politics, government structure of the country, the change of several generations, and with external geopolitical factors to which it is necessary to adapt. There were many ups, accompanied by scientific breakthroughs and victories, the growth of agricultural production and the achievement of almost complete self-sufficiency in products (meat, milk, eggs, fish) own production, despite unfavorable climatic conditions for agricultural production. However, over the 90-year period of its existence, the agriculture of the Murmansk region has experienced significant declines. The subject of the research is the processes of development and changes in Arctic region

agriculture as a complex of socio-economic system. The article examines the history of the development of agriculture in the Murmansk region from the first agricultural experiments to the present day, lists the main agricultural enterprises that have contributed to the formation and significant contribution to the agriculture development in the region. The analysis and evaluation of the results of the agricultural activities of the Arctic region at the turn of its 90-year development are carried out. The transformational aspects of the development of agriculture in the Arctic region and their characteristics are highlighted. The main directions of agricultural development are determined, taking into account the current state in modern conditions.

### Введение

Мурманская область – это стратегический центр, финансовый и интеллектуальный регион-лидер Арктической зоны РФ, является наиболее социально и экономически развитым субъектом российской Арктики. Относится к высоко урбанизированным регионам и обладает неблагоприятным климатом для ведения масштабной сельскохозяйственной деятельности. Регион обладает рядом специфических территориальных, климатических особенностей, являющихся факторами, влияющими на развитие сельскохозяйственного производства:

- важное транспортное и стратегическое положение, высокий природно-ресурсный потенциал, которые являются основными факторами формирования экономики региона;

- преобладание городского населения в общей численности населения региона, в связи с чем преобладает пригородный характер размещения сельскохозяйственных предприятий, которые имеют тесную взаимосвязь с городской инфраструктурой;

- основными продовольственными отраслями сельского хозяйства являются отрасли животноводства (молочное скотоводство, оленеводство, свиноводство, птицеводство);

- в развитии сельского хозяйства земля не выступает в качестве основного средства производства в связи с климатическими условиями, поэтому растениеводческие отрасли имеют узкую направленность и формирование собственной кормовой базы для отраслей животноводства крайне ограничено;

- проживание на сельских территориях региона коренных малочисленных народов Севера, для которых развитие сельскохозяйственных отраслей жизненно важное значение.

Во время трансформации политической и экономической систем с начала 90-х гг. и вплоть до наших дней нередко поднимался вопрос о целесообразности развития сельского хозяйства на севере, ставя во главу угла экономическую нецелесообразность

и возможность обеспечения продукцией из южных регионов или из-за рубежа.

Многолетнее изучение отечественного опыта ведения сельского хозяйства в Заполярье и зарубежного опыта стран арктического региона (Финляндия, Норвегия, Дания, Канада), позволяют сделать вывод о том, что сельское хозяйство на Севере хоть и не всегда выгодно с экономической точки зрения, но жизненно необходимо населению, проживающему на данных территориях, в том числе сельских. То есть в решении вопросов развития сельского хозяйства региона Арктики, на первый план должна ставиться его социальная значимость.

Необходимость исследования путей развития арктического сельского хозяйства особенно остро ощущается в периоды различных трансформационных изменений, с целью обоснования путей адаптации к новым экономическим, социальным, политическим условиям достаточно инертной сельскохозяйственной системы. Кроме того, актуальность данного исследования обусловлена тем, что сельское хозяйство имеет огромное значение для регионального развития и лежит не только в экономической плоскости, но и затрагивает, прежде всего, здоровье, право на достойную жизнь сельского населения на издавна обжитых территориях и, в том числе, коренных и малочисленных народов Севера, а также обеспечения продовольственной безопасности региона.

Цель исследования – провести анализ сельского хозяйства макрорегиона, полностью входящего в состав Арктической зоны РФ, и определить направления развития в условиях современных трансформационных изменений.

### Материалы и методы исследования

Использованы классические методы экономического исследования: сравнения, сопоставления, анализ, экспертная оценка. Исследование выполнено на основе теоретических материалов ученых, посвятивших свои исследования изучению вопросов развития сельского хозяйства в условия арктических

и северных регионов, среди которых: Иванов В.А. [1, с. 73], Пилясов А.Н. [2], Замятина Н.Ю. [3, с. 55], Анищенко А.Н. [4, с.130], Можаяев Е.Е. [5, с. 80] и др. Работа включает анализ показателей официальной статистики, а именно: Федеральной службы государственной статистики РФ, Территориального органа Федеральной службы по Мурманской области, Министерства сельского хозяйства РФ, а также законодательные и нормативно-правовые документы органов государственной власти федерального и регионального уровней.

### Результаты исследования и их обсуждение

Обращаясь к более чем 90-летней истории развития сельского хозяйства Кольского Края, стоит отметить, что история каждого сельскохозяйственного предприятия Мурманской области отмечена датами, цифрами и уникальными людьми, вложившими огромный труд во благо будущего своего региона.

Одним из таких предприятий, внесших значимый вклад в развитие заполярного земледелия на Кольской земле, является Полярная опытная станция (ПОСВИР) (2023г – 100 лет со дня образования). К основным задачам, которые были поставлены перед работниками научно-исследовательского учреждения, относились: освоение новых земель, подбор культур, пригодных для выращивания в Мурманской области, разработка приемов агротехники, создание собственной продовольственной базы. Первым ученым, начавшим в 1923 г. в Хибинах исследовательские сельскохозяйственные работы и основоположником северного растениеводства стал академик И. Г. Эйхфельд (первый директор ПОСВИР 1923-1940 гг.). Сегодня ученые ПОСВИР занимаются «изучением генетических ресурсов растений для их эффективного использования, хранением и поддержанием мировых коллекций картофеля, кормовых, овощных и ягодных культур. За период деятельности было испытано свыше 70 тыс. образцов мировой коллекции сельскохозяйственных культур, создано около 100 сортов картофеля, овощных, зерновых, кормовых и ягодных культур» [6].

Первое многоотраслевое сельскохозяйственное предприятие, с началом деятельности которого был положен старт развитию сельскохозяйственного производства в регионе стал совхоз «Индустрия» (2023г. –

93 года со дня образования). Предприятие, территориально расположенное неподалеку от города Хибиногорска (г. Кировск), успешно справлялось с поставленными задачами, к которым относилось обеспечение жителей района молочными и мясными продуктами, свежими овощами и картофелем круглогодично [7, с. 102].

Образование колхоза «Тулума» относится к апрелю 1930 г. (2023 г. «Тулума» отмечает 93-летие), когда объединили 16 семей рыбаков и оленеводов, проживающих в селе Пяйве-Ярви. Через три года в колхозе насчитывалось 44 хозяйства [8]. В настоящее время совхоз «Тулума» – Государственное областное унитарное сельскохозяйственное предприятие (племенной репродуктор), единственное предприятие полного цикла производства молочной и мясной продукции, а также куриного яйца. В совхозе создана собственная региональная торговая сеть, через которую продукция поступает напрямую к потребителям.

В начале 30-х гг. в Мурманске было организовано отделение главного управления Северного Морского пути. Параллельно с этим в 1934 г. начал свою работу колхоз «Полярная звезда» (2023 г. – 89 лет со дня образования), которое занималась обеспечением кораблей, уходивших в дальнее плавание мясом, молоком и овощами. Колхоз стал первым предприятием в регионе, занимавшимся разведением и выращиванием птиц на промышленной основе, имело развитую инфраструктуру и считалось самым передовым сельскохозяйственным предприятием в регионе. В 2000 годах «Полярная звезда» входила в клуб пятидесятитысячников по надоям молока и была признана «Лучшим племенным хозяйством РФ».

Старейшее оленеводческое предприятие, расположенное в Ловозерском районе Мурманской области – сельскохозяйственный производственный кооператив «Тундра». Это одно из первых оленеводческих предприятий СССР и одно из крупнейших в России, было образовано в 1928 г. (2023 г. – «Тундра» отмечает 95-летие). В хозяйстве свое развитие получило оленеводство, молочное животноводство, в 50-е годы открыта звероферма, в 1955г. птицеферма. В советские годы в колхозе «Тундра» работало десять оленеводческих бригад, стада оленей насчитывали свыше 40 тыс. голов. В девятой бригаде оленеводов, расположенной в районе Гремихи, стадо оленей было

чисто саамское, в котором была уникальная варзинская порода: олени были огромные, важенки по 130-140 кг живого веса, самцы по 200 кг. При строительстве Серебрянской автотрассы и каскада гидроэлектростанций, пути миграции оленей к морю были отрезаны, это, наряду с браконьерством, способствовало истреблению данной породы [9]. В настоящее время оленеводческие хозяйства «Тундра», «Оленевод» являются племенными репродукторами по разведению оленей ненецкой породы. Продукция оленеводства востребована у населения, предприятие имеет собственные цеха по переработке сырья и перспективу для расширения каналов сбыта своей продукции. В 2020 г. сельскохозяйственный кооператив «Тундра» и предприятие «Рейндир» (переработчик оленины сельскохозяйственного кооператива «Оленевод») получили свидетельство о сертификации продукции на европейском рынке («еврономер»). Таким образом, Мурманская область стала вторым субъектом РФ (после Ямало-Ненецкого АО), поставляющим оленину в страны ЕС [10]. С изменением ситуации экспорта на европейский рынок, сбыт оленины и продукции из нее в настоящее время ориентируется на реализацию в страны СНГ и международный рынок дружественных для России стран. По оценкам аналитиков аграрный экспорт России в 2022 г. осуществлялся в 160 стран, где лидирующие позиции по импорту сельскохозяйственной продукции из РФ занимают Китай (5,1 млрд долл.), Турция (5 млрд долл.), Казахстан (3,4 млрд долл.), Белоруссия (2,8 млрд долл.) и Республика Корея (2,3 млрд долл.).

В топ-10 регионов по отгрузкам продукции АПК за рубеж вошла Мурманская область с общим показателем экспорта в 948 млн долл. или 2% от совокупного объема экспорта АПК страны. По сравнению с 2021 г. данный показатель в регионе сократился за счет снижения экспорта ракообразных, рыбы (мороженой рыбы, филе рыбы, рыбной муки) и морепродуктов [11]. На перспективу, среди аграрной продукции, идущей на экспорт достойное место должна занять и продукция оленеводства. Сегодня в России работает 1741 оленеводческое хозяйство, численность поголовья – 1982 тыс. домашних оленей. Оленеводство – один из видов традиционной хозяйственной деятельности коренных народов Севера России.

Необходимо отметить, что кадры для оленеводства в Мурманской области готовит Северный национальный колледж – единственное учебное заведение на Северо-Западе России. С 1974 г. учебное заведение выпустило тысячи оленеводов, трактористов, хозяек усадьбы, которые востребованы в оленеводческих хозяйствах.

Образованный в 1933 г. зверосовхоз «Кольский», стал первым звероводческим хозяйством в Кольском крае, занимающимся разведением пушных зверей (песец, норка). Заполярные меха шли исключительно на экспорт, что давало стране валюту, на которую она закупала оборудование для оснащения промышленных предприятий, взяв курс на индустриализацию. «В 1960-1980-е годы меха «Кольского» славили страну на престижных Лондонских аукционах, где получали высшие награды за качество. В хозяйстве на достойном уровне велась племенная работа, результатом которой стало выведение новой породы: голубой серебристый песец» [12]. В советское время зверосовхоз «Пушной» давал по 60 тысяч шкурок норки и 40 тысяч песца в год, в нем работали более 150 человек, прибыль от мягкого золота исчислялась в миллионах. В настоящее время в звероводческом хозяйстве фермера Константина Гладких (глава фермерского хозяйства с 2017г.), расположенного на территории бывшего зверосовхоза в п. Пушной Кольского района более 700 песцов, из них 590 – самки [13].

Если в начале 70-х жители Мурманской области везли мясо, яйца, фрукты и овощи из средней полосы России, то в начале 80-х годов в области работали две мощные птицефабрики, свинокомплекс, снабжающий миллион жителей региона свежим мясом, тепличный комбинат – самый крупный и самый северный за полярным кругом. К 1990 г. в регионе было создано промышленное производство всех основных продуктов питания (мяса птицы, свиней, яиц, овощей закрытого грунта), развивалось пушное звероводство, внедрялись новые индустриальные технологии в молочном скотоводстве.

Основные результаты сельскохозяйственного производства Мурманской области представлены в таблице. К 1990 г. в хозяйствах региона были достигнуты высокие показатели, как в животноводстве, так и в растениеводстве, сельскохозяйственным производством в этот период занимаются 25 совхозов, 7 колхозов, среднегодовая численность работни-

ков составляет 9,3 тыс. чел., прибыльными отраслями являются птицеводство, звероводство, молочное животноводство, уровень рентабельности сельскохозяйственных предприятий соответствует 42,4%.

Агроклиматическая специфика арктических территорий подразумевает преимущественно развитие отраслей животноводства, тем не менее, в дореформенный период большое внимание уделяется отраслям растениеводства, посевные площади занимают 24,8 тыс. га. Обращает на себя внимание многофункциональность использования земельных угодий в регионе, которые могут быть использованы как оленьи пастбища, как территория для рыболовства, а также как угодья для сбора дикоросов и охотничьи угодья. Эта особенность является специфической, и преимуществом, учитывая, что все эти отрасли для коренных народов севера – основная сфера приложения их труда.

В 90-е годы во время перестройки и перехода к рыночным отношениям, в стране произошло разрушение системы государственного распределения сельхозпродукции, снижение общей доходности населения и хозяйствующих субъектов всех отраслей народного хозяйства, а также усиление диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, что в свою очередь крайне негативно отразилось и на аграрном секторе северного региона [7].

В эти годы произошла деградация всего производственного потенциала, сократились посевные площади, поголовье скота, значительно уменьшилось производство продукции животноводства. Произошло обрушение производства, множество предприятий стали банкротами и прекратили деятельность, сократилась численность работников сельского хозяйства. В результате банкротства сельскохозяйственных предприятий, среди которых: Птицефабрика «Мурманская», Агрокомплекс «Пушной», Свинокомплекс «Пригородный», по данным сельскохозяйственной переписи 2016 г., количество крупных и средних предприятий сократилось до 13 с численностью работников занятых в сельскохозяйственном производстве 1283 чел. По данным сельскохозяйственной макропереписи (2021 г.) количество крупных и средних организаций, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью, сократилось до 7, с численностью работников менее 1 тыс. чел.

В 2022 г. показатели животноводства (таблица) достигли минимальных значений. Так, удельный вес собственного производства в общих ресурсах по молоку молокопродуктам соответствует 10%, мясу и мясопродуктам 2%, яйцу менее 1%, поэтому продовольственная база в регионе формируется за счет завозной продукции.

Основные показатели сельского хозяйства Мурманской области (в хозяйствах всех категорий)

	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2020	2022
Посевные площади сельскохозяйственных культур, тыс. га	3,6	6,2	6,2	6,6	10,6	24,8	12,1	7,1	6,9	6,0
в.ч. кормовые культуры	3,1	5,0	5,5	6,1	10,1	24,0	9,8	6,1	6,3	5,5
Поголовье скота, птицы, пушных зверей на конец года, тыс. гол:										
крс	7,0	9,7	14,1	15,9	31,0	43,8	11,9	7,8	6,2	5,6
в т.ч. коровы	4,5	5,7	9,0	10,1	14,6	17,5	5,4	3,9	3,2	2,9
свиньи	5,7	7,3	15,9	32,6	78,6	139,1	40,1	48,9	6,7	2,4
северные олени	70,3	53,9	74,2	81,8	66,0	77,3	61,3	58,9	58,7	57,1
пушные звери	1,5	4,7	16,8	33,8	51,0	41,8	6,3	0,9	0,7	0,7
птица	...	1,9	154,2	562,9	1933,9	2669,2	1332,3	933,9	2,0	1,7
Производство продукции животноводства:										
скот и птица на убой (в убойном весе), тыс. т	1,1	1,3	2,6	4,1	9,8	24,6	6,5	8,0	1,1	0,7
молоко, тыс. т	7,3	12,4	29,8	35,0	51,9	81,9	26,9	28,1	17,3	15,2
яйца, млн. штук	...	3,2	8,0	45,9	197,4	283,7	172,8	145,4	3,5	2,3
Надой молока на одну корову, кг	1632	2014	3559	3690	3797	4869	4876	7527	5552	5324

Примечание: оставлено на основе статистических данных [15-17].

В дореформенный период уровень самообеспечения по основным группам продовольствия в регионе был достаточно высоким, к концу 80-х годов мощности сельскохозяйственного производства позволяли полностью обеспечить потребности внутреннего рынка яйцом и мясом птицы. Благодаря развитию рыбоперерабатывающей промышленности и базированию в Мурманском порту флотов «Севрыба», полностью удовлетворялись потребности в рыбной продукции [14]. В 2021 г. потребление рыбы и морепродуктов на душу населения в Мурманской области составило 22,1 кг. По годовому показателю Мурманская область заняла третье место среди регионов Северо-Запада, после Архангельской области и Республика Коми. В Северо-Западном федеральном округе потребление составило 17,9 кг на человека в год.

Начиная с 1990 г. наибольшее значение уровня самообеспечения в регионе достигнуто по мясопродуктам в 1990 г. (31%), молокопродуктам в 1995 г. (23%), яйцу в 2006 г. (103%). Производство продукции на душу населения в 1990 г. соответствует по мясу 21 кг, молоку 71 кг, яйцу 245 штук на человека в год. В настоящее время данный показатель наравне с уровнем

За 12-летний период (2010 – 2022 гг.) наблюдается снижение по поголовью в птицеводстве на 99,8%, свиноводстве на 95,1%, поголовье северных оленей, сохранявшее стабильность до 2021г., в 2022г. снизилось на 3,1%. Поголовье оленей Мурманской области составляет 3,5% от общей их численности поголовья по России. В результате снижения поголовья в животноводстве региона, в рассматриваемый период производство мяса скота и птицы на убой уменьшилось на 91,1%, яйца куриного на 98,4%, молока на 45,9% (таблица).

Для сельского хозяйства государственная поддержка является неотъемлемым механизмом обеспечения его эффективного функционирования, поскольку очевидна его низкая эффективность по сравнению с другими отраслями региона.

Государственная поддержка сельского хозяйства в Мурманской области выделяется на условиях софинансирования из федерального и областного бюджетов. В 2022 г. размер господдержки составил 970,4 млн. руб., в т.ч 875,0 млн руб. (90,2%) из областного бюджета, 94,6 млн руб. (9,8%) из федерального. Удельный вес выделенных

средств от расходной части областного бюджета (137131785,4 тыс. руб.) на господдержку сельхозпроизводителей по итогам 2022 г. соответствует 0,6%. (875 млн руб.) [18].

Сельское хозяйство Мурманской области перешагнуло 90-летний рубеж. За этот период произошел целый ряд трансформационных изменений от первых сельскохозяйственных опытов на малопродуктивной земле до создания мощного сельскохозяйственного комплекса, практически полностью обеспечивающего потребности региона в основных продуктах питания. Обобщая все вышеизложенное, можно выделить следующие этапы трансформации сельского хозяйства Мурманской области:

- Научно-организационная трансформация – первые опыты и разработки в сфере земледелия в арктическом регионе, организация сельскохозяйственного производства.

- Технологическая трансформация – разработка новых технологий ведения северного сельского хозяйства, расширение объемов сельскохозяйственного производства, его диверсификация.

- Рыночная трансформация – переход от плановой экономики к рыночной системе хозяйствования, значительное сокращение сельскохозяйственного производства, деградация сельских территорий и производственного потенциала региона.

- Экологическая трансформация – переход к зеленой экономике, производство органической продукции, их сертификация по международным стандартам (оленоводство).

- Санкционная трансформация – переориентация на импортозамещение, при высокой зависимости сельского хозяйства от внешних поставщиков сырья, кормов, оборудования, машин и т.д. Закрытие традиционных экспортных рынков сбыта продукции (оленина, рыба и морепродукты), насыщение внутренних рынков и поиск новых каналов для экспорта.

- Цифровая трансформация – цифровые технологии и платформенные решения только начинают внедряться в сельском хозяйстве региона. В настоящий момент чувствуется дефицит кадров, специализирующихся именно на информационно-коммуникационных технологиях агро-индустрии, достаточно ограничен доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к информационным ресурсам, остаются низкими темпы увеличения производства

инновационной продукции на основе современных технологий [19].

Необходимо отметить, что в данной группировке нет четких временных границ, поскольку влияние тех или иных событий и факторов на развитие сельского хозяйства носит долгосрочный характер. Кроме того, некоторые трансформационные изменения происходят перманентно, например: научные разработки в сфере сельского хозяйства, применение современных для каждого периода технологий и техники, организация новых форм хозяйствования и т.д.

### Выводы

- Мурманская область обладает особыми природно-климатическими условиями и относится к одному из самых высоко урбанизированных регионов России, что ограничивает потенциальные возможности развития аграрного сектора.

- В настоящее время состояние сельского хозяйства Мурманской области характеризуется как нестабильное. Ввиду своей инертности, сельское хозяйство достаточно долго перестраивающаяся и адаптирующаяся к новым экономическим условиям, поэтому улучшение ситуации в аграрном секторе региона осложнено в связи с затянувшимся восстановлением отраслей животноводства.

- Для улучшения ситуации в аграрном секторе региона необходимо сохранять имеющиеся предприятия, увеличивая их количество с полным циклом производства, повышать возможность доступа к конечному потребителю на продовольственном рынке региона, расширять поставки продукции на внешние рынки.

- В условиях Мурманской области для производителей сельскохозяйственной продукции, в силу значительного спада и ограниченных возможностей производства, наиболее предпочтительным целевым рынком сбыта являются организации социальной инфраструктуры (организации здравоохранения,

муниципальные и ведомственные предприятия общественного питания, детские и учебные заведения).

- Учитывая важность отрасли оленеводства, которая является традиционной хозяйственной деятельностью коренных (малочисленных) народов арктической зоны, в программных документах регионального значения необходимо прорабатывать комплекс мероприятий, направленных на создание современной первичной базы по приему, переработке сырья и его логистике по продвижению и сбыту готовой продукции.

- Сложившаяся ситуация в сельском хозяйстве региона говорит о несовершенстве действующих механизмов государственной поддержки. Для укрепления финансовой устойчивости сельхозпредприятий, финансирование должно осуществляться с учетом различных форм ведения хозяйственной деятельности, уровня затрат и себестоимости конечной продукции, а объем выделенных средств должен быть связан с ресурсным потенциалом хозяйств и эффективностью их использования.

Очень важно, чтобы на столах северян была свежая, натуральная продукция, в том числе и местных производителей, сельские жители продолжали трудовую деятельность в местах проживания, будь то государственные, фермерские или личные хозяйства. При этом, у руководителей региона должно быть понимание того, что хозяйства арктической зоны в силу своей специфики являются слабыми конкурентами производителям большинства сельскохозяйственной продукции из более южных районов страны, а поддержка местных сельхозпроизводителей является принципиальной позицией, которую необходимо экономически обосновывать и отражать в основополагающих программных документах регионального значения по развитию сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в целом.

---

*Исследование выполнено в рамках гос. задания ФИЦ КНЦ РАН по теме FMEZ-2023-0035\_ИЭП.*

---

### *Библиографический список*

1. Иванов В.А. Повышение роли регионов Севера и Арктики в обеспечении продовольственной безопасности России // Экономические и социальные проблемы России. 2023. № 1 (53). С. 62-85.

2. Пилясов А.Н. Освоение Арктики 2.0: Продолжение традиций советских исследований. М.: Стереотип, URSS, 2023. 432 с.
3. Замятина Н.Ю. Оценка потенциала жизнестойкости городов Российской Арктики // Вестник Мурманского университета. Серия 5. География. 2022. № 5. С. 52-65.
4. Анищенко А. Н. Потенциал сельского хозяйства Европейского Севера России и проблемы его реализации в рамках стратегии развития Арктической зоны РФ // Проблемы развития территории. 2019. № 1 (99). С. 121-139.
5. Можаяев Е.Е., Горкин А.В., Идрисов А.И., Васильева И.В. К вопросу о формировании организационно-экономического механизма обеспечения качества экономического роста в сельском хозяйстве // Вестник Екатеринбургского института. 2022. № 1 (57). С. 74-86.
6. ПОСВИР – экологический сайт г. Апатиты. [Электронный ресурс]. URL: <https://eco-apatity.jimdofree.com/природа/посвир/?ysclid=lc7det2iue2358718> (дата обращения: 28.12.22).
7. Марецкая А.Ю., Марецкая В.Н. Аграрный сектор Мурманской области: история развития, современное состояние. М.: ФИЦ КНЦ РАН, 2018, С. 110. DOI: 10.25702/KSC.978-5-91137-389-4.
8. История развития предприятия «Туллома». [Электронный ресурс]. URL: <http://tuloma.net/index.html> (дата обращения: 10.03. 2023).
9. Пахари Ловозерской тундры. Оленеводы завершают забойную кампанию. Мурманский вестник. 2023. [Электронный ресурс]. URL: <http://tuloma.net/index.html> (дата обращения: 04.05. 2023).
10. Официальный сайт Правительства Мурманской области. Оленеводческие хозяйства Мурманской области расширяют географию присутствия на международном рынке. 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://gov-murman.ru/info/news/401460/> (дата обращения: 25.04.2023).
11. Аграрный экспорт регионов РФ. 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://aemcx.ru> (дата обращения: 09.06.2023).
12. К 85-летию Мурманской области. Кольский район в истории Заполярного края. [Электронный ресурс]. URL: <https://akolr.gov-murman.ru/news/478998/> (дата обращения: 24.04.2023).
13. Юдков С. В. Мягкое золото кольской породы. Мурманский вестник. 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://murmansk.bezformata.com/listnews/myagkoe-zoloto-kolskoj-porodi/104789444/?ysclid=livhtmlj142937656> (дата обращения: 13.08.2023).
14. Марецкий Ю.А. Совершенствование системы обеспечения населения продовольствием в условиях Севера (на примере Мурманской области): автореф. дисс. ... канд. эконом. наук. Вологда, 1997. 21 с.
15. Мурманской области 75 лет / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области. Мурманск, 2013. 110 с.
16. Мурманская область в цифрах / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области. Мурманск, 2022. 126 с.
17. Статистический сборник экономических и социальных показателей районов крайнего Севера. [Электронный ресурс]. URL: [Pokaz\\_KS\\_2000-2021.pdf](https://rosstat.gov.ru/Pokaz_KS_2000-2021.pdf) (rosstat.gov.ru) (дата обращения: 18.05.2022).
18. Закон Мурманской области «Об областном бюджете на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов» № 2712-01-ЗМО от 10 декабря 2021 г.
19. Шевцов В.В. Организационно-технологические трансформации и устойчивость функционирования российских агрохолдингов // Вестник евразийской науки. 2021. Т. 13. №6. [Электронный ресурс]. URL: <https://esj.today/PDF/18ECVN621.pdf> (дата обращения: 25.03.2023).

УДК 336.67

***Т. А. Мартынова***

Сибирский государственный университет науки и технологий  
имени академика М.Ф. Решетнева, Красноярск, e-mail: tatyana-mart@yandex.ru

***В. А. Ушаков***

Сибирский государственный университет науки и технологий  
имени академика М.Ф. Решетнева, Красноярск, e-mail: Ushakof@mail.ru

***Д. В. Захаров***

Сибирский федеральный университет, Красноярск, e-mail: fksibsau@yandex.ru

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ МНОЖЕСТВЕННОЙ ЛИНЕЙНОЙ РЕГРЕССИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Ключевые слова:** линейная регрессия финансовый цикл, показатели рентабельности, управление.

Оценка деятельности компании, с точки зрения управления финансами, является дискуссионным вопросом при формировании и оценки плановых показателей. Финансовый цикл компании чаще других является основополагающим показателем, характеризующим эффективности управления оборотным капиталом предприятия. Дополнительное существенное значение при оценке имеют такие показатели, как ликвидность и рентабельность активов. Необходимо отметить, что между ними присутствует неоднозначная связь. Основываясь на данных теоретических исследований различных авторов, нужно отметить, что между финансовым циклом и рентабельностью активов присутствует обратная связь. В представленном научном исследовании на основе модели множественной линейной регрессии была проведена оценка данного утверждения об обратной связи, на примере ведущих телекоммуникационных компаний Российской Федерации. В исследовании было математически доказано, что между финансовым циклом и рентабельностью активов телекоммуникационных компаний существует слабая зависимость.

***T. A. Martynova***

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

***V. A. Ushakov***

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

***D. V. Zaharov***

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

## **USING MULTIPLE LINEAR REGRESSION MODEL TO EVALUATE THE EFFECTIVENESS OF FINANCIAL DECISIONS IN THE ENTERPRISE**

**Keywords:** linear regression financial cycle, profitability indicators, management.

Evaluation of the company's activities, from the point of view of financial management, is a debatable issue in the formation and evaluation of planned indicators. The financial cycle of a company is more often than others a fundamental indicator characterizing the effectiveness of working capital management of an enterprise. Additional significant indicators in assessment include liquidity and asset profitability. It should be noted that there is an ambiguous relationship between them. Based on data from theoretical studies by various authors, it is worth noting that there is a reverse relationship between the financial cycle and asset profitability. In the presented scientific research, an evaluation of this statement regarding the reverse relationship was conducted using a multiple linear regression model, focusing on leading telecommunications companies in the Russian Federation. The study mathematically demonstrated that there is a weak correlation between the financial cycle and asset profitability of telecommunications companies.

### Введение

Сегодня в Российской Федерации в секторе телекоммуникационных услуг основными предприятиями выступают: ПАО «МТС», «Ростелеком», ПАО «Мегафон» и ПАО «Вымпелком».

ПАО «Ростелеком» позиционирует себя как крупнейший в России интегрированный провайдер цифровых услуг и решений, который присутствует во всех сегментах рынка и охватывает миллионы домохозяйств, государственных и частных организаций [1].

Компания «МегаФон» является национальным российским оператором цифровых возможностей, занимающим лидирующие позиции на телекоммуникационном рынке в России и мире [2].

ПАО «Вымпелком» (бренд Билайн) входит в группу компаний VEON, которая в свою очередь является мировым поставщиком связи, со стремлением быть первым в персональных интернет-сервисах для более чем 212 миллионов клиентов, которых компания обслуживает на данный момент, и для многих других в ближайшие годы [3].

