
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 2 2023

Часть 1

Научный журнал

«Вестник Алтайской академии экономики и права»

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

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

Официальный сайт журнала – www.vaael.ru.

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

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

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

Шифры научных специальностей:

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

5.2.1. Экономическая теория (экономические науки) (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 16 февраля 2023 года

Распространение по свободной цене.

Усл. печ. л. 20.

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

МЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ) <i>Аль Хумсси А. С., Чаплюк В. З., Петровская М. В., Сорокина Л. Н.</i>	5
ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ <i>Асанова Н. А., Цыбуля В. В., Старшинов А. А.</i>	12
ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ <i>Ван Юйчань</i>	16
СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРОЕКТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ <i>Галкина Е. В.</i>	27
МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВЫБОР МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ <i>Кандохова М. М., Губернаторов А. М.</i>	33
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГРУЗОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ХОЛДИНГА ОАО «РЖД» И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ <i>Касьмова Ю. Н.</i>	42
О НЕОБХОДИМОСТИ БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ИНФОРМИРОВАННОСТИ ГРАЖДАН И ЦИФРОВИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ИНИЦИАТИВНЫМ ПРОЕКТАМ <i>Кетова Л. П.</i>	48
ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ТУРИСТСКИЙ БИЗНЕС <i>Козлов М. В., Брыксин В. Е., Немчинова Е. Е.</i>	52
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ИРАНСКОГО ОПЫТА <i>Костанян А. А., Ершова Е. Д.</i>	57
АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ АПК <i>Куликова Е. С., Руцицкая О. А., Руцицкая О. Е., Кружкова Т. И.</i>	64
РОСТ ЦЕН НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ КАК УГРОЗА ЛЕКАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ <i>Овод А. И., Толкачева И. В., Атоева М. А., Гребнева М. Е.</i>	71
ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Орлов И. Ю., Иванова Т. Ю.</i>	78
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЧЕСКИХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ <i>Попова А. А., Сердечный Д. В., Корчагин С. А., Никитин П. В.</i>	86

О ЦЕНАХ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ В РЕГИОНАХ ПРИВОЛЖЬЯ <i>Репринцева Е. В., Беляев С. А., Пахомова Е. В., Блинова О. А.</i>	91
СТРУКТУРА И ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА МЕЗО- И МАКРОУРОВНЯХ <i>Савченко Ю. Ю.</i>	98
СОПОСТАВЛЕНИЕ ПОДХОДОВ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ НА РЫНКЕ ХЛЕБА И ХЛЕБОПРОДУКТОВ В РЕГИОНАХ ЧЕРНОЗЕМЬЯ <i>Святова О. В., Перькова Е. Ю., Власова О. В., Волкова А. В.</i>	106
МЕХАНИЗМЫ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ АБОНЕНТОВ К ОПЛАТЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД ПРЕДПРИЯТИЕМ ВОДОПРОВОДНО- КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА, И ИХ ИНФОРМАТИЗАЦИЯ <i>Смирнов Р. В., Трейман М. Г., Безудная А. Г.</i>	113
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ <i>Соколова А. П., Первакова Е. О.</i>	121
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА <i>Сукманов Э. В., Сергеева Н. М., Наджафова М. Н., Стам Е. Б.</i>	129
СЫРЬЕВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Тимошкина Е. В., Миронова М. В., Кравченко Н. А., Абышева И. Г.</i>	136
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ САО «ВСК») <i>Храмкова Е. А., Воротилова О. А.</i>	142
КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ) <i>Хромов Е. А.</i>	148
ОБ ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: АСПЕКТ ПОСТСОВЕТСКОГО НАСЛЕДИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ <i>Чирков М. А., Чистяков М. С., Лукашина Д. И.</i>	153

УДК 658.5

А. С. Аль Хумсси

ФГАОУ ВО Российский университет дружбы народов, Москва, e-mail: l6h88@mail.ru;
ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

В. З. Чаплюк

ФГАОУ ВО Российский университет дружбы народов, Москва,
e-mail: 89166181487@mail.ru

М. В. Петровская

ФГАОУ ВО Российский университет дружбы народов, Москва,
e-mail: maar74@mail.ru

Л. Н. Сорокина

ФГАОУ ВО Российский университет дружбы народов, Москва,
e-mail: sorokina-ln@rudn.ru

**МЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ
(НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)**

Ключевые слова: Российская Федерация, финансовая безопасность, финансовый кризис, устойчивый экономический рост, финансовая система.

Цель данного исследования – разработать необходимые меры по обеспечению финансовой безопасности государства. Для достижения данной цели в работе было уделено значительное внимание бюджетной, налоговой, кредитно-банковской, финансово-денежной, инвестиционной, инфляционно-ценовой, валютной и торговой политике в обеспечении финансовой безопасности страны. Результаты исследования показывают, что для достижения финансово-экономической безопасности государства необходима гармония и координация между различными видами финансовой политики, а в случае нарушения координации между различными видами финансовой политики это приведет не только к финансовым кризисам, но и экономическим и социальным проблемам в стране. Результаты исследования также подчеркивают, что в условиях экономических санкций государство непосредственно вынуждено вмешивается в политику регулирования финансового рынка. Данный подход позволяет не допустить экономического кризиса в достижении баланса и стабильности финансовых отношений всех звеньев финансовой системы.

A. S. Al Humssi

RUDN University, Moscow, e-mail: l6h88@mail.ru;
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

V. Z. Chaplyuk

RUDN University, Moscow, e-mail: 89166181487@mail.ru

M. V. Petrovskaya

RUDN University, Moscow, e-mail: maar74@mail.ru

L. N. Sorokina

RUDN University, Moscow, e-mail: sorokina-ln@rudn.ru

**MEASURES TO IMPROVE THE FINANCIAL
AND ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY A
CASE STUDY – RUSSIAN FEDERATION**

Keywords: Russian Federation, financial security, financial crisis, sustainable economic growth, financial system.

The purpose of this study is to develop the necessary measures to ensure the financial security of the state. To achieve this goal, the work paid considerable attention to the budgetary, tax, credit and banking, financial and monetary, investment, inflationary, price, currency and trade policies in ensuring the country's financial security. The results of the study show that in order to achieve the financial and economic security of the state, harmony and coordination between various types of financial policies is necessary, and in case of violation of coordination between various types of financial policies, this will lead not only to financial crises, but also to economic and social problems in the country. The results of the study also emphasize that in the context of economic sanctions, the state is directly forced to intervene in the policy of regulating the financial market. This approach makes it possible to prevent an economic crisis in achieving balance and stability of financial relations of all parts of the financial system.

Введение

В условиях экономической глобализации обостряется проблема обеспечения экономической и финансовой безопасности государства, во многих случаях вопрос финансовой безопасности выходит из-под контроля.

В случае экономической открытости и условий глобальных экономических организаций, таких как Всемирная торговая организация, государству часто мешают вмешиваться в экономические финансовые дела и защищать свою финансово-экономическую безопасность.

Обеспечение финансовой безопасности государства является необходимой мерой

достижения экономической и политической независимости (рис. 1).

Для устойчивого экономического роста ВВП так же требуется своевременно предотвращать негативное воздействие внешних финансовых кризисов в экономике. Для этого обходимо ограничивать вывоз российских капиталов за границу и эффективно использовать их для внутренних инвестиций в промышленный сектор экономики. Привлеченные средства иностранных заимствований могут использоваться в виде реальных инвестиций, направленных на решение технологического развитие экономики, обеспечивающего замещение импорта.



Рис. 1. Способности финансовой безопасности страны
 Источник: составлено автором по [1]



Рис. 2. Государственные меры и политики, направленные на обеспечение финансовой безопасности страны
 Источник: составлено автором

Материалы и методы исследования

Безопасность финансовой системы государства может быть достигнута только путем использования полного набора финансовых инструментов в условиях реализации эффективной экономической политики. Финансовую безопасность на макроэкономическом уровне обеспечивается через следующие финансовые инструменты: бюджетную политику, налоговую политику, кредитно-банковскую политику, финансово-денежную политику, инвестиционную политику, инфляционно-ценовую политику, страховую и фондовую политику, валютную политику, торговую политику (рис. 2).

Результаты исследования и их обсуждение

Направление повышения финансово-экономической безопасности страны:

1 Совершенствование бюджетной политики.

Государственный бюджет является важнейшим звеном финансовой системы стра-

ны, утверждается законодательной властью, является основным финансовым планом на текущий и плановые периоды. Каждая статья доходов и расходов бюджета имеет силу закона.

В бюджетной политике концентрируется ответственность государства за выполнения взятых на себя бюджетных обязательств по увеличению доходов, но не за счёт увеличения налогового бремени, а за счет эффективного развития частного бизнеса.

Введенные в 2022 г. западные санкции против России были направлены на значительное снижение доходов, поступающих в бюджет за счет снижения валютного курса рубля, платежного баланса и темпов роста инфляции. Предполагалось, что срыв бюджетного плана станет основным генератором цепочек неплатежей в экономике и социальной сфере.

Правительство России своевременно приняло меры по противодействию агрессивной политике западных стран, переориентировав товарные потоки с запада на вос-

ток. В результате, по данным INTERFAX от 29 ноября 2022 г., российские доходы в бюджет за 9 месяцев текущего года выросли на 10% и составили 20 трлн рублей. Расходы увеличились на 5,5% и составили 19,5 трлн рублей. Бюджет за 2022 г. [2], исполняется с профицитом за счет осуществления разумной бюджетной политики при которой обеспечивается диверсификация источников доходов, направленных на поддержание сбалансированности государственного бюджета и обеспечения платежеспособности государства.

II Налоговая политика

В условиях глобальной экономики налоговая политика страны является одной из внутренних инструментов, играющих важную роль в повышении способности страны конкурировать на мировом экономическом рынке. Государство в условиях санкций вынуждено проводить налоговую политику, направленную на активизацию бизнеса. Так, например, в марте 2022 г. был увеличен налоговый порог экспорта нефти: вместо 60 млн рублей годового дохода до 120 млн рублей. Данные меры направлены на поддержку сырьевого сектора в условиях применения к ним западных санкций. Например, для ИТ компаний были продлены налоговые каникулы до конца 2023 г. и установлен нулевой процент по налогу на прибыль. Данные меры максимально способствуют привлечению инвестиций в реальный сектор экономики, обеспечивая технологический суверенитет России.

Социальная цель налоговой политики заключается в том, что налоговые доходы, поступаая в бюджеты всех уровней, активизируют распределительно-производственные функции государства в регулировании социально-экономических процессов путем использования финансово-кредитного механизма. Государство, со всеми его финансовыми институтами, выполняет важную функцию по формированию финансовых доходов и расходов трех уровней российской бюджетной системы, которая обеспечивает финансовую безопасность. При этом налоговые поступления являются важным источником общего бюджета государства.

Налоговая политика в условиях санкций должна содержать меры, направленные на снижение социальных расслоений между членами общества в получаемых доходах.

Справедливое перераспределение налоговых доходов между российскими гражданами во многом обеспечит политическую и финансовую безопасность государства, создаст условия экономического роста.

Финансовый контроль выполняет надзорные функции за организацией и функционированием финансов на всех уровнях государства. Контрольные органы проводят работу в целях соблюдения финансового законодательства по своевременности и полноте выполнения финансовых обязательств перед бюджетной системой, банками, а также взаимных обязательств предприятий и организаций по расчетам и платежам [3].

Для улучшения налоговых поступлений в государственный бюджет требуется проведение гибкой и эффективной налоговой реформы, направленной на поддержку и развитие экономического и социального развития страны в условиях кризиса. Обеспечение справедливости и соблюдения баланса между финансовыми и социальными принципами налога, реализация налоговой политики позволят создать условия финансовой безопасности.

III Финансово-кредитная политика

Кредитная политика реализуется кредитной системой и определяется уровнем развития производственных отношений. Финансовая безопасность государства также во многом зависит от организации деятельности кредитной системы, ее способности в условиях санкций мобилизовать свободные денежные средства хозяйствующих субъектов [4] и населения в различные формы кредита заемщикам.

Особую роль в осуществлении финансовой безопасности государства отводится финансовой политике, которая осуществляется в области производства и распределительных финансовых отношений, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использования для выполнения государственных задач [4].

В условиях западных санкций возможности ценовой конкуренции во многом ограничены за счет запрета на привлечение иностранных кредитов, особенно в условиях проведения специальной военной операции. Для предотвращения оттока денежных средств из банковской системы ЦБР на 28.02.2022 г. была повышена ключевая ставка рефинансирования до 20% годовых [5], которая снизилась до 11% с 14 сентября

2022 г. и в настоящее время она составляет 7,5% [6]. Чем ниже ставка рефинансирования, тем дешевле кредиты, которые способствуют активизации бизнеса.

Банк России, наделенный широкими полномочиями в праве осуществления эмиссии банкнот и регулирования финансово кредитных отношений, осуществляет кредитно-денежную политику в интересах национальной экономики. Так же Банк России наделен полномочиями открывать счета и хранить золотовалютные резервы в иностранных кредитных организациях на территории иностранных государств. Нарушая международные правила свободного рынка, западными странами были заблокированы Международные резервы Банка России. Всего зарубежные банки заблокировали российские активы на сумму 368 млрд долларов [7] из них 68 млрд долларов осели в странах Европейского союза [8]. Данные страны не только используют российские активы в своих интересах, но и придумывают способы их присвоения.

Данные активы сформировались в результате реализации российских сырьевых ресурсов на международных рынках. В условиях западных санкций заблокированные средства необходимы не только для погашения международных обязательств, но и для активизации реального сектора экономики, а также поднятия достойного уровня жизни населения. Секционная кредитная политика, проводимая западными странами в отношении российских зарубежных активов, наносит ущерб национальной экономике РФ.

IV Денежно-кредитная политика

Денежно-кредитная политика России имеет длительную историю развития и богатый опыт мер, направленных на поддержание ценовой безопасности и защиты рублевых доходов и сбережений населения. В условиях западных санкций, главная задача современной денежно кредитной политики связана с увеличением доверия общества к национальной валюте. Данный подход создает условия, снижающие зависимость российской экономики от доллара и евро. Использование национальной валюты в размещении активов и погашении финансовых обязательств в экономике во многом снижают влияние изменений внешних условий на российскую экономику. Так, например, в 2022 г. Россия перешла к расчетам с иностранными покупателями нефти и газа в го-

сударственной национальной валюте, что привело к увеличению отчислений в бюджет и доступности заемного финансирования для хозяйствующих субъектов [9].

V Инфляционная ценовая политика

Инфляционно ценовая политика государства направлена на снижение уровня инфляции. По расчетам экономистов ее оптимальный уровень должен держаться в пределах 4%. Рост инфляции за счет повышения инфляционного денежного спроса и инфляцией не денежных издержек оказывает отрицательное влияние на финансовую безопасность страны. По замыслу западных политиков введенные санкции США и ЕС по ослаблению российской экономике должны привести к росту инфляции. Санкции коснулись как потребителей, так и производителей товаров. В результате в 2014 г. произошел сильный инфляционный всплеск, последствием которого стало обрушение рубля и увеличение цен. По той же причине произошел новый всплеск инфляции в марте 2022 г. до 17,84% [10]. В результате Россия применила контрмеры по ослаблению влияния западных санкций на экономику и ввела эмбарго для США, ЕС и Канады на их товары. В итоге принятых государством мер, инфляция снизилась на конец 2022 г. до 12,4% [11]. Борьбу с инфляцией осуществляет ЦБ, по его оптимистическим прогнозам на ближайшие 2 года, уровень инфляции в 2023г снизится до 7%, а к концу 2024 г. составит около 4% [12].