Проведя анализ финансовой отчетности данных предприятия за 2020 и 2021 год, было выявлено, что для организаций телекоммуникационной отрасли характерна одинаковая структура баланса. Этот факт подтверждается тем, что у компаний «МТС» [4], «Мегафон» [2], «Ростелеком» [1] и

«Вымпелком» [3] большую часть всей величины активов составляют внеоборотные активы предприятия. Пассивы телекоммуникационных компаний в наибольшей степени представлены долгосрочными обязательствами.

Проанализировав структуру обязательств компании, было выявлено, что «Ростелеком», «Мегафон» и «Вымпелком» также как «МТС» не привлекают краткосрочные кредиты и займы, а кредиторскую задолженность составляют остатки по долгосрочным кредитам и займам.

Далее в динамике рассмотрим показатели, характеризующие деловую активность компаний телекоммуникационной отрасли России. Сначала проанализируем показатели ПАО «МТС». Результаты проведенного анализа представлены в таблице 1.

Далее рассмотрим показатели деловой активности компании ПАО «Мегафон», которые отображены в таблице 2.

Аналогичным образом, за тот же период времени было рассчитаны показатели для ПАО «Ростелеком» и ПАО «Вымпелком».

Исходя из полученных данных авторы делают вывод о том, что для компаний телекоммуникационной сферы является характерным небольшой период оборачиваемости запасов и отрицательный финансовый цикл, что объясняется спецификой деятельности компаний.

**Таблица 1**

Показатели, характеризующие деловую активность ПАО «МТС», млн руб.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
Период оборачиваемости запасов, в днях	32	30	23	42	33	31	35
Период оборота кредиторской задолженности, в днях	129	86	107	120	152	113	132
Период оборота дебиторской задолженности, в днях	30	25	24	28	28	24	26
Финансовый цикл, дни	-67	-31	-60	-50	-91	-58	-71
Коэффициент текущей ликвидности	1,01	0,71	0,93	0,91	0,56	0,80	0,56

**Таблица 2**

Показатели, характеризующие деловую активность ПАО «Мегафон», млн руб.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
Период оборачиваемости запасов, в днях	38	36	38	36	34	36	45
Период оборота кредиторской задолженности, в днях	199	167	192	193	183	165	173
Период оборота дебиторской задолженности, в днях	25	22	30	32	39	31	39
Финансовый цикл, дни	-137	-109	-123	-125	-109	-98	-89
Коэффициент текущей ликвидности	0,72	0,73	0,73	0,78	1,01	0,61	0,58

Отрицательный финансовый цикл у компаний «МТС», «Ростелеком», «Мегафон» и «Вымпелком» говорит о том, что они эффективно управляют кредиторской и дебиторской задолженностями и не имеют потребности в краткосрочном финансировании своей текущей деятельности, так как имеют в распоряжении денежные средства контрагентов.

### Материалы и методы исследования

Финансовый цикл и рентабельность активов являются двумя взаимосвязанными понятиями в бизнесе. Финансовый цикл описывает период времени, необходимый компании для превращения ее инвестиций в денежные средства. Считаем, что в основном, именно рентабельность активов показывает, насколько успешно они использовались для генерации прибыли. Высокая рентабельность активов означает, что компания эффективно использует свои активы, что приводит к увеличению прибыли.

Взаимосвязь длительности финансового цикла, характеризующей эффективность управления оборотного капитала, и рентабельности компаний изучалась многими исследователями на протяжении многих лет.

Так, в своей работе Jose M., Lancaster C. and Stevens J. [5] исследовали большую выборку компаний из семи разных отраслей за 20-летний период. Авторы, сопоставив рентабельность активов и финансовый цикл компании, сделали вывод о том, что между данными показателями присутствует сильная обратная связь [5].

В работе *Efficiency of Working Capital Management and Corporate Profitability* [6] было установлено, что для роста показателей ликвидности, в частности коэффициента текущей ликвидности, коммерческой организации нужно улучшать результаты по своему финансовому циклу. В то же время, для роста рентабельности длительность финансового цикла должна стремиться к нулю [6]. Помимо этого также было установлено наличие обратной зависимости между финансовым циклом и показателями рентабельности активов. Таким образом, преследуя цель увеличения рентабельности, компаниям следует уменьшать величину своего финансового цикла до оптимального нулевого значения с учетом своего текущего уровня ликвидности, то есть уровень ликвидности, измеряемый показателем текущей ликвидности, служит ограничением на величину финансового цикла.

Ряд ученых также изучают взаимосвязь ликвидности фирмы и ее рентабельности, и получают противоречивые результаты. Eljelly, A [7] проанализировал данные по выборке 29 торгуемых компаний Саудовской Аравии, при этом автор сделал выводы о наличии статистически значимой обратной связи между уровнями ликвидности и рентабельности этих фирм [7]. Проанализировав 94 крупные пакистанские компании, котирующиеся на рынке ценных бумаг, Padachi, K [8] сделал обоснованные выводы о наличии прямой зависимости между размером компании и показателями ее рентабельности, а также об отрицательной корреляции между коэффициентами рентабельности и ликвидности предприятия [8]. Однако некоторые исследования подтверждают наличие существенной прямой статистической связи между показателем рентабельности компании и коэффициентом текущей ликвидности (показателем ликвидности) [9, 10].

На величину финансового цикла коммерческого предприятия оказывает существенное влияние еще два фактора: отраслевая специфика и времени оценки (период). В исследовании Hawawini, G. [11] подтверждено значительное влияние отраслевой специфики, как на размер инвестиций в оборотные средства, а далее на показатель финансового цикла компаний. Рассматривая данные рассуждения можно сказать, что в разных отраслях народного хозяйства влияние финансового цикла на показатели, которые выступают целями управления оборотным капиталом, будет различным. Успешное управление финансовым циклом может способствовать увеличению рентабельности активов компании. Компания, которая ускоряет свой финансовый цикл, может получить доступ к наличным деньгам быстрее, что может увеличить ее способность к инвестированию и генерации прибыли. Быстрый финансовый цикл также может означать более эффективное управление запасами и ускорение производственного цикла. Увеличение скорости оборота по показателю «финансовый цикл» благоприятно влияет на величину рентабельности активов.

Авторы, опираясь на мнение различных специалистов, которое представлено выше, поддерживают тезис о прямой взаимосвязи финансового цикла компании и рентабельности ее активов. Успешное управление финансовым циклом может способствовать увеличению прибыли и рентабельности активов компании.

Проверим данное утверждение, опираясь на показатели финансовой отчетности ведущих компаний телекоммуникационной отрасли Российской Федерации.

Методической основой проведенного исследования выступили принципы диалектики, единства исторического и логического подходов к исследованию экономических и финансовых процессов на предприятиях. В работе используется системный подход, базирующийся на сравнительном, расчетном, факторном и математическом анализе, а также теоретические методы познания, к числу которых можно отнести анализ, обобщение и абстрагирование.

В методологическом плане работа основана на методах функционального и структурного анализа. Основой признаком заявленной проблемы, которой посвящено исследование, предъявил авторам необходимость обеспечить системный подход, а также последовательность в изучении круга взаимосвязанных вопросов.

#### Результаты моделирования и их обсуждение

При анализе влияния финансового цикла на рентабельность активов компаний телекоммуникационной сферы использовалась эконометрическая модель – модель множественной линейной регрессии. Её специфика заключается в том, что в рамках данной модели происходит исследование зависимости одной переменной от нескольких объясняющих факторов [12].

Множественную линейную регрессию можно представить в следующем виде:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n, \quad (1)$$

где  $y$  – результативный признак;  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – факторные признаки;  $a, b_1, b_2, \dots, b_n$  – оценки заданных параметров.

Исходя из поставленной задачи в исследовании под  $y$  понимаем рентабельность активов компании,  $x_1$  – период оборачиваемости запасов,  $x_2$  – период оборота дебиторской задолженности,  $x_3$  – период оборота кредиторской задолженности,  $x_4$  – финансовый цикл,  $x_5$  – коэффициент текущей ликвидности.

Выбор параметров произведен исходя из коэффициентов корреляции, которые показывают степень взаимосвязи между двумя показателями, и находится в диапазоне от  $-1$  до  $1$  [13].

Результаты расчетов коэффициентов корреляции представлены в таблице 3.

Данные, представленные в таблице 3, позволяют сделать следующие выводы:

- между рентабельностью активов и периодом оборачиваемости запасов, а также финансовым циклом наблюдается прямая умеренная связь, что говорит о том, что с увеличением  $X_1$  ( $T_{об.з}$ ) увеличивается  $Y$  (ROA);

- между рентабельностью активов и периодом оборота кредиторской и дебиторской задолженностей заметна обратная умеренная связь, т.е. при увеличении  $X_2$  ( $T_{об.дз}$ ) и  $X_3$  ( $T_{об.кз}$ ) уменьшается  $Y$  (ROA);

- между рентабельностью активов и коэффициентом текущей ликвидности наблюдается очень слабая связь, при этом обратная;

- между периодом оборачиваемости запасов и периодом оборота дебиторской задолженности наблюдается умеренная обратная связь поэтому при увеличении  $x_2$  ( $T_{об.дз}$ ) уменьшается  $x_1$  ( $T_{об.з}$ );

- между периодом оборота кредиторской задолженности и финансовым циклом существует сильная обратная связь, что говорит о том, что при увеличении  $X_3$  ( $T_{об.кз}$ ) происходит снижение  $X_4$  (ФЦ).

Таблица 3

Полученные коэффициенты корреляции

	Y (ROA)	$X_1$ ( $T_{об.з}$ )	$X_2$ ( $T_{об.дз}$ )	$X_3$ ( $T_{об.кз}$ )	$X_4$ (ФЦ)	$X_5$ (Коэф.т.л.)
Y (ROA)	1	0,36	-0,31	-0,37	0,36	-0,07
$X_1$ ( $T_{об.з}$ )	–	1	-0,53	0,18	-0,09	0,15
$X_2$ ( $T_{об.дз}$ )	–	–	1	-0,28	0,36	-0,37
$X_3$ ( $T_{об.кз}$ )	–	–	–	1	-0,98	0,21
$X_4$ (ФЦ)	–	–	–	–	1	-0,24
$X_5$ (Коэф.т.л.)	–	–	–	–	–	1

Таблица 4

Фрагмент массива данных для модели множественной линейной регрессии

№	Y (ROA <sub>рас.</sub> )	X <sub>1</sub> (Т <sub>об.з</sub> )	X <sub>2</sub> (Т <sub>об.дз</sub> )	X <sub>3</sub> (Т <sub>об.кз</sub> )	X <sub>4</sub> (Коэф.т.л.)	Y (ROA)
1	2,00	14,05	56,30	139,69	0,51	2,20
7	2,89	16,54	37,24	108,40	0,58	4,68
28	3,05	25,10	26,97	260,48	0,53	2,66

Таблица 5

Табличная форма модели линейной регрессии

Параметры b	b <sub>4</sub>	b <sub>3</sub>	b <sub>2</sub>	b <sub>1</sub>	a	Параметр a
		-1,76	-0,02	-0,10	0,07	
Стандартная ошибка для параметра b	2,17	0,01	0,06	0,05	3,87	Стандартная ошибка для параметра a
Коэффициент детерминации	0,40				2,31	Ошибка регрессии

В целом можно сделать вывод о том, что большинство коэффициентов корреляции показали умеренную связь между заданными параметрами, что говорит о том, что при изменениях одного показателя другой изменится незначительно.

В связи с тем, что финансовый цикл включает в себя период оборачиваемости запасов, период оборота кредиторской и дебиторской задолженности использовать его при построении модели множественной линейной регрессии нецелесообразно, т.к. он даст двойной повторяющийся результат.

В таблице 4 представлен фрагмент массива экспериментальных данных, использующийся в расчетах коэффициента корреляции и модели линейной регрессии.

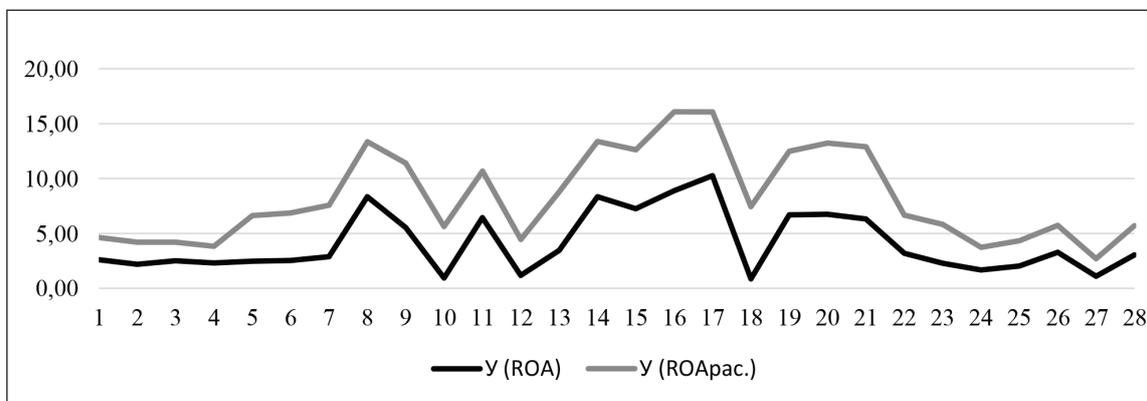
Результаты модели множественной линейной регрессии представлены в таблице 5.

На основании результатов, полученных в таблице 7 была преобразована формула (1):

$$y = 10,74 + 0,07x_1 + (-0,10) \times x_2 + (-0,02) \times x_3 + (-1,76) \times x_4 \quad (2)$$

Для того чтобы определить верность построенной модели необходимо обратить внимание на данные из рисунка.

Рисунок показывает, что рассчитанный Y (ROA<sub>рас.</sub>) хорошо описывает исходное значение Y (ROA), так как их динамика похожа. Из этого следует вывод о том, что построенная множественная линейная регрессия является верной и ей можно пользоваться для прогнозирования расчетного значения y (Y (ROA<sub>рас.</sub>)).



Графический метод модели множественной линейной регрессии

### Заключение

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что между финансовым циклом и рентабельностью активов телекоммуникационных компаний существует слабая зависимость.

На отсутствие сильной взаимосвязи между финансовым циклом и рентабельностью активов влияет отраслевая принадлежность компаний. Телекоммуникационные компании – это в первую очередь компании, оказывающие услуги, которым характерна маленькая доля запасов, отрицательный фи-

нансовый цикл, сильная финансовая зависимость и небольшой уровень рентабельности активов.

Небольшая рентабельность активов телекоммуникационных компаний объясняется плавной динамикой чистой прибыли, которая в свою очередь изменяется за счет небольшого роста выручки и увеличения расходов.

Увеличение рентабельности активов компании, как правило, показывает рост доходов фирмы, увеличение количества продаж, снижения расходов и издержек компании.

### Библиографический список

1. Годовая отчетность, годовые отчеты / ПАО «Вымпелком». 2023. URL: <https://moskva.beeline.ru/about/about-beeline/disclosure/annual-reports/> (дата обращения: 05.05.2023).
2. Результаты и отчетность / ПАО «Мегафон». 2023. URL: <https://corp.megafon.ru/investoram/shareholder/> (дата обращения: 20.05.2023).
3. Годовая отчетность / ПАО «МТС». 2023. URL: <https://kras.mts.ru/about/investoram-i-akcioneram/korporativnoe-upravlenie/raskritie-informacii/godovaya-otchetnost> (дата обращения: 20.05.2023).
4. Финансовая отчетность / ПАО «Ростелеком». 2023. URL: [https://www.company.rt.ru/ir/results\\_and\\_presentations/financials/IFRS/2023/2/](https://www.company.rt.ru/ir/results_and_presentations/financials/IFRS/2023/2/) (дата обращения: 20.05.2023).
5. Jose M., Lancaster C., Stevens J. Corporate Returns and Cash Conversion Cycles // Journal of Economics and Finance. 1996. Vol. 20. № 1. P. 33–46.
6. Shin H., Soenen L. Efficiency of Working Capital Management and Corporate Profitability // Financial Practice and Education. 1998. Vol. 8. № 2. P. 37–45.
7. Eljelly A. Liquidity-Profitability Tradeoff: An empirical Investigation in an Emerging Market // International Journal of Commerce & Management. 2004. № 2(14). P. 48–61.
8. Padachi K. Trends in Working Capital Management and Its Impact on Firms' Performance: An Analysis of Mauritian Small Manufacturing Firms // International Review of Business Research Papers. 2006. Vol. 2. № 2. P. 45–58.
9. Sharma A.K., Kumar S. Effect of working capital management on firm profitability: empirical evidence from India // Global Business Review. 2011. Vol. 12. P. 159–173.
10. Bhunia A., Das A. Affiliation between Working Capital Management and Profitability // Interdisciplinary journal of contemporary research in business. 2012. № 9(3). P. 17–27.
11. Hawawini G., Viallet C., Vora A. Industry Influence on Corporate Working Capital Decisions // Sloan Management Review. 1986. Vol. 27. № 4. P. 5–2.
12. Евсеев Е.А., Буре В.М. Эконометрика: учебное пособие для вузов. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2023. 186 с.
13. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: учебник и практикум для вузов / под ред. Н.Ш. Кремера. 4-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2023. 308 с.

УДК 338.24

***Е. А. Михель***

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,  
Санкт-Петербург, e-mail: mihel\_ea@spbstu.ru

***А. А. Зайцев***

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,  
Санкт-Петербург, e-mail: andrey\_z7@mail.ru

***А. А. Горовой***

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет “ИТМО”»,  
Санкт-Петербург, e-mail: gorovoy@limtu.ru

## **ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ**

**Ключевые слова:** стратегическое планирование, взаимодействие предприятий, предпринимательская деятельность, производственное предпринимательство, стратегия развития, межкорпоративное взаимодействие, стратегическое партнерство.

Производство является сложноструктурным элементом, управление которым носит специфический характер и не поддается универсальному измерению. В таких условиях возникает необходимость в совершенствовании существующего аппарата управления производственными предприятиями в стратегической перспективе. Наиболее значимым с позиции стратегического развития производственного предпринимательства является грамотно выстроенная система стратегического планирования. Именно в планировании заложены необходимые целевые установки и условия для их достижения. Настоящая статья посвящена рассмотрению ключевых особенностей построения системы стратегического планирования в условиях функционирования производственного предприятия. Для достижения поставленной цели предлагается рассмотреть сущность производственного предпринимательства и отметить основные моменты, на которые допустимо оказывать управленческое воздействие; выделить особенности стратегического планирования в производстве, акцентируя внимание на взаимодействии предприятий для достижения своих производственных целей; предложить обоснование необходимости совершенствования предпринимательской деятельности в современных условиях, акцентируя особое внимание на производственных аспектах и роли взаимодействия с контрагентами. В результате был сделан вывод, что в условиях повсеместной цифровизации появляются новые возможности по построению системы стратегического планирования. На основе теоретического анализа получен необходимый материал, который планируется использовать в дальнейших практических разработках при формировании алгоритмов управления производственным предприятием.

***Е. А. Mihel***

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg,  
e-mail: mihel\_ea@spbstu.ru

***А. А. Zaytsev***

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg,  
e-mail: andrey\_z7@mail.ru

***А. А. Gorovoy***

ITMO University, St. Petersburg, e-mail: gorovoy@limtu.ru

## **FEATURES OF BUILDING A STRATEGIC PLANNING SYSTEM IN INDUSTRIAL ENTREPRENEURSHIP**

**Keywords:** strategic planning, interaction of enterprises, entrepreneurial activity, industrial entrepreneurship, development strategy, intercorporate interaction, strategic partnership.

Production is a complex structural element, the management of which is specific and cannot be universally measured. In such conditions, there is a need to improve the existing management apparatus of industrial enterprises in a strategic perspective. The most significant from the point of view of the strategic development of industrial entrepreneurship is a competently built strategic planning system. It is in planning that the necessary targets and conditions for achieving them are laid down. This article is devoted to the consideration of the key features of the construction of a strategic planning system in the conditions of the functioning of a manufacturing enterprise. To achieve this goal, it is proposed to consider the essence

of industrial entrepreneurship and note the main points on which it is permissible to exert managerial influence; highlight the features of strategic planning in production, focusing on the interaction of enterprises to achieve their production goals; to propose a justification for the need to improve entrepreneurial activity in modern conditions, focusing on the production aspects and the role of interaction with counterparties. As a result, it was concluded that in the conditions of widespread digitalization, new opportunities for building a strategic planning system are emerging. Based on the theoretical analysis, the necessary material has been obtained, which is planned to be used in further practical developments in the formation of algorithms for managing a manufacturing enterprise.

### Введение

Плодотворность и эффективность стратегического управления предприятием зависят от объективности принимаемых управленческих решений, зачастую достижение которой является сложным системным направлением в условиях динамичного роста пространственных изменений, в первую очередь в связи с общественно-экономическими трансформациями и непостоянством окружающей среды, непрерывно усложняющейся. Современная экономика развивается поступающими темпами, не позволяя использовать классический инструментарий планирования для предприятий для максимизации эффекта. Таким образом, наблюдается недостаточный учет системности в процессе разработки и реализации предпринимательских стратегий.

Системный подход к вопросам качества планирования в предпринимательской среде подразумевает реализацию следующих компонентов: формулировка конкретных целевых установок; постановка требований к потребностям, удовлетворение которых способствует достижению целевых установок; выработка альтернатив, подразумевающих вариативность удовлетворения потребностей; определение критериев выбора, в состав которых входят факторы, влияющие на оценку и выбор альтернатив; выявление сдерживающих факторов и параметрических состояний, определяющих требования, которым должна отвечать каждая полученная альтернатива [1; 2]. Функционирование бизнес-субъектов в условиях рыночной экономики сопровождается значительными рисками, которые могут привести к негативным последствиям. Полноценный учет рисков в стратегических планах предприятий сопровождается выработкой мероприятий по их минимизации в данных альтернативах. В частности, для минимизации рискованных ситуаций можно использовать методы прогнозирования наихудших сценариев, способных определить наличие барьеров устойчивости [3].

Трансформационные изменения в глобальном экономическом пространстве и национальная интеграция экономических процессов привели к усложнению процессов планирования, а пандемия коронавируса (COVID-19) внесла серьезные коррективы в функционирование предприятий [4]. Для управления рисками и достижения устойчивости многим предприятиям следует скорректировать действующие подходы к планированию, в первую очередь производственными предприятиями, которые не способны обеспечить экономическую устойчивость без грамотно выработанного риск-менеджмента, направленного на выявление, оценку и определение приоритетов риска для их последующей минимизации, мониторинга и контроля [5; 6]. Производство выступает сложноструктурным элементом, управление которым носит специфический характер и не поддается универсальному измерению. Следовательно, для обеспечения поступающего стратегического роста и выживания в условиях системных и несистемных кризисах возникает необходимость совершенствования существующего аппарата управления производственными предприятиями в стратегической перспективе.

Огромное значение с позиции стратегического развития производственного предпринимательства является грамотно выстроенная система стратегического планирования, поскольку именно в планировании заложены необходимые целевые установки и условия для их достижения. Непосредственно инструментарий планирования описывает процессы функционирования предприятия с окружающей его средой и показывает необходимые способы для достижения целевых установок на определенно заданную перспективу. Хорошо детализированный план помогает предприятию расти, завоевывать новые позиции на рынках, реализовывать инновационную деятельность для производства новой продукции и выбирать наиболее рациональные способы управления и организации. Осущест-

вление стратегического развития является важным условием для более глубокого понимания бизнес-процессов и перспектив их изменения на основе конкретизированного по процедурам и во времени стратегического анализа.

Цель исследования заключается в проведении теоретического анализа особенностей построения системы стратегического планирования в условиях функционирования производственного предприятия. Для достижения поставленной цели предлагается рассмотреть сущность производственного предпринимательства и отметить основные моменты, на которые допустимо оказывать управленческое воздействие; выделить особенности стратегического планирования в производстве, акцентируя внимание на взаимодействии предприятий для достижения своих производственных целей; предложить обоснование необходимости совершенствования предпринимательской деятельности в современных условиях, акцентируя особое внимание на производственных аспектах и роли взаимодействия с контрагентами.

#### **Материал и методы исследования**

Исследование строится на основе теоретического анализа наработок по вопросам стратегического менеджмента и смежных экономических явлений, что позволяет выработать авторскую точку зрения на проблему, акцентируя внимание на функционал производственного предпринимательства. Анализ показывает, что поступающее развитие экономической мысли поспособствовало становлению многогранных подходов к определению предпринимательской деятельности и расширению границ ее общественной значимости. Такие общие элементы как инициативность, рискованность, креативность и доходность соответствуют всем видам предпринимательской деятельности, однако для любого типа национальной экономики в современных условиях ключевым выступает предпринимательство, обеспечивающее реальное производство продукции. Именно производственные отношения и их качественная сторона отвечают интересам экономического развития и стратегического роста всех игроков рынка

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Предпринимательская деятельность в производстве нацелена на достижение

целевых установок, которые могут быть выражены в форме внутренних, внешних и базовых корпоративных эффектов. Ко внутренним корпоративным эффектам следует отнести такие цели, как повышение производительности труда, повышение квалификации сотрудников и улучшение социального климата. Базовыми корпоративными эффектами выступают такие цели, как максимизация прибыли, увеличение рентабельности, создание новой стоимости. Под внешними корпоративными эффектами следует понимать такие цели, как формирование гудвилла (деловой среды), благоприятное влияние на экологию, социализация и институализация бизнеса [7]. В современных условиях производственные предприятия для обеспечения своего поступающего развития вынуждены выстраивать траектории стратегического взаимодействия, в которых будут заложены также условия их функционирования с контрагентами в процессе ведения хозяйственной деятельности. Таким образом, для достижения поставленных целевых установок необходимо обеспечить качественное межкорпоративное взаимодействие, выделяя в нем системные взаимосвязи.

Справедливо утверждать, что классические принципы управления предприятием в новых условиях хозяйствования уже не могут принести максимальную эффективность на практике, однако многие предприятия, в первую очередь производственные, до сих пор реализуют свои стратегии на основе подходов «прошлого века», не способные адекватно решить проблемы современных предприятий. Смена парадигмы управления связана с необходимостью учета в производстве научно-технической и инновационной компонент, прямо или косвенно определяющих создание итоговой эффективности. Без инноваций невозможно трансформировать производственную деятельность и сделать ее локомотивом социально-экономического развития, который позволяет занимать передовые рубежи в мировой экономике [8; 9]. Возникает острая необходимость в проведении эволюционных изменений для достижения целей производственно-хозяйственной деятельности. Для предприятий без корректировки производственной политики практически невозможно осуществить реиндустриализацию и сформировать инновационную деятельность повышенной эффективности с комплексной институциональной базой [5; 10].

В составе предпринимательства традиционно выделяют производственную, коммерческую и финансовую деятельность, но именно производственное предпринимательство сталкивается с наибольшими трудностями, одновременно являясь наиболее значимым для национальной экономики, поскольку создает ценность и удовлетворяет потребности населения путем производства целого ряда продукции: промышленная, потребительская, строительная, информационная, производственно-технического назначения и сельскохозяйственная [1; 11]. Следует отметить, что производственный бизнес является не только материальным, но и отчасти интеллектуальным (нематериальным, социальным и духовным), поскольку обеспечивает создание не только вещей, но и ценностей, которые имеют стоимость и могут быть проданы или обменены на рынке [12]. С авторской позиции под производственным предпринимательством предлагается понимать экономически активную деятельность субъектов, определяющей функцией которых в рыночных условиях непосредственно является производство, предметом которого выступает производство продукции, включая производство товаров, предоставление услуг и выполнение работ, которые будут реализованы потребителям.

Производственное предпринимательство является фундаментом, на котором выстраивается определенный уровень общественного развития национальной экономики. Во многом данному виду предпринимательству характерно наличие слабых и сильных сторон, которые необходимо учитывать в стратегиях развития (рисунок).

В таких условия приоритетная роль производственного предпринимательства по сравнению с другими видами предпри-

нимательства не вызывает особых сомнений, что обуславливает необходимость в совершенствовании управления стратегиями развития производственно-хозяйственных предприятий, в первую очередь обеспечивающих материальное производство с целью удовлетворения рыночного спроса [13]. Сложная структура производства не позволяет произвести полный учет факторов влияния в системе стратегического планирования, так как план должен затрагивать практически все аспекты его деятельности. Классические математические модели не позволяют обеспечить требуемый уровень эффективности, однако интеграция в них современных цифровых систем позволит совершенствовать планы и преодолеть погрешности для ресурсных ограничений [14].

На практике моделирование должно стремиться к представлению менеджменту полной информации для сочетания множественных стратегий с целью содействия поступающему росту. В условиях усиления информатизации и появления новых цифровых технологий вне зависимости от сферы предпринимательской деятельности можно выделить следующие этапы процесса стратегического планирования: создание информационной базы массива данных, внутренняя оценка предприятия и его потенциальных возможностей, внешняя оценка предприятия и выделение наиболее весомых факторов для поступающего развития, определение стратегических целей и задач предпринимательской деятельности, разработка механизмов контроля за исполнением процедур стратегического планирования, качественная и количественная оценка успешности реализации заданных стратегических планов, корректировка стратегического развития предприятия [15].



Сильные и слабые стороны производственного предпринимательства

Сложность ведения деятельности в производственном предпринимательстве заключается в необходимости привлечения огромного множества контрагентов для получения успеха. Тем самым для данного вида предпринимательства высокую роль играет отношенческий контекст, выражающийся в выстраивании системы цепочек отношений с контрагентами предприятия. Данный факт обуславливает наличие объективной необходимости осуществления планирования межкорпоративного взаимодействия в стратегическом контексте, что на практике позволяет совершенствовать устоявшиеся и разрабатывать новые направления по интеграции разнообразных существенных сил воздействия и будущего видения предприятия для получения стратегического эффекта.

Стратегические планы производственных предприятий сталкиваются с существенным влиянием внешней среды, которой свойственна неопределенность и структурная неоднозначность. В то же время современные технологии позволяют в полной мере обозначить внешние факторы, которые оказывают влияние разной степени на функционирование предприятия. Учет состояний внешней среды и прогнозирование его потенциальных изменений является одним из необходимых условий для построения эффективной системы стратегического планирования. С развитием электронно-вычислительных устройств и средств коммуникации значительная роль в экономике стала отводиться компьютерным программным средствам, которые становятся конкурентным преимуществом при реализации инновационных проектов. Производственные предприятия могут использовать инновационную деятельность, выступающую драйвером научно-технологического развития, для интеграции цифровых решений в систему стратегического планирования для усиления адаптации бизнеса под постоянно изменяющиеся экономические условия [16; 17].

Усложнение процессов построения стратегических планов в связи со структурной неоднозначностью производственного предпринимательства определяет необходимость учета внешних участников, с которыми требуется обеспечивать взаимодействие. И цифровые решения в полной мере способны обеспечить учет каждого отдельно-

го бизнес-субъекта и его вклад в итоговую эффективность предприятия. При этом допустимо вычислять результат данного взаимодействия, который может быть положительным и создавать новые возможности или отрицательным, то есть приводить к возникновению новых угроз. Сложившаяся ситуация оказывает прямое влияние на достижение целевых установок тех или иных субъектов, участвующих в системе прямого или косвенного межкорпоративного взаимодействия [5; 7]. В частности, допустимо выделить влияние контрагентов на стоимостные показатели предприятия и его инновационной активности. Управление стоимостными измерителями должно быть нацелено на их максимизацию, следовательно, предприятие заинтересовано в функционировании только с теми субъектами, которые будут повышать его стоимость в стратегической перспективе, а инновационные подходы позволят разработать эффективные цифровые решения для предоставления информации о стратегиях межкорпоративного взаимодействия [18].

Для достижения максимальной эффективности от предпринимательской деятельности в производстве следует разработать модели стратегического планирования и обеспечить их системную корректировку в связи с заданной структурой экономического взаимодействия, выделяя особое место вопросам партнерства и конкуренции. Приоритеты производственного предпринимательства в области расширенного воспроизводства общественного богатства заключаются в обеспечении материального, научно-технического и сервисного производства, системное взаимодействие предприятий в котором должно выстраиваться путем определения сущностных подходов построения стратегий взаимодействия в процессе ведения хозяйственной деятельности, ориентированной на производство продукции [19; 20].

К сожалению, существующие подходы на производстве не позволяют учитывать весь комплекс текущих и прогнозных проблем. Если представить реализацию производственной предпринимательской деятельности в виде схемы (Идея → Ресурсы → Производство), то в стратегическом плане необходимо на каждом этапе произвести оценку эффективности деятельности и корректировать ее с целью повышения от-

дачи от располагаемого предпринимательского потенциала. Для проведения оценки допустимо использовать экономико-математический аппарат, позволяющий не просто определить эффективность использования ресурсов, но и провести многофакторный анализ для определения наиболее значимых факторов в создании итоговой эффективности. Математический аппарат требуется адаптировать к проведению расчетов на каждом этапе для выявления системности и закономерности факторного влияния на рыночный потенциал (Идея), ресурсный потенциал (Ресурсы) и организационный потенциал (Производство). В результате получится подойти максимально гармонично к построению системы стратегического планирования, заложив в ней материальные, технические, социальные, экономические, научные, и иные условия, синхронность которых позволит выстроить действующий и эффективно работающий механизм [10; 12; 21].

Сложившаяся практика осуществления стратегического развития предпринимательской деятельности во многом определяется финансовыми и экономическими возможностями предприятий. В современных условиях многократно возрастают требования к максимизации финансово-экономической эффективности от ведения бизнеса, поскольку поддержание стандартного (находящегося в статическом состоянии) уровня предпринимательской эффективности неприемлемо в динамично изменяющемся макроэкономическом пространстве [22]. С позиции системного подхода любое производственное предприятие, как и другой экономический субъект, является открытой социально-экономической системой, а значит вынуждено взаимодействовать с субъектами внешней среды вне зависимости от направленности его производственно-хозяйственной деятельности. Системность в отношениях с контрагентами предприятия позволяет вытраивать комплексные ориентиры и приоритеты развития деятельности, консолидируя ресурсные возможности конкретного предприятия для разработки и реализации алгоритмов его стратегического развития [23].

На основе рационального управления производственными фондами, трудовыми ресурсами и информационными потоками современное производственное предпри-

ятие может обеспечить внедрение более гибких и высокоадаптивных форм организации бизнес-процессов, своевременно реагировать на динамику внешней среды для адаптации к сложившейся рыночной конъюнктуре и ее потенциальным изменениям, обеспечить высокое качество товара, ускорить процессы доставки продукции, сократить время производства продукции, снизить операционные и транзакционные издержки, повысить оборачиваемость активов и так далее [24]. Таким образом, концептуальная составляющая производственного предпринимательства заключается в использовании методов, способных учитывать принципиальную значимость для народно-хозяйственной системы и адаптировать современные цифровые решения к построению стратегических планов.

В рамках концепции стратегизма бизнес-модели производственного предприятия структурно связаны с реализацией корпоративных процессов, проведение комплексного анализа которых позволяет выделить различные качественные и количественные подходы к корпоративному управлению, однако их практическое применение зачастую носит весьма противоречивый характер, поскольку нет универсальных установок, когда можно применять тот или иной подход на практике [25]. Системный контроль и мониторинг за реализацией стратегического плана позволяет проводить своевременную коррекцию разработанных стратегий и на этой основе в дальнейшем определять качественные альтернативы развития. Однако создание универсальных систем управления является практически недостижимой задачей, поскольку невозможно безупречно осуществить детальную проработку стратегических планов.

В научной практике управление производственным предприятием связано с совершенствованием функционала ее подсистем путем внедрения в систему стратегического планирования сложного организационного механизма. Динамическая оценка ресурсного потенциала предприятия может быть проработана через выстраивание системы оценок количественных и качественных показателей различных сфер предпринимательской деятельности [26]. Полный комплекс подходов стратегического планирования строится на классиче-

ской алгоритмизации: стратегический анализ внешней среды → оценка внутренних возможностей предприятия → разработка функциональных стратегий → систематизация данных в генеральном плане стратегического развития → реализация стратегии → контроль за исполнением стратегических установок → мониторинг изменений во внешней и внутренней среде → корректировка планов на основе анализа данных. Можно выделить следующие подходы к построению стратегических планов: структурный, ресурсный, функциональный, комплексный, интеграционный, целевой, коммуникационный.

В результате синергетического использования причисленных подходов возможно выявить наличие причинно-следственных связей, трендов и особенностей развития предпринимательской деятельности на основе проведения ретроспективного анализа, что позволит выстроить качественные прогнозы его будущего состояния с учетом закономерных изменений его параметров и других ситуационных условий. При этом на данный момент наблюдается серьезный пробел в методическом аппарате управления стратегическим развитием производственных предприятий, что не позволяет учитывать весь доступный спектр располагаемых подходов. Следовательно, масштабное совершенствование методического аппарата следует начинать с переосмысления сложившихся условий, определяющих качество функционирования предпринимательской деятельности и ее возможности для достижения стратегического успеха.

Поскольку повышенный динамизм экономического пространства приводит к усложнению процессов планирования, то располагаемый спектр подходов становится недостаточно эффективным. В условиях конкурентного типа реакции предпринимательских структур невозможно обеспечить поступающее развитие путем простого реагирования на происходящие перемены. Стратегическое планирование производственной деятельности позволяет обосновать выбор и реализацию стратегических приоритетов развития предпринимательских структур на основе современных научных подходов. С позиции системного подхода и учета специфики стратегического планирования обоснованы принципы

формирования и функционирования системы стратегического планирования предпринимательской деятельности: системности, комплексности, целенаправленности, адаптивности, эффективности, профессионализма и ключевых компетенций [27].

Наиболее приемлемые методы стратегического планирования предпринимательской деятельности для производственного контекста строятся на основе математического и аналитического методического аппарата: событийно-критериальный анализ, эконометрическое моделирование, комплексное бизнес-планирование, многокритериальное моделирование, внутрикорпоративная рационализация. При этом концептуальная составляющая производственного предпринимательства заключается в необходимости управления на основе использования новых подходов и методов. Анализ позволяет сделать вывод, что существующие методы недостаточны и неполны, что связано с определением новых возможностей для совершенствования проблемы качества системы стратегического планирования.

Таким образом, в структуре стратегического планирования следует выделить основополагающее место совершенствованию методического аппарата, уделяя расширенное внимание вопросам межкорпоративного взаимодействия, на текущей момент недостаточно проработанным в научной и хозяйственной практике производственного предпринимательства. В то же время научное знание и опыт хозяйствования непрерывно расширяются и предоставляют целый спектр потенциально новых возможностей для развития с помощью совершенно новых подходов ранее устоявшихся экономических явлений в предпринимательской деятельности, что позволяет наиболее полно проработать комплексный учет межкорпоративного взаимодействия в системе стратегического планирования предприятия, закладывая пути построения партнерских отношений и пути выработки практических мероприятий по непосредственному взаимодействию с конкурентами в производственной сфере.

Для обоснования острой необходимости совершенствования предпринимательской деятельности в современных условиях, акцентируя особое внимание на производственных аспектах и роли взаимодействия

с контрагентами, следует отметить, что процессы взаимодействия предприятия в современных условиях приобретают высокую значимость с позиции развития и поддержания, поскольку взаимодействие со внешней средой позволяет разработать методы для определения его влияния на показатели, задачи и инициативы предпринимательской деятельности. Зачастую проблематика стратегического планирования производства определяется невозможностью обеспечить соответствие организации бизнес-процессов заданным стратегическим задачам, что связано с неоднозначной расстановкой приоритетов и распределения ресурсной базы. В случае наличия множества потенциальных возможностей для осуществления межкорпоративного взаимодействия допустимо проводить ретроспективный анализ имеющегося опыта, тестировать и корректировать различные направления взаимодействия, изменяя координацию работы на уровне предприятия и его функциональных подразделений. Для этого следует использовать многовероятностный и многофакторный анализ, который способен отразить результативность предпринимательской деятельности (качественно и количественно) в различных альтернативных ситуациях. В таких условиях возможно обеспечит своевременную синхронизацию действий внутренних элементов и выработать мероприятия для решения проблемы стратегического планирования.

### Заключение

Наличие научно-практической неполноты позволяет сконцентрировать внимание на поиске возможностей по ликвидации пробелов в построении системы стратегического планирования, учитывая особенности производственного предпринимательства в современной высокодинамичной среде. Можно сделать вывод, что сложившийся комплекс проблем в производственном предпринимательстве ставит ряд вопросов о необходимости развития стратегической ориентации предпринимательских структур с учетом межкорпоративного взаимодействия, роль которого приобретает весомую значимость для достижения стратегической устойчивости. Формирование эффективно действующих механизмов позволит сократить недостатки и практическую неполноту

сложившихся ранее методов стратегического планирования с учетом межкорпоративного взаимодействия, уделяя значительное внимание таким контрагентам, как партнеры и конкуренты.

С позиции системного совершенствования процессов управления стратегическим развитием производственных предприятий целесообразно переосмыслить условия, определяющих устройство предприятия как на текущем уровне его качественного функционирования, так и определить траектории достижения стратегического успеха путем выстраивания высокоэффективных систем межкорпоративного взаимодействия. С авторской позиции целесообразно использовать математический аппарат теории игр, который позволяет получить количественную оценку принимаемых решений в условиях неопределенности, что дает возможность рационализировать управленческую деятельность и взаимодействие между субъектами. Справедливо замечание, что критерии теории игр являются мощным инструментом для понимания отношений, которые создаются и развиваются в процессе принятия стратегических решений по взаимодействию предприятий в ходе конкурентной борьбы и межкорпоративного сотрудничества [28-30].

Следовательно, необходимо обеспечить совершенствование проблемы качества системы стратегического планирования на основе использования экономико-математического инструментария, способного учесть вероятностные параметры по сокращению потенциальных стратегий и приведения аппарата управления в более упрощенный формат. С достижением этой цели наиболее эффективно могут справиться многовероятностный и многофакторный анализ, который способен количественно отразить результативность предпринимательской деятельности в различных ситуациях. В результате был сделан вывод, что в условиях повсеместной цифровизации появляются новые возможности по построению системы стратегического планирования. На основе теоретического анализа получен необходимый материал, который планируется использовать в дальнейших практических разработках при формировании алгоритмов управления производственным предприятием.

*Работы выполнены в рамках реализации проекта «Разработка методологии формирования инструментальной базы анализа и моделирования пространственного социально-экономического развития систем в условиях цифровизации с опорой на внутренние резервы» (FSEG-2023-0008).*

*Библиографический список*

1. Савельева Н.К., Созинова А.А. Предпринимательство: от К. Маркса до современников. Киров: Вятский государственный университет, 2020. 94 с.
2. Буньковский Д.В. Формирование системы менеджмента качества в предпринимательском проекте // Вестник НГИЭИ. 2016. № 7. С. 22-31.
3. Родионов Д.Г., Зайцев А.А., Дмитриев Н.Д. Стресс-тестирование в промышленном производстве: моделирование барьера устойчивости // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 11-1. С. 119-130.
4. Цзэн Я. Влияние COVID-19 на транснациональные корпорации // Управленческий учет. 2021. № 9-1. С. 269-276.
5. Hughes R.L. Becoming a Strategic Leader: Your Role in Your Organization's Enduring Success. San Francisco: Jossey-Bass, 2005.
6. Трофимова Н.Н. Современные тенденции корпоративного риск-менеджмента в системе обеспечения экономической устойчивости промышленных предприятий // Управление. 2020. № 2. С. 30-38.
7. Стратегический анализ: современная концепция менеджмента / С.А. Измалкова и др. Орел: Госуниверситет – УНПК, 2013. 315 с.
8. Dietz J.L.G. The discipline of enterprise engineering // Organizational Design and Engineering. 2013. № 3. P. 86-114.
9. Чекмарев В.В. Гармонизация промышленной политики и процессов реиндустриализации // Вестник КГУ. 2014. № 6. С. 122-129.
10. Deming E.W. The New Economics for Industry. Cambridge: The MIT Press, 1994.
11. Зелепугин А.Д. Состояние и пути развития производственного предпринимательства в России // Лесотехнический журнал. 2011. № 3. С. 153-162.
12. Мескон И., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М. Вильямс, 2016. 672 с.
13. Жуковицкая Н.В., Матвеев В.Т. Основные принципы развития малого и среднего производственного предпринимательства // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2013. № 2. С. 84-89.
14. Родионов Д.Г., Алферьев Д.А. Устойчивость оптимального плана производства инновационной продукции промышленного предприятия // Научно-технические ведомости СПГПУ. Экономические науки. 2020. № 5. С. 106-119.
15. Цифровизация экономических систем: теория и практика: монография / под ред. А.В. Бабкина. СПб: Политех-Пресс, 2020. 796 с.
16. Файзуллин Р.В., Давлетова Р.С., Коловертнов Р.А. Влияние внешней среды на стратегическое планирование развития промышленного предприятия // Экономика и предпринимательство. 2013. № 7. С. 519-522.
17. Родионов Д.Г., Алферьев Д.А. Основные функциональные и технические требования информационно-аналитических систем поддержки принятия решений в инновационной деятельности малых промышленных предприятий // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 9-2. С. 294-299.
18. Дмитриев Н.Д., Зайцев А.А. Управление рыночной стоимостью с помощью регулирования инновационной активности предприятия // Цифровая экономика и Индустрия 4.0: Форсайт Россия: материалы конференции. 2020. С. 55-64.
19. Богданов В.В. Управление проектами. Корпоративная система: шаг за шагом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 248 с.
20. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture of Social Forecasting. New York: Basic Books, 2015.
21. Нешиной А.С. Оценка промышленного потенциала России и уровня его использования (императив модернизации промышленного производства) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 29. С. 14-34.

22. Михель Е.А. Финансово-экономические аспекты стратегического развития предпринимательской деятельности // Экономические науки. 2021. № 12. С. 82-91.
23. Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Зарубина Ж.Н. Основы предпринимательской деятельности. СПб: ИТМО, 2016. 130 с.
24. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства. М.: Academia, 2019. 64 с.
25. Семенова Е.Л. Стратегичность как системная характеристика современной бизнес-организации // Дискуссия. 2011. № 4. С. 9-11.
26. Ветрова Е.Н., Шульдешова А.Л. Совершенствование системы планирования развития промышленного предприятия // Инновационное развитие экономики. 2016. № 2. С. 215-223.
27. Мариничев В.А. Формирование стратегии развития предприятия // Известия Института систем управления СГЭУ. 2013. № 1. С. 161-163.
28. Зайцев А.А., Михель Е.А., Дмитриев Н.Д. Использование теоретико-игрового подхода для формирования финансовой стратегии взаимодействия предприятий // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 3. С. 81-87.
29. Родионов Д.Г., Мугутдинов Р.М., Конников Е.А. Автоматизированный алгоритм системного анализа конкурентоспособности цифрового предприятия в рамках информационной среды // Экономические науки. 2021. № 200. С. 98-108.
30. Родионов Д.Г., Конников Е.А., Тенищев Т.В. Системный подход к управлению деловой репутацией технологической компании // Экономические науки. 2022. № 211. С. 129-138.

УДК 336.6

*С. Ю. Перцева*

ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации», Москва, e-mail: sup.05@mail.ru

## ЦИФРОВЫЕ ВАЛЮТЫ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

**Ключевые слова:** цифровая валюта центрального банка, БРИКС, mBridge, международные расчеты.

Статья посвящена исследованию возможности применения цифровых валют центральных банков (ЦВЦБ) в системе международных расчетов в условиях усиления геополитического давления и трансформации международных финансовых отношений. На основе проведенного исследования автор выявила, что цифровые валюты центральных банков становятся важным инновационным инструментом реализации внутренних и международных платежных операций. Важное место в статье уделено анализу потенциальной возможности использования ЦВЦБ для реализации взаимных расчетов в странах-участницах БРИКС на основе выстраивания общей платежной инфраструктуры для взаимодействия. Автор уделила особое внимание международному опыту разработки и реализации проекта создания единой платформы для расчетов и платежей с участием Китая, Гонконга, Объединенных Арабских Эмиратов и Таиланда. Проект mBridge доказал свою жизнеспособность при реализации трансграничных расчетов и осуществления валютнообменных операций. Сделан вывод о том, что основные усилия властей государств, входящих в БРИКС должны быть направлены на разработку и реализацию проекта выстраивания единой расчетно-платежной инфраструктуры для использования национальных цифровых валют в целях укрепления экономических связей и создания альтернативной финансовой системы. Единая платформа для проведения международных транзакций в рамках БРИКС может заложить основы для трансформации сложившегося мирового финансового порядка.

*S. Yu. Pertseva*

Moscow State Institute of International Relations, Moscow, e-mail: sup.05@mail.ru

## CENTRAL BANK DIGITAL CURRENCIES IN THE INTERNATIONAL SETTLEMENT SYSTEM

**Keywords:** Central Bank Digital Currency, BRICS, mBridge, international settlements.

The article is devoted to the study of the possibility of usage Central Bank Digital Currencies (CBDC) in the system of international settlements during the increasing of geopolitical pressure and transformation of international financial relations. Based on the conducted research, the author has revealed that CBDC is an important innovative tool for the implementation of domestic and international payment transactions. A key place in the article is given to the analysis of the potential opportunity of usage the Central Bank for settlements between the BRICS member countries on the basis of the payment infrastructure for interaction. The author paid special attention to the international practice of developing and implementing the project to create a single platform for settlements and payments with the participation of China, Hong Kong, the United Arab Emirates and Thailand. The mBridge project has proven its viability in the implementation of cross-border settlements and foreign exchange operations. It is concluded that the main efforts of the authorities of the BRICS member should be aimed at the developing and implementing the project to build a unified settlement and payment infrastructure for the use of national digital currencies in order to strengthen economic ties and create an alternative financial system. A single platform for conducting international transactions within the framework of BRICS can lay the foundations for the transformation of the existing global financial order.

### Введение

Важнейшей тенденцией развития цифровых финансово-кредитных отношений является формирование специфичных инструментов реализации национальных и трансграничных систем платежей. Особое место среди них занимают цифровые

валюты центральных банков (далее по тексту ЦВЦБ). появление данной формы современных финансовых отношений является эволюционным этапом в системе денежного обращения, где наряду с наличными и безналичными деньгами применяется их цифровая форма.

Вопросы проектирования и внедрения ЦВЦБ активно изучаются и пилотируются регуляторами разных стран как для внутренних потребностей экономики, так и для осуществления трансграничных операций.

Российская Федерация заинтересована в активном продвижении собственной цифровой валюты, в том числе в связи с необходимостью защиты национальной экономики и развития международной торговли, избегая при этом международных санкций [2].

Целью данной работы является исследование возможности создания единой инфраструктуры для применения национальных цифровых валют стран – членов БРИКС в целях укрепления экономических связей и создания альтернативной финансовой системы. По мере того, как Россия, Индия, Китай, Бразилия и ЮАР будут развивать свои ЦВЦБ, станет возможным укрепление позиций блока на мировой арене и обеспечение валютно-финансовой и технологической независимости стран БРИКС.

### 1. БРИКС и его роль в мировой экономике

Межгосударственный союз пяти государств, созданный в 2006 г. в современных условиях демонстрирует рост экономического и политического влияния. Так, с 2024 г. в объединение БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) вступят еще шесть стран – Аргентина, Египет, Эфиопия, Иран, Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), если официально

примут приглашения. Еще 17 стран подали формальные заявки на членство в БРИКС [7].

Интересно проанализировать потенциал стран БРИКС (табл. 1).

Согласно прогнозам экспертов, рост ВВП в странах БРИКС будет опережать мировые темпы и увеличится с 24,2 трлн долл. по итогам 2021 г. до 39,4 трлн долл. к 2027 г. – это рост на 62%. По данным Всемирного банка, объем мирового экспорта на конец 2021 г. составил 22,4 трлн долл., а импорта – 22,6 трлн долл. На долю стран БРИКС пришлось 20,7% мирового экспорта и 17% мирового импорта [6]. Растущая роль этих стран способна привести к серьезным изменениям в сложившейся системе мирового порядка и привести к созданию альтернативной международной финансовой системы, не предполагающей использования доллара США в международном платежном обороте. Использование национальных цифровых валют стран блока для реализации трансграничных платежей способно трансформировать традиционный платежный ландшафт.

В рамках стран БРИКС, в частности между Россией, Китаем и Индией, обсуждались планы создания единой системы международных расчетов, что связано с высокими геополитическими рисками реализации трансграничных операций.

По итогам прошедшего в августе 2023 г. саммита БРИКС в ЮАР представители МИД РФ назвали возможным создание единой валюты БРИКС в будущем [7].

Таблица 1

ВВП стран БРИКС

№	Страна	ВВП в текущих ценах, млрд. долл.	Доля в мировом ВВП, %
<b>Страны-участницы на 2023 год</b>			
1	Китай	18 100	18,5
2	Индия	3 386,4	7,3
3	Россия	2 215,29	2,9
4	Бразилия	1 924,1	2,3
5	ЮАР	405,71	0,6
<b>Страны-участницы с 2024 года</b>			
6	Саудовская Аравия	1 108,15	1,3
7	Аргентина	632,24	0,7
8	ОАЭ	507,54	0,5
9	Египет	475,23	1,02
10	Иран	352,21	0,98
11	Эфиопия	120,37	0,2

Примечание: составлено по [6].

Создание такой валюты впервые было озвучено в рамках клуба «Валдай» еще в 2018 г. Идея проекта заключалась в формировании корзины валют наподобие СДР (специальных прав заимствования), состоящей из национальных валют стран БРИКС [1]. Предполагалось, что единая валюта получит название R5, поскольку название валют каждой из стран БРИКС, начинается с буквы R: Real, Rouble, Rupee, Renminbi, Rand.

Основная задача проекта состояла в упрощении межстрановой торговли и снижении зависимости от доллара и евро в международных расчетах.

Необходимо отметить, что современные различные (для физических лиц) так и оптовые (для юридических лиц) трансграничные платежи сталкиваются с рядом проблем. К числу которых можно отнести недостаточную совместимость платежных систем, а также дороговизну и низкую скорость обработки платежных сообщений. Геополитические риски усугубляют и обостряют данные проблемы.

## *2. Цифровые валюты центральных банков: сущность и роль*

Согласно докладам Банка международных расчетов цифровая валюта центрального банка – это электронное обязательство монетарного регулятора, номинированное в национальной счетной единице и выполняющее функции денег [4]. Ключевые особенности национальных цифровых валют состоят в том, что они:

- призваны повысить стабильность и конкуренцию в финансовой сфере;
- повышают финансовую инклюзивность, поскольку предлагают платежную инфраструктуру с меньшими затратами на переводы;
- расширяют инструменты фискальной политики, доступные регуляторам;
- стимулируют использование местной валюты для оплаты товаров и услуг;
- позволят снизить расчетные риски, обеспечить круглосуточный доступ к ликвидности для банков и сократить издержки при трансграничных переводах.

Ключевыми целями внедрения ЦВЦБ стран являются [3]:

- 1) финансовая стабильность;
- 2) эффективность денежно-кредитной политики;
- 3) доступность финансовых услуг;
- 4) ускорение транзакций внутри страны;

5) увеличение эффективности трансграничных платежей.

Таким образом, ЦВЦБ обладают потенциалом для того, чтобы стать новым инструментом для ведения расчетов и платежей как на внутреннем, так и внешнем периметрах, который будет независимым от геополитического фактора.

ЦВЦБ могут предоставить возможность России и другим странам, находящимся под санкциями, создания новых и укрепления имеющихся экономических отношений. Например, российские компании получают возможность осуществлять платежи в пользу зарубежных компаний посредством специально выстроенной платформы для ЦВЦБ, без использования традиционной инфраструктуры, основанной на корреспондентских счетах, контролируемой недружественными странами, что ускорит проведение транзакций и позволит избежать риск блокировки счетов.

## *3. Опыт применения ЦВЦБ для международных расчетов*

Одним из наиболее интересных и перспективных проектов, объединяющих нескольких юрисдикций, использующих ЦВЦБ, является проект mBridge.

Проект представляет собой платформу, разработанную группой центральных банков из Китая, Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ), Гонконга и Таиланда, при технической поддержке Банка международных расчетов (BIS) [5].

Платформа предназначена для осуществления одноранговых трансграничных платежей в режиме реального времени и направлена на расширение мультивалютных трансграничных расчетов с использованием ЦВЦБ.

По заявлениям представителей центральных банков участников проекта, платформа может ускорить трансграничные платежи, одновременно сокращая расходы и повышая их прозрачность. При разработке платформы уделялось внимание соответствия политике и правовым требованиям конкретной юрисдикции, нормативным актам и потребностям правительственных органов стран-участниц.

Можно предположить, что негласной целью mBridge, является дедолларизация трансграничных платежей, поскольку в согласно представленным документам утверждается, что платформа mBridge направлена

на «поддержку использования местных валют в трансграничных расчетах», и что существующая «зависимость от иностранных валют для трансграничных платежей может непреднамеренно повлиять на денежно-кредитный суверенитет». Таким образом, можно сделать вывод о качественных шагах стран мира на пути к выстраиванию независимой инфраструктуры при реализации трансграничных операций в национальных цифровых валютах.

Говоря о механизме проведения международных платежей следует сказать о том, что они процессинг осуществляется с помощью облачных технологий на удаленных серверах, расположенных в Гонконге. Это позволило участникам получить доступ к платформе как к программному обеспечению как к услуге (Software as a Service – SaaS). За технологическую реализацию проекта mBridge несет ответственность Народный банк Китая. В тоже время участники проекта стремятся к полной децентрализации как с технической точки зрения, так и с точки зрения управления.

В документах Банка международных расчетов, заявлено, что архитектура проекта mBridge позволяет подключенной сети центральных банков-эмитентов ЦВЦБ проверять транзакции от имени своих национальных коммерческих банков-участников [5]. Сама платформа состоит из трех отдельных компонентов с различными уровнями контроля:

1. общая сеть обеспечивает идентификацию, подключение и обнаружение;
2. цифровые кошельки обеспечивают самостоятельное хранение всех токенов в юрисдикциях – участниках;
3. токены представляют национальные ЦВЦБ, которые циркулируют в сети.

Проект mBridge является прорывной инновацией, поскольку основан на технологии распределенного реестра (DLT), с помощью которой несколько центральных банков мо-

гут выпускать и обменивать свои цифровые валюты центрального банка (токены).

Дизайн платформы учитывает соответствие mBridge пяти базовым принципам ЦВЦБ, изложенных в нормативных актах наднациональных регуляторов (Банка международных расчетов, Международного валютного фонда и т.п.) [5]:

1. не навреди;
2. повышение эффективности;
3. повышение устойчивости;
4. обеспечение взаимодействия и функциональной совместимости с существующими платежными системами;
5. расширение доступа к финансовым услугам.

Анализ реализации проекта mBridge позволяет выявить сложные юридические проблемы, которые зависят от действующих правил и предписаний каждой участвующей юрисдикции и могут потребовать существенных изменений в законодательстве для достижения полной правовой определенности и ясности. При этом ряд вопросов могут быть учтены текущей архитектурой платформы, но значительная часть требует дальнейшей разработки и изучения.

Для запуска пилотного проекта было необходимо учесть требования всех юрисдикций. Участники разработали необходимые правовые документы, которые легли в основу построения архитектуры платформы (таблица 2).

В ходе пилотного проекта были протестированы следующие три типа транзакций:

- 1) выпуск и обращение ЦВЦБ между центральными банками и их национальными коммерческими банками;
- 2) трансграничные платежи между коммерческими банками в местных ЦВЦБ (например, корпорация ОАЭ производит перевод средств корпорации материкового Китая в электронных юанях через свои коммерческие банки, участвующие в работе платформы).

Таблица 2

Документы для запуска проекта mBridge

№	Документ	Описание
1	Соглашение об участии в пилотном проекте	изложена роль центральных банков в предоставлении услуг в рамках пилотной схемы, а также права и обязанности коммерческого банка
2	Условия работы платформы	предоставлены общие принципы и процедуры для коммерческих банков по использованию платформы
3	Положения и условия	изложены специфические для национальных валют правила, регулирующие использование местных ЦВЦБ иностранными коммерческими банками

3) трансграничный PvP – обмен валюты (Payment versus Payment – платеж против платежа) между коммерческими банками в местной ЦВЦБ (например, тайский банк обменивает электронные тайские баты на гонконгские доллары с банком Гонконгского автономного округа на платформе)

Реализация проекта mBridge осуществлялась в течение шести недель с августа по сентябрь 2022 г. Участвующие коммерческие банки провели 160 платежных и валютно-обменных транзакций на общую сумму более 22 млн долл.