Современная инфляция связана не только с обесцениванием денег и ростом цен, но и с критическим состоянием экономики страны в целом. Такая политика может контролироваться только прямым и косвенным вмешательством государства в рынок. Определение минимального, максимального и среднего пределов на основе социального статуса и общих интересов потребителей, производителей и торговых посредников оказывает существенное влияние на финансовую безопасность.

VI Инвестиционная политика должна строиться исходя из того, что связь между финансовой и инвестиционной безопасностью является прямой взаимной связью и каждая из них влияет на другую. Невозможно достичь инвестиционной безопасности без обеспечения продуманной финансовой политики, особенно с вложением средств в международные активы. Так, например,

Банк России на протяжении десятилетий размещал на депозитах и иных счетах зарубежных банков инвестиции, которые принесли низкий доход, а иногда даже убытки. С начала применения западных экономических санкций на 1 октября 2014 г. внешние активы России, вложенные в иностранные банки, составляли 1410,9 млрд долл. [13].

Эта задача становится первоочередной в условиях финансовой нестабильности, вызванной внутренними и глобальными кризисами и международными санкциями, направленными на ослабление и разрушения российского государства.

В условиях нестабильности (COVID-19 [14;15], финансовый кризис [16-17], экономические санкции [18], проблемы колебания мировых цен на нефть [19;20] и т.д.), государство непосредственно вынуждено вмешивается в политику регулирования финансового рынка. Данный подход позволяет не допустить финансового кризиса в достижении баланса и стабильности финансовых отношений всех звеньев финансовой системы.

Заключение

Инструменты государства, направленные на обеспечение финансово-экономической безопасности, должны быть согласованы и гармонично дополнять друг друга для достижения общей цели.

В условиях экономических санкций, государство непосредственно вынуждено вмешивается в политику регулирования финансового рынка. Данный подход позволяет не допустить финансового кризиса в достижении баланса и стабильности финансовых отношений всех звеньев финансовой системы.

Достижение финансово-экономической безопасности в целом основывается на достижении всех типов безопасности, таких как: бюджетная, налоговая, инвестиционная, инфляционно-ценовая, валютная, кредитно-банковской системы, финансово-денежной обращения, фондового и страхового рынка. Благодаря использованию данных инструментов санкций, на которые так рассчитывали западные страны, не смогли в должной мере повлиять на финансовую устойчивость российской экономики.

Публикация подготовлена при поддержке Программы РУДН № 060609-0-000 «Эффективность оценки и прогнозирования финансовой безопасности национальной экономики».

Библиографический список

1. Бурцев В.В. Финансовый контроль в аспекте государственной экономической безопасности // Финансы и кредит. 2003. № 19 (133). С. 2-8.
2. Минфин уточнил исполнение бюджета за 9 месяцев с 55 млрд руб. до более 200 млрд руб. INTERFAX 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/874665> (дата обращения: 20.01.2023).
3. Финансы и кредит: экзаменационные ответы. Часть I / Автор-составитель Р.М. Нуртдинов. Набережные Челны: Камский издательский дом, 2010. 112 с.
4. Медведева С.Н., Кутузова Т.Ф. Финансы: учебное пособие. СПб.: СПбГУАП, 2017. 357 с.
5. Банк России. Банк России принял решение повысить ключевую ставку до 20% годовых. 28 февраля 2022 г. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/press/pr/?file=28022022_094500key.htm (дата обращения: 20.01.2023).
6. Банк России. Информационное сообщение Банка России от 16.09.2022. Банк России принял решение снизить ключевую ставку на 50 б.п., до 7,50% годовых. [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_426692/ (дата обращения: 20.01.2023).
7. Луцко И. Финансовая оценка последних санкций против России. Ай Ти Инвест, 2022 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://investfunds.ru/analytics/295365/download/> (дата обращения: 20.01.2023).
8. ЕС заморозил российские активы на сумму 68 млрд евро. РИА Новости. 18.11.2022 г. [Электронный ресурс]. URL: (дата обращения: 20.01.2023).
9. Зачем Россия решила перевести расчеты за газ в рубли. РБК 23 марта 2022 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/23/03/2022/623b32609a794761bc20d5bb> (дата обращения: 20.01.2023).

10. Информационно-аналитический комментарий об инфляции в Приволжском федеральном округе в марте 2022 года. Банк России, 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/press/reginfl/?id=22430> (дата обращения: 20.01.2023).
11. Инфляция в РФ с 8 по 14 ноября составила 0,06%. Interfax 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/872799> (дата обращения: 20.01.2023).
12. Основные Направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2023 год и период 2024 и 2025 годов. Банк России, 2022 г. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/139691/on_2023\(2024-2025\).pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/139691/on_2023(2024-2025).pdf) (дата обращения: 20.01.2023).
13. Катасонов В. Международные резервы России под «дамокловым мечом» санкций. ИА REGNUM. 28 Января 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://regnum.ru/news/polit/1888993.html> (дата обращения: 20.01.2023).
14. Chaplyuk V.Z., Alam R.M.K., Abueva M.M.S., Hossain M.N., Humssi A.S.A. COVID-19 and Its Impacts on Global Economic Spheres. In: Popkova E.G., Sergi B.S. (ed.) Modern Global Economic System: Evolutional Development vs. Revolutionary Leap. ISC 2019. Lecture Notes in Networks and Systems. 2021. Vol 198. Springer. Cham. DOI: 10.1007/978-3-030-69415-9_94.
15. Petrovskaya M.V., Chaplyuk V.Z., Alam R.M.K., Hossain M.N., Al Humssi A.S. COVID-19 and Global Economic Outlook. Popkova E.G., Andronova I.V. (ed.) Current Problems of the World Economy and International Trade. Research in Economic Anthropology. Vol. 42. Emerald Publishing Limited, Bingley. 2022. P. 127-139. DOI: 10.1108/S0190-128120220000042013.
16. Чаплюк В.З., Аль Хумсси А.С. Экономическое развитие Египта в условиях региональной нестабильности // Финансовая экономика. 2021. № 4. С. 100-103.
17. Чаплюк В.З., Аль Хумсси А.С. Современные барьеры экономического развития стран Северной Африки // Проблемы теории и практики управления. 2021. № 5. С. 30-45. DOI: 10.46486/0234-4505-2021-5-30-45.
18. Чаплюк В.З., Аль Хумсси А.С. Внешнеэкономические связи между Сирией и Россией в период экономических санкций // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2015. № 1. С. 15-21.
19. Al Humssi A., Petrovskaya M., Abueva M. Modelling the Impact of World Oil Prices and the Mining and Quarrying Sector on the United Arab Emirates' GDP. Mathematics 2023. DOI: 10.3390/math11010094.
20. Chaplyuk V.Z., Akhmedov F.N., Zeitoun M.S., Abueva M.M.S., Al Humssi A.S. (2022). The Impact of FDI on Algeria's Economic Growth. In: Popkova E.G., Sergi B.S. (ed). Geo-Economy of the Future. Springer, Cham. DOI: 10.1007/978-3-030-92303-7_32.

УДК 330.47

Н. А. Асанова, В. В. Цыбуля, А. А. Старшинов

Краснодарский кооперативный институт (филиал) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации», Краснодар, e-mail: nadezhda8871s@gmail.com

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Ключевые слова: потребительская кооперация, сельские территории, государственная поддержка, развитие коопераций.

Одним из приоритетных направлений развития экономической безопасности страны является обеспечение ее продовольственной независимости. В настоящее время все больше внимания уделяется разработке новых путей повышения производительности труда в сельском хозяйстве, а также эффективности функционирования аграрного бизнеса в целом. На территории страны имеется большое количество сельских территорий, среди которых имеется как активно развивающиеся, так и нуждающиеся в существенной поддержке не только со стороны государства, но и заинтересованных коллективов. Объединение в кооперации позволяет обеспечить стабильную конкурентоспособность на рынке товаров и услуг. Неизбежно вопрос о заинтересованности в применении новых методик, технологий и нано технологичных продуктов аграрного сектора экономики является актуальным. При этом, скорость внедрения должна быть сопоставима конкуренции и оправданности всех заинтересованных членов – участников. Несмотря на активную поддержку формирования различных коопераций, в том числе сельскохозяйственных, имеются трудности, возникающие в процессе деятельности. Так, за уплату кредитов и займов невозможно изъять ряд объектов основных средств и нематериальных активов. Это стало причиной сокращения возможности получить кредит на осуществление деятельности в кредитных учреждениях.

N. A. Asanova, V. V. Tsybulya, A. A. Starshinov

Krasnodar Cooperative Institute (branch) of the autonomous non-profit educational organization of higher education of the Central Union of the Russian Federation “Russian University of Cooperation”, Krasnodar, e-mail: nadezhda8871s@gmail.com

CONSUMER COOPERATION AS A TOOL TO INCREASE THE SUSTAINABILITY OF RURAL DEVELOPMENT

Keywords: consumer cooperation, rural areas, state support, development of cooperation.

One of the priority areas for the development of the country’s economic security is to ensure its food independence. Currently, more and more attention is being paid to the development of new ways to increase labor productivity in agriculture, as well as the efficiency of the agricultural business in general. On the territory of the country there are a large number of rural areas, among which there are both actively developing and in need of significant support not only from the state, but also from interested teams. Association in cooperation allows to ensure stable competitiveness in the market of goods and services. Inevitably, the question of interest in the application of new methods, technologies and nanotechnological products of the agricultural sector of the economy is relevant. At the same time, the speed of implementation should be comparable to the competition and the justification of all interested members – participants. Despite the active support for the formation of various cooperatives, including agricultural ones, there are difficulties that arise in the process of activity. So, for the payment of loans and borrowings it is impossible to withdraw a number of fixed assets and intangible assets. This has led to a reduction in the possibility of obtaining a loan to carry out activities in credit institutions.

Введение

Потребительская кооперация – является мощнейшим механизмом объединения рабочей и финансовой силы заинтересованных

слоев населения, особенно, постоянно находящихся на сельских территориях страны. Значительная поддержка аграрного сектора экономики государством посредством

ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», ФЗ «О потребительской кооперации в Российской Федерации», отдельные положения Налогового Кодекса Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации и нормативно – законодательными актами регионального уровня создали базу для формирования слаженного механизма осуществления всех этапов сельскохозяйственного производства и реализации. Так, образование потребительских коопераций локально решает задачу сбора, транспортировки, текущего обеспечения жизнедеятельности цикла производства, реализации готовой продукции и сырья. Актуальность исследования заключается в необходимости представления образования потребительских коопераций, как механизма развития сельскохозяйственных территорий, что в свою очередь укрепит продовольственную и экономическую безопасность регионов и страны.

Цель исследования заключается в выявлении сильных и слабых сторон потребительской кооперации, как ключевого инструмента развития сельскохозяйственных территорий.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- представить алгоритм определения специализации сельских территорий;
- отразить теоретические и существующие практические меры развития потребительской кооперации со стороны государства и субъекта хозяйствования в сельских территориях;
- представить сильные и слабые стороны текущего осуществления деятельности организаций АПК в сельских территориях.

Материалы и методы исследования

Для достижения поставленных задач на первом этапе необходимо представить существующие меры развития сельских территорий. Для этого необходимо оценить возможности местности для начала или улучшения развития потребительской кооперации. Так, на практике выделяют аналитический критерий, определяющий ресурсный потенциал территорий – анализ населения, трудовых и природных ресурсов [6].

Анализ населения региона является базовым для возможности формирования потребительской кооперации, в том числе, квалификацию потенциальных сотрудни-

ков, возраст, пол и стаж работы в сельском хозяйстве и прочий.

Показатели численности населения можно представить в виде абсолютных и относительных показателей, характеризующих численность населения в разный период времени, динамику изменения показателя, удельный вес мужчин и женщин и так далее.

Следующий показатель, определяющий перспективы развития коопераций в сельских территориях – состояние и охрана окружающей среды [5].

В рамках Паспорта национального проекта «Экология» разработаны основные направления охраны окружающей среды. Это касается анализа выброса загрязняющих веществ в атмосферу, анализа показателей использования воды (водопотребление, водоотведение), оценка земельных ресурсов и так далее [3]. В данном разделе важно оценивать расходы на окружающую среду, в том числе, обращение с отходами, сбор и очищение сточных вод, сохранение атмосферного воздуха и микроклимата местности.

Далее целесообразно оценить материальные и финансовые ресурсы сельской территории. Немаловажным является в данном пункте рассмотрение инвестиционной привлекательности региона в целом, которому принадлежат эти земли. А также провести анализ территориального бюджета, в том числе, налоговые, неналоговые и безвозмездные поступления.

Анализ производства и сферы услуг результатов социально-экономического развития, включающий в себя оценку уровня жизни населения, анализ динамики и уровня эффективности производства, реализации и оказания услуг, ВВП и ВРП [7].

Все перечисленные шаги оценки сельской территории и региона в целом предопределяют специализацию территорий и, следовательно, потребительской кооперации [2].

В качестве решения задачи отразить теоретические и существующие практические меры развития потребительской кооперации со стороны государства и субъекта хозяйствования в сельских территориях представлены мероприятия, реализуемые в рамках организаций АПК. Следует отметить, что в общепринятом представлении кооперации не получают на специальных

льготных условиях финансовую или материальную помощь. Они участвуют в текущих программах в рамках непосредственно программы с другими участниками рынка аграриев. Такой подход в достаточной мере не стимулирует образование потребительских коопераций [1].

Следует также отметить, что ввиду законодательной поддержки, субъекты потребительской кооперации не могут в качестве залога использовать некоторые виды своего имущества, что усложняет процедуру получения кредитов.

Также следует рассматривать потребительскую кооперацию, как механизм развития малых форм агробизнеса в аграрном секторе экономики. Система кооперативного урегулирования взаимоотношений позволяет выступать в качестве самостоятельной формы взаимодействия в предпринимательских отношениях между субъектами хозяйствования. Посредством расширения масштабов производства и изначальной гибкости к меняющимся условиям конъюнктуры рынка товаров такая форма организации является конкурентоспособной [8].

В своих трудах Исаева И.О. определила значимость сельскохозяйственных коопераций, а именно: возможность выхода на рынок при участии уже существующих гигантов рынка. В свою очередь это позволяет почувствовать в системе сбыта продукции и повышении финансовой активности. При условии активного информационного участия всех членов потребительской кооперации возможно развитие навыков и умений персонала, что влечет за собой повышение профессионализма сотрудников и занятости населения в сельскохозяйственных территориях. Такое обоснованное влияние на социальную и экономическую жизнь социума неизбежно приведет к развитию сельскохозяйственных территорий в целом [7].

Использование современной техники и технологий в организациях аграрного сектора экономики, в частности, в потребительских кооперациях послужит инструментом создания конкурентоспособной продукции с относительно низкой себестоимостью, что способствует улучшению условий к импортозамещению.

Также возможно участие потребительских коопераций в проектах франчайзинга. Выпуская свой товар под маркой уже известного бренда, руководству субъекта хо-

зяйствования получается экономить на расходах, направленных на рекламу, при этом, разработанная ранее система сбыта обеспечит скорейшую реализацию готовой продукции. Работа на условиях франчайзинга имеет и другое преимущество: получение консультационных услуг в области производства и реализации продукции, систему документооборота в текущей деятельности организации, соответствующую помощь в сертификации и (или) лицензировании. Тем не менее, имеется и существенный недостаток при такой системе осуществления предпринимательской деятельности – абсолютная зависимость от бренда и необходимость оплаты сборов по франшизе, а также прочие условия, обговариваемые в договоре. Такой подход своевременный на начальных этапах формирования кооперации в условиях необходимости получения дополнительных каналов сбыта, организации учетной документации и налаживании технологий или техники производства продукции.

Заключение

В пределах сельских территорий потребительские кооперации могут решить массу задач, в том числе: обеспечение населения постоянным местом труда, эффективное использование имеющихся природных ресурсов, создание естественной конкурентной среды в регионе и стране в целом, обеспечить внедрение nano технологичных и технических решений и все виды НИР.