Итак, мировая финансовая система сегодня претерпевает масштабные изменения. И одним из ключевых вызовов является цифровизация.

Цифровые валюты имеют высокий потенциал обеспечить финансовый суверенитет стран и стимулировать рост ВВП через развитие новых торговых и экономических

связей, реализацию новых бизнес-моделей, способствовать разработке и внедрению инноваций, что в целом позитивно отразится на качестве и уровне жизни граждан.

В настоящее время у стран БРИКС нет единого мнения по поводу применения во взаимных расчетах общей валюты, внедрение платформы, аналогичной mBridge в рамках блока могло бы стать значительным шагом на пути к дедолларизации, с сохранением при этом валютно-финансового суверенитета стран участниц.

Таким образом, плавная интеграция центральными банками платформы с внутренними ЦВЦБ и платежными инфраструктурами, а также автоматизация процессов выпуска и погашения национальных цифровых валют имеют решающее значение для будущего успеха совместных проектов для реализации, ускорения и повышения эффективности международных расчетов.

---

*Статья подготовлена при поддержке Программы развития МГИМО «Приоритет-2030».*

---

*Библиографический список*

1. Лисовик Я.Д. Активизация использования национальных валют в странах БРИКС / Россия в глобальных делах. URL: <https://eng.globalaffairs.ru/articles/boosting-the-use-of-national-currencies-among-brics/> (дата обращения: 15.06.2023).
2. Перцева С.Ю. Трансформация платежной системы России в условиях санкций // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 10-2. С. 291-298. DOI 10.17513/vaael.2462.
3. Перцева С.Ю. Глобальная цифровая валюта: миф или реальность // Проблемы национальной стратегии. 2021. № 2(65). С. 99-110. DOI 10.52311/2079-3359\_2021\_2\_99.
4. Туруев И.Б., Перцева С.Ю. Платежные системы в условиях новой реальности. М.: Аспект Пресс, 2023. 216 с.
5. Central bank digital currencies for cross-border payments – Отчет БМР для G20 / 07.2021 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bis.org/publ/othp38.pdf> (дата обращения: 16.07.2023).
6. URL: <https://www.rbc.ru/economics/25/08/2023/64e76eff9a794732ef6cee82> (дата обращения: 04.05.2023).
7. URL: <https://tass.ru/ekonomika/18681333> (дата обращения: 15.06.2023).

УДК 338.48

*Т. Е. Платонова*

Московский государственный институт международных отношений (Университет),  
Москва, e.mail: t.platonova@odin.mgimo.ru

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

**Ключевые слова:** эффективность гостиничного бизнеса, показатели экономической эффективности гостиниц, факторы, влияющие на рентабельность гостиниц, анализ данных ЗАО «ГК «Астория».

Актуальность исследования обусловлена ростом конкуренции в гостиничном бизнесе, как на российском, так и международном рынке, что требует повышения эффективности деятельности предприятий этого бизнеса, особенно в сложных условиях развития индустрии гостеприимства в современной экономике России. Научная статья посвящена исследованию методов оценки экономической эффективности с применением различных показателей деятельности гостиничных предприятий. Повышение эффективности и финансовой отдачи особенно важно при исследовании вариантов выхода предприятий гостиничного хозяйства из провала, вызванного пандемийными запретами. Для более глубокой оценки результативности деятельности гостиничных предприятий в статье был проведен анализ финансовых показателей ЗАО «ГК «Астория». Несмотря на внушительный рост выручки и прибыли отеля, было установлено, что рентабельность активов снизилась в 2022 году по сравнению с 2021 годом с 38,1% до 30,3%, или более чем на 7,8%. Факторный анализ этого снижения позволил диагностировать неэффективное использование оборотных активов предприятия. Применение методологии более глубокой методологии анализа работы гостиничных комплексов позволит выявить многие проблемы, возникающие в их работе, и своевременно предпринять нужные меры для их устранения менеджментом гостиниц.

*T. E. Platonova*

Moscow State Institute of International Relations (University), Moscow,  
e.mail: t.platonova@odin.mgimo.ru

## METHODOLOGICAL FOUNDATIONS FOR ASSESSING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE HOTEL BUSINESS

**Keywords:** the efficiency of the hotel business, indicators of the economic efficiency of hotels, factors affecting the profitability of hotels, data analysis of CJSC GC Astoria.

The relevance of the research is due to the growing competition in the hotel business, both in the Russian and international markets, which requires increasing the efficiency of the enterprises of this business, especially in the difficult conditions of the development of the hospitality industry in the modern economy of Russia. The scientific article is devoted to the study of methods for assessing economic efficiency using various indicators of the activities of hotel enterprises. Improving efficiency and financial returns is especially important when exploring options for the exit of hotel enterprises from the failure caused by pandemic bans. For a deeper assessment of the performance of hotel enterprises, the article analyzed the financial indicators of CJSC GC Astoria. Despite the impressive growth in revenue and profit of the hotel, it was found that the return on assets decreased in 2022 compared to 2021 from 38.1% to 30.3%, or more than 7.8%. Factor analysis of this decrease made it possible to diagnose inefficient use of current assets of the enterprise. The application of the methodology of a deeper methodology for analyzing the work of hotel complexes will allow to identify many problems that arise in their work, and timely take the necessary measures to eliminate them by hotel management.

### Введение

В современной экономике России индустрия гостеприимства развивается быстрыми темпами и положительно влияет на развитие таких отраслей, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, торговля и общественное питание и др. Несмотря

на трудности функционирования данного вида бизнеса в период пандемии, в отдельных регионах темпы развития гостиничного бизнеса достигали 15-20% в год.

Для профессионального управления гостиничным бизнесом необходимо обеспечивать высокую эффективность его деятельно-

сти, конкурентоспособность и устойчивую тенденцию развития современных технологичных услуг. Эффективность работы гостиничного комплекса определяется несколькими группами показателей.

Целью исследования является применение показателей оценки экономической эффективности деятельности гостиниц на примере гостиницы «Астория» (г. Санкт-Петербург).

### Материал и методы исследования

Выводы статьи базируются на основе анализа данных бухгалтерской отчетности ЗАО «ГК Астория» за 2021 и 2022 гг с применением методики расчетов динамических характеристик показателей экономической эффективности оборотных фондов предприятия.

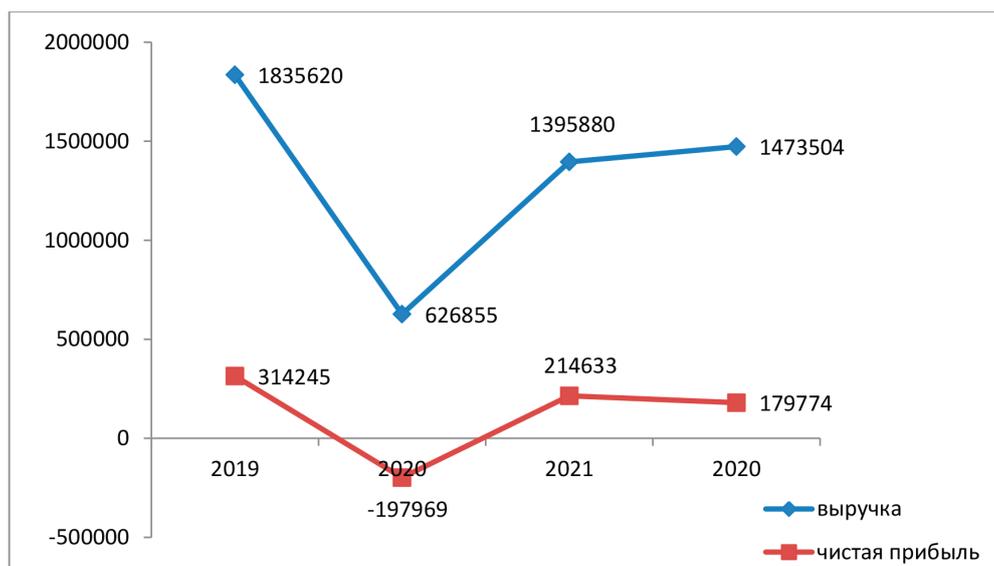
### Результаты исследования и их обсуждение

Проблемы в гостиничном бизнесе начались в период пандемии с 2020 года, а также в связи с ограничениями на зарубежные поездки. Эти трудности выразились в построении новой тенденции на рынке туризма России: многие граждане, предпочитающие отдых преимущественно за рубежом, стали проводить его внутри страны. В 2022 году сложности с заграничными поездками также сохраняются, но уже ввиду других причин, в связи с чем, для туристической отрасли и индустрии гостеприимства России сохраняется потенциал дальнейшего развития.

Если рассмотреть в этих условиях показатели туристической отрасли г. Санкт-Петербурга, то по данным комитета по туризму, в 2022 в городе побывали более 8,08 млн туристов, что на 33% превышает показатель 2021 г. (6,07 млн туристов), однако количество туристов все еще не выросло до пандемийных показателей 2019 г. (10,4 млн).

Рассмотрим в этих условиях более подробно показатели деятельности конкретного гостиничного бизнеса на примере гостиницы «АСТОРИЯ». Гостиница «Астория» была построена в 1912, накануне предстоящего празднования 300 лет правления династии Романовых на центральной площади Санкт-Петербурга напротив Исаакиевского собора. Роскошные интерьеры в стиле «Северный Модерн» привлекали и привлекают самых известных и привилегированных гостей. В 1997 фирма «ОТЕЛИ РОССО FORTE» приобрела долю участия в гостинице «АСТОРИЯ» в размере 30,33% акций. В 2000 году гостиница «АСТОРИЯ» прошла обязательную сертификацию гостиничных услуг и получила категорию уровня 5 звёзд и была принята членом престижной международной ассоциации The Leading Hotels of the World (Ведущие отели мира). Номерной фонд отеля представлен «Царским» и «Президентским» люксами, полулюксами и включает 205 номеров на 390 гостей.

Рассмотрим основные экономические показатели финансовой деятельности этой гостиницы за последние 4 года (рисунок).



Динамика выручки и чистой прибыли гостиницы «Астория» за 2010–2022 гг., тыс. руб.  
Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности [3]

Показатели прибыли от продаж, оборотных и внеоборотных активов ЗАО «ГК «Астория»

Показатели	2021 г	2022 г	Абсолютный прирост, тыс.руб.	Темп прироста, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	1395580	1473504	77624	105,6
Себестоимость продаж, тыс.руб.	781166	838425	53659	106,9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	239793	284332	44539	118,6
Внеоборотные активы, тыс. руб.	490035	536455	46420	109,5
Оборотные активы, тыс. руб.	138968	402749	263781	289,8
Рентабельность совокупных активов, %	38,1	30,3	-7,8	79,4

Источник: составлено по [3].

Анализ данных графика 1 показывает, что наименьший объем выручки отеля был получен в 2020 году (626,9 млн рублей), в 2021 и 2022 году наблюдался значительный рост выручки, однако ее объем пока не достиг допандемийного уровня 2019 года. Чистая прибыль гостиницы также значительно колебалась, в 2020 году был получен убыток в сумме 198 млн рублей, но в 2022 году удалось выйти на уровень чистой прибыли в размере 179, 8 млн рублей.

Для более глубокого исследования и оценки экономической эффективности гостиничного бизнеса используются специфические показатели, такие как: доход со свободного номера (RevPAR); доход от сдачи номеров (Room Revenue); средние отпускные расценки (ADR); средняя выручка на посетителя (RevPAC) и др.[1]

Целесообразно также использовать и общие экономические показатели оценки эффективности как абсолютные, так и относительные. К абсолютным можно отнести: чистую прибыль, собственный капитал, чистые активы, собственные оборотные активы и т.п. Достаточную глубину анализа можно получить при расчете таких относительных показателей, как: коэффициент роста капитала компании, коэффициент рефинансирования прибыли, коэффициент экономического прироста компании, различные виды рентабельности. Одним из интересных показателей рентабельности является рентабельность совокупных активов, которая отражает степень отдачи таких ресурсов, как оборотные и внеоборотные активы предприятия [2].

Рассчитаем влияние изменения этих факторов на рентабельность совокупных активов по данным бухгалтерской отчетно-

сти ЗАО «ГК «Астория» за 2021 и 2022 гг. (таблица) [3].

Рентабельность совокупных активов рассчитывается по формуле:

$$R_a = \Pi / (BA + OA),$$

где  $R_a$  – рентабельность совокупных активов;  
 $\Pi$  – прибыль от продаж;  
 $BA$  – внеоборотные активы;  
 $OA$  – оборотные активы.

Изменение рентабельности совокупных активов

$$\Delta R_a = R_o - R_c,$$

где  $R_o$  – рентабельность активов отчетного периода  
 $R_c$  – рентабельность активов базисного периода

$$\Delta R_a = 30,3\% - 38,1 = -7,8\%.$$

Рентабельность совокупных активов в 2021 году уменьшилась на 7,8%, т.е. на рубль совокупных активов прибыль от продаж уменьшилась на 7,8 коп.

Определим влияние изменения факторов на прирост рентабельности совокупных активов, используя трехфакторную модель.

$$R = \Pi : (BA + OA),$$

1. Определим влияние изменения прибыли от продаж на прирост рентабельности активов:

$$\begin{aligned} \Delta R(\Pi) &= (\Pi_o - \Pi_b) : (BA_b + OA_b) = \\ &= (284332 - 239793) : (490035 + 138968) = 0,0708 \text{ или } 7,1\% \end{aligned}$$

За счет увеличения прибыли рентабельность совокупных активов увеличилась на 7,1%.

2. Определим влияние изменения внеоборотных активов на прирост рентабельности:

$$\Delta R(BA) = Po : (BAo + OAb) - Po : (BAб + OAb)$$

$$284332 : (536455 + 138968) - 284332 : (490035 + 138968) = -0,031 \text{ или } (-3,1)\%$$

За счет увеличения внеоборотных активов рентабельность совокупных активов уменьшилась на 3,1%.

3. Определим влияние изменения оборотных активов на прирост рентабельности:

$$\Delta R(OA) = Po : (BAo + OAo) - Po : (BAo + OAb)$$

$$284332 : (536455 + 402749) - 284332 : (536455 + 138968) = -0,1182 \text{ или } (-11,8)\%$$

За счет увеличения оборотных активов рентабельность уменьшилась на 11,8%.

Рассчитываем и проверяем сумму влияния всех факторов:

$$7,1\% - 3,1\% - 11,8\% = -7,8\%$$

Таким образом, на рентабельность совокупных активов положительно повлиял, в основном, прирост прибыли от продаж, что было вызвано ростом выручки ЗАО «ГК «Астория» в связи с окончанием пандемии и значительным увеличением загрузки отеля. За счет этого фактора рентабельность гостиницы выросла на 7,1%. Однако быстрый рост оборотных и внеоборотных активов отеля привел к уменьшению рентабельности, что свидетельствует неэффективном использовании активов гостиничного комплекса «Астория». Рост объема внеоборотных активов привел к снижению рентабельности на 3,1%, а увеличение объема оборотных активов в структуре баланса предприятия свело на нет все положительные факторы, и привело к снижению рентабельности деятельности ГК «Астория» на 11,2%. Следовательно, за счет влияния всех трех факторов рентабельность активов уменьшилась на 7,8%.

### Заключение

За последние десять лет туристическая отрасль в России была связана с существен-

ным увеличением активности гостиничных операторов, ростом числа иностранных и внутренних туристов, повышением эффективности гостиничного менеджмента, изменением качества предоставляемых гостиничных услуг. Вынужденные ограничения, обусловленные пандемией, а также различными политическими факторами привели к негативным последствиям в тенденциях развития гостиничного бизнеса. Однако в последние два года эта отрасль стала восстанавливаться быстрыми темпами на всей территории РФ, в том числе и в г. Санкт-Петербурге. Для более глубокой оценки результативности деятельности гостиничных предприятий в статье был проведен анализ финансовых показателей ЗАО «ГК «Астория». Несмотря на внушительный рост выручки и прибыли отеля, было установлено, что рентабельность активов снизилась в 2022 году по сравнению с 2021 годом с 38,1% до 30,3%, или более чем на 7,8%. Факторный анализ этого снижения позволил диагностировать неэффективное использование оборотных активов предприятия. Таким образом, применение методологии более глубокой методологии анализа работы гостиничных комплексов позволит выявить многие проблемы, возникающие в их работе, и своевременно предпринять нужные меры для их устранения менеджментом гостиниц.

### Библиографический список

1. Экономика и управление гостиничным предприятием: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. М.Ю. Лайко. М.: Кнорус, 2022. 156 с.
2. Ярьес О.Б. Капустина Н.В. Повышение эффективности гостиничного бизнеса в условиях новой реальности // Экономика и предпринимательство. 2022. № 12(149). С. 732-736.
3. ЗАО «Гостиничный комплекс «Астория»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ. URL: [https://www.audit-it.ru/buh\\_otchet/7830002896\\_zao-gostinichnyy-kompleks-astoriya](https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7830002896_zao-gostinichnyy-kompleks-astoriya) (дата обращения: 04.06.2023).

УДК 338.431.7

***Е. В. Стовба***

Бирский филиал ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», Бирск,  
e-mail: stovba2005@rambler.ru

***А. В. Стовба***

Бирский филиал ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», Бирск,  
e-mail: stovbaav2006@rambler.ru

***С. С. Низамов***

ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России», Уфа,  
e-mail: sadyk765@mail.ru

***Н. Г. Мешкова***

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», Уфа,  
e-mail: a.n.gel@mail.ru

***Р. Р. Сафин***

ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России», Уфа,  
e-mail: sadyk765@mail.ru

***А. Р. Султанова***

ФГКОУ ВО «Уфимский юридический институт МВД России», Уфа,  
e-mail: sadyk765@mail.ru

**ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ НОВЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ**

**Ключевые слова:** цифровые технологии, цифровизация, сфера образования, цифровое образование, цифровая экономика.

В статье исследуется роль и значение развития процессов цифровизации образовательной сферы федеральных субъектов нашей страны в условиях новых экономических вызовов. Проанализирован зарубежный опыт по успешному внедрению цифровых решений в практической деятельности образовательных учреждений. Показано, что в настоящее время цифровизация представляет собой стратегический вектор развития и важное направление модернизации отдельных отраслей экономики и социальной сферы Башкортостана, в том числе и сферы образования. В рамках исследования систематизированы актуальные проблемы цифровизации образовательных учреждений республики. В результате проведенного контент-анализа выделены элементы цифровой трансформации в региональной образовательной сфере. Авторами сделан вывод, что внедрение перспективных цифровых технологий и методик обучения позволит образовательным учреждениям Башкортостана эффективно адаптироваться к новым экономическим вызовам и повысить качество образования.

***Е. V. Stovba***

Birsk Branch of Ufa University of Science and Technology, Birsk,  
e-mail: stovba2005@rambler.ru

***A. V. Stovba***

Birsk Branch of Ufa University of Science and Technology, Birsk,  
e-mail: stovbaav2006@rambler.ru

***S. S. Nizamov***

Ufa Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Ufa,  
e-mail: sadyk765@mail.ru

***N. G. Meshkova***

Ufa State Petroleum Technological University, Ufa, e-mail: a.n.gel@mail.ru

**R. R. Safin**

Ufa Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Ufa,  
e-mail: sadyk765@mail.ru

**A. R. Sultanova**

Ufa Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Ufa,  
e-mail: sadyk765@mail.ru

## **PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF DIGITALIZATION OF THE EDUCATIONAL SPHERE OF THE REGION IN THE CONDITIONS OF NEW ECONOMIC CHALLENGES**

**Keywords:** digital technologies, digitalization, education sector, digital education, digital economy.

The article examines the role and significance of the development of digitalization processes in the educational sphere of federal subjects of our country in the context of new economic challenges. Foreign experience in the successful implementation of digital solutions in the practical activities of educational institutions is analyzed. It is shown that digitalization is currently a strategic vector of development and an important direction for the modernization of certain sectors of the economy and social sphere of Bashkortostan, including the education sector. As part of the study, current problems of digitalization of educational institutions of the republic are systematized. As a result of the content analysis, elements of digital transformation in the regional educational sphere were identified. The authors concluded that the introduction of promising digital technologies and teaching methods will allow educational institutions of Bashkortostan to effectively adapt to new economic challenges and improve the quality of education.

### **Введение**

На современном этапе эффективное развитие образовательной сферы нашей страны определяется решением актуальной и стратегической задачи ее адаптации к новым системным вызовам, которые характеризуются стремительным переходом к экономике знаний, цифровизацией производства и значительным изменениям на региональных рынках труда. Безусловно, наблюдаемые экономические реалии обуславливают активизацию процессов цифровизации в образовательных учреждениях и определяют объективную необходимость подготовки высококвалифицированных сотрудников в отдельных предприятиях с цифровыми навыками и компетенциями [1; 2].

В настоящее время цифровизация образования и повышение уровня цифровой грамотности населения способствуют внедрению инноваций и стимулированию исследовательской деятельности, что, в свою очередь, может стать драйвером экономического роста российских регионов. В то же время цифровая трансформация отраслевых составляющих экономики знаний, возрастающее влияние социальных сетей на образовательные процессы и динамику социокультурных изменений сопровождаются модернизацией образовательных установок в вузах и школах, психологиче-

ских аспектов преподавания и восприятия знаний обучающихся [3].

Необходимо констатировать, что сегодня многие государства активно инвестируют денежные средства в развитие цифровой инфраструктуры образовательной сферы, чтобы оставаться конкурентоспособными в мировой экономике [4]. Декларируется, что одним из фундаментальных компонентов действующей Повестки дня ООН в области устойчивого развития до 2030 г. является получение всеми жителями планеты инклюзивного, доступного и качественного образования. В данном ракурсе ученые отмечают, что на современном этапе цифровые технологии стали ключевым инструментом для достижения этой стратегической цели. Как подчеркивают индийские специалисты, инновационные технологии позволяют осуществить кардинальную смену парадигмы развития всей системы образования и цифровизация образования помогает существенно повысить интерес обучающихся к проведению собственных научных исследований [5].

Исследователи испанских университетов определяют объективную необходимость увеличения объемов инвестиций в цифровые образовательные технологии (EdTech) и, прежде всего, рост капиталовложений в облачные технологии, связанные

с реализацией образовательных услуг [6]. В данном аспекте важным является выбор оптимальных поставщиков цифровых технологий на основе определенных критериев выбора, осуществляемых с помощью экспертных оценок. Португальские ученые справедливо отмечают, что крупнейшие университеты все больше заинтересованы во внедрении новых коммуникационных технологий в учебный процесс, и эти новации позволяют ускорять цифровую трансформацию образовательных учреждений [7]. Проведенные этими специалистами социологические исследования показали, что студенты вузов предпочитают использовать преимущественно мобильные приложения и цифровые технологии обмена, которые помогают им ускорить межличностное общение с сокурсниками и преподавателями.

Мексиканские ученые подчеркивают стратегическое значение цифровых технологий как эффективного ресурса повышения качества образования [8]. Так, в своей научной статье они резюмируют, что цифровизация образования также способствует развитию человеческого капитала и таких компетенций обучающихся, как комплексное мышление и навыки. При этом представители научного сообщества формулируют постановку актуального вопроса: какие инвестиции необходимо осуществить в современную образовательную инфраструктуру для эффективного внедрения цифровых решений? Также можно отметить, что наблюдаемые достижения цифровой эпохи могут оказаться под угрозой без осуществления многофакторной оценки возможностей трансфера цифровых технологий в образовательную сферу, и, прежде всего, трансфера цифровых технологий в образовательные учреждения начального образования.

Наблюдаемые тенденции цифровизации сферы образования в рамках форматирования традиционной педагогической парадигмы включают внедрение технологий виртуальной и дополненной реальности, использование искусственного интеллекта и адаптивного обучения в образовательных процессах, реализацию аналитического мониторинга успеваемости обучаемых [9]. Можно подчеркнуть, что внедрение цифровых, информационных и коммуникационных технологий в образовательные процессы, в частности, использование новых образовательных платформ, онлайн-курсов, виртуальных ассистентов и инструментов

анализа больших данных становится неотъемлемой частью современной педагогики высшей школы.

### Материалы и методы исследования

Необходимо констатировать, что мировой наукой накоплен определенный теоретический бэкграунд к исследованию отдельных составляющих формирования механизма цифровизации образовательной сферы и практического внедрения цифровых решений непосредственно в педагогический процесс. Проведенный нами контент-анализ показал, что современными исследователями для оценки воздействия процессов цифровизации на развитие образовательной сферы широко используются качественные методы (наблюдение, интервью, форсайт-технологии, экспертные оценки, анализ стратегических документов) и количественные методы (анкетирование, составление моделей, анализ статистической отчетности).

В то же время комбинирование методов качественного и количественного анализа позволяет, во-первых, более углубленно изучить динамику и характер изменений, происходящих в сфере цифровизации образования. Во-вторых, применение методов статистической обработки данных помогает получить объективные и верифицируемые результаты в предметно-исследовательской области цифрового развития образовательных учреждений.

Теоретико-методологическим базисом настоящего исследования являлись фундаментальные принципы, стратегические положения по проблематике процессов цифровизации образовательных учреждений, активного применения дистанционных, информационно-коммуникативных технологий и инструментов в сфере образования Российской Федерации и экономически развитых государств.

Исследование осуществлялось на основе оценки современного положения и перспектив цифрового развития образовательных учреждений Республики Башкортостан, влияния цифровых инноваций на развитие региональной сферы образования и экономических аспектов данных процессов. Совокупность применяемых методов позволяет осуществить содержательный анализ актуальных проблем и перспектив развития цифровизации в образовательной сфере и их результирующего влияния на экономическую среду образовательных учреждений.

**Результаты исследования  
и их обсуждение**

Безусловно, каждый федеральный субъект, в том числе и Республика Башкортостан обладает своими уникальными характеристиками, требованиями и возможностями в сфере образования и экономического развития. В настоящее время цифровизация представляет собой стратегический вектор развития и важное направление модернизации отдельных отраслей экономики и социальной сферы республики, в том числе и сферы образования.

Региональный аспект цифровизации сферы образования выступает ключевым драйвером, оказывающим прямое влияние на качество и эффективность образовательных процессов [10; 11]. В то же время менеджмент и ресурсное обеспечение имеют ключевое значение для успешной цифровой трансформации образования.

Сегодня в республике управленчески-ми структурами уделяется большое внимание обеспечению доступности технологий цифрового образования для населения.

В сфере образования применяются современные информационные технологии, такие как: использование электронных дневников и интерактивных досок, разработка онлайн-платформ и дистанционных курсов для учащихся. Также активно внедряются современные образовательные программы, направленные на развитие ключевых навыков и компетенций обучаемых. В данном аспекте наблюдаемая ситуация в сфере образования республике трансформируется под влиянием новых вызовов, трендов и происходящих глобальных событий.

В рамках исследования нами выделены проблемы цифровизации сферы образования Башкортостана (рис. 1).

Можно констатировать, что в Башкортостане существуют проблемы неравномерного распределения высокоскоростного интернета и доступа населения к современным цифровым технологиям в сельских районах, что, в свою очередь, создает неравенство в возможностях обучающихся для получения качественного образования.



Рис. 1. Современные проблемы цифровизации образовательной сферы Башкортостана

Также в условиях санкционных ограничений необходимость обновления образовательных программ и аппаратного обеспечения может быть недоступной для некоторых образовательных учреждений, расположенных преимущественно в малых и отдаленных сельских населенных пунктах [12]. В свою очередь, обеспечение надежной работы образовательной техники и программного обеспечения требует регулярного обновления, модернизации и технической поддержки, что может представлять определенные финансовые проблемы для отдельных учебных заведений.

В отдельных сельских общеобразовательных школах республики наблюдается определенный дефицит квалифицированных преподавателей, способных эффективно применять цифровые технологии в учебном процессе. Также ограниченное внедрение современных технологий в учебный процесс может быть связано с недостаточной подготовкой педагогических кадров и несоответствием программных и цифровых средств современным потребностям, требованиям и стандартам образовательного процесса [13]. В данном методическом ракурсе обеспечение адекватной подготовки педагогов к образовательной деятельности с новыми цифровыми технологиями является стратегической и актуальной проблемой, требующей своего решения.

Следует подчеркнуть, что в условиях активной цифровизации, образовательные учреждения становятся более уязвимыми к утечкам информационных данных, что определяет внедрения эффективных мер по обеспечению надежной защиты личной образовательной информации. В то же время с расширением возможностей применения цифровых технологий, повышается уровень угрозы в области кибербезопасности образовательных учреждений. При этом в условиях дистанционного обучения могут возникнуть определенные сложности с проверкой процесса выставления адекватной оценки и защитой от плагиата. Обеспечение надежной защиты цифровой инфраструктуры становится неотъемлемой частью сопровождения процессов цифровизации образовательной сферы.

Решение представленных проблем цифровизации сферы образования, во-первых, связано, прежде всего, с необходимостью совершенствования технической инфраструктуры, повышением квалификации педагогических кадров и обеспечением ки-

бербезопасности в образовательных учреждениях. Во-вторых, успешная реализация перспективных направлений цифровизации обуславливает скоординированные действия и сотрудничество, как со стороны самих образовательных учреждений, так и при поддержке, согласованных усилий государственных (муниципальных) органов власти и бизнес-структур.

Безусловно, в ракурсе современных требований, учителям необходимо активно развивать свои педагогические компетенции в области цифровых технологий [14]. Также действующие относительно высокие стандарты качества образования при внедрении новых цифровых технологий определяют осуществление непрерывного контроля за эффективной реализацией образовательных программ.

Необходимо выделить выполнение следующих условий для эффективности внедрения цифровых технологий в образовательной сфере:

1) обеспечение подготовки и переподготовки педагогических кадров в прикладной области использования современных информационных и образовательных технологий, включая программирование, создание мультимедийных контентов и развитие инструментария аналитики баз информационных данных;

2) проведение научных исследований в сфере образования с использованием современных цифровых инструментов;

3) взаимодействие органов управления образованием с предприятиями и компаниями для разработки и внедрения инновационных образовательных продуктов и цифровых решений;

4) установление тесных связей высших учебных заведений с организациями для обеспечения актуальности образовательных программ и подготовки специалистов, соответствующих потребностям рынка труда.

Цифровая трансформация с учетом своего инновационного характера, включает ряд ключевых элементов, обуславливающих развитие в сфере образования в условиях современных экономических вызовов [15; 16]. Современные цифровые технологии, на наш взгляд, могут эффективно применяться в педагогическом процессе для образовательных учреждений Башкортостана. Отдельные элементы цифровой трансформации в образовательной сфере республики представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Ключевые элементы цифровой трансформации в образовательной сфере Башкортостана

Успешная цифровая трансформация предполагает комплексное и системное внедрение отмеченных выше элементов, непосредственно обеспечивающих эффективное функционирование образовательной сферы республики. Развитие онлайн-образования и формирование новых дистанционных платформ содействует расширению доступа обучающихся к бесплатным образовательным услугам.

Одним из наиболее значимых достижений цифровизации является повышение доступности образования для различных групп населения, что, в свою очередь, способствует росту эффективности педагогического процесса, обеспечивающего развитие цифровых навыков учащихся и нацелено на формирование человеческого капитала региона в современном информационном обществе. В свою очередь, для успешной адаптации образовательных учреждений к цифровой трансформации управленче-

скими структурами должна разрабатываться и внедряться долгосрочная стратегия, направленная на достижение следующих целей, а именно:

- разработку мероприятий по защите данных и предотвращению кибератак на сайты и информационные ресурсы образовательных учреждений;
- обеспечение доступа к современным цифровым технологиям и высокоскоростному интернету для всех обучающихся, в том числе для учеников, проживающих в сельской местности;
- непрерывное обучение учителей и администраторов в области цифровых компетенций и интеграции цифровых технологий.

Реализация данных целей будет содействовать не только улучшению качества образования, но и может способствовать адаптации образовательной сферы Башкортостана к изменяющимся системным вызовам и потребностям общества.

### Заключение

Итак, можно резюмировать, что цифровизация расширяет перспективы для развития и улучшения образовательной системы Башкортостана и совершенствования современных образовательных практик, например, таких как дистанционное обучение, интерактивные учебные платформы и персонализированный цифровой подход к обучению – все эти инструменты становятся более доступными для российских педагогов и учителей. Перспективы развития цифровизации образования непосредственно связаны с интеграцией облачных технологий и систем искусственного интеллекта, что в свою очередь, предоставляет широкие возможности для реализации индивидуализированных образовательных траекторий. Также технологии виртуальной и дополненной реальности открывают новые возможности в образовательной деятельности, определяя создание интерактивной обучающей среды, максимально приближенной к реальным условиям.

В настоящее время внедрение виртуальной учебной среды, мобильных приложений и онлайн-курсов позволит обучающимся получить открытый доступ к образовательным материалам в любое время и в любом месте. Сбор и анализ данных о процессах обучения поможет учителям и администраторам образовательных учреждений адаптировать свои учебные программы и методики обучения с учетом актуальных запросов. Использование технологий искусственного интеллекта для персонализации обучающихся, создание интеллектуальных тьюторов и систем автоматической оценки учебных заданий, несомненно, будет способствовать повышению эффективности образовательного процесса.

Цифровая трансформация предоставляет новые возможности для совершенствования педагогического процесса и повышения доступности знаний обучающимся. При этом успешная адаптация цифровых инноваций обуславливает использование

комплексного подхода, включающего развитие образовательной инфраструктуры, обучение персонала образовательных учреждений и контроль качества обучения. В данном концептуальном ракурсе образовательные учреждения смогут эффективно внедрить цифровые технологии и обеспечить высокое качество обучения в новых экономических реалиях.

На наш взгляд, в контексте выявленных проблем цифровизации образовательной сферы, необходимо активизировать следующие программные мероприятия:

- осуществлять реализацию программ подготовки и повышения квалификации для педагогических кадров в области цифровых технологий;

- модернизировать инфраструктуру для поддержки доступа высокоскоростного интернета в сельской местности и внедрять современное цифровое оборудование во всех образовательных учреждениях;

- развивать онлайн-образование, цифровую грамотность населения и поддерживать формирование дистанционных образовательных платформ.

Важно подчеркнуть, что исследование перспектив цифровизации образовательной системы Башкортостана представляет собой неотъемлемую составляющую стратегического планирования развития региональной социально-экономической системы. Стимулирование активизации процессов внедрения цифровых решений в среду образовательных учреждений является необходимым условием для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности экономики региона в долгосрочной перспективе, а также для подготовки высококвалифицированных специалистов с цифровыми навыками и компетенциями. Внедрение перспективных цифровых технологий и методик обучения позволит образовательным учреждениям Башкортостана эффективно адаптироваться к новым экономическим вызовам и повысить качество образования.

### *Библиографический список*

1. Адуков Р.Х. Экономическая наука в России: роль, потенциал, пути развития // Экономика сельского хозяйства России. 2018. № 9. С. 37-44.
2. Низамов С.С. Критерии и показатели экономической безопасности государства // Право: ретроспектива и перспектива. 2022. № 3 (11). С. 23-27.

3. Шарапов Ю.В. SKYPE-технологии в управлении персоналом // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 7. С. 104-107.
4. Стомба Е.В. Зарубежный опыт в развитии теории и практики моделирования сельских территорий // Международный научный журнал. 2011. № 5. С. 57-61.
5. Haleem A., Javaid M., Qadri M.A., Suman R. Understanding the role of digital technologies in education: A review // Sustainable Operations and Computers. 2022. Vol. 3. P. 275-285.
6. Yazdani M., Pamucar D., Erdmann A., Toro-Dupouy L. Resilient sustainable investment in digital education technology: A stakeholder-centric decision support model under uncertainty // Technological Forecasting and Social Change. 2023. Vol. 188. P. 122282.
7. Santos H., Batista J., Marques R.P. Digital transformation in higher education: the use of communication technologies by students // Procedia Computer Science. 2019. Vol. 164. P. 123-130.
8. Alfaro-Ponce B., Alfaro-Ponce M., Munoz-Ibanez C.A., Duran-Gonzalez R.E., Sanabria-Zepeda J.C., Gonzalez-Gomez Z.L. Education in Mexico and technological public policy for developing complex thinking in the digital era: A model for technology management // Journal of Innovation & Knowledge. 2023. Vol. 8, Is. 4. P. 100439.
9. Шарапова В.М., Шарапова Н.В., Борисов И.А. Информационные системы: их использование в процессе управления // Глобальный научный потенциал. 2017. № 11 (80). С. 59-61.
10. Галиев Р.Р. Проблемы интеграции аграрной науки и образования в системе повышения квалификации работников АПК // Никоновские чтения. 2008. № 13. С. 417-420.
11. Соколов В.М., Стомба А.В. Медицинское образование и проблемы социально-ответственной реализации достижений биоэтики // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-2. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=20069> (дата обращения: 06.10.2023).
12. Низамов С.С., Макарова О.Б. Общество, экономика и право: проблемы взаимодействия в современных условиях // Общество, право, государственность: ретроспектива и перспектива. 2023. № 2 (14). С. 71-74.
13. Калиев Ю.А., Стомба А.В. Традиция в ракурсе научного и рефлексивного анализа // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 903.
14. Галиев Р.Р. Нравственная экономика для России - новая экономическая парадигма // Российский электронный научный журнал. 2015. № 1 (15). С. 48-64.
15. Аскарлов А.А., Стомба Е.В. Экономико-математическое моделирование развития экономики сельских территорий // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 4 (44). С. 178-184.
16. Фаузер В.В. Устойчивое развитие: цели и показатели // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Теория и практика управления. 2017. № 19 (24). С. 64-71.

УДК 332.1:338.1

**Э. В. Сукманов**

Курский государственный университет, Курск, e-mail: edik-24@yandex.ru

**В. Ф. Гранкин**

Юго-Западный государственный университет, Курск, e-mail: grankin048@yandex.ru

**Е. В. Скрипкина**

Курский государственный аграрный университет им. И.И. Иванова, Курск,  
e-mail: skripkina\_ev\_1510@mail.ru

**К. И. Шашин**

Курский государственный университет, Курск, e-mail: edik-24@yandex.ru

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

**Ключевые слова:** Курская область, инвестиционная политика, инвестиционная активность, инвестиции в основной капитал.

Привлечение инвестиций в экономику страны и ее регионов является важной задачей, направленной на обеспечение социально-экономического развития. Ухудшение экономической ситуации в России в последние несколько лет привело к спаду инвестиционной активности. Поскольку в структуре инвестиций в основной капитал, как и прежде, преобладают инвестиции частные, повышение инвестиционной привлекательности как страны в целом, так и ее отдельных регионов, играет важную роль. В ходе исследования проводится оценка инвестиционного потенциала Курской области, выявлены сложившиеся особенности и их причины. Установлено, что физический объем инвестиций в Курской области не показывает устойчивой динамики к росту: в 2020 и 2022 годах физический объем инвестиций снижался более чем на 11%, что является следствием усиления кризисных явлений в экономике на фоне пандемии и санкций соответственно. В структуре инвестиций в основной капитал региона лидируют частные инвестиции и собственность госкорпораций, на которые суммарно приходится более 80% от общего объема. Актуальное состояние инвестиционной активности в Курской области в целом соответствует общероссийским тенденциям, а ухудшение экономической ситуации в последние несколько лет не оказало существенного негативного влияния на инвестиционный потенциал региона.

**Е. V. Sukmanov**

Kursk State University, Kursk, e-mail: edik-24@yandex.ru

**V. F. Grankin**

Southwestern state university, Kursk, e-mail: grankin048@yandex.ru

**E. V. Skripkina**

Kursk state agrarian university named after I.I. Ivanov, Kursk,  
e-mail: skripkina\_ev\_1510@mail.ru

**K. I. Shashin**

Kursk state university, Kursk, e-mail: edik-24@yandex.ru

## FEATURES OF THE FORMATION OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF THE REGION

**Keywords:** Kursk region, investment policy, investment activity, investments in fixed assets.

Attracting investments into the economy of the country and its regions is an important task aimed at ensuring socio-economic development. The deterioration of the economic situation in Russia over the past few years has led to a decline in investment activity. Since private investments still prevail in the structure of investments in fixed assets, increasing the investment attractiveness of both the country as a whole and its individual regions plays an important role. In the course of the study, an assessment of the investment potential of the Kursk region is carried out, the existing features and their causes are identified. It has been established that the physical volume of investments in the Kursk region does not show stable dynamics for growth: in 2020 and 2022, the physical volume of investments decreased by more than 11%, which is a consequence of the intensification of crisis phenomena in the economy against the background of the pandemic and sanctions, respectively. The structure of investments in fixed assets of the region is dominated by private investments and property of state corporations, which together account for more than 80% of the total. The current state of investment activity in the Kursk region generally corresponds to all-Russian trends, and the deterioration of the economic situation in the last few years has not had a significant negative impact on the investment potential of the region.

### Введение

В обеспечении экономического развития территорий страны инвестиции играют одну из первостепенных ролей, поскольку формируют ресурсную базу для динамичного наращивания внутреннего потенциала [1]. Инвестиции в основной капитал создают устойчивую материально-техническую и научную базу для развития промышленности и непромышленного сектора. Поэтому привлечение инвестиций в экономику страны и ее регионов является важной задачей, направленной на обеспечение социально-экономического развития [2, 3].

Ухудшение экономической ситуации в России в последние несколько лет привело к спаду инвестиционной активности. Кроме того, санкционное противостояние способствовало снижению инвестиционной привлекательности российской экономики для притока иностранных инвестиций [4, 5]. Поскольку в структуре инвестиций в основной капитал, как и прежде, преобладают инвестиции частные, повышение инвестиционной привлекательности как страны в целом, так и ее отдельных регионов, играет важную роль [6, 7].

Цель исследования – провести оценку инвестиционного потенциала Курской области, выявить сложившиеся особенности и их причины.

### Материал и методы исследования

В ходе исследования использовались статистические данные об инвестициях в основной капитал в целом по России и в Курской области в период 2018-2022 гг. [8]. На первом этапе исследования рассматривается динамика общего и физического объема инвестиций в основной капитал в России и Курской области, а также проводится сравнение величины инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения в фактически действовавших и сопоставимых ценах. На втором этапе исследования рассмотрена структура инвестиций в основной капитал в регионе в разрезе источников формирования имущества и основных видов экономической деятельности. Для целей исследования некоторые показатели были приведены в сопоставимый уровень, что позволяет нивелировать влияние инфляции и провести объективную оценку. Период исследования определен 2018-2022 гг., при этом базисный период отражает экономическую ситуацию в стране и регионе до усиления

кризисных явлений, а 2022 год – отражает актуальную ситуацию. Исследование проводилось с использованием целого ряда методов и подходов, в том числе: интеллектуальный анализ данных и общенаучные инструменты анализа.

### Результаты исследования и их обсуждение

В целом по России общий объем инвестиций в основной капитал в стоимостном выражении сохраняет устойчивую динамику к росту: если в 2018 году объем инвестиций составлял 17,6 трлн руб., то уже в 2020 году превысил 20,3 трлн руб., что выше уровня базисного периода на 15%. В последние 3 года динамика к росту усилилась, в результате чего в 2021 году инвестиций в основной капитал достигли 22,9 трлн руб., а в 2022 году – 27,9 трлн руб. Темпы прироста общего объема инвестиций в 2020-2022 гг. являются существенными: только к 2021 году прирост составил 13%, а к 2022 году – еще 21%.

Оценка динамики индексов физического объема инвестиций в основной капитал показала, что в действительности динамичного роста инвестиций в России не происходит, а номинальный рост стоимостного значения связан с инфляционным повышением цен. В базисном периоде физический объем инвестиций в основной капитал вырос на 4,3%, а в 2019 году темп прирост снизился до 2,1%. В 2020 году, сопряженным с усилением кризиса, физический объем инвестиций в основной капитал снизился на 0,5%. В последние 2 года отмечается усиление динамики к росту физического объема инвестиций: в 2021 году прирост составил 7,7%, а в 2022 году – 4,6%. В результате, темпы роста физического объема инвестиций в основной капитал являются неустойчивыми, что обусловлено также и кризисными явлениями в экономике (рисунок 1).

В свою очередь, в Курской области общий объем инвестиций в основной капитал в 2018 году составлял 119,9 млрд руб., а к 2019 году вырос до 142,7 млрд руб. В 2020 году отмечено снижение общего объема инвестиций до 136,9 млрд руб., а в последние 2 года – динамичный рост до 202,6 млрд руб. В результате, номинальный объем инвестиций в основной капитал в регионе за 5 лет вырос на 695, из которых на 48% – только за последние 3 года. При этом, оценка индексов физического объема инвестиций

в основной капитал показала, что в 2018-2019 гг. показатель в действительности рос более чем на 10%, а в 2020 году – снизился на 11,6%. В 2021 году прирост физического объема инвестиций в Курской области составил 31,5%, а в 2022 году произошел очередной спад на уровне 11,7% (рисунок 2).

Оценка динамики роста объема инвестиций в основной капитал в Курской области в сравнении с общероссийскими тенденциями показала, что в регионе как стоимостной объем, так и индексы физического объема варьируют более существенно, чем в сред-

нем по стране, где ситуация является более стабильной.

Сравнение величины инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения в фактически действовавших ценах показало, что в среднем по стране показатель стабильно выше, чем в регионе, во всем рассматриваемом периоде, кроме 2021 года. Так, в 2018 году в Курской области объем инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения составлял 107,9 тыс. руб. в то время, как в целом по стране – 119,8 тыс. руб.



Рис. 1. Динамика общего объема и индекса физического объема инвестиций в основной капитал в России в 2018-2022 гг.

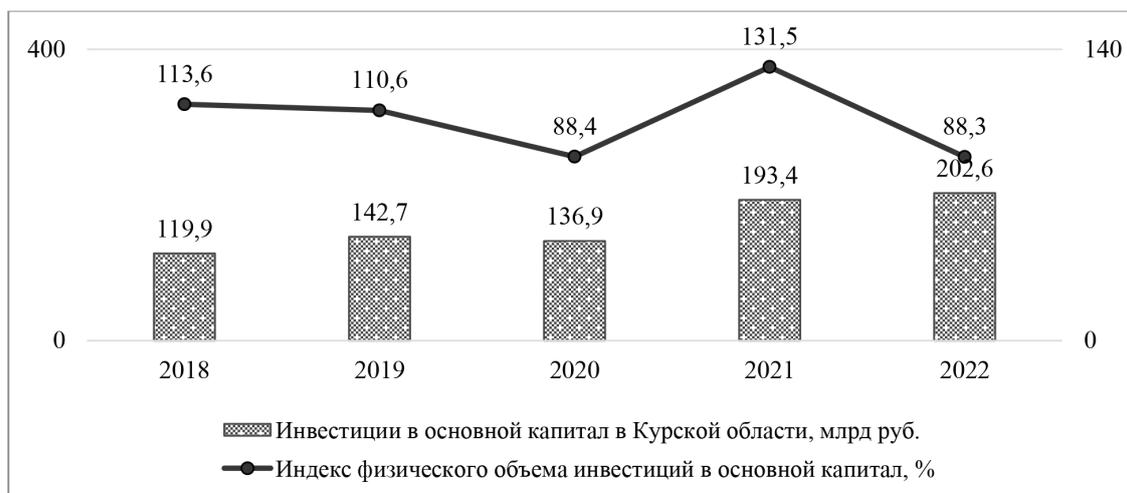


Рис. 2. Динамика общего объема и индекса физического объема инвестиций в основной капитал в Курской области в 2018-2022 гг.

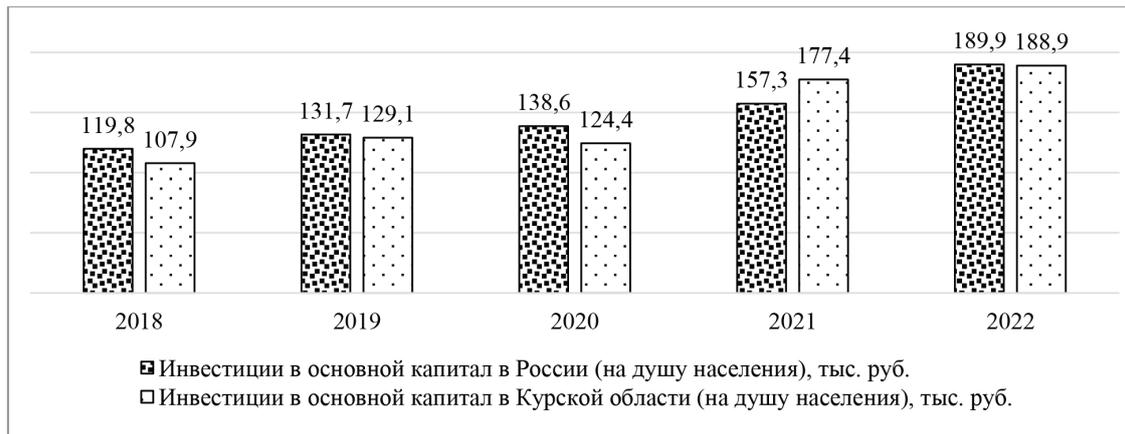


Рис. 3. Сравнение общего объема инвестиций в основной капитал в России и Курской области в фактически действовавших ценах в 2018-2022 гг.

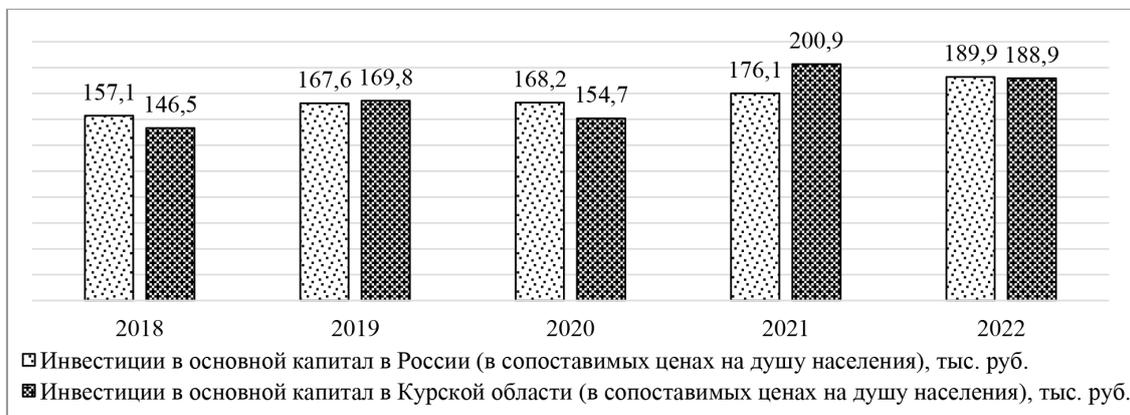


Рис. 4. Сравнение общего объема инвестиций в основной капитал в России и Курской области в сопоставимых ценах в 2018-2022 гг.

В 2018 и 2020 гг. объем инвестиций на душу населения в целом по стране превышал средний в регионе уровень более чем на 11%, а в 2019 году данный разрыв был сокращен всего лишь до 2%. В 2021 году в Курской области объем инвестиций в основной капитал был выше среднего по стране значения более чем на 11% и составлял 177,4 тыс. руб., а в 2022 году сравниваемые показатели достигли практически одного уровня – в РФ объем инвестиций на душу населения был всего лишь на 1 тыс. руб. выше, чем в регионе (рисунок 3).

Оценка объема инвестиций на душу населения в стране и регионе в сопоставимых ценах показала, что в Курской области только в 2019 и 2021 годах показатель превышал среднее по стране значение. Так, в 2018 году в РФ объем инвестиций

на душу населения в ценах 2022 года составлял 157,1 тыс. руб., а к отчетному периоду вырос до 189,9 тыс. руб., что свидетельствует об общем фактическом приросте на уровне около 21% (рисунок 4).

В Курской области объем инвестиций на душу населения в сопоставимых ценах в 2018 году составлял 146,5 тыс. руб., а наибольшего значения показатель достиг в 2021 году – 200,9 тыс. руб., что выше уровня базисного периода на 37%. К 2022 году показатель в регионе снизился до 188,9 тыс. руб., что выше уровня 2018 года на 28,9%. В результате, можно говорить о том, что темпы роста инвестиций на душу населения в Курской области превышают средний по стране уровень, хотя в регионе и отмечено сохранение более низкого значения показателя.

Таблица 1

Изменение структуры инвестиций в основной капитал Курской области в разрезе основных форм собственности в 2018-2022 гг.

	Значение, %					Изменение, %	
	2018	2019	2020	2021	2022	в 2020 г. к 2018 г.	в 2022 г. к 2020 г.
Инвестиции в основной капитал всего, в т.ч.:	100	100	100	100	100	-	-
Иностранная	1,6	0,3	0,3	0,3	0,3	-1,3	-
Совместная российская и иностранная	5,7	4,1	4,6	4,7	2,5	-1,1	-2,1
Российская, из нее:	92,7	95,6	95,1	95,1	97,2	2,4	2,1
частная	54	58	62	57	57,6	8	-4,4
собственность государственных корпораций	30,1	28,4	21,6	28,3	30	-8,5	8,4
государственная	4	4,5	5,7	5	4,8	1,7	-0,9
муниципальная	2,5	2,9	3,7	2,9	3,4	1,2	-0,3
смешанная российская (без иностранного участия)	2,1	1,8	2	1,9	1,4	-0,1	-0,6

В Курской области в структуре инвестиций в основной капитал по источникам формирования преобладает российская собственность, на которую приходится более 90%. При этом к 2022 году отмечено увеличение доли российской собственности с 92,7% до 97,2%. Доля иностранной собственности в 2018 году составляла 1,6%, а в последние 4 года снизилась до 0,3%. Удельный вес совместной собственности за 5 лет снизился с 5,7% до 2,5%.

В структуре российской собственности в структуре инвестиций в основной капитал региона лидирует собственность частная, доля которой выросла с 54% до 57,6% к 2022 году, хотя наибольшее значение было достигнуто в 2020 году, когда показатель вырос до 62%. Доля собственности госкорпораций в общей структуре инвестиций в основной капитал как в 2018, так и в 2022 годах составляла около 30%, хотя в 2019-2021 гг. и несколько снизилась. Удельный вес государственной собственности к 2020 году вырос с 4% до 5,7%, а к 2022 году снова снизился до 4,8% на фоне роста доли других направлений. Удельный вес муниципальной и смешанной российской собственности в общей структуре инвестиций в основной капитал суммарно составляет около 5% (таблица 1).

Оценка структуры инвестиций в основной капитал в разрезе основных видов экономической деятельности показала, что наибольший объем инвестиций в регионе устойчиво приходится на обеспечение электрической энергией, газом и паром,

кондиционирование воздуха. В 2018 году доля данного направления в общей структуре инвестиций составляла 41,3%, а после периода спада в 2019-2020 гг. к 2022 году выросла до 40,7%. Вторым по величине направлением являются обрабатывающие производства, доля инвестиций в которые в 2018 году составляла 16%, а к 2020 году выросла до наибольшего уровня – 28,8%. К 2022 году удельный вес инвестиций в основной капитал обрабатывающих производств снизился до 17,9%. Инвестиции в развитие сельского, лесного хозяйства, охоты и рыболовства в 2018-2019 гг. росли и достигли 20,9%, а в последние 3 года показывают устойчивую динамику к снижению в общей структуре до 11,9%. Также одним из направлений с устойчивой инвестиционной поддержкой является добыча полезных ископаемых, однако данные за 2018-2021 гг. не раскрываются (таблица 2).

Кроме того, в регионе можно выделить еще несколько видов экономической деятельности, объем инвестиционной поддержки которых является заметным. Так, доля инвестиций в основной капитал здравоохранения Курской области во всем рассматриваемом периоде составляла около 3% и лишь только в 2020-2021 гг. превысила данный уровень. В сфере транспортировки и хранения доля инвестиций в основной капитал снизилась с 5,4% до 2,5%. В сфере образования, напротив, отмечена положительная динамика к росту доли инвестиций с 1,7% до 2,3%.

Таблица 2

Изменение структуры инвестиций в основной капитал Курской области в разрезе основных видов экономической деятельности в 2018-2022 гг.

	Значение, %					Изменение, %	
	2018	2019	2020	2021	2022	в 2020 г. к 2018 г.	в 2022 г. к 2020 г.
Инвестиции в основной капитал (всего), в т.ч.:	100	100	100	100	100	-	-
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	41,3	39,1	29,6	38,2	40,7	-11,7	11,1
обрабатывающие производства	16	17,5	28,8	26,2	17,9	12,8	-10,9
добыча полезных ископаемых	-	-	-	-	12,8	-	-
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство	18,6	20,9	17,3	13,9	11,8	-1,3	-5,5
деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	2,4	2,6	3,3	3,8	2,6	0,9	-0,7
транспортировка и хранение	3,3	3,6	3,7	2,5	2,5	0,4	-1,2
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	5,4	3,8	3,3	3,8	2,5	-2,1	-0,8
образование	1,7	1,6	2,4	2	2,3	0,7	-0,1
деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	1,9	1,1	1	0,6	0,8	-0,9	-0,2

### Заключение

Несмотря на сохранение устойчивой динамики к росту общего объема инвестиций в Курской области к 2022 году до 202,6 млрд руб., физический объем инвестиций в регионе не показывает устойчивой динамики к росту. В 2020 и 2022 годах в Курской области физический объем инвестиций снижался более чем на 11%, что является следствием усиления кризисных явлений в экономике на фоне пандемии и санкций соответственно. Сравнение с данными по России позволило выявить, что в регионе ситуация менее стабильна, чем в целом по стране. В расчете на душу населения объем инвестиций в основной капитал в Курской области в 2018-2020 гг. был заметно ниже, чем в России, однако в 2021 году в регионе показатель превысил средний по стране уровень, а в 2022 году

показатели практически сравнялись. При этом в сопоставимых ценах величина инвестиций в основной капитал на душу населения в регионе за 5 лет выросла более динамично, чем в целом по стране. В структуре инвестиций в основной капитал региона лидируют частные инвестиции и собственность госкорпораций, на которые суммарно приходится более 80% от общего объема. Среди основных видов экономической деятельности лидируют инвестиции в сфере коммунального хозяйства и в обрабатывающие производства. В результате, актуальное состояние инвестиционной активности в Курской области в целом соответствует общероссийским тенденциям, а ухудшение экономической ситуации в последние несколько лет не оказало существенного негативного влияния на инвестиционный потенциал региона.

### Библиографический список

1. Айвазов А.Л. Роль инвестиций в современной экономике России // Экономика устойчивого развития. 2020. № 4 (44). С. 177-181.
2. Зюкин Д.А., Солошенко Р.В., Дуплин В.В., Ноздрачева Е.Н. Российский инвестиционный климат в условиях новых вызовов // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2020. № 4. С. 59-65.

3. Никонова М.А. Инновационная активность в регионах России // Федерализм. 2019. № 2 (94). С. 5-19.
4. Перькова Е.Ю., Скрипкина Е.В. Инвестиции в основной капитал как фактор развития территорий страны // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2022. № 2. С. 158-164.
5. Шишко Л.А. К вопросу о состоянии инвестиционного климата в России сегодня // Самоуправление. 2020. Т. 2, № 1 (118). С. 476-479.
6. Пасечко В.В., Зюкин Д.В., Козырева А.М., Сукманов Э.В., Кандыба А.А. Динамика деловой активности в регионах ЦФО как критерий эффективности региональной экономической политики // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2021. № 2. С. 150-156.
7. Аслаханова С.А., Бексултанова Х.А., Чураев И.Б. Инвестиционная политика и инвестиционный климат России в условиях санкций // ФГУ Science. 2022. № 4 (28). С. 5-9.
8. Росстат. Инвестиции в основной капитал [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://rosstat.gov.ru/investment\\_nonfinancial](https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial) (дата обращения 05.09.2023).

УДК 339.9

*О. А. Тюрина*

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва,  
e-mail: Tyurina.oa@rea.ru

## ДЕГЛОБАЛИЗАЦИЯ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

**Ключевые слова:** мировая экономика, международные экономические отношения, глобализация, деглобализация, Российская Федерация.