Прежде чем приступать к созданию потребительской кооперации следует провести соответствующий, приведенный в статье, анализ, который будет отвечать всем требованиям экономической экспертизы в части идентификации местности. Это позволит наиболее точно выбрать ключевой вектор осуществления деятельности вновь образованной или реструктуризированной, модернизированной потребительской кооперации.

Согласно проведенным исследованиям, представленные в статье методы описательной статистики оценки социальных и экономических процессов в потребительских кооперациях, а также выявленные трудности образования таких форм собственности, свидетельствуют о необходимости преобразования нормативно-законодательной базы [4].

Библиографический список

1. Benjamini Y. Opening the Box of a Boxplot. The American Statistician. 1988. Vol. 42. № 4. P. 257-262. DOI: 10.2307/2685133.
2. Алибеков И.Ю. Теория вероятностей и математическая статистика в среде MATLAB: учебное пособие. М.: Лань, 2019. 184 с.
3. Боровков А.А. Теория вероятностей. Глава 4. Числовые характеристики случайных величин. Глава 5. Дисперсия. 5-е изд. М.: Либроком, 2009. 656 с
4. Ворокова Н.Х., Сенникова А.Е. Информационная диагностика социальных объектов и процессов с помощью методов описательной статистики // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 11-2. С. 161-164. DOI: 10.17513/vaael.1930.
5. Горленко О.А., Борбаць Н.М. Статистические методы в управлении качеством: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2020. 306 с.
6. Горобец Б.С. Теория вероятностей, математическая статистика и элементы случайных процессов. Упрощенный курс. М.: Едиториал УРСС, 2020. 232 с.
7. Исаева О.В. Потребительская кооперация на селе как инструмент адаптации малого агробизнеса в аграрной системе страны // Вестник аграрной науки. 2021. № 5(92). С. 108-117.
8. Медведева С.И. Влияние уровня образованности на качество жизни населения России // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2007. № 4 (16). С. 183-188.

УДК 338.2

Ван Юйчань

Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, e-mail: yuvan@sfedu.ru

ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: факторы развития промышленности, инструменты стимулирования, высокотехнологичная промышленность, панельные данные по промышленному развитию.

Признавая важную роль высокотехнологичной промышленности в экономике ведущих стран мира, различные ученые выделяют разные факторы, определяющие динамику и характер развития индустриальных систем. В этой связи данное исследование нацелено на систематизацию и комплексную оценку факторов развития высокотехнологичной промышленности для определения их влияния на высокотехнологичную промышленность Китая и выработку на этой основе комплекса инструментов по стимулированию высокотехнологичного сектора экономики. Исследование основано на применении системного и эволюционного подходов и построено на балансе теоретического и практического анализа. Практическая часть исследования состоит в использовании инструментария панельных данных для оценки факторов развития высокотехнологичной промышленности тридцати одной провинции Китая с 2011 по 2020 год. С помощью программного обеспечения Stata 16.0 было построено уравнение регрессии по модели с фиксированным эффектом, что позволило проанализировать взаимосвязь между 11 переменными и результирующей величиной объекта производства продукции высокотехнологичных отраслей. На основе результата теоретического анализа были выделены факторы развития высокотехнологичной промышленности и определены 11 переменных, их характеризующих. На основе оценки данных переменных с помощью инструментария панельных данных были найдены факторы, оказывающие наибольшее воздействие на развитие промышленности Китая. С учетом этого были определены прямые и косвенные инструменты развития высокотехнологичного сектора экономики указанной страны. В представленной работе был проведен линейный регрессионный анализ факторов, влияющих на развитие высокотехнологичных отраслей. Поскольку временной ряд составляет десять лет, он может не в полной мере отражать развитие высокотехнологичных отраслей. Перспективы дальнейшего исследования связаны с изучением более длительных периодов времени, а также апробации предложенного инструментария на примере других экономических систем.

Wang Yuchan

Southern Federal University, Rostov-on-Don, e-mail: yuvan@sfedu.ru

FACTORS AND TOOLS FOR THE DEVELOPMENT OF HIGH-TECH INDUSTRY

Keywords: factors of industrial development, incentive tools, high-tech industry, panel data on industrial development.

Recognizing the important role of high-tech industry in the economies of the leading countries in the world, various scientists identify different factors that determine the dynamics and nature of the development of industrial systems. In this regard, this study aims to systematize and comprehensively assess the factors of development of the high-tech industry in order to determine their impact on the high-tech industry in China, and on this basis, develop a set of tools to stimulate the high-tech sector of the economy. The research is based on the application of systemic and evolutionary approaches and is built on a balance of theoretical and practical analysis. The practical part of the study is to use a panel data tool to assess the factors of high-tech industry development in thirty-one provinces of China from 2011 to 2020. Using the Stata 16.0 software, a regression equation was built according to a fixed effect model, which made it possible to analyze the relationship between 11 variables and the resulting value of the high-tech industries production facility. Based on the result of the theoretical analysis, the factors of development of the high-tech industry were identified and 11 variables characterizing them were identified. Based on the assessment of these variables by the panel data tool, the factors that have the greatest impact on the development of China's industry were found. With this in mind, direct and indirect tools for the development of the high-tech sector of the economy of the specified country were identified. In the presented work, a linear regression analysis of the factors influencing the development of high-tech industries was carried out. Since the time series is ten years, it may not fully reflect the development of high-tech industries. Prospects for further research are related to the study of longer periods of time, as well as testing the proposed tools on the example of other economic systems.

Введение

По сравнению с традиционными отраслями промышленности, высокотехнологичный сектор экономики объединяет индустрии, которые полагаются на высокотехнологические достижения в производстве и оказании услуг и обладают такими характеристиками, как меньшее потребление сырья и материалов, низкое энергопотребление, высокая добавленная стоимость, большие капиталовложения, высокий риск, высокая доходность и т.д. Таким образом, развитие высокотехнологичных отраслей промышленности предоставляет новые возможности для изменения режима экономического роста, культивирования национальных конкурентных преимуществ, изменения национального экономического потенциала, формирования новых и модернизации традиционных отраслей промышленности. При этом важно определить, какие факторы в современных условиях оказывают наибольшее воздействие на развитие высокотехнологичной промышленности и в соответствии с этим выделить наиболее значимые инструменты индустриальных трансформаций, адекватных задачам и вызовам перспективного экономического развития.

Возникновение и развитие высокотехнологичной промышленности имеет свои собственные уникальные правила и характеристики, а влияющие на нее факторы многогранны и комплексны. По мнению исследователей Ши Д., и Ли Х.В. это представляет собой не только новую теоретическую базу для исследования анализа факторов, влияющих на развитие высокотехнологичных отраслей, но и актуальную потребность в их развитии [1]. Большинство проанализированных в ходе исследования научных работ, посвященных исследованию факторов, влияющих на развитие высокотехнологичных отраслей промышленности, фокусируется только на одном аспекте, на применении однофакторного анализа, или не содержат анализа эмпирических данных. В соответствии с этим, в данном исследовании предпринимается попытка выявить значимые факторы развития высокотехнологичной промышленности, учитывая различные аспекты и перспективы, а затем предложить инструменты ее стимулирования.

Материалы и методы исследования

Обзор исследований, посвященных развитию высокотехнологичной промышленности

Учитывая признаваемую в научном обществе важность высокотехнологичной промышленности, большое количество исследований посвящено анализу развития указанного сектора экономики.

Исследователь Хилл Дж. и др. считают, что географическое положение оказывает положительное влияние на производительность высокотехнологичных предприятий [2].

Далее, в контексте внешних факторов, влияющих на промышленные предприятия, следует отметить эмпирическое исследование Джуна Фрэнсиса и др., в котором авторы сфокусировались на высокотехнологичных предприятиях Канады и пришли к выводу, что различные экспортные ориентации могут оказывать совершенно противоположное влияние на производительность высокотехнологичных предприятий, а сильная ориентация на экспорт благоприятна для роста объема их производства, в то время как консервативные экспортные стратегии не способствуют или даже могут препятствовать росту объема производства вышеупомянутых предприятий [3].

Лиз Аабоен и др., изучив взаимосвязь между управлением и корпоративной эффективностью, пришли к выводу, что существует тесная корреляция между региональными агентствами управления и развитием высокотехнологичной промышленности [4].

Изучая влияние персонала на работу компании, исследователь Д.М. Харт обнаружил, что на высокотехнологичном предприятии команда, состоящая из менеджеров из разных стран, может обеспечить лучшую производительность, чем команда, состоящая из менеджеров одной страны [5].

Р. Гревал и др. считают, что ориентация на рынок оказывает положительное влияние на производительность высокотехнологичных компаний, но такие факторы, как масштаб высокотехнологичных компаний и их организационные инновационные возможности, ограничивают это влияние [6].

М.Н. Ли изучил влияние средств, выделяемых на НИОКР и инновации в области высоких технологий, на национальном уровне, и обнаружил значительную взаи-

мосвязь между финансированием НИОКР и эффективностью инноваций [7].

Изучая корреляцию между высокотехнологической отраслью и региональной экономикой, Б. Сюй, Г. В. Ван и др. выявили, что развитие высокотехнологических отраслей имеет тесную взаимосвязь с валовым региональным продуктом (ВРП) [8].

В дополнение к вышеупомянутым исследованиям, следует также отметить работы, посвященные взаимосвязи между такими явлениями, как спилловер-эффект и рост производительности высокотехнологической промышленности, налоговая политика и развитие высокотехнологических индустрий, национальная экономика и стимулирующий эффект высокотехнологического сектора и пр. [9-11]. Анализируя факторы, влияющие на развитие высокотехнологических отраслей, ученые в основном фокусируются на одном или двух, редко проводя многофакторный анализ. Поэтому представляется важным провести комплексное исследование факторов развития высокотехнологической промышленности в современных условиях.

Построение модели и анализ данных

В настоящей работе в качестве объекта исследования мы рассматриваем 31 провинцию Китая (не включая Гонконг, Макао и Тайвань), отбирая для анализа данные за 10 лет (2011-2020 годы). Основными источниками данных являются: China High-tech Industry Statistical Yearbook (2012-2021), China Torch Statistical Yearbook (2012-2021), China Statistical Yearbook (2012-2021), China Science and Technology Statistics Network and the World Development Index (2012-2021). Для того чтобы оценить развитие высокотехнологической промышленности, мы разделяем факторы влияния на семь категорий, выбираем 1 зависимую переменную и 11 независимых переменных и берем в качестве зависимой переменной выходную, результирующую – объем производства продукции высокотехнологических отраслей промышленности (Y); а в качестве независимых переменных определены следующие: расходы на НИОКР (X_1), численность специалистов и технического персонала (X_2), количество сотрудников НИОКР, занятых на полный рабочий день (X_3), ежегодное количество утвержденных патентов (X_4), ежегодное количество имеющихся патентов (X_5), количество

учреждений сферы НИОКР (X_6), количество научно-технических исследовательских учреждений и предприятия сферы обслуживания (X_7), ВРП (X_8), уровень дохода резидента (X_9), открытость (X_{10}) и государственные инвестиции (X_{11}). В ходе исследования была создана база данных EXCEL и присвоены объясняющим переменным разные символы (таблица 1). Согласно определенным показателям, была получена модель линейной регрессии:

$$Y = \alpha + \beta_0 X_1 + \beta_1 X_2 + \beta_2 X_3 + \beta_3 X_4 + \beta_4 X_5 + \beta_5 X_6 + \beta_6 X_7 + \beta_7 X_8 + \beta_8 X_9 + \beta_9 X_{10} + \beta_{10} X_{11} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Результаты исследования и их обсуждение

Для решения задач настоящего исследования были использованы панельные данные с короткими временными рядами (2011-2020 годы), проведен тест на стационарность панельных данных с помощью программного обеспечения STATA 16.0 и определено, что модель с фиксированными эффектами более подходит для решения поставленных задач. Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Опираясь на результаты, представленные в таблице 2, можно установить, что переменные X_2 , X_3 , X_5 , X_7 , X_9 , и X_{10} оказывают значительное влияние на развитие высокотехнологических отраслей промышленности в отличие от переменных X_1 , X_4 , X_6 , X_8 и X_{11} . Таким образом, мы можем получить следующую модель линейной регрессии:

$$Y = 271.3657 - 0.0209\beta_1 + 0.0751\beta_2 + 0.1681\beta_4 + 2.1540\beta_6 + 0.0618\beta_8 + 8105.216\beta_9 + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Представляется целесообразным более детальный анализ полученных результатов.

Капиталовложения не оказывают существенного влияния на развитие высокотехнологических отраслей. Можно предположить, что это связано, с тем, что капитальные вложения – это инвестиции текущего года, они не сразу играют свою роль, другими словами, последствия его влияния могут быть заметны в течение года или позже.

В категории человеческий капитал представлены две переменные: численность специалистов и технического персонала и количество сотрудников НИОКР, занятых полный рабочий день.

Таблица 1

Фактора развития высокотехнологичной промышленности и переменные, их характеризующие

Тип переменных	Категория	Имя переменной (единица)	Индикатор переменной	Описание и определение
Зависимая переменная	Выпуск продукции	Объем производства продукции высокотехнологичных отраслей	Y	Основной ежегодный доход от высокотехнологичного бизнеса каждой провинции
	Финансирование	Расходы на НИОКР	X_1	Ежегодные расходы провинций на НИОКР в высокотехнологичных отраслях промышленности
Независимые переменные	Человеческий капитал	Численность специалистов и технического персонала (количество сотрудников)	X_2	Численность специалистов и технического персонала в высокотехнологичных отраслях в каждой провинции за год
	Переток знаний	Количество сотрудников НИОКР, занятых на полный рабочий день (количество сотрудников-год)	X_3	Количество сотрудников НИОКР, занятых на полный рабочий день в высокотехнологичных отраслях в каждой провинции за каждый год
Носитель инноваций		Ежегодное количество утвержденных патентов (шт.)	X_4	Количество утвержденных патентов в высокотехнологичных отраслях в каждой провинции за каждый год
		Ежегодное количество имеющихся патентов (шт.)	X_5	Ежегодное количество имеющихся патентов в высокотехнологичных отраслях в каждой провинции
		Количество учреждений сферы НИОКР	X_6	Количество учреждений сферы НИОКР в высокотехнологичных отраслях в каждой провинции (муниципалитете) в каждом году
		Количество научно-технических исследовательских учреждений и предприятия сферы обслуживания	X_7	Количество научно-технических исследовательских учреждений и предприятия сферы обслуживания в каждой провинции за год
Уровень регионального развития		ВВП (100 миллионов юаней)	X_8	ВВП каждой провинции за год
		Уровень дохода резидента (в юанях)	X_9	Уровень располагаемого дохода жителей в каждой провинции по годам
Открытость		Степень открытости экономики (в %)	X_{10}	Ежегодная доля экспорта высокотехнологичной отрасли в ВРП
		Государственное вмешательство	X_{11}	Ежегодные финансовые ассигнования местных органов власти на научные исследования каждой провинции

Результаты модели с фиксированными эффектами

У	Коэффициент	Стандартная ошибка среднего	T-критерий	P>t	[Доверительный интервал 95%]	
X_1	-0.0004176	0.0003423	-1.22	0.224	-.0010916	.0002565
X_2	-0.020918	0.0054156	-3.86	0.000	-.0315805	-.0102554
X_3	0.075137	0.0138261	5.43	0.000	.0479155	.1023586
X_4	-0.162129	0.0747128	-2.17	0.031	-.3092276	-.0150303
X_5	0.1681356	0.0329446	5.10	0.000	.1032724	.2329988
X_6	0.0599375	0.0421083	1.42	0.156	-.0229676	.1428426
X_7	2.154034	0.2722161	7.91	0.000	1.61808	2.689988
X_8	0.0044648	0.010832	0.41	0.681	-.0168619	.0257915
X_9	0.0617607	0.0170968	3.61	0.000	.0280997	.0954218
X_{10}	8105.216	1727.338	4.69	0.000	4704.338	11506.09
X_{11}	0.4398971	1.796436	0.24	0.807	-3.097025	3.976819
_cons	271.3657	243.8664	1.11	0.267	-208.772	751.5034

Количество специалистов отрицательно коррелирует с выходной величиной объема продукции высокотехнологичного сектора в то время, как положительная корреляция связана с количеством сотрудников, занятых полный рабочий день, с соответствующими коэффициентами, равными -0,0209 и 0,0751. Мы предполагаем, что данная тенденция связана с тем, что научные исследования сопряжены с определенными рисками ввиду того, что не каждый проект может быть успешен, а также с необходимостью выполнения соответствующей вспомогательной работы. Более того, в Китае все еще наблюдается период экономического роста, обусловленного инвестициями, от объема которых чрезмерно зависит развитие промышленности. Поэтому человеческий капитал не сыграл в полной мере свою роль.