В условиях продолжающего роста волатильности мировой экономики и попыток увеличивающейся дестабилизации международных экономических отношений со стороны западных государств и их стремления сохранить «порядок, основанный на правилах», для большинства стран мира, прежде всего государств с развивающимися рынками, на первое место выходит необходимость реализации собственной политики долгосрочного и поддержания устойчивого социально-экономического развития. Эта тенденция стимулирует страны «Глобального Юга» искать новые модели и механизмы как социально-экономического развития, так и новые инструменты обеспечения международных экономических отношений, которые бы обеспечивали равноправное и предсказуемое взаимодействие на международном уровне. Эти тенденции стимулируют развитие и углубление деглобализации – процесса развития торгово-экономических отношений в рамках континентов и отдельных регионов мира. В этих условиях актуализируется задача научного исследования процессов деглобализации, факторов, обеспечивающих их развитие, цели, которые при этом преследуют отдельные государства. Цель статьи – изучить и охарактеризовать современные процессы деглобализации. Особенно важны процессы деглобализации для Российской Федерации, которая переживает период беспрецедентно жестких санкций, непрерывно вводящихся со стороны западных партнеров с целью подрыва социально-экономического процесса в нашей стране, и при этом формирует новые механизмы и принципы развития мировой хозяйственной системы и отношений между ее субъектами.

*О. А. Tyurina*

Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, Moscow,  
e-mail: Tyurina.oa@rea.ru

## DEGLOBALIZATION: MYTH OR REALITY?

**Keywords:** world economy, international economic relations, globalization, deglobalization, Russian Federation.

In the context of the continuing growth of the volatility of the world economy and the attempts of increasing destabilization of international economic relations by Western states and their desire to preserve the “rules-based order”, for most countries of the world, primarily states with emerging markets, the need to implement their own long-term policy and maintain sustainable socio-economic development comes first. This trend encourages the countries of the “Global South” to look for new models and mechanisms for both socio-economic development and new tools for ensuring international economic relations that would ensure equal and predictable interaction at the international level. These trends stimulate the development and deepening of deglobalization – the process of developing trade and economic relations within continents and individual regions of the world. In these conditions, the task of scientific research of the processes of deglobalization, the factors ensuring their development, the goals pursued by individual states is actualized. The purpose of the article is to study and characterize the modern processes of deglobalization. The processes of deglobalization are especially important for the Russian Federation, which is going through a period of unprecedented tough sanctions continuously imposed by Western partners in order to undermine the socio-economic process in our country, and at the same time forms new mechanisms and principles for the development of the global economic system and relations between its subjects.

Современное экономическое развитие и те кризисы, с которыми оно сталкивается, ставит перед странами и бизнесом вопросы, связанные с рисками взаимозависимости. Глобализация, при которой макроэкономические силы, торговая политика и глобальные цепочки поставок более тесно связывают страны и корпорации, пересма-

тривается из-за геополитических проблем, безопасности и экономики. В результате многие правительства, деловые круги и частный сектор рассматривают ценность перехода к более изолированному подходу к торговле, поскольку страны стремятся позиционировать свою самостоятельность в быстро меняющемся мире.

Исходным пунктом этого анализа становится точка зрения, что «за сокращением мировой торговли, вызванным двумя мировыми войнами, последовала 60-летняя «растущая глобализация», данный период ознаменовался периодом «гиперглобализации», продлившийся вплоть до финансового кризиса 2008 г.» [1].

Экономическая глобализация увеличила благосостояние многих стран, особенно Китая и Индии. Это привело к росту среднего класса в этих и многих других странах с низкими доходами, придав импульс глобализации с появлением новых потребителей. Также глобализация помогла стабилизировать инфляцию в развитых странах [14]. Поскольку затраты на внутреннее производство возросли, а глобальные предприятия начали предлагать более дешевые товары для удовлетворения растущего потребительского спроса.

Однако, не смотря на все преимущества, развитие процесса глобализации никогда не было однородным, а начиная с 1980-х гг., и особенно с начала 1990-х гг., в условиях глобализации способность государств, особенно стран с развивающимися рынками, управлять своей экономикой и регулировать ее снижалась по мере того, как корпорации и другие негосударственные субъекты приобретали все большее влияние [4]. Многие страны мира, в том числе Иран, Ирак, Ливия, Куба, Российская Федерация, подверглись санкционному давлению, которое призвано разрушить экономики этих стран, и при этом оказывает негативное влияние на мировую экономику в целом, нарушая производственные, логистические, торговые, финансовые процессы [7].

Современные торговые войны, бесправие среднего класса в развитых странах и растущая обеспокоенность по поводу чрезмерной зависимости от торговли с отдельными партнерами привели к периоду замедления глобализационного процесса и поиска новых форм международного взаимодействия на основе обеспечения национальных интересов каждой страны [7; 11]. Возросшее неравенство между странами оказало негативное воздействие на социальную и политическую стабильность как мира, так и отдельных стран и регионов, а попытки западных государств любым путем сохранить «глобализацию», т.е. свою экономическую и политическую власть над миром, прежде всего – возможность управлять и регулировать потоки сырья, продовольствия, финансов,

контролировать мировые рынки и т.д., провоцируют кризисы, социально-экономические проблемы и даже военные конфликты. Сбои в глобальных цепочках создания стоимости, порожденные такими процессами, как пандемия COVID-19, растущие идеологические разногласия и «зеленый переход» и др., побудили правительства и корпорации пересмотреть вопрос о внешней зависимости и начать поиск устойчивых моделей роста и надежных партнеров.

Таким образом, сегодня мир движется в сторону *деглобализации* как возможности для отдельных стран и межгосударственных объединений защитить свои экономики, свои рынки, свои финансовые системы от негативного влияния глобальных тенденций, и эта тема нуждается в дальнейшее проработке и анализе эмпирического материала. При этом, по мнению автора, процесс деглобализации объективен, необратим и представляет собой следствие фундаментальных изменений в мировой экономике, спровоцировавшее фрагментацию мирового хозяйства.

Вопросы деглобализации как одной из усиливающихся тенденций развития международных экономических отношений исследуются не одно десятилетие. Так, новатором в данной сфере исследования стал У. Беллоу, опубликовавший фундаментальную работу под названием «Деглобализация – идеи для новой мировой экономики» [8]. Автором подчеркивается необходимость сдвига в сторону децентрализованной экономической модели развития мира, позволяющей всем странам ориентироваться на собственные интересы и ценности. Более того, Беллоу утверждает, что регулирующие национальные институты находятся в кризисе, а входящие в них государства во многом лишились экономического суверенитета.

Рассматривая российских ученых и феномен «*деглобализации*», стоит упомянуть О.О. Комолова, который в своей статье «Деглобализация: новые тенденции и вызовы мировой экономике» обосновывает точку зрения, что деглобализация характеризуется обострением протекционистской политики государств и расширением санкционных режимов, которые все шире применяются против очень многих государств. Автором установлено, что, с одной стороны, условия деглобализации дают государствам инструменты поддержки национальных производителей и развития приоритетных отраслей

экономики, а с другой – повсеместная радикализация политического дискурса усиливает риски роста социальной напряженности и вооруженного противостояния [2].

Российские авторы также обращают внимание на процессы деглобализации в мировой финансовой системе, подчеркивая, что сейчас мировая финансовая система переживает трансформационный период, характеризующийся существенным изменением географии и состава ее главных участников [1].

Но на сегодняшний день нет общего подхода к формулировке данного понятия, несмотря на устойчивое развитие самого процесса, активно влияющего на торговую политику все большего количества стран мира [3], так как западная либеральная наука принципиально не разрабатывает данное направление экономической теории, несмотря на рост и усиление самой тенденции, либо придает ей негативную окраску, уравнивая понятие деглобализации с рецессией. Ввиду этого анализом данного процесса вплотную занимаются преимущественно (исключительно) в регионе БРИКС, в то время, как представители западных исследователей продолжают обосновывать преимущества глобализации для всего мира [10; 12].

В последние годы дебаты по поводу деглобализации усилились в связи с политическими, социальными и экономическими событиями. Глобальный финансовый кризис 2008 г. заставил многих усомниться в преимуществах глобализации, а правительства некоторых стран начали проводить протекционистскую политику. Эту тенденцию подпитывает рост антиглобалистской риторики, а также многомерные социальные и экологические проблемы, включая изменение климата, международную безопасность и пандемию COVID-19. Краткосрочное сокращение торговых потоков негативно повлияло на занятость, экономический рост и производительность, что привело к снижению темпов инноваций и инвестиций в промышленность. Хотя мировая экономика демонстрирует признаки устойчивости, учитывая снижение темпов глобальной инфляции еще предстоит увидеть, как тенденция к деглобализации будет развиваться в предстоящие годы.

Рост регионализма и протекционизма, возвращение напряженности времен Холодной войны породили прогнозы о том, что эпоха «гиперглобализации», охваченная атавистическими силами, подходит к кон-

цу. Исторически сложилось так, что модель «два шага вперед, один шаг назад» часто становилась мотивом геополитической агонии, которой предшествовали территориальные конфликты и междоусобные войны, а не приводит к всеобщему благоденствию, на что и была нацелена реализация плана «глобализации» [11].

В связи со всем вышесказанным автором предложены основные маркеры деглобализации, которые включают в себя:

- Рост объемов взаимной торговли между развивающимися странами и существенное увеличение удельного веса этих стран в международной торговле. Так, рост объемов взаимной торговли между развивающимися странами в 2022 г. по сравнению с 2016 г. составил 75% и достиг 12 трлн долл США. В частности, данная тенденция прослеживается в отношении топлива и промышленных товаров (рост в 2,5 раза и в 1,5 раза соответственно в 2022 г. по сравнению с 2016 г. Доля развивающихся стран в международной торговле увеличилась на 5% в 2022 г. и составила 45% [14];

- Усиление торговых войн и рост протекционизма на страновом уровне барьеров, таких как тарифы и квоты. Так, США в 2017-2021 гг. ввели тарифы на импорт стали и алюминия, а также на ряд китайских товаров, в том числе высокотехнологичных, что привело к активизации «торговой войны» с КНР, которая, в ответ на эти недружественные шаги, также ввела ряд пошлин на импортируемую из США продукцию, что усилило это «торговую войну». Англия, вследствие выхода из ЕС (Brexit) также активизировала политику защиты национального рынка, как и другие страны, например, Индия. Экономические санкции против России, введенные США и ЕС, а также другими государствами «коллективного Запада», крайне негативно повлияли на соответствующие государства, прежде всего ЕС.

- Сокращение потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в западные экономики в пользу их стремительного роста в развивающиеся регионы (таблица).

Согласно табл. 1, потоки ПИИ в развитые страны за последние 7 лет существенно сократились (снижение составило 75% или 965,3 млрд долл.), в то время, как инвестиционная привлекательность стран с развивающимся рынком, наоборот, находится на стадии устойчивого роста, что подтверждается данными официальной статистики.

Приток ПИИ в развитые и развивающиеся страны в 2016-2022 гг., в млрд долл

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Развивающиеся страны	659,8	701,7	697,2	709,1	646,5	880,8	916,4
Развитые страны	1343,6	943,2	678,2	998,7	315,5	597,3	378,3

Примечание: составлено по [14].

Таким образом, фактически можно говорить о об инвестиционном кризисе в ряде развитых стран [5];

- Локализация глобальных цепочек поставок и сокращение числа глобальных слияний и поглощений.

Острые сбои в цепочках поставок и растущий протекционизм усилили опасения по поводу всеобщего дефицита, что заставило правительства рассмотреть такие стратегии, как перешоринг (перенос своих цепочек поставок домой), ниаршоринг (построение цепочек поставок с соседями) и френдшоринг (доверие своих цепочек поставок своим партнерам). Правительства также проводят промышленную политику в свете недавних геополитических событий. Стоит упомянуть Закон США о чипах и науке, или же Закон о чипах (Закон о создании полезных стимулов для производства полупроводников для Америки), принятый в 2022 г., и Закон о европейских чипах, одобренный в апреле 2023 г., были вызваны глобальной нехваткой полупроводников и направлены на обеспечение адекватного производства чипов, произведенных в США и ЕС, для отечественных производителей – при этом отечественные технологии стоят дороже, чем импортные [13].

- «Зеленый переход».

Энергетика является ключевым сектором, за которым следует следить как с точки зрения глобализации, так и с точки зрения деглобализации. Общий стимул для стран решать проблему изменения климата стал в последние годы основным источником глобального сотрудничества. Однако механизмы «зеленого» перехода требует более пристального внимания и тщательного подхода. Развитие возобновляемых источников энергии фундаментально изменит торговые потоки ископаемого топлива, переход к «зеленой» экономике должен будет поддерживаться горнодобывающей промышленностью, которая будет использоваться для создания ее инфраструктуры. Это приведет к усилению торговой интеграции стран, богатых полезными ископаемыми.

Стремление к долгосрочному увеличению доли энергии, получаемой из возобновляемых источников, обусловлено сокращением углеродоемкой транспортной инфраструктуры и процессами ценообразования на выбросы углерода, действующими как фактические тарифы. Растущие опасения по поводу энергетической безопасности и волатильности цен на ископаемое топливо также повысили интерес к внутренним возобновляемым источникам энергии.

Таким образом, к движущим силам деглобализации можно отнести следующие факторы:

- Политические изменения: изменения в политических системах, приход к власти протекционистских режимов, которые отдают приоритет национальным интересам и суверенитету;
- Торговые барьеры и тарифы: введение торговых ограничений в виде пошлин и тарифов на импортные товары, для защиты национального рынка;
- Экономические кризисы: экономические кризисы могут приводят к уменьшению интереса к участию в международной торговле.
- Рост национального протекционизма: Стремление государств укрепить свою экономику и защитить свои интересы путем ограничения внешних экономических связей.
- Тенденции деинтернационализации предприятий: уход от глобальных стратегий в пользу более локализованных подходов к бизнесу.

Эпоха глобализации, возможно, подходит к концу. Что придет ей на смену, еще неизвестно, но очевидно, что глобальное сотрудничество остается необходимым для решения общих проблем, таких как климатические риски, энергетическим переходом, прорывными технологиями и кибербезопасностью, неравенством и пандемиями [9].

Хотя модели, которые мы видим сегодня, демонстрируют множество тенденций к деглобализации, процесс глобализации полностью не прекратится. Параллельные

тенденции в этом продолжающемся процессе будут продолжаться, и новая форма «региональной глобализации» (глокализации) может возникнуть даже на фоне негативных процессов, происходящих в некоторых регионах. Сокращение глобальных рыночных сил может привести к усилению государственного регулирования и контроля.

*Библиографический список*

1. Архипова В.В. Мировая финансовая система: глобализация или деглобализация? // Мировая экономика и международные отношения. 2016. Т. 60, № 5. С. 40–49.
2. Комолов О.О. Деглобализация: новые тенденции и вызовы мировой экономике // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2021. Т. 18, № 2. С.34–47.
3. Международная торговая политика: учебник / сост.: Ландабасо А.И., Захарова Е.В., Сабельников Л.В., Трохова Е.В., Воронова Т.А., Мигалева Т.Е., Бяшарова А.Р., Иванова С.В., Ачалова Л.В., Лебедева Л.Ф., Герман Е.И., Большов И.Г., Фитуни Л.Л., Клочковский Л.Л., Спартак А.Н., Зульфугарзаде Т.Э., Абрамова И.О., Гладков И.С., Захарова Н.В., Кузнецова Г.В. и др. / Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс. М., 2017.
4. Паньков В.С. 2020 год – глобализация или деглобализация? // Международная жизнь. 2010. № 5. С. 163–176.
5. Тюрина О.А. Политика Франции в области прямых иностранных инвестиций в условиях мирового финансового кризиса зоны Евро // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2015. № 2 (20). С. 224-230.
6. Шкваря Л.В. особенности взаимной торговли России и ЕС в условиях санкций // Научное обозрение: теория и практика. 2017. № 6. С. 26-34.
7. Экономико-правовые концепции национализации: Россия и зарубежный опыт / сост.: Гришин В.И., Курбанов Р.А., Хасбулатов Р.И., Устюжанина Е.В., Дементьев В.Е., Экимов А.И., Гурбанов Р.А.О., Лалетина А.С., Иванова С.В., Захарова Н.В., Кузьмина Т.И., Свечникова Н.В., Ачалова Л.В., Баланюк Л.Л., Бяшарова А.Р., Гусарова С.А., Денисов И.С., Жигулич В.С., Комарова И.П., Кузнецова Г.В. и др. М., 2019.
8. Bello W. Deglobalization – Ideas for a New World Economy (Global Issues). London: Zed Books, 2004.
9. Deglobalisation: what you need to know URL: <https://www.weforum.org/agenda/2023/01/deglobalisation-what-you-need-to-know-wef23/> (дата обращения: 16.05.2023).
10. Di Sano M., Gunnella V., Lebastard L. Deglobalisation: risk or reality? URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2023/html/ecb.blog230712~085871737a.en.html> (дата обращения: 18.08.2023).
11. García Herrero A. From globalization to deglobalization: Zooming into trade. 2020. URL: <https://www.bruegel.org/sites/default/files/wp-content/uploads/2020/02/Globalization-desglobalization.pdf> (дата обращения: 17.02.2023).
12. Global Connectedness Index shows strength of globalization and benefits of improving it. URL: [https://www.dhl.com/global-en/delivered/globalization/global-connectedness-index.html#parsysPath\\_download\\_box\\_copy\\_co](https://www.dhl.com/global-en/delivered/globalization/global-connectedness-index.html#parsysPath_download_box_copy_co) (дата обращения: 06.05.2023).
13. Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World. URL: <https://documents.worldbank.org/publication/documents-reports/downloadstats?docid=384161555079173489> (дата обращения: 12.07.2023).
14. Goodbye globalization: The dangerous lure of self-sufficiency // The Economist. 2020. May 16. P. 7.
15. UNCTAD. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (дата обращения: 16.05.2023).

УДК 338.2

***М. В. Франц***

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

***М. В. Шмакова***

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

## **РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ РАСХОДОВ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН: ОЦЕНКА НА БАЗЕ ПОДХОДА DEA**

**Ключевые слова:** результативность расходов, расходы на здравоохранение, оценка результативности, метод DEA, анализ среды функционирования.

Актуализация вопросов о результативности использования ресурсов обусловлена в настоящее время обстоятельствами увеличения финансирования и реформирования региональной системы здравоохранения. Существует множество различных подходов к изучению этого вопроса, включая динамический анализ показателей состояния здоровья и здравоохранения населения региона, методы многокритериальной оценки и т.д. В настоящей работе использован относительно редко применяемый подход DEA (Data Envelopment Analysis, Анализ среды функционирования), относящийся к группе методов бэнчмаркетинга. В качестве основных преимуществ данного подхода можно выделить возможность включения в анализ нескольких показателей, а также отсутствие необходимости априорно определять их относительную значимость. Цель исследования – оценка результативности бюджетных расходов на здравоохранение в Республике Башкортостан. В качестве контрольной группы использованы регионы ПФО. Результаты оценки результативности общественных финансов в области здравоохранения Республики Башкортостан и других регионов ПФО позволили выделить наиболее эффективные регионы, относительно республики, а также избыточное потребление ресурсов и недополученные результаты.

***M. V. Frants***

Institute of Social and Economic Research of Ufa Scientific Center of Russian Academy of Science, Ufa, e-mail: tan-marina@mail.ru

***M. V. Shmakova***

Institute of Social and Economic Research of Ufa Scientific Center of Russian Academy of Science, Ufa, e-mail: maryshaleva@mail.ru

## **EFFECTIVENESS OF HEALTHCARE EXPENDITURES IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN: ASSESSMENT BASED ON THE DEA APPROACH**

**Keywords:** cost effectiveness, health care costs, performance evaluation, DEA method, data envelopment analysis.

The actualization of questions about the effectiveness of resource use is currently due to the circumstances of increased funding and reform of the regional health care system. There are many different approaches to studying this issue, including dynamic analysis of health and healthcare indicators of the population of the region, multi-criteria assessment methods, etc. In this paper, the relatively rarely used DEA (Data Envelopment Analysis) approach, which belongs to the group of benchmarking methods, is used. The main advantages of this approach are the possibility of including several indicators in the analysis, as well as the absence of the need to determine their relative significance a priori. The purpose of the study is to assess the effectiveness of budget expenditures on healthcare in the Republic of Bashkortostan. The regions of the Volga Federal District were used as a control group. The results of the evaluation of the effectiveness of public finances in the field of healthcare of the Republic of Bashkortostan and other regions of the Volga Federal District made it possible to identify the most effective regions relative to the republic, as well as excessive consumption of resources and lost results.

### Введение

Высокая смертность и низкая ожидаемая продолжительность жизни в РФ по сравнению с развитыми странами мира является одним из значимых маркеров социального неблагополучия. В связи с этим неслучайно, что финансированию и реформированию отечественной системы здравоохранения уже довольно долгое время уделяется много внимания как на федеральном, так и на региональном уровнях. На федеральном уровне с 2018 года реализуется Национальный проект «Здравоохранение», целями которого является обеспечение устойчивого развития численности населения Российской Федерации, а также повышение продолжительности жизни населения. На региональном уровне в рамках указанного национального проекта реализуется 8 проектов, в их числе: «Развитие первичной медико-санитарной помощи», «Развитие детского здравоохранения, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи детям», «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями», «Борьба с онкологическими заболеваниями», «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе ЕГИСЗ», «Модернизация первичного звена здравоохранения», «Развитие экспорта медицинских услуг», «Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения Республики Башкортостан квалифицированными кадрами».

Проблемы здоровья населения и здравоохранения Республики Башкортостан в целом созвучны с общероссийскими показателями. До сих пор по таким параметрам как снижение смертности от болезней системы кровообращения, укомплектованность медицинских организаций, оказывающих медицинскую помощь, а также снижение младенческой смертности в Республике Башкортостан наблюдается отставание от целевых значений. Кроме того, вызывающей большое опасение представляется динамика материнской смертности в республике за 2012 – 2021 гг. (так, данный показатель на 100 000 родившихся живыми по данным Росстата по Республике Башкортостан за 10 лет вырос почти в 7 раз). К общим негативным тенденциям можно отнести проблему исполнения в 2022 г. бюджета национального проекта «Здравоохранение» – как по Российской Федерации в целом, так и по Республике Башкортостан в частности, бюджет нацпроекта оказался одним из наи-

менее исполненных. При этом, % исполнения по Республике Башкортостан (93,6%) в целом выше среднего значения по ПФО (93,2%), но ниже среднего значения по России (93,7%).

В условиях увеличения финансирования и реформирования региональной системы здравоохранения актуальным является вопрос о результативности использования ресурсов. К изучению этого вопроса можно применять различные подходы, включая динамический анализ показателей состояния здоровья и здравоохранения населения региона, методы многокритериальной оценки и т.д. В данной работе мы использовали относительно редко применяемый подход DEA (Data Envelopment Analysis, Анализ среды функционирования), относящийся к группе методов бэнчмаркетинга. Это относительно новый, «ориентированный на данные» и весьма универсальный подход к оценке эффективности функционирования объектов управления, примеры применения которого можно найти в самых различных областях. Основными преимуществами данного подхода являются возможность включения в анализ нескольких показателей, а также отсутствие необходимости априорно определять их относительную значимость. В силу того, что подход относится к группе методов бэнчмаркетинга, он позволяет оценить относительную эффективность, т.е. оценить ее через сопоставление характеристик изучаемого объекта с показателями, достигнутыми другими объектами, однородными с исследуемыми.

Работа построена следующим образом. В первом разделе проводится обзор научных работ, посвященных оценке эффективности национальных и региональных систем здравоохранения с акцентом на используемые методы и показатели. Второй раздел посвящен описанию подхода DEA, его возможностей и ограничений, а также информационной базы исследования. В третьем разделе приводятся результаты расчетов и их обсуждение.

### Материалы и методы исследования

Поиск оптимальной модели финансирования системы здравоохранения в условиях быстрого развития медицинских технологий, значительных изменений в возрастной структуре населения, а также в структуре заболеваемости и смертности является актуальной проблемой во всем мире. В связи с этим

вопросам оценки эффективности расходов в сфере здравоохранения уделяется значительное внимание. В данном обзоре мы сосредоточимся на подходах к решению этой задачи, предлагающихся в российском научном сегменте.

В работе [1] выделяется три аспекта оценки эффективности расходов на здравоохранение: социальная эффективность (измеряющаяся показателями общественного здоровья, такими как смертность от управляемых причин, первичный выход на инвалидность и т.д.), структурная эффективность (характеризующаяся показателями объемов оказания различных видов медицинской помощи), медико-экономическая эффективность (характеризуется показателями результативности лечения тех или иных заболеваний при применении различных методов и схем лечения). Также автор указывает, что в здравоохранении для решения различных задач могут применяться четыре экономических метода оценки эффективности: метод минимизации затрат, метод «затраты–результативность», метод «затраты–выгода» и метод «затраты–полезность». На примере Вологодской области автором выполнена оценка затрат на здравоохранение и социальных потерь (с применением показателя «Потерянные годы потенциальной жизни», ППГЖ), а также предложен индекс «затраты–результативность» как отношение затрат (в рублях) к потерям (в ППГЖ), используемый как индикатор эффективности расходов.

Статья Русских Т.Н., Сироткиной Н.В., Тиняковой В.И. [2] посвящена разработке авторской методики оценки эффективности деятельности региональных систем здравоохранения, основанной на процедурах кластерного анализа и аппарате нечеткой математики. Авторы оперируют иерархической системой показателей, отражающей разные аспекты деятельности здравоохранения (в общей сложности в анализ включено около 70 показателей).

В работе Яшиной Н.И., Емельяновой О.В., Малышевой Е.С., Прончатовой-Рубцовой Н.Н. [3] также предлагается методика оценки эффективности государственного финансирования здравоохранения. Методика базируется на использовании 24 показателей, сгруппированных по следующим категориям: показатели затрат, включая показатели уровня финансирования и уровня оплаты труда медицинского персонала; показатели социального эффекта; показатели плотности

сети медицинских учреждений и интенсивности их использования. Методика включает три этапа: 1) стандартизация всех показателей; 2) аддитивная свертка для получения интегрального индикатора; 3) кластеризация регионов по интегральному показателю.

В исследовании Козловой С.А. [4] также предлагается методика оценки эффективности финансирования здравоохранения, базирующаяся на 12 показателях, отражающих следующие аспекты деятельности здравоохранения: обеспеченность медицинским персоналом и расходы на его содержание; социальное развитие населения; уровень капитальных вложений; финансирование; обеспеченность материальными запасами. Интегральная оценка осуществляется с применением индексного метода.

Авксентьев Н.А., Байдин В.М., Зарубина О.А., Сисигина Н.Н., Кулькова С.А. [5] для оценки эффективности системы здравоохранения используют методологию DEA (Data Envelopment Analysis, Анализ среды функционирования). В указанной работе использовано три показателя результативности: младенческая смертность; ожидаемая продолжительность жизни населения мужского пола в возрасте одного года; ожидаемая продолжительность жизни населения женского пола в возрасте одного года и один индикатор ресурсной обеспеченности – подушевой финансовый норматив территориальных программ государственных гарантий (ТПГГ), скорректированный на территориальные различия в уровнях цен на товары и услуги. Особенностью применения методики является корректировка на неконтролируемые факторы, выполняющаяся с применением регрессионного анализа.

Проведенный анализ показывает, что в российском научном сегменте оценка эффективности функционирования здравоохранения осуществляется с применением как различных методических подходов (индексный метод, аддитивная свертка, кластерный анализ, нечеткая математика, DEA), так и с применением широкой линейки показателей. Отсутствие «стандартов» говорит о том, что проблема находится в начальной стадии изучения, когда многие аспекты носят дискуссионный характер.

Задача оценки результативности, продуктивности, эффективности функционирования социально-экономических систем и поиск путей повышения качества их функционирования является «старой» про-

блемой, для решения которой используются различные подходы.

Одним из активно развивающихся направлений такого анализа является подход DEA (Data Envelopment Analysis, Анализ среды функционирования). Этот подход относится к методам бэнчмаркетинга, т.к. основан на сравнении характеристик объекта исследования с аналогичными показателями однородных объектов, представляющих собой своего рода «контрольную группу». Иногда метод DEA называют «взвешенным» бэнчмаркетингом, т.к. эталонный объект в нем формируется как взвешенная сумма объектов, входящих в контрольную группу.

Фундаментальной работой по DEA является опубликованная в 1978 г. статья американских ученых А. Charnes, W. W. Cooper, E. Rhodes [6], в которой была предложена оптимизационная математическая модель оценки эффективности объекта управления, относящаяся к классу обыкновенных задач дробного программирования. Эта модель включает в рассмотрение несколько характеристик объекта управления, одна группа которых идентифицируется как входы (ресурсы), вторая часть – как выходы (результаты). Соответственно, чем меньше входы и больше выходы, тем более эффективно функционирует объект управления. Целевая функция представляет собой отношение взвешенной суммы выходов к взвешенной сумме входов. При этом веса подбираются таким образом, чтобы эффективность всех рассматриваемых объектов была меньше, либо равна 1, а оценка эффективности исследуемого объекта получалась максимальной. Математическая запись модели имеет вид (1).

$$h_0 = \frac{\sum_{r=1}^s u_r \cdot y_{r0}}{\sum_{i=1}^m v_i \cdot x_{i0}} \rightarrow \max \quad (1)$$

при следующих ограничениях:

$$\frac{\sum_{r=1}^s u_r \cdot y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i \cdot x_{ij}} \leq 1$$

$$u_r, v_i \geq 0; j = 1..n; r = 1..s; i = 1..m.$$

В формулах (1)  $y_{rj}$  –  $r$ -й выход у  $j$ -го объекта,  $x_{ij}$  –  $i$ -й вход у  $j$ -го объекта,  $s$  – количество выходов,  $m$  – количество входов,  $u_r, v_i$  – искомые весовые коэффициенты.

В работе [6] авторы показали, что задачу (1) можно преобразовать таким образом,

чтобы свести ее к задаче линейного программирования (2).

$$z_0 \rightarrow \max \quad (2)$$

при следующих ограничениях:

$$Y_0 \cdot z_0 - \sum_{j=1}^n Y_j \cdot \lambda_j \leq 0;$$

$$\sum_{j=1}^n X_j \cdot \lambda_j \leq X_0;$$

$$\lambda_j \geq 0$$

В формулах (2)  $Y_0 = (y_{10}, \dots, y_{s0})'$  – вектор выходов исследуемого объекта размерности  $s \times 1$ ;  $X_0 = (x_{10}, \dots, x_{m0})'$  – вектор входов исследуемого объекта контрольной группы размерности  $m \times 1$ ;  $Y_j = (y_{1j}, \dots, y_{sj})'$  – вектор выходов  $j$ -го объекта контрольной группы размерности  $s \times 1$ ;  $X_j = (x_{1j}, \dots, x_{mj})'$  – вектор входов  $j$ -го объекта контрольной группы размерности  $m \times 1$ ;  $z_0, \lambda_j$  – искомые параметры.