Согласно результатам, государственные инвестиции не оказывают существенного влияния на развитие высокотехнологичной промышленности. Мы полагаем, это связано с тем, что в долгосрочной перспективе государственным инвестициям не хватает стабильности, и для высокотехнологичных предприятий существуют политические риски. Таким образом, государственные инвестиции не проявили себя в полной мере.

Опираясь на имеющиеся результаты, на уровне 1%, открытость оказывает значительное положительное влияние на высокотехнологичный сектор. Чем выше уровень открытости, тем чаще происходят эконо-

мические и технологические обмены между странами, что позволяет сократить разрыв в уровне развития высокотехнологичных отраслей между ними.

Для характеристики субъекта или носителя инноваций в настоящем исследовании были выбраны две переменные: количество предприятий с научно-исследовательскими институтами и количество научно-исследовательских институтов, выявив, что эти две переменные оказывают разное влияние. Количество предприятий с научно-исследовательскими институтами не оказывает существенного влияния ($P>t>0,0005$), в то время как количество научно-исследовательских институтов имеет значительную положительную корреляцию с зависимой переменной. Количество научно-исследовательских учреждений увеличилось на 1%, в то время как объем производства высокотехнологичных отраслей увеличился на 2,15%. Это означает, что научно-исследовательские институты играют большую роль в объединении высокотехнологичных отраслей, что соответствует нашим ожиданиям.

При анализе перетока знаний, опираясь на эмпирические результаты, мы пришли к выводу, что не выявлено связи между количеством поданных патентов и стоимостью производства высокотехнологичной продукции. Мы полагаем, это связано с тем, что на определенных законных основаниях после выдачи патента могут возникнуть различные юридические последствия, такие

как: отказ от патента, признание его недействительным, истечение срока охраны патента и так далее. Тем не менее, патенты все еще находятся в пределах статистических данных в контексте их количества на изобретения. Количество имеющихся патентов имеет значительную положительную корреляцию со стоимостью высокотехнологичной продукции на уровне 5%, что соответствует нашим ожиданиям. Поэтому мы считаем, что распространение знаний полезно для развития агломерации высокотехнологичной промышленности.

ВРП, отражающий уровень регионального развития, не связан тесно с развитием высокотехнологичных отраслей, на его уровень в основном влияет структура промышленности. Высокотехнологичная отрасль занимает лишь небольшую часть ВВП, поэтому его уровень не может в полной мере отражать уровень высокотехнологичного сектора. Но уровень доходов жителей оказывает существенное влияние на уровне в 5%, основываясь на результатах регрессии, и его коэффициент равен 0,0618. Это означает, что можно ожидать большой рыночный спрос на высокотехнологичную продукцию при увеличении доходов жителей.

Инструменты развития высокотехнологичной промышленности

Основываясь на результатах проведенного анализа, в исследовании предпринята попытка сформировать комплекс инструментов развития высокотехнологичной промышленности. В результате проведенного исследования было предложено концептуальное решение, в соответствии с которым целесообразно рассматривать как непосредственно инструменты развития высокотехнологичной промышленности (прямые инструменты), так и инструменты воздействия на факторы, в наибольшей степени связанные с результирующими индустриальными показателями (косвенные инструменты).

Представляется важным проанализировать один из прямых инструментов развития высокотехнологичной промышленности – бизнес-инкубаторы. Данные структуры играют огромную роль в содействии развитию высокотехнологичных отраслей, инкубированию и культивированию малых и средних предприятий, оживлению региональной экономики и созданию новых точек

экономического роста [12]. Инкубаторы – это фактически сконцентрированные программы поддержки бизнеса. Данные организации осуществляют деловую и техническую поддержку недавно созданным компаниям [13]. Согласно данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), инкубаторы создаются для оказания помощи устоявшимся предприятиям в решении некоторых временных управленческих потребностей [14]. Бизнес-инкубаторы – это объекты специального назначения [15]. Бизнес-инкубатор представляет собой сервисную организацию технологического предпринимательства, базу технологических инноваций, основную часть и важное содержание системы высокотехнологичного предпринимательства [16]. В качестве альтернативы бизнес-инкубаторы оказывают базовую поддержку малым и средним предприятиям в начальный период [17]. Выдающаяся эффективность бизнес-инкубаторов заключается в постоянном расширении возможностей инкубации в высокотехнологичной отрасли.

Наряду с бизнес-инкубаторами, следует выделить единое информационное пространство как инструмент развития высокотехнологичного сектора экономики. Речь идет о своего рода пространстве, при котором информация способна циркулировать и взаимодействовать с другими пространственными элементами, это также динамическое пространство для производства, приобретения, передачи и поглощения информации [18]. В контексте Индустрии 4.0 единое информационное пространство играет косвенную роль для развития высокотехнологичной отрасли в обмене информацией с другими отраслями, другими подразделениями или отдельными лицами для достижения более разумного распределения ресурсов и экономии корпоративных расходов для создания последующего обогащения.

Следует также отметить тесную связь университетов с высокотехнологичной промышленностью в аспекте распространения и производства знаний [19]. В определенной степени это удовлетворяет потребности в подготовке кадров, научных исследованиях и служении обществу. Конечно, можно привести большое количество примеров для доказательства того, что университеты имеют тесные отношения с высокотехнологичной промышленностью.

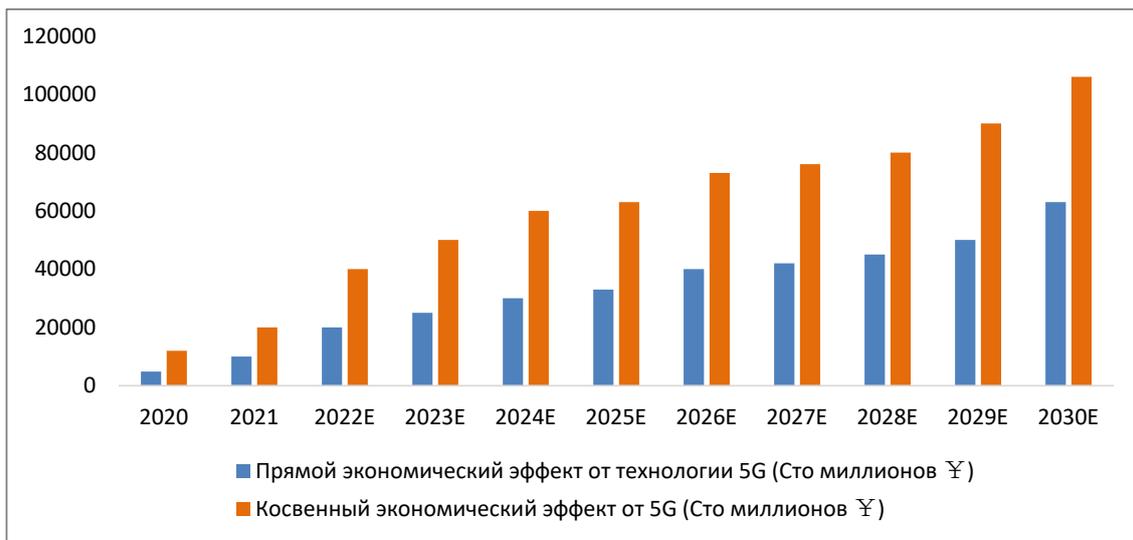


Рис. 1. Прямой и косвенный экономический эффект от технологии 5G и прогноз на период с 2020 по 2030 год
 Источник данных: Prospective Industry Research Institute

Примером могут послужить такие организации, как Кремниевая долина и Стэнфордский университет, Университет Санта-Клары, Государственным университет Сан-Хосе, кампус Университета Карнеги-Меллона на Западном побережье; Научный парк Кембриджа и Кембриджский университет; Научный город Цукуба и Университет Цукубы; технологический центр Чжунгуаньцунь и Пекинский университет, Университет Цинхуа, Пекинский технологический институт; Научный парк Московского университета и Московский государственный университет и пр.

Как новый тип коммуникационных технологий, 5G также играет важную роль в современном индустриальном развитии, обеспечивая возможность передачи огромных объемов данных с более эффективной скоростью [20]. В качестве примера рассмотрим Китай с выдающимися показателями по объему производства в указанной сфере (рис. 1). Концептуально взаимосвязь между высокотехнологичной отраслью и технологией 5G можно показать на следующем рисунке (рис. 2).

Развитие высокотехнологичных отраслей зависит не только от «невидимой руки рынка», но и от «видимой руки правительства». Судя по опыту развития высокотехнологичной отрасли в разных странах, развитие данного сектора экономики неотделимо от стратегической поддержки государства.

Поскольку общее информационное пространство, университеты, 5G и национальная стратегия способствуют развитию высокотехнологичной отрасли через развитие человеческого капитала, активизацию взаимодействия субъектов, переток знаний и т.д., оказывая прямое и косвенное взаимодействие на индустриальные структуры, можно утверждать, что они являются важными инструментами развития высокотехнологичной промышленности (рисунок 3).

Факторы и инструменты развития высокотехнологичной промышленности представлены на рисунке 4.

Заключение

Проанализировав факторы развития высокотехнологичной промышленности в ходе исследования, мы выделили пять из них, существенно влияющих на производство продукции высокотехнологичных отраслей как результирующий показатель, а именно: трудовые ресурсы, распространение знаний, носитель инноваций, уровень регионального развития и открытость. Однако, стоит отметить, что в одной и той же категории разные переменные могут оказывать противоположное влияние на высокотехнологичную отрасль, в связи с чем нами были предложены варианты объяснения данного явления.