Решение задачи (2) позволяет получить следующие величины:

$$z_0^*, \lambda_j^*, S_{In}^* = X_0 - \sum_{j=1}^n X_j \cdot \lambda_j^*,$$

$$S_{Out}^* = \sum_{j=1}^n Y_j \cdot \lambda_j^* - Y_0 \cdot z_0^*,$$

используя которые можно получить следующие результаты:

1) Оценить эффективность объекта исследования. Объект является эффективным, если выполняются следующие условия:  $z_0^* = 1$ ;  $S_{In}^* = 0$ ;  $S_{Out}^* = 0$ . Более того, доступны оценки эффективности не только объекта исследования, но и всех объектов контрольной группы  $z_j^*$ .

2) Оценить избыточность потребления каждого из видов ресурсов. Положительные компоненты вектора  $S_{In}^*$  показывают, насколько меньше можно было потратить соответствующего ресурса при сохранении того же уровня эффективности.

3) Оценить «недополучение» выходов. Положительные компоненты вектора  $S_{Out}^*$  показывают, насколько можно увеличить соответствующие результаты при сохранении того же уровня эффективности.

4) Описать объект, являющийся «эталонным» для исследуемого объекта. Те объекты контрольной группы, у которых  $\lambda_j^* > 0$ , используются для конструирования «эталона». Соответственно, их взвешенная сумма и представляет собой искомый эталонный объект.

Большое значение в популяризации метода DEA имеет разработка специализированных пакетов для сред обработки данных, значительно облегчающих выполнение расчетов и визуализацию результатов по методу DEA. Одним из таких пакетов – DEAR для среды R мы и воспользовались в своей работе.

Целью исследования является оценка результативности бюджетных расходов на здравоохранение в Республике Башкортостан. В качестве контрольной группы были взяты регионы ПФО.

Выбор переменных-входов (ресурсов) и выходов (результатов) является плохо формализованной процедурой подхода DEA. В нашем расчете при выборе переменных-входов мы руководствовались экономическим подходом, согласно которому основными видами ресурсов являются трудовые, капитальные и финансовые. В качестве индикатора трудовых ресурсов мы использовали численность врачей всех специальностей на 10000 населения в 2021 г., в качестве капитальных – число больничных коек на 10000 населения в 2021 г. и мощность амбулаторно-поликлинических медицинских организаций в расчете на 10000 населения в 2021 г.; в качестве финансовых – расходы на здравоохранение за 10 лет на одного

жителя (тыс. руб.), включающие средства ТФОМС и расходы консолидированного регионального бюджета на здравоохранение.

В качестве переменных-выходов были использованы следующие индикаторы здоровья населения:

- материнская выживаемость на 100000 родившихся живыми (рассчитано как 100000-материнская смертность на 100000 родившихся живыми);
- младенческая выживаемость на 1000 родившихся живыми (рассчитано как 1000-младенческая выживаемость на 1000 родившихся живыми);
- выживаемость в трудоспособном возрасте на 100000 человек соответствующего возраста (рассчитано как 100000-смертность в трудоспособном возрасте на 100000 человек соответствующего возраста);
- выживаемость от болезней системы кровообращения на 100000 населения (рассчитано как 100000-от болезней системы кровообращения на 100000 населения);
- выживаемость от новообразований, в том числе от злокачественных на 100000 населения (рассчитано как 100000-смертность от новообразований, в том числе от злокачественных на 100000 населения).

В результате был сформирован следующий информационный массив (таблица 1).

Таблица 1

Исходные данные для расчета

Регион	П_1	П_2	П_3	П_4	П_5	П_6	П_7	П_8	П_9
Республика Башкортостан	163,0	44,6	78,0	271,5	99964,5	99407,8	99423,3	99835,9	994,6
Республика Марий Эл	174,7	37,0	82,1	327,3	99953,1	99373,2	99455,4	99817,5	996,1
Республика Мордовия	141,4	56,0	79,4	278,4	99905,0	99426,0	99549,4	99833,4	995,8
Республика Татарстан	161,0	44,4	64,0	241,5	99985,4	99519,5	99436,5	99824,2	996,0
Удмуртская Республика	167,2	52,3	78,0	306,6	99944,2	99418,0	99418,3	99807,0	995,7
Чувашская Республика	169,9	51,6	81,4	350,4	100000,0	99382,7	99372,6	99840,4	997,4
Нижегородская область	149,3	49,2	75,4	230,0	99948,4	99335,1	99259,5	99799,8	996,0
Кировская область	198,5	49,5	90,1	295,3	99960,9	99406,9	99171,4	99785,3	994,0
Самарская область	155,3	49,3	90,6	304,8	99996,2	99360,2	99063,1	99812,0	995,8
Оренбургская область	154,0	45,9	76,2	302,5	99911,7	99342,4	99271,1	99775,9	995,7
Пензенская область	167,4	46,1	81,2	270,7	99946,6	99398,3	99087,7	99805,9	996,3
Пермский край	158,8	49,2	74,4	270,7	99981,9	99377,1	99415,4	99806,9	995,3
Саратовская область	146,1	51,6	98,0	295,7	99885,0	99403,1	99145,8	99797,1	995,2
Ульяновская область	147,5	42,3	81,2	291,0	99899,9	99322,6	99195,0	99775,1	995,9

Примечание: П\_1 – Расходы на здравоохранение; П\_2 – Численность врачей; П\_3 – Число больничных коек; П\_4 – Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений; П\_5 – Материнская выживаемость; П\_6 – Выживаемость в трудоспособном возрасте; П\_7 – выживаемость от болезней системы кровообращения; П\_8 – выживаемость от новообразований; П\_9 – младенческая выживаемость  
 Источник: [7-8].

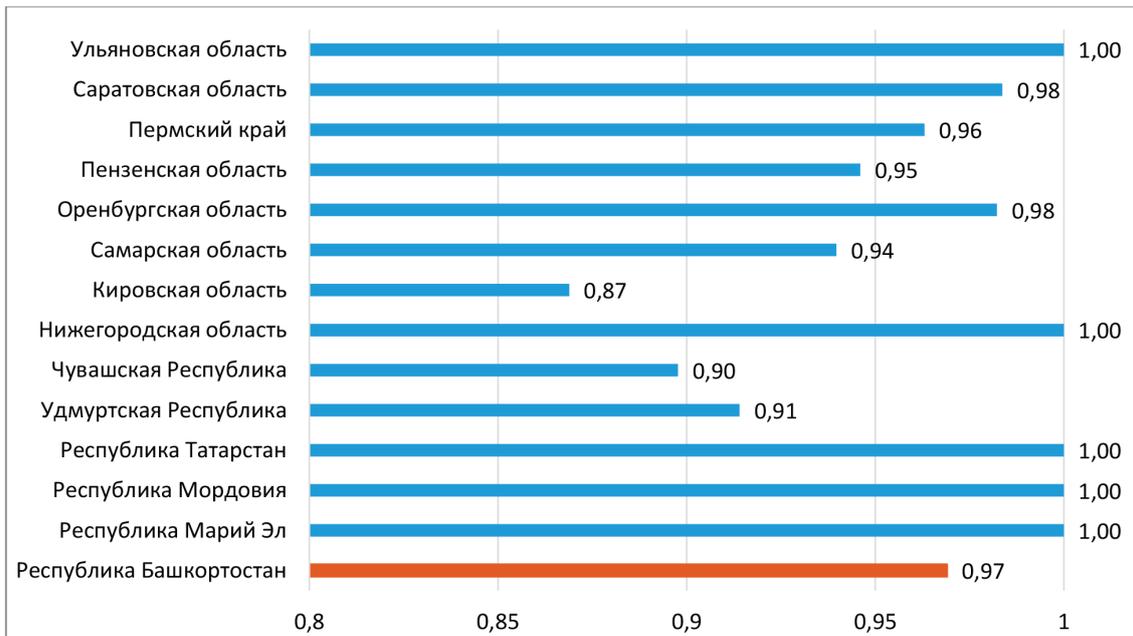
**Результаты исследования  
и их обсуждение**

Результаты оценки результативности общественных финансов в области здравоохранения Республики Башкортостан и других регионов ПФО ( $z_j^*$ ) приведены на рисунке.

Как видно из рисунка 1, эффективными являются следующие регионы: Республика

Мордовия, Республика Татарстан, Республика Марий-Эл, Ульяновская область, Нижегородская область. Остальные регионы ПФО, включая Республику Башкортостан, оказались неэффективными.

Избыточное потребление ресурсов ( $S_{In}^*$ ) и недополученные результаты ( $S_{Out}^*$ ) по Республике Башкортостан приведены в таблицах 2-3.



Оценка эффективности региональных систем здравоохранения регионов ПФО

Таблица 2

Избыточное потребление ресурсов

Ресурс	Избыточное потребление ( $S_{In}^*$ )
Расходы на здравоохранение	0,00
Численность врачей	0,00
Число больничных коек	4,94
Мощность амбулаторно- поликлинических медицинских организаций	0,00

Таблица 3

Недополученные результаты

Выход	Недополученный результат ( $S_{Out}^*$ )
Материнская выживаемость	52,53
Выживаемость в трудоспособном возрасте	100,35
Выживаемость от болезней системы кровообращения	0,00
Выживаемость от новообразований	32,93
Младенческая выживаемость	1,98

Как следует из таблиц 2-3, избыточное потребление имеет место по одному виду ресурсов – числу больничных коек, в то время как недополученные результаты отмечаются по всем выходам кроме выживаемости от болезней системы кровообращения.

Эталонный объект для Республики Башкортостан в сфере здравоохранения сформировался как взвешенная сумма следующих регионов: Республика Марий Эл ( $\lambda = 0,07255$ ), Республика Татарстан ( $\lambda = 0,61903$ ), Ульяновская область ( $\lambda = 0,30903$ ). Высокий удельный вес Республики Татарстан указывает на перспективность углубленного изучения опыта этого субъекта РФ в плане управления здравоохранением для улучшения эффективности функционирования здравоохранения в Республике Башкортостан.

### Заключение

Оценка результативности расходов в здравоохранении представляет собой непростую задачу, для решения которой в настоящее время предлагается множество подходов. В работе сделана попытка использовать методологию DEA для оценки эффективности здравоохранения Республики Башкортостан. Преимуществами этого подхода является, во-первых, возможность многокритериального оценивания без необходимости априорного определения значимости показателей, включаемых в анализ, во-вторых, помимо оценок эффективности, метод позволяет оценить перерасход ресурсов и недополученные результаты, а также сформировать эталонный объект как взвешенную сумму объектов контрольной группы.

*Данное исследование выполнено в рамках государственного задания УФИЦ РАН №075-01134-23-00 на 2023 г. и на плановый период 2024 и 2025 годов.*

### Библиографический список

1. Дуганов М.Д. Оценка эффективности расходов на здравоохранение на региональном и муниципальном уровнях. М.: ИЭПП, 2007. 112 с.
2. Русских Т.Н., Сироткина Н.В., Тинякова В.И. Формирование рейтинговых оценок эффективности деятельности региональных систем здравоохранения и обязательного медицинского страхования // Экономика региона. 2015. № 4. С. 197-213.
3. Яшина Н.И., Емельянова О.В., Малышева Е.С., Прончатова-Рубцова Н.Н. Методология оценки эффективности государственного финансирования здравоохранения в России // Финансы и кредит. 2018. Т. 24, № 3. С. 693-708. DOI: 10.24891/ fc.24.3.693.
4. Козлова С.А. Совершенствование инструментария оценки эффективности финансирования в здравоохранении: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2021. 19 с.
5. Авксентьев Н.А., Байдин В.М., Зарубина О.А. Сисигина Н.Н., Кулькова С.А. Оценка эффективности региональных расходов на здравоохранение в России // Фармакоэкономика. Современная фармакоэкономика и фармакоэпидемиология. 2015. Т. 8, № 4. С. 10-20. DOI 10.17749/2070-4909.2015.8.4.010-020.
6. Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E. Measuring the Efficiency of Decision Making Units // European Journal of Operational Research. 1978. № 2. P. 429-444.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2022: Стат. сб. / Росстат. М., 2022. 1122 с.
8. Официальный сайт Федерального казначейства России. Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов. [Электронный ресурс]. URL: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/> (дата обращения: 25.05.2023).

УДК 333.1

***О. Н. Худякова***

ФГБОУ ВО «Северный государственный медицинский университет», Архангельск,  
e-mail: oksana\_inmen@mail.ru

***Т. Н. Ушакова***

ФГБОУ ВО «Северный государственный медицинский университет», Архангельск,  
e-mail: ushakovatn@gmail.com

***Н. В. Зыкова***

ФГБОУ ВО «Северный государственный медицинский университет», Архангельск,  
e-mail: zykovanv@gmail.com

***Е. С. Малинина***

ФГБОУ ВО «Северный государственный медицинский университет», Архангельск,  
e-mail: malininaekaterina2018@yandex.ru

***Т. Н. Четверикова***

ФГБОУ ВО «Северный государственный медицинский университет», Архангельск,  
e-mail: pashinatn@mail.ru

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПРОДАЖ**

**Ключевые слова:** менеджмент продаж, персональная продажа, коммуникативная компетентность, коммуникативные склонности, коммуникативные социальные компетенции.

Менеджмент продаж – неотъемлемая составляющая управленческой деятельности торговой организации. Важным элементов этого процесса является коммуникативная компетентность персонала – продавцов-консультантов. В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты совершенствования коммуникативных технологий на примере менеджмента продаж. Дана общая характеристика торговой организации и охарактеризованы актуальные проблемы коммуникации с потребителями. Представлены результаты анкетирования торгового персонала, проведенного для выявления коммуникативных и организаторских склонностей, диагностики коммуникативной социальной компетенции и оценки уровня общительности. По итогам диагностики выявлены проблемные моменты коммуникативной компетенции продавцов-консультантов, на основе которых сформулированы предложения по совершенствованию коммуникативных технологий в менеджменте продаж торговой организации. Спрогнозирована экономическая эффективность предлагаемых для реализации мероприятий.

***O. N. Khudyakova***

Northern State Medical University, Arkhangelsk, e-mail: oksana\_inmen@mail.ru

***T. N. Ushakova***

Northern State Medical University, Arkhangelsk, e-mail: ushakovatn@gmail.com

***N. V. Zyкова***

Northern State Medical University, Arkhangelsk, e-mail: zykovanv@gmail.com

***E. S. Malinina***

Northern State Medical University, Arkhangelsk, e-mail: malininaekaterina2018@yandex.ru

***T. N. Chetverikova***

Northern State Medical University, Arkhangelsk, e-mail: pashinatn@mail.ru

## **IMPROVING COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN SALES MANAGEMENT**

**Keywords:** sales management, personal sales, communicative competence, communicative inclinations, communicative social competencies.

Sales management is an integral component of the management activities of a trade organization. An important element of this process is the communicative competence of the staff – sales consultants. The article discusses the theoretical and practical aspects of improving communication technologies on the example of sales management. The general characteristics of the trade organization are given and the actual problems of communication with consumers are characterized. The results of a survey of sales personnel conducted to identify communicative and organizational inclinations, diagnose communicative social competence and assess the level of sociability are presented. According to the results of the diagnostics, problematic aspects of the communicative competence of sales consultants were identified, on the basis of which proposals were formulated to improve communication technologies in the sales management of a trade organization. The economic efficiency of the measures proposed for implementation is predicted.

### Введение

Современный менеджмент располагает достаточным количеством методов стимулирования продаж. Особое значение в данном процессе приобретают используемые продавцами-консультантами коммуникативные технологии. В сложившихся рыночных условиях практически преимущества получают те торговые организации, которые осваивают и внедряют действенные рыночные механизмы, связанные с совершенствованием коммуникативных стратегий и тактик. Становится все более необходимым и практически востребованным исследование вопросов оценки и повышения эффективности коммуникативных технологий в менеджменте продаж.

Цель проводимого исследования заключается в анализе коммуникативных технологий менеджмента продаж, используемых торговой организацией г. Архангельска для разработки рекомендаций по их совершенствованию.

В соответствии с поставленной целью были сформулированы следующие задачи:

1 Рассмотреть теоретические основы коммуникативных технологий в менеджменте продаж.

2 Дать общую характеристику и проанализировать коммуникативные технологии в менеджменте продаж торгового предприятия.

3 Разработать рекомендации по совершенствованию коммуникативных технологий в менеджменте продаж.

Научная новизна представляемого исследования состоит в качественном и количественном анализе коммуникативного поведения продавцов-консультантов торгового предприятия с последующей разработкой рекомендаций по совершенствованию коммуникативных технологий.

Авторская гипотеза исследования заключается в следующем: несмотря на высокий уровень развития коммуникативной компетентности у продавцов-консультантов,

используемые ими коммуникативные технологии в общении с клиентами и продажах, имеют резерв для совершенствования в целях улучшения эффективности работников и повышения уровня конкурентоспособности торговой организации.

### Материалы и методы исследования

Объектом исследования является торговая организация г. Архангельска. Предметом исследования являются применяемые в торговой организации коммуникативные технологии.

Для характеристики торговой организации были применены методы анализа и синтеза, использованы официальные источники организационной информации, в которых обозначены количественные и качественные показатели деятельности. С целью анализа коммуникативных технологий, используемых продавцами-консультантами торговой организации, применены эмпирические методы исследования, а именно, следующие методики: «Коммуникативные и организаторские склонности» В. В. Синявского, В.А. Федорошина; «Диагностика коммуникативной социальной компетентности» Фетикина Н.П., Козлова В.В.; тест оценки уровня общительности Ряховского В.Ф. При подготовке рекомендаций для совершенствования коммуникативных технологий в менеджменте продаж использовался экспертный метод.

Значимость проведенного исследования заключается в возможном использовании его результатов для совершенствования коммуникативных технологий, применяемых продавцами-консультантами в персональных продажах.

### Результаты исследования и их обсуждение

Персональная (личная) продажа является одним из основных инструментов системы маркетинговых коммуникаций. Существует большое количество определений личных продаж.

В.А. Иголкина приводит следующее определение персональной продажи: «Личная продажа – это вид маркетинговых коммуникаций, представляющий собой личное общение продавца с потенциальным покупателем, в ходе которого продавец осуществляет презентацию товара с целью совершения продажи» [1, с. 64].

В определении, предложенном Ю.Н. Егоровым, говорится о том, что «Личная продажа – это неотъемлемая часть построения коммуникации между фирмой производителем и рынком, являющаяся противоположностью неличной формы общения с покупателем, при реализации которой основную роль играют личность продавца и его коммуникативные навыки, умение донести до собеседника все будущие выгоды от покупки товара и связанные с этим положительные эмоции» [2, с. 95].

Эффективность личных продаж заключается:

- в умении произвести приятное впечатление на клиента с первых минут встречи;
- в способности грамотно выстраивать диалог;
- в умении убеждать;
- в обладании специальными знаниями, демонстрирующими экспертный уровень;
- в умении управлять эмоциями покупателя;
- в навыке презентации товаров и донесения нужных сведений до клиента, которые будут соответствовать его потребностям и проблемам [3].

На примере торговой организации проанализируем коммуникативные технологии в менеджменте продаж. Основным видом деятельности рассматриваемой организации

по ОКВЭД 47.71 является торговля розничная одеждой в специализированных магазинах. Миссия торговой организации: создавать настроение, создавая бельё [4].

Основными задачами организации являются:

- формирование условий наиболее полного удовлетворения спроса покупателей на бельё и корсетные изделия в рамках среднего сегмента потребительского рынка;
- максимизация суммы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и обеспечение её эффективного использования [4].

С целью изучения коммуникативных компетенций продавцов-консультантов было проведено исследование. Сбор эмпирических данных осуществлялся в январе 2023 г. Численность обследуемых – 8 продавцов-консультантов, женщины и мужчины в возрасте 18-35 лет, средний стаж работы на момент исследования составил 3 года.

На основе плана продаж за 2022 г. все сотрудники, принимающие участие в исследовании были поделены на две группы:

- группа 1 – сотрудники, эффективные в работе (выполняющие план продаж систематически) – 4 человека;
- группа 2 – сотрудники, не эффективные в работе (не выполняющие план продаж из месяца в месяц) – 4 человека.

По результатам исследования продавцов-консультантов по методике В.В. Синявского и В.А. Федорошина «Коммуникативные и организаторские склонности» выраженность коммуникативных умений у всей выборки (8 человек) находится на среднем уровне [5]. Результаты исследования коммуникативных умений у продавцов-консультантов отражены на рис. 1.

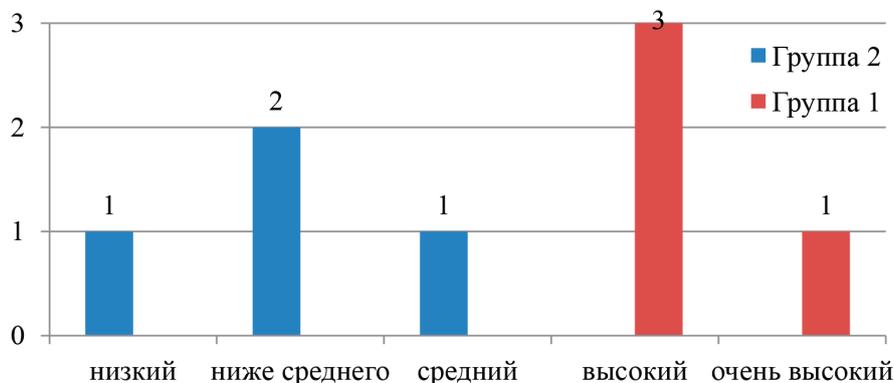


Рис. 1. Результаты исследования коммуникативных умений у продавцов-консультантов, чел.  
Источник: составлено авторами по результатам исследования

У сотрудников группы 1 коммуникативные умения находятся на очень высоком уровне у одного человека (25%), высокий уровень коммуникативных умений выявлен у трех человек (75%). Опрашиваемые испытывают потребность в коммуникации, активно стремятся к ней и быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, проявляют инициативу и предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения. В своей деятельности они проявляют настойчивость.

У сотрудников группы 2 низкий и ниже среднего уровень коммуникативных умений выявлен у трех человек (75%), средний уровень коммуникативных умений выявлен у одного человека (25%). Испытуемые данной группы не стремятся к общению, чувствуют себя скованно, предпочитают проводить время наедине с собой, испытывают трудности в установлении контактов с людьми, во многих делах они предпочитают избегать принятия самостоятельных решений.

Проведя диагностику продавцов-консультантов по методике Фетискина Н.П., Козлова В.В., Мануйлова Г.М. «Диагностика коммуникативной социальной компетентности»[6], можно сделать ряд выводов. В группах испытуемых были исследованы такие факторы, как общительность, логическое мышление, эмоциональная устойчивость, жизнерадостность, взаимодействие с группой, независимость, самоконтроль.

В результате сравнительного анализа факторов коммуникативной социальной компетентности выявлен уровень средний и ниже среднего по всем факторам у второй группы испытуемых. У группы 1 можно наблюдать высокий и выраженный уровень всех факторов, это говорит об определенном преобладании качества (например, общительности над замкнутостью) или о том, что соответствующее качество личности явно выражено (например, эмоциональная устойчивость). По результатам сравнительного анализа, мы видим, что наиболее выражены у группы 1 такие качества, как «общительность» и «взаимодействие с группой» (рис. 2).

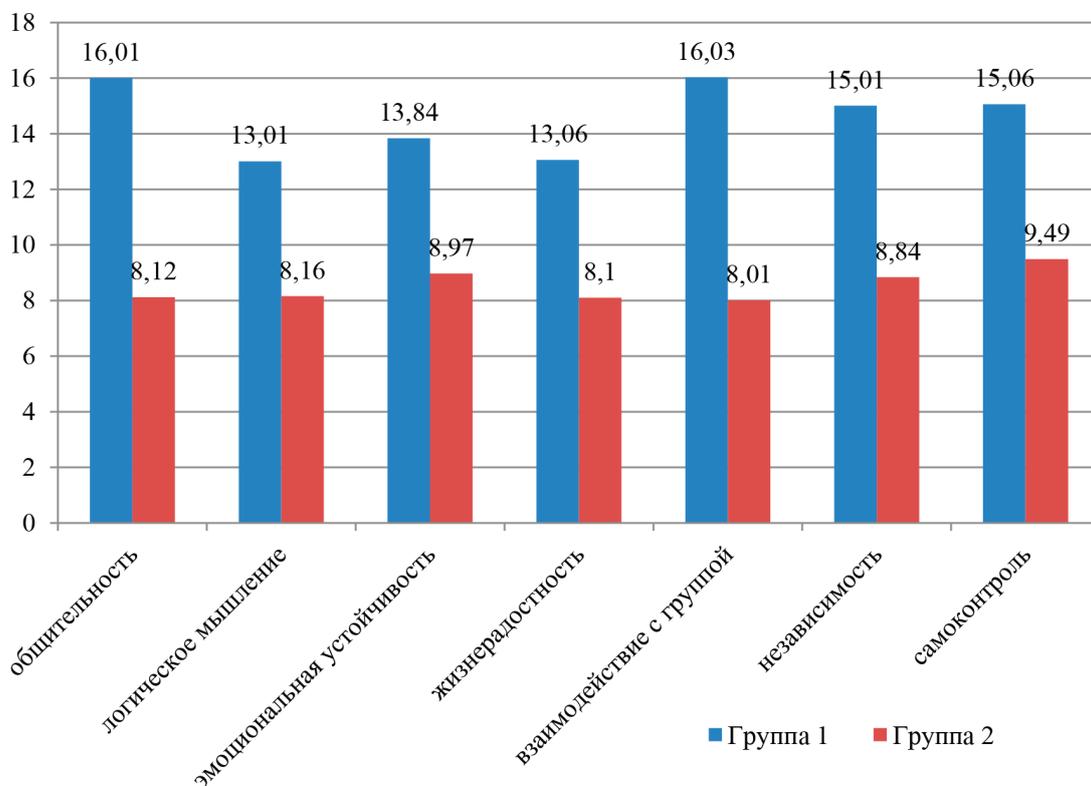


Рис. 2. Результаты исследования выраженности факторов коммуникативной компетентности в двух группах продавцов-консультантов  
 Источник: составлено авторами по результатам исследования

По результатам исследования у продавцов-консультантов уровня общительности по методике В.Ф. Ряховского [7] получены следующие данные: двое испытуемых (25%) имеют очень высокий уровень общительности, два человека (25%) имеют высокий уровень общительности, три человека (37,5%) – средний уровень общительности, один человек (12,5%) – низкий уровень общительности, что видно на рис. 3.



Рис. 3. Результаты исследования уровня общительности в двух группах продавцов-консультантов, %

Источник: составлено авторами по результатам исследования

Как видно на рисунке 3 по двум группам выявлен средний уровень коммуникабельности. Испытуемые любознательны,

охотно слушают собеседника, обсуждают сложившиеся с клиентами нестандартные ситуации, достаточно терпеливы, в общении с клиентами, с руководством и коллегами отстаивают свою точку зрения без вспыльчивости.

Уровень коммуникабельности в группе 1 находится на высоком уровне. Уровни распределились в следующем порядке: у двоих испытуемых (50%) – очень высокий, у одного испытуемого (25%) – высокий, у одного испытуемого (25%) – средний (рис. 4).

По результатам сравнительного анализа коммуникабельности группа 2 имеет средний уровень коммуникабельности, что составляет один испытуемый – высокий уровень, двое испытуемых – средний уровень, один испытуемый (25%) – ниже среднего.

Коммуникативная компетентность проявляется не только в умении говорить, устанавливать контакт, но и слушать собеседника, быть терпеливым в общении с другими, отстаивать свою точку зрения без вспыльчивости, что продавцам-консультантам приходится делать ежедневно [8]. У группы 1 эти навыки отработаны более качественно и дают ощущение профессиональной успешности, что подтверждает значимое различие в сравнении результатов на выявление уровня общительности в двух группах.

Обобщая результаты проведенного анализа можно сделать вывод о том, что коммуникативная компетенция продавцов-консультантов требует совершенствования с помощью разработки ряда мероприятий.

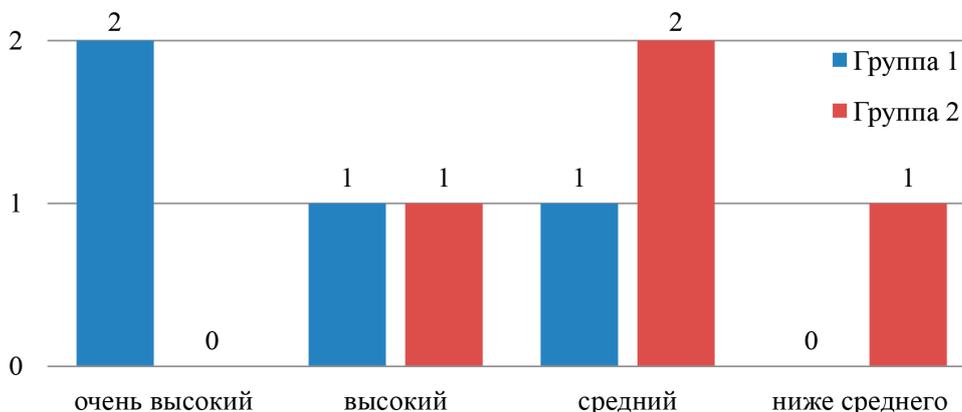


Рис. 4. Результаты исследования уровня общительности в сравнении между двумя группами продавцов-консультантов, чел.

Источник: составлено авторами по результатам исследования

Таблица 1

Затраты на реализацию мероприятия «тайный покупатель»

Мероприятие	Показатель
Стоимость одного посещения и составления отчетности, руб.	350
Количество задействованных тайных покупателей, чел	8
Количество посещений магазина каждым «тайным покупателем», ед.	8
Количество проведение мероприятий 2 раза в год, ед.	2
Итого	44 800

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Таблица 2

Оценка эффективности мероприятия

Мероприятие	Эксперты		Среднее значение роста прибыли по мнению экспертов
	№1	№2	
Тренинг по развитию коммуникативных умений для трех низкоэффективных продавцов-консультантов	5	5	5
Услуга «тайный» покупатель	4	5	4,5
Средний процент роста выручки по всем мероприятиям			4,75

Источник: составлено авторами по результатам исследования.

Первое мероприятие – разработка и внедрение тренинговой программы. В тренинг включена работа с когнитивным и поведенческим компонентом коммуникативной компетентности[9]. Стоимость тренинга по развитию коммуникативных умений для трех низкоэффективных продавцов-консультантов составит 36 000 руб. Пройти обучение планируется в учреждении дополнительного профессионального образования «ЭМенеджмент», осуществляющем образовательную деятельность на основании лицензии Серия 66ЛО1 №0003556 № 17679.

Второе мероприятие – внедрение «тайного покупателя»[10]. Для того, чтобы проверить, как прошло обучение продавцов-консультантов, примерно через 3 месяца после прохождения ими обучения рекомендуется внедрить мероприятие под названием «тайный покупатель».

Методика «Тайный покупатель» даст возможность руководству торговой организации диагностировать качество обслуживания, профессиональные знания продавцов, их умение работать с конфликтными клиентами, переводить их замечания и возражения в конструктивную плоскость, справляться со стрессом[11]. Затраты на внедрение мероприятия «тайный покупатель» составят

44 800 руб. в год. Планируется раз в квартал нанимать 8 человек, которые посетят магазин несколько раз и оценят работу каждого из продавцов. Вознаграждение за одно посещение составит 300 руб.

Детализация затрат на мероприятие «тайный покупатель» приведена в таблице 1.

Проведенные расчеты показали, что затраты на предложенные мероприятия составят 80 800 руб. в год.

Объектами для сравнения взяты два предложенных мероприятия. Экспертами выступили администраторы торговой организации. В таблице 2 отражены данные оценки экспертов в отношении предложенных мероприятий.

Исходя из современных рыночных условий и оценки экспертов предполагаем, что реализация предложенных мероприятий приведет к увеличению продаж на 4,75%. Внедрение системы мероприятий по совершенствованию коммуникативных технологий в менеджменте продаж повысит рентабельность продаж на 2,99%, что положительно повлияет на эффективность продаж.

### Заключение

Организация торгово-технологического процесса торговой организации струк-

турирована и продумана: есть чёткий план действий, осуществляется комплексная программа продвижения товаров, однако мало внимания уделяется коммуникативным технологиям в менеджменте продаж.

Для повышения эффективности деятельности торговой организации были разработаны мероприятия по совершенствованию коммуникативных технологий.

Первое мероприятие заключалось во внедрении тренинга по развитию коммуникативных умений. Обучение продавцов-консультантов торговой организации адаптировано под активную продажу товаров и направлено на увеличение процента конверсии (как повысить продажи одежды) и суммы среднего чека за счет более эффективной и грамотной работы продавцов.

Второе мероприятие предназначено для оценки качества коммуникативных технологий посредством внедрения «тайного покупателя». С помощью данного мероприятия руководство торговой организации сможет получить оценку процесса обслуживания, увидеть, на чем сделать акцент в обучении, как обучение по повышению эффективности взаимодействия продавцов-консультантов с покупателями оказало влияние на работу персонала.

Предполагается, что указанные мероприятия по совершенствованию коммуникативных технологий в менеджменте продаж торговой организации повысят эффективность деятельности как продавцов-консультантов, так и торговой организации в целом.

#### *Библиографический список*

1. Иголкина В.А. Личные продажи, их эффективность // Вопросы устойчивого развития общества. 2022. № 5. С. 255-260.
2. Егоров Ю.Н. Основы маркетинга: учебник. М.: ИНФРА, 2021. 292 с.
3. Польская Г.А. Личные продажи в торговле // Регион: системы, экономика, управление. 2022. №1. С. 108-115.
4. Устав организации: внутренний документ. 2020. 18 с.
5. Синявский В.В., Федорошин В.А. Коммуникативные и организаторские склонности. [Электронный ресурс]. URL: <http://mfec.by/molodezhnaya-politika/spps/uchashchimsya/531-test-kommunikativnye-i-organizatorskie-sklonnosti-v-v-sinyavskij-v-a-fedoroshin-kos> (дата обращения: 08.10.2023).
6. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Диагностика коммуникативной социальной компетентности. [Электронный ресурс]. URL: <http://gurutestov.ru/test/311/> (дата обращения: 08.10.2023).
7. Ряховский В.Ф. Методика оценки уровня общительности. [Электронный ресурс]. URL: <https://psytests.org/ipl/commr-run.html> (дата обращения: 08.10.2023).
8. Чажаева М.М. Коммуникативные технологии в продажах // Вызовы современности и стратегии развития общества в условиях новой реальности. 2021. № 2. С. 334–340.
9. Кузнецова Е.Л. Взаимосвязь коммуникативной компетентности личности с успешностью профессиональной деятельности // Вестник НовГУ. 2021. № 4. С. 56-59.
10. Яшин О.Н. Особенности работы тайного покупателя // Молодой ученый. 2022. № 5. С. 45–49.
11. Федяшин А.Б. Система управления продажами организации // Наука, образование и культура. 2020. № 7. С. 140–142.

УДК 339.9

*Л. В. Шкваря*

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,  
Москва, e-mail: dastard@rambler.ru

## **ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА НЕФТЕГАЗОВУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ИРАНА И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ОСЛАБЛЕНИЯ**

**Ключевые слова:** Иран, экономическое развитие, нефтегазовая отрасль, международные санкции, внешняя торговля, диверсификация.

Исследование влияния западных санкций на экономику, и особенно нефтегазовый сектор Ирана актуализируется. Это связано с тем, что нефтегазовая отрасль сохраняет свою важную роль для развития Ирана, и стране важно поддерживать и продолжать ее совершенствование и подъем. Кроме того, тема исследования актуальна и в связи с тем, что перед Российской Федерацией во многом стоят задачи такого же рода, и требуется поиск механизмов и инструментов их решения, в том числе – с учетом иранского опыта. Цель данного исследования – выявить и охарактеризовать влияние санкций западных стран на экономику Ирана и, в частности, его нефтегазовую отрасль, и обозначить те меры, которые применяет страна для снижения негативного влияния этих санкций на национальную экономику Ирана и ее энергетическую сферу. В рамках данного исследования автором применены методы: статистический, сравнительного анализа, исторический, обобщения, интерпретации результатов исследования. Исследование позволяет сформулировать выводы о том, что Иран применяет такие «антисанкционные» методы, как упор на национальное инвестирование нефтегазовых проектов, сформировав специальный фонд для развития нефтяной отрасли, экспорт нефтепродуктов, а не сырой нефти, развитие международного сотрудничества с дружественными странами, прежде всего Азии, поиск новых возможностей получения экспортной выручки и др.

*L. V. Shkvarya*

Russian Economic University named after G.V. Plekhanov, Moscow,  
e-mail: dastard@rambler.ru

## **THE IMPACT OF ECONOMIC SANCTIONS ON IRAN'S OIL AND GAS INDUSTRY AND THE DIRECTIONS OF THEIR EASING**

**Keywords:** Iran, economic development, oil and gas industry, international sanctions, foreign trade, diversification.

The study of the impact of Western sanctions on the economy, and especially the oil and gas sector of Iran is being updated. This is due to the fact that the oil and gas industry retains its important role for the development of Iran, and it is important for the country to support and continue its improvement and rise. In addition, the topic of the study is also relevant due to the fact that the Russian Federation faces many tasks of the same kind, and it is necessary to search for mechanisms and tools to solve them, including taking into account the Iranian experience. The purpose of this study is to identify and characterize the impact of Western sanctions on the Iranian economy and, in particular, its oil and gas industry, and to identify the measures that the country uses to reduce the negative impact of these sanctions on the national economy of Iran and its energy sector. Within the framework of this study, the author applied the following methods: statistical, comparative analysis, historical, generalization, interpretation of the results of the study. The study makes it possible to formulate conclusions that Iran uses such “anti-sanctions” methods as focusing on national investment in oil and gas projects, forming a special fund for the development of the oil industry, exporting petroleum products rather than crude oil, developing international cooperation with friendly countries, primarily Asia, searching for new opportunities to receive export revenue, etc.

Иран – одна из стран мира, в последнее время перемещающаяся в фокус научных исследований экономистов-международников, а также экспертов-практиков в России. Это связано с ростом интереса – теоретического и практического – к пониманию тех последствий, которые могут оказать эконо-

мические санкции на национальную энергетическую отрасль, особенно в углеводородной сфере, и возможностей, направлений, механизмов «антисанкционной» борьбы Ирана против их негативного воздействия. Целью «антисанкционной» деятельности ИРИ остается стремление к обеспечению

стабильного роста своей экономики, прогресс в социальной сфере и поиск новых возможностей – географических, финансовых и других – для развития международных отношений и внешнеэкономической деятельности, и прежде всего – в сфере торговли. Это очень важно для страны, так как, несмотря на попытки экономической диверсификации, высокая зависимость экономики от нефтегазовой сферы сохраняется, и Ирану важно найти возможности активизации нефтяного и ненефтяного экспорта.

Вообще нефтегазовая сфера в последние 50 лет по нарастающей достаточно часто подвергается санкционному давлению, и не только в Иране, против которого это давление было применено Великобританией еще в 1959 г. [6]. С 1979 г. Ирак сталкивается с экономическими и финансовыми санкциями, введенными США, ЕС, ООН. Они вводились в разные годы вплоть до 2022 г., с общим числом порядка 3616 рестрикций [9]. Многие из них касаются именно нефтегазовой сферы как основы национальной экономики Ирана, страны, обладающей богатыми углеводородными запасами и традиционно выступавшей крупным мировым экспортером сырья и получателем значительной экспортной выручки.

Так, *санкции США (с 1979 г.)* были введены против Ирана сразу после исламской революции и последующего занятия американского посольства, расположенного в Тегеране. Они в последующие десятилетия обновлялись, расширялись и углублялись. В рамках американских санкций иранской нефтегазовой промышленности запрещалось взаимодействие с компаниями из США и ограничивался доступ к рынку этой страны.

*Санкции Совбеза ООН (2006 г.)* стали ответом на ядерные программы, развивавшиеся Ираном. Они запрещали поставки в страну нефтегазового оборудования и технологий.

*Санкции ЕС (2012 г.)* включали полный запрет на нефть из Ирана и на любые капиталовложения в отрасль, включая инфраструктуру.

Соглашение JCPOA (2015 г.) предполагало временное устранение ряда санкционных ограничений, введенных ранее, в том числе и часть санкций, имеющих отношение к нефтегазовой отрасли. Это дало возможность ИРИ нарастить объемы экспорта нефти и природного газа на мировой рынок и при-

влекать в отрасль иностранные инвестиции. Однако США в 2018 г. в одностороннем порядке вышли из JCPOA и наложили на Иран новые санкции, в том числе в нефтегазовой сфере. Ситуация с санкциями продолжает меняться, их становится все больше, особенно в отношении нефтегазовой сферы [2].

Таким образом, Иран всегда испытывал, с одной стороны, зависимость от конъюнктуры мирового рынка углеводородов, а с другой – оказывался вынужденным находить возможности обхода санкций, направленных против своей нефтегазодобывающей индустрии и ее инфраструктуры.

Санкции против этой отрасли оказывают негативное влияние на социально-экономические процессы в ИРИ в целом, и это влияние распространяется далеко за пределы нефтегазовой отрасли в силу ее стратегической важности для страны, и даже распространяется на мировые процессы в целом [8].

В результате введения западных санкций нефтегазовая отрасль Ирана испытала серьезное давление и столкнулась с рядом негативных последствий. Среди них можно выделить следующие.

*Снижение объемов экспорта нефтегазовой отрасли в стоимостном и натуральном выражении.* Санкции сократили экспортные возможности Ирана в нефтегазовой сфере (и в целом во внешней торговле), что привело к снижению поступлений валюты в страну и уменьшило доходную часть национального бюджета.

*Сокращение объемов финансирования как самой отрасли, так и новых разработок.* Это касается также и НИОКР в нефтегазовой сфере, разработки новых месторождений и др. В результате санкционного давления сократился приток иностранных инвестиций, технологий и оборудования, которые необходимы для развития нефтегазовой отрасли и обновления ее инфраструктуры. Это ограничило возможности ИРИ по добыче нефти и газа и их переработке. Таким образом, санкции серьезно сдерживают процессы трансфера технологий в нефтегазовой отрасли, как и в других отраслях промышленности и сельского хозяйства, а также модернизацию производственных процессов.

*Рост затрат на производство в нефтегазовой отрасли.* Из-за рестрикций в сфере импорта технологий, оборудования, запасных частей имел место рост производственных затрат в нефтегазовой отрасли. Это существенно снизило конкурентоспособ-

ность иранской нефти и газа на мировом рынке. Санкции содействовали росту операционных издержек в отрасли (и в целом в экономике).

*Сокращение отраслевых доходов и прибыли.* Снижение нефтегазового экспорта и рост издержек, в том числе операционных, привели к тому, что доходы и прибыль нефтегазовых компаний в ИРИ существенно снизились. Это, в свою очередь, негативно повлияло и на финансовое положение страны в целом.

Кроме того, конкурентоспособность производителей в нефтегазовой отрасли Ирана была ослаблена вследствие роста цен и общих затрат на импортное оборудование. Одним из факторов этого стало как значительное обесценивание иранской валюты, так и международные финансовые рестрикции.

*Рост износа инфраструктуры и ухудшение ее состояния.* В результате невозможности осуществления инвестиций и реконструкционных мероприятий произошло старение и износ оборудования, техники, инфраструктуры в нефтегазовой отрасли Ирана. Это затрудняет развитие отрасли и подрывает основы экономического развития страны в перспективе.

*Снижение количества рабочих мест в отрасли.* Отраслевые рестрикции со стороны западных «партнеров» и ухудшение положения национальных предприятий в отрасли стали причиной сокращения количества рабочих мест. Для многих работников это привело и к ухудшению перспектив в нефтегазовом секторе.

Соответственно, эта ситуация не могла не потребовать от государства принятия конкретных и эффективных мер, направленных на то, чтобы переломить негативную ситуацию и добиться определенных положительных тенденций в национальной экономике, внешнеэкономической сфере – как торговой, так и инвестиционной, а также в поддержании уровня жизни населения, предпринимательской активности и т.д.

Эти меры затрагивали:

1. Национальное отраслевое развитие. Иран в определенной мере сосредоточился на развитии национальных отраслей экономики, таких как промышленность, сфера услуг, прежде всего туризм, и сельское хозяйство.

2. Укрепление внешнеэкономических отношений с дружественными странами и го-

сударствами, не поддерживающими сохраняющиеся западные санкции. Это, прежде всего, Китай, Индия, Россия, Турция, другие государства Азии, Африки и латинской Америки. Например, Иран в 2023 г. был принят в ШОС, БРИКС, членом которой он станет в 2024 г. Это обеспечит стране новые и более широкие возможности в развитии внешней торговли. Иран стремится к развитию альтернативных рынков сбыта своих углеводородных ресурсов, а также ищет экспортеров необходимых национальной экономике товаров в развивающихся регионах мира, и прежде всего в Азии [4].

3. Экономическая диверсификация. С целью уменьшения зависимости от нефтегазовой отрасли и укрепления экономики, Иран проводит внутренние реформы, обеспечивающие диверсификацию национального хозяйства. Например, Иран активно развивает высокотехнологичные сферы и производства, чтобы снизить свою зависимость от иностранных (недружественных) государств. Так, в Иране получила развитие автомобильная промышленность и машиностроение в целом, химическая, сталелитейная промышленность и др. Иран также работает над качественным развитием своей банковской системы, в том числе финансовых инструментов, ищет возможности хеджирования финансовых рисков, чтобы смягчить санкционное давление в сфере предпринимательства и инвестиций.

4. Развитие проектов в сфере «зеленой», и в целом альтернативной, энергетики. Это солнечная энергетика, ветряная, гидроэнергетика. Иран стремится использовать возможности биомассы и биогаза в сфере производства энергии и уменьшения объемов выбросов CO<sub>2</sub>. Также осуществляются меры по повышению энергоэффективности в отраслях национальной экономики и сокращению энергопотребления. Эти усилия не являются тщетными и уже позволили сократить зависимость национальной экономики от нефтегазовой отрасли [1].

5. Использование финансовых механизмов и инструментов, позволяющих Ирану обходить санкции и ограничения на мировом рынке и поддерживать национальную экономику и нефтегазовую отрасль. Это, например, операции, проводимые через доверительные фонды, через финансовых посредников, «параллельный импорт», использование криптовалют и др. [3].

Динамика некоторых макроэкономических показателей Ирана в 2000–2022 гг.

	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Население, тыс. человек	65544,38	70182,59	75373,86	81790,84	83306,23	84505,08	85617,56	86564,2	87290,19	87923,43	88550,57
Доля городского населения, % от общего числа	64,04	67,56	70,63	73,36	73,88	74,39	74,90	75,39	75,87	76,35	76,81
ВВП, млн долларов	111614,9	228898,6	523803,6	417210,2	466083,1	503710	526365,4	519355,7	543654,4	594891,8	642483,1
ВВП на душу населения, доллар	1702,89	3261,472	6949,406	5100,94	5594,817	5960,707	6147,867	5999,659	6228,127	6766,021	7255,55
Инфляция, % в год	12,29	10,25	12,30	11,92	9,05	9,64	30,22	34,62	36,44	40,13	48,96
ПИИ (приток)	193,575	2889,192	3648,972	2050	3372	5019	2373	1508	1342	1425	1500
Экспорт товаров, млн долларов	28739	56252	101316	70275	72903	92764	103422	65718	46916,36	71645,62	77200
Импорт товаров, млн долларов	13898	40041	65404	44937	43080	49499	49353	41828	38757,49	48978,38	55445,91
Внешнеторговый оборот, товары, млн долларов	42637	96293	166720	115212	115983	142263	152775	107546	85673,85	120624	132645,9
Внешнеторговая квота	38,20	42,07	31,83	27,61	24,88	28,24	29,02	20,71	15,76	20,28	20,65
Доля товаров ИКТ в общем объеме экспорта, в годовом исчислении, %	0,012757	0,025181	0,035476	0,069937	0,010856	0,014223	0,016337	..	..	..	..
Доля товаров ИКТ в общем объеме импорта, в годовом исчислении, %	3,762742	4,574542	3,630558	6,132025	6,258795	6,374394	4,919453	..	..	..	..

Источник: составлено и рассчитано автором по [11].

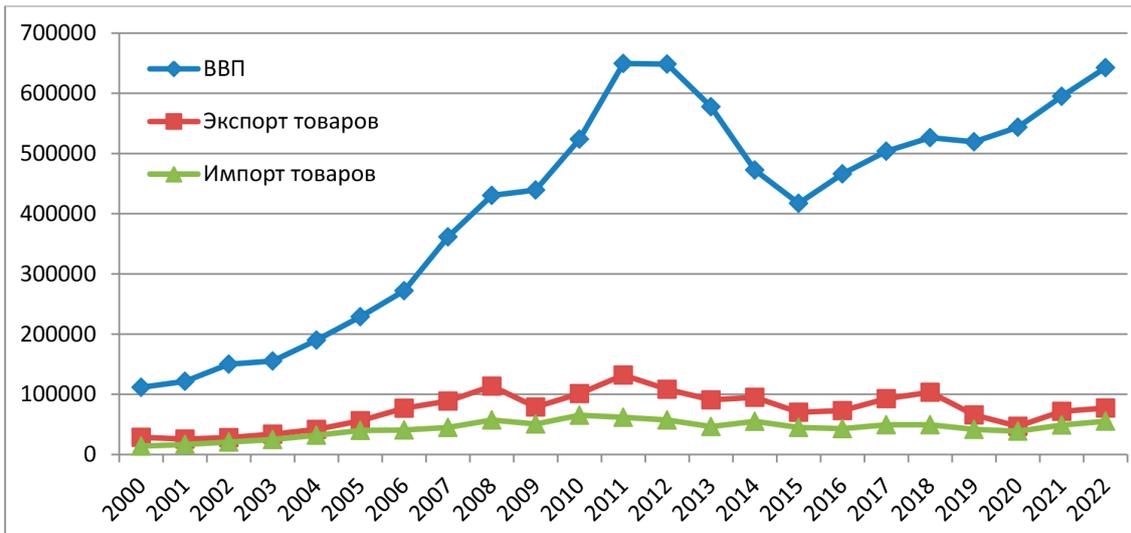


Рис. 1. Динамика производства ВВП и внешнеторгового оборота в Иране в 2000–2022 гг., млн долларов в текущих ценах по текущему курсу  
 Источник: составлено автором по данным таблицы

Все это в совокупности обеспечило экономический рост в Иране, поддержало социальную сферу и внешнеэкономический сегмент. На рис. 1 и из таблицы видно, что производство ВВП с 2015 г. растет, хотя и не столь активно, как до 2012 г. (введение санкций ЕС). В 2022 г. по производству ВВП Иран занял 22-е место в мире.

Мировой банк отмечает, что, несмотря на санкции, нефтяной сектор Ирана расширился, чему способствовали более жесткие условия на мировых рынках нефти, а восстановление мирового спроса на нефть повлияло на добычу нефти в стране и экспортные цены. Средняя цена на экспортируемую иранскую нефть выросла на мировом рынке на 21,2% в годовом исчислении (что стимулировало рост экспорта и импорта), а нефтяная промышленность – на 10% в 2022–2023 гг. [10]. Сохранение такой ситуации в 2023–2024 гг. может обеспечить рост экономики страны как минимум в краткосрочной перспективе, несмотря на усиление неопределенности как в Иране, так и на мировом уровне в целом.

Статистический анализ данных, представленных в таблице, позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, население Ирана устойчиво растет, что укрепляет потенциал страны, в том числе нефтегазовой промышленности, за счет увеличения количества рабочих рук в экономике. Эту тенденцию можно рассматривать как положительную, особенно

на фоне «старения наций» в западном мире. Доля городского населения в стране достаточно высока (самая высокая в субрегионе Южной Азии), что может косвенно указывать на относительно высокий уровень образования и квалификации этой рабочей силы.

Во-вторых, высокой устойчивостью характеризуется и рост подушевых доходов, как видно из таблицы. Однако при этом сохраняется очень высокая инфляция, рост которой увеличился с 2018 г., когда США вышли из «Ядерной сделки» с Ираном. Обуздать эту инфляцию правительству пока не удастся, так как помимо внутренних причин инфляции – дефицита госбюджета и роста обменного курса, – имеются и внешние – рост мировых цен на углеводороды и продовольствие, и в целом глобальная нестабильность. Несмотря на это, рост ВВП во многом является результатом именно увеличения внутреннего спроса.

В-третьих, внешнеторговый оборот Ирана (по крайней мере, согласно официальным международным источникам), остается крайне низким. Соответственно, речь идет о высокой степени закрытости национальной экономики ИРИ, и углеводородной сферы в целом, так как внешнеторговая квота остается низкой и имеет тенденцию к сокращению, особенно усилившуюся с 2018 г. Намечившийся в 2022 г. рост внешнеторговой квоты ИРИ пока можно рассматривать как статистическую погрешность.

В то же время Всемирный банк констатирует, что внешняя торговля Ирана перемещается из Европы в Азию, преимущественно за счет развития внешнеторговых отношений Ирана с Китаем и Индией [10]. Исследование показывает, что в XXI в. под влиянием санкций доля во внешней торговле ИРИ стран Азии увеличилась (в том числе благодаря экспорту углеводородов из Ирана в Китай и другие страны Азии) за счет пропорционального сокращения удельного веса торговли с европейским сегментом мирового рынка. Так, если на долю КНР на рубеже веков приходилось всего около 4% от общего стоимостного объема товарооборота Ирана, то сегодня она выросла до примерно 30%. Нефтегазовая сфера остается важной составляющей иранско-китайского сотрудничества и взаимной торговли. Помимо России, Иран поставляет нефть и нефтепродукты в Китай, Турцию, Южную Корею, Индию, ЕС и Японию, а газ – в Турцию, получая необходимые валютные вливания в экономику страны. В связи с вышеизложенным, нефтегазовая промышленность Ирана становится важнейшим направлением и основой экономического развития всех отраслей национального хозяйства Ирана [7].

Под влиянием санкций внешняя торговля Ирана в последние годы также становится все более концентрированной, т.е. доля основных торговых партнеров возросла с 50% в начале 2000-х гг. до более чем 70% в 2020-

е гг., что означает усиление торговых связей ИРИ с этими партнерами. Такая концентрация торговли не может в полной мере обеспечить экономическую безопасность Ирана, ведь более чем 90% объема внешней торговли страны приходится всего на 15 стран – внешнеторговых партнеров, что делает ИРИ более уязвимой к внешнеэкономическим рискам, в том числе связанным с конъюнктурой их национальных рынков, и усиливает внешнеторговые дисбалансы.

Наконец, хотелось бы отметить процессы, происходящие в Иране в сфере высоких технологий по данным на 2019 г. (рис. 2), так как достоверные данные за более поздний период отсутствуют в международной базе данных.

Как видно из рис. 2, несмотря на санкции, в Иране фактически произошел прорыв в сфере ИКТ, улучшилась ситуация в финансировании передовых технологий и НИР, несмотря на волатильность этих индексов. Это говорит о концентрации Ирана на определенных направлениях, что положительно сказывается на общей технологической ситуации, а также на процессах в нефтегазовой отрасли.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что многочисленные санкции против нефтегазовой отрасли Ирана (и в целом против его национальной экономики) оказали заметное негативное влияние на эту отрасль и на всю экономику ИРИ.

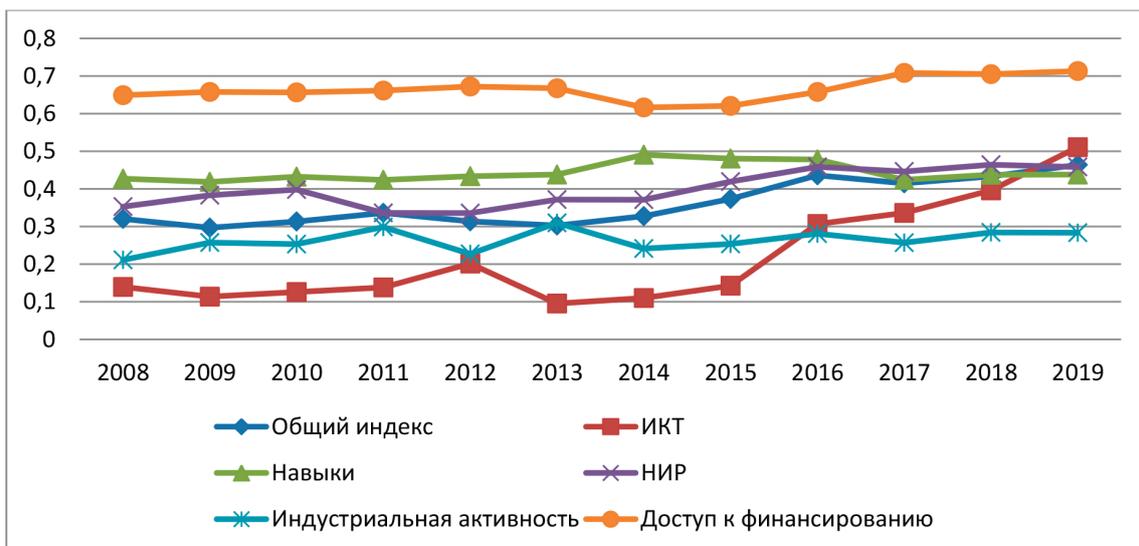


Рис. 2. Изменение индекса готовности передовых технологий в Иране, ежегодное, 2008–2019 гг. Источник: составлено автором по [11]

Государство предпринимает постоянные усилия к нивелированию этого влияния или, как минимум, его сокращению по ряду направлений – отраслевому, внешнеторговому, финансовому, техническому и др. Некоторые успехи в этом процессе имеют место, особенно в постковидном периоде. Однако радикального решения этой проблемы пока нет.

*Библиографический список*

1. Белодедов М.И., Жизнин С.З. Экономические перспективы развития топливно-энергетического комплекса Ирана в условиях санкций // Экономика и предпринимательство. 2020. № 3 (116). С. 104-114.
2. Иранский нефтяной трюк: санкции есть, а добыча и экспорт растут (2023). URL: <https://oilcapital.ru/news/2023-07-28/iranskiy-neftyanoy-tryuk-sanktsii-est-a-dobycha-i-eksport-rastut-2997320> (дата обращения: 05.06.2023).
3. Жизнин С.З., Белодедов М.И. Финансово-экономические аспекты российско-иранского нефтегазового сотрудничества в условиях санкций // Финансовая экономика. 2020. № 5. С. 261-266.
4. Лунёв С., Юртаев В. Перспективы установления партнерских отношений между Индией и Ираном // Международные процессы. 2021. Т. 19, № 2 (65). С. 121-137.
5. Пальчун Д.А. Иран и мировая энергетическая проблема // Инновации и инвестиции. 2020. № 1. С. 46-55.
6. Расулинежад Э. Развитие российской нефтяной промышленности в условиях западных санкций: уроки иранского опыта // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2022. № 3. С. 40–51. DOI: 10.18384/2310-6646-2022-3-40-51.
7. Шкваря Л.В. Особенности современного этапа международного экономического сотрудничества: вопросы теории и практики // Инновационная экономика. 2022. № 1 (30). С. 29-48.
8. Шкваря Л.В. Российско-иранские торгово-экономические отношения на современном этапе и направления их развития // Инновационная экономика. 2022. № 4 (33). С. 51-64.
9. Ebrahim N. If Russia wants to evade sanctions, it could learn from Iran’s playbook URL: <https://edition.cnn.com/2022/04/15/business/russia-sanctions-iran-playbook-04-15-2022-mime-intl/index.html> (дата обращения: 15.07.2023).
10. Iran Economic Monitor, Spring/Summer 2023: Moderate Growth amid Economic Uncertainty URL: <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/74c96e38-4cf4-f78-a89e-b60a3c497a7c> (дата обращения: 12.04.2023).
11. UNCTAD. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (дата обращения: 25.06.2023).