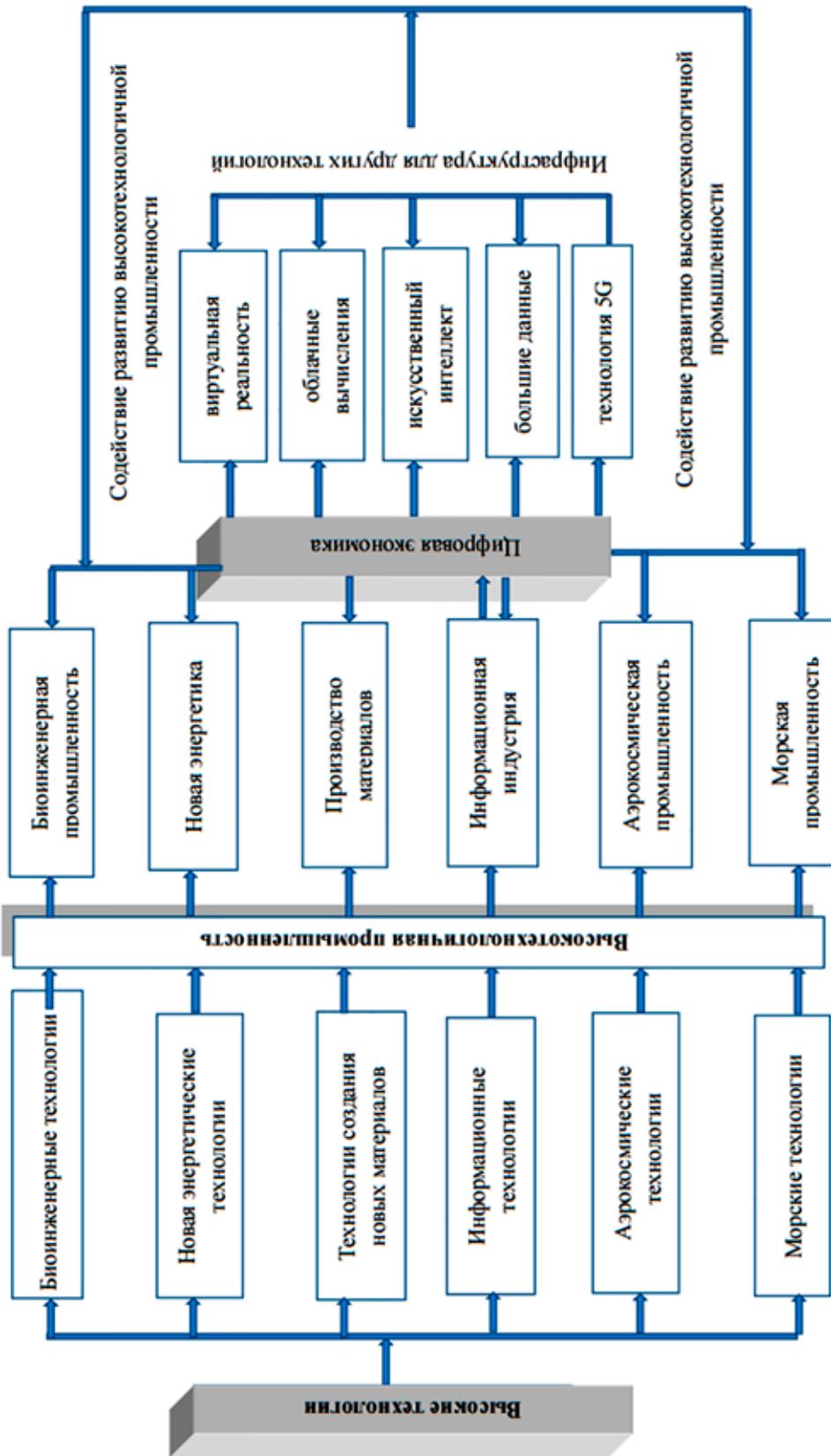


Рис. 2. Взаимосвязь между высокотехнологичной отраслью и технологией 5G

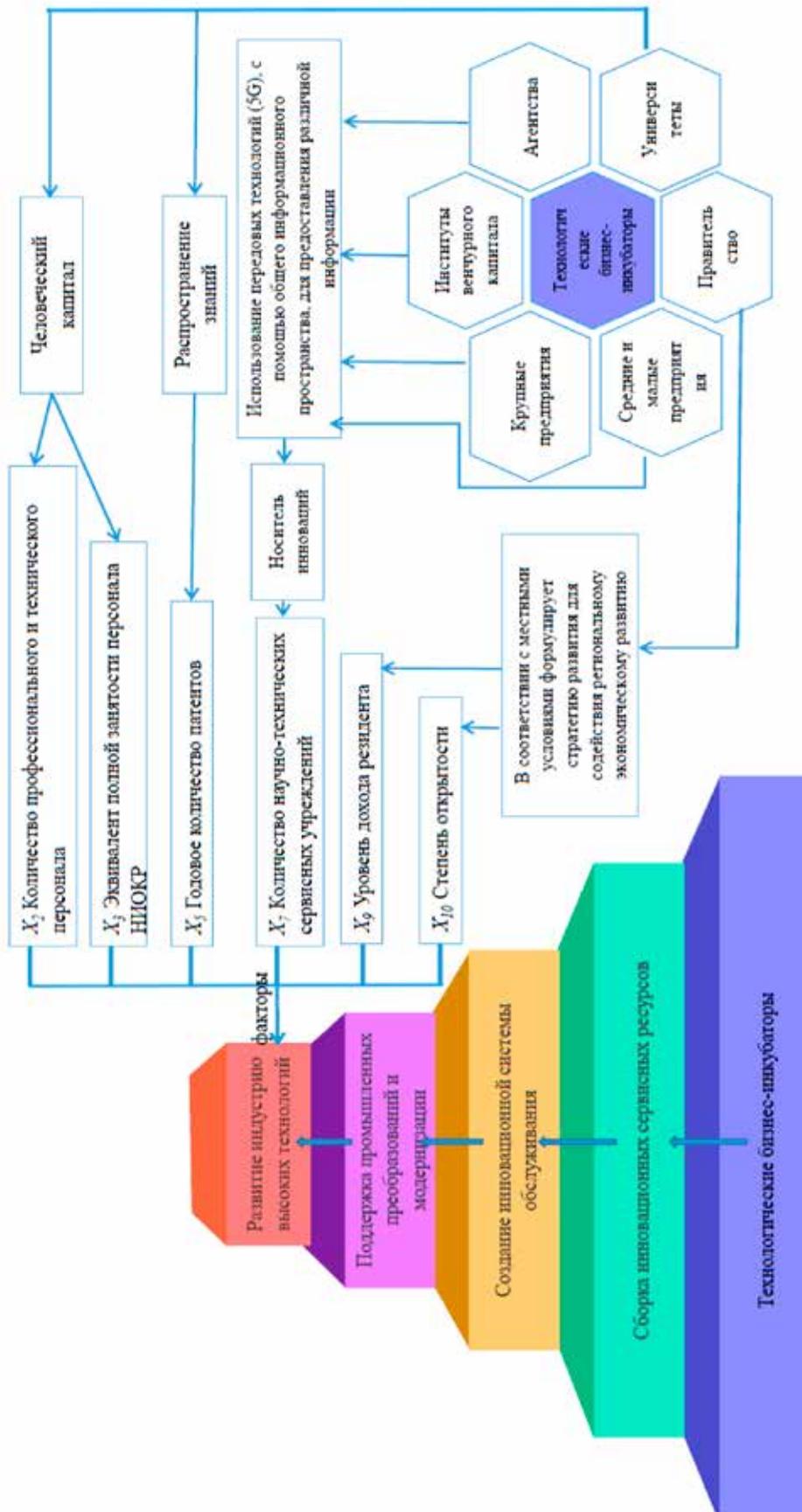


Рис. 3. Прямые и косвенные инструменты развития высокотехнологичной промышленности

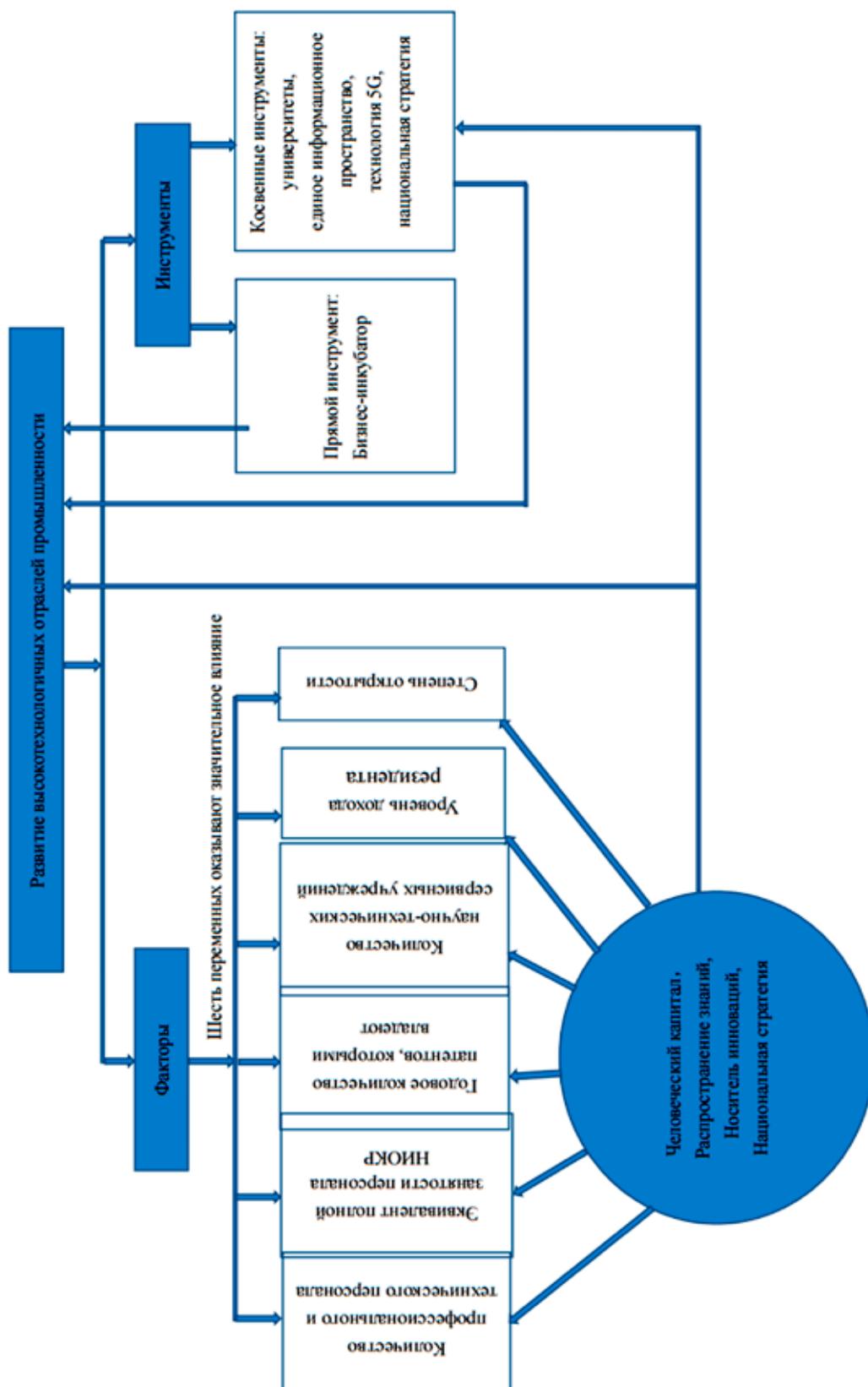


Рис. 4. Факторы и инструменты развития высокотехнологичной отрасли

Основываясь на результатах эмпирического анализа, нами были проанализированы некоторые инструменты для развития высокотехнологичной отрасли, а именно: бизнес-инкубаторы, единое информационное пространство, университеты, технологии 5G и национальная стратегия. Бизнес-инкубаторы играют непосредственную роль, они являются прямыми инструментами; общее информационное пространство, университет, технология 5G и национальная стратегия играют более сложную роль, являясь

косвенными инструментами развития высокотехнологичной промышленности.

В настоящей работе мы проводим линейный регрессионный анализ факторов, влияющих на развитие высокотехнологичных отраслей. Поскольку временной ряд составляет всего десять лет, он может не в полной мере отражать развитие высокотехнологичных отраслей. Перспективы дальнейшего исследования мы видим в изучении более длительных периодов времени и применении других методов при анализе.

Библиографический список

1. Shi D., Li X.B. Influencing factors of high-tech industry development and its data test. *China Industrial Economy*. 2004. No. 12. P. 32-39.
2. Hill J., Naroff J.L. The effect of location on the performance of high technology firms. *Financial Management*. 1984. Vol. 13. P. 27-36.
3. Francis J., Colleen C.D. The impact of firms' export orientation on the export performance of high-tech small and medium-sized enterprises. *Journal of international Marketing*. 2000. Vol. 8. No. 3. P. 84-103.
4. Aaboen L., Peter L., Christopher V.K., Hans L. Corporate governance and performance of small high-tech firms in Sweden. *Technology Innovation*. 2006. Vol. 26. P. 955-968.
5. Hart D.M. Founder nativity, founding team formation, and firm performance in the US high-tech sector. *Springer science+ Business media published online*. 2011. No. 5. P. 1-18.
6. Grewal R., Murali C., Johnson J. L., Girish M. Environments, unobserved heterogeneity, and the effect of market orientation on outcomes for high-tech firms. *Academy of Marketing Science*. 2011. No. 11. P. 1-21.
7. Li M. N. Research on the influence of R&D funds on China's scientific and technological innovation--Based on empirical analysis of high-tech industry. *Shanxi University of Finance and Economics*. 2018.
8. Xu B., Wan G.W., Yang L.L. Spatial and temporal differences in the coordination relationship between China's high-tech industry and regional economy: Based on the analysis of data from four major economic regions. *Regional Research and Development*. 2018. Vol. 37. No. 2. P. 41-46.
9. Jin T. Research on the mechanism of economic growth driven by the agglomeration and development of high-tech industries. *Wuhan University of Technology*. 2005.
10. Liu L. Research on the high-quality development path of China's high-tech industry – From the perspective of the industrial chain. *Research on Technology Economics and Management*. 2021. No. 11. P. 25-29.
11. Song X.M., et al. The digital economy drives the high-quality development of China's high-tech industries – a research on the mechanism and path. *Technology Economics and Management Research*. 2022. No. 06. P. 3-7.
12. Machado P.R.S., Treptow I.C., de Oliveira Roveder M., Bichueti R.S., Zampieri N. The role of a business incubator in supporting the needs of innovative business. In: Machado J., Soares F., Veiga G. ed. *Innovation, Engineering and Entrepreneurship. HELIX 2018. Lecture Notes in Electrical Engineering*. 2019. Vol. 505. Springer, Cham. DOI: 10.1007/978-3-319-91334-6_142.
13. The role of the business incubator. URL: <http://www.tannet-group.com/Group/111/3623/20140815040444/> (дата обращения: 10.07.2022).
14. Experience and enlightenment of American business incubators. URL: http://www.gov.cn/gzdt/2011-09/21/content_1953021.htm. 2011-09-21. [Cite date, 2022-07-10].
15. Lakaka R., Lakaka D. Translated by Ma F.L. *Technology Business Incubator*. Shanghai Scientific and Technical Academic Press. 2006.
16. Torch High Technology Industry Development Center, Ministry of Science and Technology. *China Science and Technology Business Incubator 20 Years (1987-2006). Development Report*. 2007.
17. Messeghem K., Sammut S., Bakkali C. Business incubator. In: Carayannis E.G. ed. *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship*. Springer, Cham. 2020. DOI: 10.1007/978-3-319-15347-6_196.
18. Lu Y. On the research of common information space. *Library and Information Work*. 2013. Vol. 57. No. 12. P. 41-45.
19. Gu C.L., Zhao L.X. et al. *China high-tech industry and parks*. Beijing: CITIC Press. 1998.
20. Yin Q., Tian Y.X. The mechanism by which digital transformation affects the innovation efficiency of high-tech industries. *China Science and Technology Forum*. 2021. No. 3. P. 103-112. DOI: 10.13580/j.cnki.fstc.2021.03.013.

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

СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРОЕКТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ключевые слова: анализ, проект, управление, учет, финансы, эффективность.

Целью исследования является формирование предложений по разработке системы показателей для финансово-экономической оценки проектов, осуществляемых хозяйствующим субъектом. Методология исследования базируется на использовании в процессе работы методов экономической группировки учетных показателей и методов финансового анализа предварительно сгруппированных учетных данных, в том числе метода структурно-динамического анализа, метода классификации поведения затрат по целям управления, метода анализа коэффициентов. Практическим результатом исследования является разработка методики моделирования и интерпретации абсолютных и относительных унифицированных финансовых показателей, которые связаны с проектами и с деятельностью хозяйствующего субъекта как единого целого, а также коэффициентных показателей проектов и организации в целом, что характеризует новизну работы. Такая универсальная методика применима и поддается последующей корректировке и приспособлению к особенностям конкретных проектов или групп проектов организации. Метод анализа может быть расширен с помощью дополнения подсистемой показателей, принятых в финансовом анализе (показателями деловой активности, показателями платежеспособности и другими). Также методика расширяется путем углубления аналитических признаков проектов, когда для каждого счета, объекта учета и хозяйственной операции может быть предусмотрен аналитический признак по наименованию проекта.

E. 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

SYSTEM OF PROJECTS' FINANCIAL ANALYSIS FOR ENTERPRISE MANAGEMENT

Keywords: analysis, project, management, accounting, finance, efficiency.

The purpose of the study is to form proposals for the development of a system of indicators for the financial and economic evaluation of projects carried out by an economic entity. The methodology of the study is based on the use of methods of economic grouping of accounting indicators and methods of financial analysis of pre-grouped accounting data, including the method of structural and dynamic analysis, the method of classification of cost behavior by management objectives, the method of coefficient analysis. The practical result of the research is the development of a methodology for modeling and interpreting absolute and relative unified financial indicators that are associated with projects and with the activities of an economic entity as a whole, as well as coefficient indicators of projects and the organization as a whole, which characterizes the novelty of the work. Such a universal methodology is applicable and amenable to subsequent adjustment and adaptation to the specifics of specific projects or groups of projects of the organization. The analysis method can be expanded by adding a subsystem of indicators adopted in financial analysis (indicators of business activity, indicators of solvency and others). Also, the methodology is expanded by deepening the analytical features of projects, when an analytical feature by the name of the project can be provided for each account, accounting object and business transaction.

Введение

Рациональное, эффективное использование ресурсов, выделенных на проект, соблюдение законодательных норм является актуальным направлением развития организации и общества в целом. В проектном управлении важным элементом выступает информационное обеспечение всех хозяй-

ственных процессов. И существенными подсистемами финансового проектного менеджмента являются учет и анализ. Развитие экономики невозможно без внедрения новых проектов. Стандарты бухгалтерского (финансового) учета, в том числе Международные стандарты финансового учета и финансовой отчетности, отражают небольшое

число частных ответов на вопросы информационного обеспечения конкретных процедур управления, которые не показывают особенности раскрытия информации об отдельных проектах. Однако учетно-аналитические показатели, отражающие расходы, затраты и инвестиции по проекту, требуют совершенствования и внедрения в практическую деятельность предприятий. Это свидетельствует о важности научного исследования финансово-аналитического обеспечения проектной деятельности.

Методы экономического анализа в целом являются универсальными для общей оценки работы организации, притом, что метод коэффициентов используется для разных направлений научных и практических работ. Например, авторы Бисаева З.М. и Маккаева Р.С.А. характеризуют финансовый анализ общего назначения [1], исследователи Новоселов С.Н. и Иванова А.А. занимались изучением показателей финансового состояния организации [2], труды Гиниятуллиной А.А. отражают аналитическое коэффициентное исследование капитала [3, 4], автор Савченко Н.Л. уделяет внимание рассмотрению финансовых рисков и для этого также использует экономические коэффициенты [5]. Ученые Пашнанов Э.Л. и Обгенова Л.А. рассматривают принятие решений о финансовых вложениях [6]. В международных экономических работах коэффициентный анализ применяется как вспомогательный инструмент, например, Shygun M.M., Ostapiuk N.A., Zayachkivska O.V., Goylo N.V. используют его для решения задач управления ликвидностью баланса [7]. Galbraith John W., Zinde-Walsh Victoria – как средство в построении эконометрических моделей [8]. Kruglyak Z.I., Shvyreva O.I. рассматривали коэффициенты в контексте структуры финансовой отчетности [9]. Karshalova A.D., Markhayeva B., Aitkazina M.A., Mukushev A. обратили внимание на управленческий учет [10]. Shygun M.M., Ostapiuk N.A., Zayachkivska O.V., Goylo N.V. подчеркивают важность информации о структуре активов и пассивов для управления организацией: “It is important to avoid manipulating balance sheets and artificially enhancing their liquidity by changing the structure of assets” (цитируется в оригинале. Перевод: «Важно избегать манипулирования балансами и искусственного повышения их ликвидности путем изменения структуры активов») [7].

На макроуровне представление о технологических проектах и инновациях в финансовом измерителе дает государственная статистика. Система показателей Росстата для статистической оценки уровня технологического развития отраслей экономики включает основные показатели [11]. Как показывает эта система, статистика дает обобщенное представление о хозяйственных процессах в области проектного управления, которая представлена с временным лагом, необходимым для подготовки статистической сводки.

Для управления организацией необходима большая скорость представления данных, как о плановых, так и о достигнутых результатах. Поэтому необходима внутрифирменная организация финансового учета и анализа проектов.

Цель исследования – разработать системную методику финансового анализа информации о проектах хозяйствующего субъекта. Задачами исследования являются обобщение информации о возможностях использования фактических данных о проектах и разработка финансовых инструментов экономического анализа проектов на основе этих данных.

Материалы и методы исследования

Методы исследования включают классификацию затрат по целям управления, экономическую группировку, коэффициентный анализ, структурно-динамический анализ. Благодаря универсальному характеру методик исследования в виде демонстрационных данных предложены модельные значения примеров. Возможным методическим ограничением определенной организации является принятие решения о сборе или отказе от сбора информации, необходимой для применения анализа этой организации, что не меняет обоснованность полученных результатов.

Результаты исследования и их обсуждение

В современных условиях необходимости обеспечить эффективное решение управленческих задач анализ и управленческий учет проектов имеют большое значение и должны применяться комплексно и последовательно. Поэтому разработка взаимосвязанных методов управленческого учета и анализа проектов представляет важную задачу как теории, так и экономической практики.

Таблица 1

Учетно-финансовые показатели проектов

Наименование показателя	Обозначение абсолютного показателя, в денежных единицах	Обозначение относительного показателя, в долях единицы от суммы соответствующего общего показателя*
Внеоборотные активы проекта	PIA	IA
Оборотные активы проекта	PTA	TA
Собственный капитал проекта	PE	E
Обязательства по проекту	PL	L
Доходы от проекта	PI	I
Расходы, связанные с проектом	PC	C

* Например, для суммы оборотных активов проекта – их доля в сумме оборотных активов.

Таблица 2

Коэффициентные показатели проекта

Наименование коэффициента	Формула расчета для проекта	Формула расчета для относительного сравнения с организацией в целом	Интерпретация относительного отклонения
1	2	3	4
Иммобильность активов (M)	$\frac{PIA}{PTA}$	$\frac{PIA/IA}{PTA/TA}$	Показывает, во сколько раз насколько мобильность активов проекта отличается (больше, равна или меньше) от мобильности активов организации в целом
Финансовая независимость (F)	$\frac{PE}{PL}$	$\frac{PE/E}{PL/L}$	Показывает, во сколько раз финансовая независимость проекта отличается от финансовой независимости организации в целом
Сбалансированность ликвидности активов (B)	$\frac{PTA}{PL} - \frac{PIA}{PE}$	$(\frac{PTA}{PL} - \frac{PIA}{PE}) : (\frac{TA}{L} - \frac{IA}{E})$	Показывает, во сколько раз сбалансированность активов и пассивов проекта отличается от сбалансированности по организации в целом
Рентабельность активов/пассивов (R)	$\frac{PI - PC}{PIA + PTA}$	$\frac{PI - PC}{PIA + PTA} : \frac{I - C}{IA + TA}$	Показывает, во сколько раз рентабельность активов (пассивов) проекта отличается от рентабельности активов (пассивов) организации в целом

Величина и структура затрат хозяйствующего субъекта определяются его деловой стратегией. В качестве базы стратегии организации положены конкурентные преимущества, одним из которых является интегрированная система управленческого учета и финансово-экономического анализа. Затраты являются основным, но не единственным объектом управленческого учета, так как каждая стратегия влияет не только на затраты, но и на все прочие финансовые индикаторы организации. Верно и обратное: изменения финансово-экономических показателей может свидетельствовать об измене-

нии стратегии. Поэтому поведение учетно-финансовых показателей может быть индикатором динамики как самой стратегии, так ее результатов, на основании которых оценивается соответствие проведенных мероприятий целям стратегии. Если организация решила применять проектный подход к менеджменту, то информация о проектах должна накапливаться в подсистеме управленческого учета, что может обеспечиваться созданием показателей по проектам для объектов аналитического управленческого учета. Если применяемая хозяйствующим субъектом система бухгалтерского финансового учета позволяет

интегрировать в нее необходимые аналитические признаки, то данные о проектах можно накапливать в единой учетной системе, без параллельного управленческого учета. В таблице 1 приведены наиболее универсальные базовые показатели по проектам. Разделение объектов между конкретными проектами определяется их хозяйственным назначением в соответствующем проекте.

С использованием представленных в таблице 1 абсолютных и относительных показателей можно смоделировать коэффициентные показатели проекта, предложенные в таблице 2.

Заключение

В таблице 3 представлен модельный расчет и интерпретация значений на примере условных показателей.

В ходе анализа по завершении расчетов значений показателей производится их совместная интерпретация. В модельном примере иммобильность активов проекта больше иммобильности всех активов организации, а финансовая независимость ниже, что говорит о большем заемном финансировании, чем собственном по сравнению с организацией в целом. Сбалансированность ликвидности активов проекта существенно меньше, чем по организации в целом. Значение сбалансированности меньше нуля показывает, что обеспеченность обязательств оборачиваемыми активами по проектам в среднем меньше обеспеченности капитала внеоборотными активами (то есть оценка дается по укрупненным группам активов и пассивов определенных сроков использования).

Таблица 3

Модельный анализ показателей проектов*

Наименование показателя	Значение показателя проекта	Значение показателя по организации в целом	Доля показателя проекта в общем значении по организации	Интерпретация значений
1	2	3	4	5
Внеоборотные активы проекта, тыс. руб.	200	400	0,5	Внеоборотные активы проекта составляют половину внеоборотных активов организации
Оборотные активы проекта, тыс. руб.	300	700	0,4286	Оборотные активы проекта составляют около 43% оборотных активов организации
Собственный капитал проекта, тыс. руб.	110	350	0,3143	Собственный капитал проекта составляет чуть менее трети собственного капитала организации
Обязательства по проекту, тыс. руб.	390	750	0,52	Обязательства проекта составляют немного более половины обязательств организации
Доходы от проекта, тыс. руб.	15	170	0,0882	Доходы от проекта менее 9 процентов общих доходов организации
Расходы, связанные с проектом, тыс. руб.	9	140	0,0643	Расходы на проект менее 8 процентов общих доходов организации
Иммобильность активов проекта, доли единицы	0,6667	0,5714	1,1667	Доля иммобилизованных средств по проекту на 16% больше, чем по организации в целом
Финансовая независимость проекта, доли единицы	0,2821	0,4667	0,6044	Доля собственных средств в сумме заемных средств по проекту почти на 40% меньше, чем по организации в целом
Сбалансированность ликвидности активов проекта, доли единицы	-1,0490	-0,2095	5,0064	Обеспеченность активами пассивов по срокам погашения в проекте в пять раз меньше сбалансирована, чем по организации в целом
Рентабельность активов/пассивов проекта, доли единицы	0,012	0,0273	0,44	Рентабельность проекта на 56% меньше общей рентабельности организации

*Значения округлены (составлено автором).

Структура активов и пассивов показывает, что это отклонение проявилось вследствие значительного превышения внеоборотных активов над собственным капиталом по проекту. Рентабельность активов проекта хотя и положительная, но существенно меньше общей рентабельности организации, что в условиях сохранения данной тенденции является финансово негативным фактором реализации проекта. В определенной практической ситуации числовые значения и их аналитическая оценка будут варьироваться в зависимости от особенностей определенной организации и ее проектов.

Представленная выше методика анализа может быть расширена на основе ее дополнения подсистемой показателей, принятых в финансовом анализе, например, показателями деловой активности, показателями платежеспособности и т.п. Содержание таких широко используемых показателей представлено в научной литературе, в частности, в работах С.А. Чернявской, З. Гонежук и З. Наниз [12], Р.С.Э. Маккаевой, М.Э. Хусеиновой, Л.М. Янарсаевой [13]. Чтобы включить разрабатываемые показатели в методику анализа проектов эти показатели подлежат форматированию через видоизменение типовых формул с помощью разделения факторов-переменных, используемых в формулах, на относящиеся и не относящиеся к анализируемому проекту.

Например, для расчета оборачиваемости отдельных видов активов по каждому их виду выделяется проектная часть. Так, определяя оборачиваемость дебиторской задолженности, аналитик определяет сумму дебиторской задолженности по данному проекту, а затем производит расчет оборачиваемости,

выраженной в количестве оборотов, и оборачиваемости, выраженной в количестве дней одного оборота. При расчете оборачиваемости в оборотах доход от проекта за период делится на среднюю дебиторскую задолженность по проекту. А для расчета оборачиваемости в днях средняя дебиторская задолженность по проекту делится на доход от проекта и умножается на количество дней в расчетном периоде. Аналогичным способом трансформируются и другие типовые формулы анализа проекта.

Также методика поддается расширению с помощью углубления аналитических признаков, фиксируемых в системе учета. При этом для каждого счета, объекта учета и хозяйственной операции может быть предусмотрен аналитический признак «наименование проекта».

Выводы

Таким образом, в результате проведения работы достигнута ее цель – разработана системная методика формирования финансовой информации о проектах, и решены задачи – сделаны выводы о возможностях использования финансового и управленческого учета для агрегирования сведений о проектной деятельности хозяйствующего субъекта, разработаны финансовые инструменты экономического анализа проектов на базе учета. Подсистема учета и анализа проектов направлена на обеспечение контроля тактики и стратегии деятельности предприятия. Она позволяет повысить конкурентоспособность продукции и в целом юридического лица, как в краткосрочном, так и в длительном периоде, и является одним из средств корпоративного финансового менеджмента.

Библиографический список

1. Бисаева З.М., Маккаева Р.С.А. Финансовые коэффициенты как база исследования состояния финансовой отчетности // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 4. С. 17-21.
2. Новоселов С.Н., Иванова А.А. Основные финансовые показатели и коэффициенты, используемые при оценке финансового состояния предприятия // Инновации в экономике. Промышленность, образование, финансы. Сборник материалов III межвузовской научно-практической конференции. М.: ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет пищевых производств», 2016. С. 562-69.
3. Гиниятуллина А.А. Ключевые коэффициенты анализа структуры капитала предприятия // Актуальные проблемы науки в студенческих исследованиях: сборник материалов VIII Всероссийской студенческой научно-практической конференции. М.: Перо, 2018. С. 356-358.
4. Гиниятуллина А.А. Факторы формирования структуры капитала предприятия и ключевые коэффициенты его анализа // Булатовские чтения. 2018. № 7. С. 182-84.

5. Савченко Н.Л. Основные критерии финансового риска при определении уровня финансового рычага в рамках экспресс-анализа: российская практика // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 44 (395). С. 58-66.
6. Пашнанов Э.Л., Обгенова Л.А. Анализ эффективности вложений в ценные бумаги // Модели хозяйственного развития: теория и практика: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной юбилею профессора Л.Ц. Бадмагалгаева. Элиста: Калмыцкий государственный университет имени Б.Б. Городовикова, 2015. С. 37-39.
7. Shygun M.M., Ostapiuk N.A., Zayachkivska O.V., Goylo N.V. The influence of the classification of non-current assets as holding for sales on the liquidity of the company's balance sheet. *Entrepreneurship and Sustainability*. 2020. Iss. 8(1). P. 430-41. DOI: 10.9770/jesi.2020.8.1(30).
8. Galbraith John W., Zinde-Walsh Victoria. Simple and reliable estimators of coefficients of interest in a model with high-dimensional confounding effects. *Journal of Econometrics*. 2020. Vol. 218, Iss. 2. P. 609-32. DOI: 10.1016/j.jeconom.2020.04.031.
9. Kruglyak Z.I., Shvyreva O.I. Improving the Russian regulatory basis for international financial reporting standards – Based qualitative characteristics of financial information. *Journal of Applied Economic Sciences*. Winter 2018. Vol. 12. Iss. 8. P. 2325-2338.
10. Karshalova A.D., Markhayeva B., Aitkazina M.A., Mukushev A. Improvement of management accounting in the context of uncertainty and risks in the food retailing sector in the Republic of Kazakhstan. *Journal of Applied Economic Sciences*. Winter 2018. Vol. 12. Iss. 8. P. 2275-2282.
11. Система показателей Росстата для статистической оценки уровня технологического развития отраслей экономики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11189> (дата обращения: 29.10.2022).
12. Чернявская С.А., Гонежук З., Назиз З. Анализ показателей деловой активности и показателей платежеспособности // Вестник Академии знаний. 2020. № 3 (38). С. 296-303. DOI: 10.24411/2304-6139-2020-10369.
13. Маккаева Р.С.Э., Хусеинова М.Э., Янарсаева Л.М. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия в современных условиях // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 9. С. 274-278.

УДК 336

М. М. Кандохова

ФГБОУ ВО «Владимирский Государственный Университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых», Владимир, e-mail: mmk@rfh.ru

А. М. Губернаторов

ФГБОУ ВО «Владимирский Государственный Университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых», Владимир, e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВЫБОР МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ

Ключевые слова: методический инструментарий, topsis, инструменты финансирования, система ТКО, интегральная оценка эффективности финансирования, алгоритм финансирования системы ТКО.

Представленная статья посвящена обоснованию методического инструментария по выявлению, отбору и группировке факторов, влияющих на выбор инструментов финансирования цепочки обращения с твердыми коммунальными отходами (далее ТКО) в условиях затянувшейся мусорной реформы в стране. В качестве приоритетной в работе представлен модифицированный метод свертки критериев, включающий выявление финансовых, и не менее важных нефинансовых факторов, расчет коэффициента близости (интегрального показателя), ранжирование моделей финансирования по критерию максимизации коэффициента близости, определение чувствительности полученных результатов. Описанный методический инструментарий дает возможность определить границы включения источников финансирования в отобранные модели, а также разработать алгоритм выбора конкретной модели с учетом интересов стейкхолдеров. Основу алгоритма составляет синтез результатов многофакторного анализа к отбору моделей финансирования и стоимостного подхода в реализации решений на основе показателей эффективности финансирования инвестиционных проектов (WACC), к которым и относятся проекты ТКО. Разработанный алгоритм выбора модели финансирования инвестиционных проектов, следуя которому можно прийти к наиболее целесообразному сценарию развития системы обращения с ТКО, апробирован на материалах конкретных предприятий по утилизации и отходопереработке в анализируемых регионах (Владимирская, Ивановская и Московская области).

М. М. Kandakova

Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs, Vladimir, e-mail: mmk@rfh.ru

A. M. Gubernatorov

Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs, Vladimir, e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

METHODOLOGICAL TOOLS FOR ASSESSING THE FACTORS INFLUENCING THE CHOICE OF FINANCING MODELS FOR THE SOLID MUNICIPAL WASTE MANAGEMENT SYSTEM

Keywords: tools, topsis, financing tools, MSW system, integrated assessment of the effectiveness of financing, MSW system financing algorithm.

The presented article is devoted to the substantiation of methodological tools for the identification, selection and grouping of factors influencing the choice of financing instruments for the solid municipal waste management chain (hereinafter MSW) in the context of the protracted garbage reform in the country. As a priority in the work, a modified method of criteria convolution is presented, including the identification of financial and equally important non-financial factors, the calculation of the proximity coefficient (integral indicator), ranking of financing models according to the criterion of maximizing the proximity coefficient, determining the sensitivity of the results obtained. The described methodological tools make it possible to determine the boundaries of the inclusion of funding sources in the selected models, as well as to develop an algorithm for selecting a specific model taking into account the interests of stakeholders. The algorithm is based on the synthesis of the results of multivariate analysis for the selection of financing models and cost approach in the implementation of solutions based on indicators of the effectiveness of financing investment

projects (WACC), which include MSW projects. The developed algorithm for choosing a model for financing investment projects, following which one can come to the most appropriate scenario for the development of the MSW management system, has been tested on the materials of specific recycling and waste treatment enterprises in the analyzed regions (Vladimir, Ivanovo and Moscow regions).

Введение

Потребность в финансовом обеспечении реализации федеральных проектов «Комплексная система обращения с коммунальными отходами» [1] и «Чистая страна», входящих в Национальный проект «Экология» [2], по оценкам составляет около 430 млрд руб. При этом значительная часть финансовых ресурсов должна идти на финансирование инвестиционных затрат. Однако существующую потребность имеющиеся гарантированные источники (платежи населения, экологический сбор, бюджетные средства) не обеспечат. Следовательно, необходимо привлечение внебюджетного финансирования, о чем заявлено во всех стратегических документах по развитию системы обращения с ТКО.

Цель исследования состоит в разработке методического инструментария к выявлению, отбору и группировки факторов, влияющих на выбор методов и моделей финансирования цепочки обращения с ТКО, а также разработать алгоритм выбора конкретных моделей финансирования на основе показателей эффективности инвестиционных проектов.

Материалы и методы исследования

Для разработки системы показателей и индикаторов эффективности финансирования инвестиционных проектов, учитывающих баланс интересов потребителей, организаций коммунального комплекса и других стейкхолдеров, определим факторы, влияющие на выбор модели финансирования системы ТКО.

Учитывая сложность системы финансирования ТКО, в которой для каждой цепочки могут существовать свои модели и заинтересованные пользователи в результатах данных моделей финансирования, необходимо учесть достаточно широкий спектр факторов, влияющих на правильный выбор.

В результате проведенного исследования различных существующих источников, инвестиционных программ, форм финансирования проектов и недавно анонсированных дополнительных мер поддержки в отходообрабатывающей отрасли [3], а также анали-

за практики функционирования отдельных резидентов данной отрасли (региональных операторов по обращению с отходами) были выявлены и сгруппированы 25 факторов, определяющих выбор методов и моделей финансирования долгосрочных инвестиционных проектов, реализуемых на различных этапах цепочки системы обращения с ТКО (таблица 1).

Результаты анализа смешанной модели финансирования цепочки обращения с ТКО позволили выявить наиболее значимые источники, инструменты финансирования и экономические рычаги, сгруппированные в зависимости от их принадлежности: собственные (тариф на обращение с ТКО, платежи по ДПМ, платежи покупателей продукции из вторсырья). Привлеченные (экологический сбор, бюджетные субсидии, субсидия процентной ставки по кредитам, субсидия лизинговых платежей, участие в уставном капитале ППК РЭО). Заемные (синдицированные кредиты банков, займы ППК РЭО).

Таким образом, процесс принятия решения о выборе потенциальной модели финансирования каждой цепочки ТКО определил наиболее значимые частные факторы.

Математическая форма, исследуемая в смешанной модели финансирования, представлена в виде таблицы, элементами которой являются значения частных факторов, учитывающих особенности трех источников и инструментов финансирования в цепочке обращения с ТКО.

Использование метода свёртки критериев позволяет построить интегральный показатель на основе частных критериев в условиях многокритериального выбора. В качестве инструментария многокритериального принятия решений был выбран метод TOPSIS (The Technique for Order Preference by Similarity to the Ideal Solution) [4], разработанный и предложенный в 1981 г. С. L. Hwang, и К. Yoon и заключающийся в нахождении наиболее предпочтительной альтернативы, которая должна иметь не только наибольшую близость к идеальному решению, но и быть дальше всех остальных альтернатив от неприемлемого решения.

Таблица 1

Смешанная модель финансирования цепочки обращения с ТКО

№ п/п	Факторы, влияющие на выбор модели финансирования	Источники и инструменты финансирования, экономические рычаги									
		Собственные			Привлеченные				Заемные		
		Тариф на обращение с ТКО	Платежи по ДПМ	Платежи покупателей продукции из вторсырья	Экологический сбор	Бюджетные субсидии	Субсидия % ставки по кредитам	Субсидия лизинговых платежей	Участие в уставном капитале ППК РЭО	Синдицированные кредиты банков	Займы ППК РЭО
1	Изменение среднедушевых денежных доходов населения	5	5	4	3	3	4	2	4	3	1
2	Изменение фактического конечного потребления домашних хозяйств на душу населения	5	5	4	2	3	4	1	2	4	3
3	Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума	3	2	5	3	4	2	2	4	2	1
4	Ввод в действие жилых домов	3	1	5	2	4	3	3	1	2	4
...
25	Возможность вхождения ППК РЭО в уставные капиталы компаний в сфере обращения с ТКО	2	2	5	1	3	1	2	4	2	1

Выявление факторов, влияющих на выбор модели финансирования системы обращения с ТКО (смешанная модель финансирования), начинается с процедуры экспертной оценки. Экспертиза проводилась на основе анкетного опроса. Анкетирование было проведено в трех субъектах Российской Федерации: Московская область, Владимирская и Ивановская области. Значимость переменных факторов оценивается респондентами (стейкхолдерами – участниками системы ТКО) по пятибалльной шкале: 1 – минимальное влияние, 5 – максимальное влияние.

В результате формируется матрица альтернатив из выявленных факторов и соответствующих финансовых инструментов и рычагов в разрезе системы обращения с отходами.

Метод состоит из 6 последовательных шагов [5]:

- 1) расчёт нормализованной матрицы решения;
- 2) расчёт взвешенной нормализованной матрицы решения;
- 3) определение «идеального» и «идеально негативного» ожидаемого состояния;
- 4) расчёт метрики разделения;
- 5) расчёт относительной близости к «идеальному» состоянию;
- 6) ранжирование критериев.

На основе обработки статистических данных осуществляются ранжирование и группировка факторов по относительной значимости. При этом ранг 1 присваивается наиболее значимому фактору, у которого коэффициент близости стремится к 1; соответственно более высокие ранги – факторам с наименьшим относительным уровнем. Согласно проведенным расчетам наибольшую близость к идеальному решению имеют факторы, у которых значение коэффициента близости равно 0,682731.

Полученные результаты на базе метода TOPSIS показали, что доминирующими в основном оказались такие финансовые факторы, как изменение среднедушевых денежных доходов населения, оборот розничной торговли, сводный индекс цен на продукцию инвестиционного назначения, субсидирование лизинговых платежей (коэффициент близости 0,595311). Наименее значимыми факторами при выборе модели финансирования являются субсидирование процентной ставки по кредитам, субсидирование приобретения продукции из втор-

сырья. Коэффициент близости у данной группы частных факторов не превышает 0,3.

Использование метода TOPSIS в выборе модели финансирования в системе ТКО позволяет повысить адекватность принятых решений в условиях многокритериальной оптимизации. Отсутствие ограничений по количеству введенных факторов, оценивающих эффективность альтернативных моделей финансирования, расширяет границы чувствительности выбранного метода к отбору оценивания альтернатив, тогда как балльные методы оценки практически (так хорошо себя зарекомендовавшие) не позволяют четко производить дальнейшую более глубокую дифференциацию полученных альтернатив, имеющих одинаковые интегральные значения.

Итоговое значение совокупного индикатора (интегрального показателя) эффективности для смешанной модели финансирования цепочки обращения с ТКО определяется следующим образом:

$$F = \gamma P_1 + \gamma P_2 + \gamma P_3 + \dots + \gamma P_n, (1)$$

где F – интегральный показатель оценки эффективности для модели финансирования цепочки ТКО, баллы;

γ – весомость i -го фактора;

P_i – оценка i -го фактора, баллы.

Расчеты для модели финансирования цепочки обращения с ТКО с использованием соглашения о ГЧП, проектного финансирования проводились аналогично.

Максимальное значение интегрального показателя соответствует для модели финансирования на стадии «Утилизация ТКО» в форме проектного финансирования $F = 12,9$.

Достоверность полученных выше расчетов в выборе факторов и соответственно методов финансирования цепочки ТКО продемонстрируем графоаналитически. Итоговые значения интегральных показателей, рассчитанные для каждой модели финансирования ТКО, в условиях многокритериальной оптимизации представлены в таблице 2.

При выборе альтернативной модели финансирования, выбирается тот вариант модели, площадь многоугольника которой больше. Из таблицы 2 соотношения площадей альтернативных возможностей финансирования так же очевидно, что максимальное значение $S_{\text{общ}}$ и значение интегрального показателя рассчитанного ранее эквивалентны для модели финансирования на стадии «Утилизация ТКО» в форме проектного финансирования.

Таблица 2

Соотношение площадей альтернативных решений финансирования

Факторы, влияющие на выбор модели финансирования	Модели финансирования ТКО																					
	Смешанная			С использованием соглашения о ГЧП			С использованием соглашения о ГЧП в форме проектного финансирования			С использованием соглашения о ГЧП в форме проектного финансирования			С использованием концессионного соглашения в форме проектного финансирования			На стадии «Утилизация ТКО» в форме проектного финансирования			На стадии «Обезвреживание ТКО» в форме проектного финансирования			
	A	B	Sn	A	B	Sn	A	B	Sn	A	B	Sn	A	B	Sn	A	B	Sn				
Изменение среднедушевых денежных доходов населения	0,665985	0,585445	0,38989759	0,659356	0,688682	0,45408661	0,671836	0,693967	0,46623201	0,658102	0,582099	0,38308052	0,694104	0,613544	0,42586334	0,699955	0,624808	0,43733748	0,639985	0,632031	0,40449	
...																						
Возможность вхождения ППК РСО в уставные капиталы компаний в сфере обращения с ТКО	0,329977	0,665985	0,21975973	0,34335	0,659356	0,22638988	0,391077	0,671836	0,26273961	0,504412	0,658102	0,33195455	0,302758	0,694104	0,21014554	0,357292	0,699955	0,25008832	0,307943	0,639985	0,197079	
Собщ			5,29425853			5,74950036			6,18712329			5,28410203			5,96899685			6,74048008				6,046667

Графоаналитический метод позволяет визуально оценить альтернативы финансирования ТКО. В полярной системе координат представлена диаграмма альтернатив выбора модели финансирования (рис. 1) ($S_{общ} = S\Delta_1 + S\Delta_2 + S\Delta_3 + \dots + S\Delta_{25}$, где $S\Delta = \frac{1}{2}(A \cdot B \sin \alpha)$, где $\alpha = 360^\circ/25 = 14,4^\circ$).

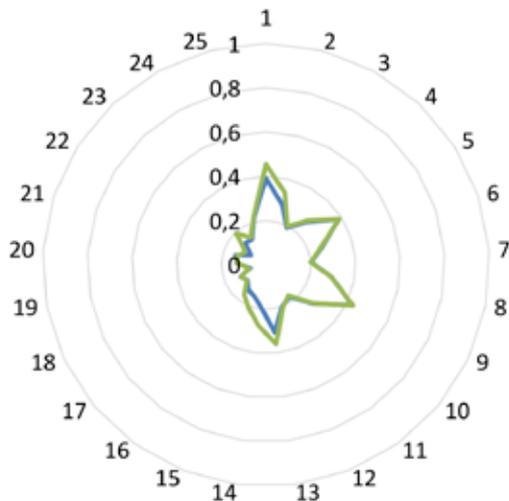


Рис. 1. Полигон альтернатив моделей финансирования системы ТКО

В результате проведенного анализа показана эффективность модели финансирования на стадии «Утилизация ТКО» в форме проектного финансирования по сравнению с другими вариантами финансирования в условиях многокритериальной направленности разных измерений.

Результаты исследования и их обсуждение

Выбор наиболее актуальной модели финансирования цепочки ТКО должен корреспондировать с анализом значимых факторов и оценкой возможности модели.

Целью формирования алгоритма является получение набора решений, включающих варианты моделей финансирования в системе обращения с ТКО, инструментов и методов, реализующих их (с учетом состава и структуры источников финансирования), способствующих максимизации доходности комплексной системы обращения с ТКО и позволяющих сформировать структуру используемых источников финансирования (WACC).

Таким образом, алгоритм выбора модели финансирования системы обращения с ТКО должен включать: анализ наиболее значимых факторов на момент выбора модели финансирования цепочки ТКО; выбор конкретной модели/моделей из потенциальных моделей финансирования каждой цепочки ТКО; анализ менее значимых факторов на момент выбора финансирования цепочки ТКО; расчет показателей эффективности финансирования для каждого из стейкхолдера в каждой из отобранной модели; расчет интегрального показателя эффективности для каждой отобранной модели финансирования цепочки ТКО; выбор модели финансирования цепочки ТКО.

Исходным шагом в алгоритме является определение целесообразности финансирования исходя из показателей, индикаторов и ключевых стратегических задач, заявленных в инвестиционных и производственных программах в области обращения с твердыми коммунальными отходами и обеспечивающих эффективное обращение с отходами как по всей стране в целом, так и по отдельным субъектам, а также прогноза данных показателей.

Вторым шагом в алгоритме выбора модели финансирования системы обращения с ТКО является анализ возможности использования инструментов финансирования и экономических рычагов организациями, осуществляющими деятельность в системе обращения с ТКО. Анализ цепочек обращения с ТКО выявил наиболее значимые источники, инструменты финансирования и экономические рычаги, сгруппированные в зависимости от их принадлежности: собственные, привлеченные, заемные.

Третий шаг в алгоритме выбора модели финансирования системы обращения с ТКО – это расчет показателей эффективности финансирования для каждого из стейкхолдера в каждой из отобранной модели. На следующем этапе анализируются менее значимые факторы на момент выбора финансирования цепочки ТКО. Далее проводится анализ чувствительности выбранной модели к изменению выбранных факторов, позволяющий определить рискованность выбранной модели и определить возможные направления корректировки выбранной модели по имеющимся факторам.

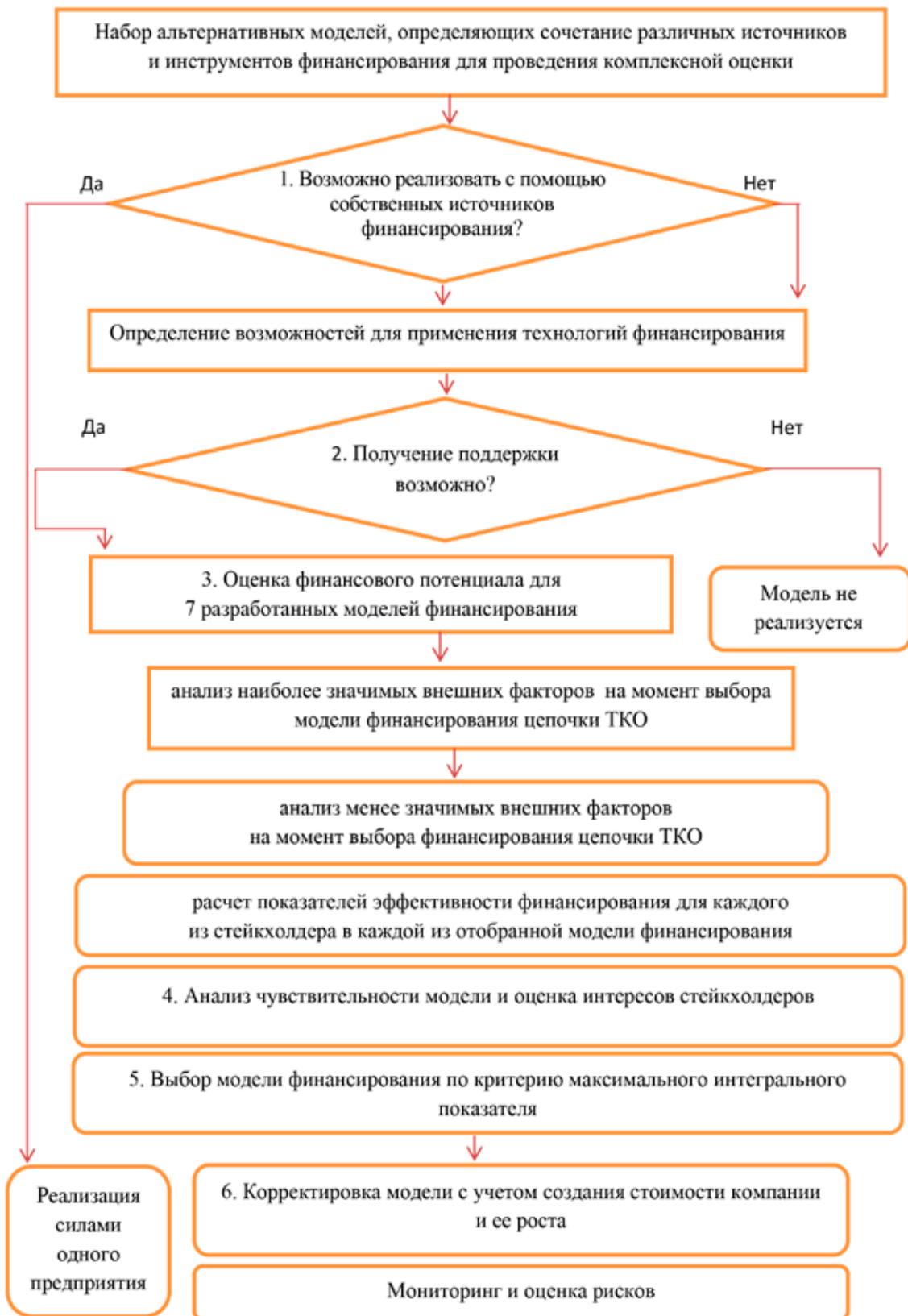


Рис. 2. Алгоритм выбора модели финансирования ТКО

Итоги апробации алгоритма выбора модели финансирования для каждой цепочки в системе обращения с ТКО

Этапы алгоритма	Результаты реализации алгоритма				
	Транспортировка	Обработка (сортировка)	Утилизация (переработка)	Обезвреживание (сжигание)	Захоронение на полигонах
Этапы организационно-технологической цепочки системы обращения с ТКО	Транспортировка	Обработка (сортировка)	Утилизация (переработка)	Обезвреживание (сжигание)	Захоронение на полигонах
Варианты моделей финансирования в зависимости от организационно-технологической цепочки системы обращения с ТКО	Смешанная	Смешанная	Смешанная	Смешанная	СГЧП
		СГЧП	СГЧП	СГЧП	
		СГЧП-ПФ	ПФ	ПФ	Концессия
Ранжированный перечень моделей на основе выявления влияния факторов	Смешанная	СГЧП-ПФ	ПФ	ПФ	Концессия
		СГЧП	СГЧП	СГЧП	
		Смешанная	Смешанная	СГЧП-ПФ	СГЧП
Скорректированный перечень моделей на основе показателей эффективности финансирования (WACC)	Смешанная (10,5%)	СГЧП-ПФ (10,0%)	ПФ (11,5%)	ПФ (12,5%)	Концессия (13,0%)
		СГЧП (12,0%)	СГЧП (10,0%)	СГЧП (11,0%)	
		Смешанная (15,0%)	Смешанная (13,0%)	СГЧП-ПФ (12,0%)	Смешанная (10,0%)
Выбранная модель финансирования	Смешанная (10,5%)	Смешанная (15,0%)	Смешанная (13,0%)	ПФ (12,5%)	Концессия (13,0%)

Источник: составлено автором.

Таким образом, можно составить блок-схему – алгоритм выбора модели финансирования для наглядного представления всех действий, необходимых для выбора окончательного результата. Алгоритм выбора модели финансирования представлен на рисунке 2.

Выводы

Алгоритм выбора модели финансирования был применён в трех пилотных регионах: Владимирская, Ивановская и Московская области по состоянию на 01.01.2021 г. и на основе данных 2020 г.

Реализация алгоритма выбора модели финансирования позволяет:

- организовать утилизацию твердых коммунальных отходов, которые в настоящее время поступают на полигоны, и соответственно значительно улучшить экологическую ситуацию в стране путем возврата отходов в технологический оборот в виде вторичного сырья и материалов;
- внедрить передовые технологии в области экологии, обработки и утилизации ТКО;
- задействовать производственные мощности российских предприятий перерабатывающей промышленности, увеличить

номенклатуру выпускаемого ими оборудования и товарной продукции;

– создать дополнительные рабочие места на предприятии, улучшить социальную обстановку в районе базирования предприятия.

Создание инновационного производства (строительство и эксплуатация мусоросжигательных заводов с получением электроэнергии) обеспечит увеличение отчислений в федеральный и региональный бюджеты, а также в дальнейшем с расширением производства будет увеличиваться штат сотрудников и обучаться новые квалифицированные кадры. Улучшится экологическая обстановка регионов.

Участниками модели финансирования выступают частные инвесторы, партнеры, ППК, РЭО, субъект РФ, банки, региональный оператор ТКО, покупатели электроэнергии, прочие партнеры и ключевые контрагенты.

Результаты апробации алгоритма выбора модели финансирования (на примере проектов в трех пилотных регионах (Владимирская, Ивановская и Московская области) представлены в таблице 3.

Итогом разработанного алгоритма являются мониторинг хода реализации процедуры финансирования проекта, а также анализ и оценка возможных рисков.

Библиографический список

1. Национальный проект «Экология», утв. решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам 24 дек. 2018 г. URL: <http://www.gov-emmtnt.ru>.
2. Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» (с изм. и доп.). URL: <http://www.consultant.ru>.
3. «Мусорная реформа» в России: вопросы финансирования. URL: https://zakon.ru/blog/2020/11/26/musornaya_reforma_v_rossii_voprosy_finansirovaniya.
4. Hwang C.L., K. Yoon. Multiple attributes decision making methods and applications. Heidelberg, Berlin: Springer, 1981.
5. Hwang Ching-Lai, Kwangsun Yoon. Methods for multiple attribute decision making. In Multiple attribute decision making. 1981. P. 58-191.

УДК 338.012

Ю. Н. Касимова

ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет путей сообщения»,
Екатеринбург, e-mail: yukasymova@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГРУЗОТРАНСПОРТИРОВЩИКОВ И ХОЛДИНГА ОАО «РЖД» И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: грузоотправитель, щебёночное предприятие, подъездные пути, взаимодействие, эффективное сотрудничество, потребитель, прибыль, доход, экономический эффект, клиентоориентированность.

В данной статье рассматриваются современные проблемы теоретического и прикладного характера в вопросах организации эффективной схемы взаимодействия промышленных предприятий и Холдинга ОАО «РЖД». Постоянно меняющиеся современные реалии диктуют новые правила ведения бизнеса и требуют корректировки существующей системы сотрудничества грузоотправителей и владельца инфраструктуры. При этом сложный механизм функционирования железных дорог не способен быстро реагировать на происходящие изменения и внешние вызовы, что влечет за собой упущенные возможности наращивания экономического потенциала и обращение их в источник накапливающихся проблем. Промышленные предприятия осуществляют погрузку различных родов грузов и рост их прибыли зависит от своевременной подачи и уборки вагонов, сокращения простоя вагонов под погрузкой и в ожидании формирования и расформирования составов. В свою очередь рост доходов ОАО «РЖД» напрямую зависит от спроса на перевозки и существующих тарифов, которые корректируются, исходя из потребностей грузоотправителя и объемов перевозимого груза. Предложенные в статье мероприятия позволяют оптимизировать процесс погрузки и перевозки щебня и добиться повышения экономической эффективности работы предприятий, а также повышение доходов ОАО «РЖД» в перспективном плане.

Yu. N. Kasymova

Ural State University of Railway Transport, Ekaterinburg, e-mail: yukasymova@mail.ru

MODERN PROBLEMS OF ORGANIZING EFFECTIVE INTERACTION BETWEEN CARGO SHIPPERS AND JSC RZD HOLDING AND WAYS TO SOLVE THEM

Keywords: consignor, crushed stone enterprise, access roads, interaction, effective cooperation, consumer, profit, income, economic effect, customer focus.

This article discusses modern problems of a theoretical and applied nature in matters of organizing an effective scheme of interaction between industrial enterprises and the Russian Railways Holding. Constantly changing modern realities dictate new rules for doing business and require adjustments to the existing system of cooperation between shippers and the owner of the infrastructure. At the same time, the complex mechanism of the functioning of railways is not able to quickly respond to ongoing changes and external challenges, which entails missed opportunities to build economic potential and turn them into a source of accumulating problems. Industrial enterprises load various types of cargo and the growth of their profits depends on the timely supply and cleaning of wagons, reducing the downtime of wagons under loading and in anticipation of the formation and disbanding of trains. In turn, the growth in income of Russian Railways directly depends on the demand for transportation and existing tariffs, which are adjusted based on the needs of the shipper and the volume of cargo transported. The measures proposed in the article make it possible to optimize the process of loading and transporting crushed stone and achieve an increase in the economic efficiency of enterprises, as well as an increase in the income of Russian Railways in the long term.

Введение

Железнодорожный транспорт РФ выступает основополагающим вектором устойчивого развития экономики страны. Его непосредственная связь с другими странами пред-

полагает сотрудничество на взаимовыгодных условиях, формирование единого экономического пространства и решение ряда проблем, как экономического, так и производственного, экологического характера и других.

Задачи по повышению грузооборота и развитию инфраструктуры ж.д. транспорта закреплены в различной нормативной-правовой документации Холдинга ОАО «РЖД» и в Стратегии развития транспорта РФ в долгосрочной перспективе. От рационального размещения производственных сил, правильной организации работы техники, устройств, трудовых ресурсов, объектов функционирования зависит формирование рынка перевозок, а также сопутствующих услуг и повышение их экономической эффективности. Ключевая роль в данном процессе неоспоримо принадлежит Холдингу ОАО «РЖД», но в свою очередь без слаженной работы всех звеньев данного процесса – промышленных предприятий, грузоотправителей, владельца инфраструктуры устойчивого роста добиться достаточно сложно.

Целью данного исследования является выявление закономерностей, проблем и поиск путей их решения в сфере взаимодействия и организации эффективной работы промышленных предприятий, в частности, грузоотправителей и ОАО «РЖД».

Материалы и методы исследования

Методология исследования построена на системном анализе периодической литературы по данному вопросу, а также основных частных показателей работы щебеночных предприятий, позволяющем выявить тенденции их снижения/роста и предложить логическую схему по повышению экономической эффективности их работы.

Существуют некоторые особенности функционирования железнодорожного транспорта, которые вызывают ряд проблем, решение которых найти достаточно сложно:

1. Дифференциация интересов частных промышленных предприятий и государства (общества). Задача отрасли по максимизации прибыли при параллельной экономии всех видов затрат одновременно коррелирует с ростом издержек у грузоотправителей, а значит отражается на экономике страны в целом [1].

2. Влияние политической ситуации, как в нашей стране, так и зачастую в других странах, национальные конфликты, войны. Вызывают неравномерность перевозок по родам грузов, а также снижение их объемов.

3. Сложная экологическая обстановка, эпидемия, пандемия также влекут за собой снижение доходов и прибыли предприятий.

Повлиять на данные процессы практически невозможно, но для реализации единой инвестиционной политики и решения ряда экономических и социальных задач, закреплённых в Конституции РФ, необходимо осуществление бесперебойного процесса перевозки грузов и пассажиров в любых текущих и перспективных условиях [2].

Железнодорожный транспорт по-прежнему занимает основное место в перевозке грузов ввиду огромного перевозочного потенциала как на федеральном, так и на региональном уровнях управления. Перевозка грузов – процесс достаточно длительный, трудоемкий и капиталоемкий, в котором грузоотправитель является лишь звеном в цепочке доставки груза грузополучателю. Постоянно меняющиеся современные реалии диктуют новые правила ведения бизнеса и требуют своевременной адаптации схемы взаимодействия грузоотправителей и владельца инфраструктуры. При этом сложный механизм функционирования железных дорог не способен быстро реагировать на происходящие изменения и внешние вызовы, что влечет за собой упущенные возможности наращивания экономического потенциала и обращение их в источник накапливающихся проблем.

Промышленные предприятия осуществляют погрузку различных родов грузов и рост их прибыли зависит от своевременной подачи и уборки вагонов, сокращения простоя вагонов под погрузкой и в ожидании формирования и расформирования составов. В свою очередь рост доходов ОАО «РЖД» напрямую зависит от спроса на перевозки и существующих тарифов, которые корректируются, исходя из потребностей грузоотправителя и объемов перевозимого груза.

Но не редки случаи, когда предприятие имеет возможность наращивать свой потенциал и предъявлять к перевозке большие объемы грузов, а текущая ситуация не позволяет этого достичь в силу различных проблем организационного характера по взаимодействию предприятия и ОАО «РЖД».

При планировании грузовой работы и организации перевозочного процесса его участники действуют в сфере нормативных и фактических ограничений в рамках собственной ответственности, без учета интересов других сторон [3].

С целью проведения детального анализа существующей схемы взаимодействия рассмотрим предприятие «ЩП», занимающееся

выпуском порядка 130 тыс. тонн щебня в месяц, из них 70 тыс. тонн – это кубовидные фракции. ЩП примыкает к станции Т, на которой осуществляется погрузка щебня в полувагоны для дальнейшей его доставки грузополучателям по всей территории страны.

Актуальные проблемы осуществления процесса перевозки груза на примере щебёночных предприятий включают несколько направлений.

1. Часто развитие промышленного производства требует параллельного развития инфраструктуры как самих предприятий, так и станций примыкания (например, строительство, либо удлинение, дополнительных железнодорожных путей, укладку стрелочных переводов, установку дополнительных маневровых средств, весов и т.д.).

При этом крупные предприятия готовы расширять производство, осуществлять капитальные затраты (с горизонтом расчета 3-5 лет), вводить в штат новых сотрудников, обеспечивающих функционирование и обслуживание новых мощностей, тогда как Холдингу требуется гораздо больший период времени на осуществление развития путевого хозяйства, прокладку линий электропередач ввиду сложности процесса согласования затрат, расчета экономической эффективности и срока их окупаемости, внесение в бюджет, выделение средств и трудовых ресурсов и реализацию предложенных мероприятий.

2. Согласование заявок на перевозку грузов формы ГУ-12.

Сложность согласования ГУ-12 возникает во внутридорожных перевозках щебня. Увеличение срока согласования заявок ГУ-12 (до нескольких суток) влечет за собой простой груженых составов в ожидании отправления, дополнительный простой под грузовыми операциями. Решение данной проблемы возможно в «ручном» согласовании и урегулировании возникающих вопросов с ТЦФТО [4].

На данный момент процесс цифровизации уже запущен, проработкой данного вопроса занимается Центр фирменного транспортного обслуживания.

3. Увеличение числа «неполезных» маршрутов.

Решение: регулировка порожних вагонов с последующим распределением парка через телеграмму и бесплатную переадресацию. Вопрос регулировки организуется совместно с ДЦУП нескольких дорог сети,

что помогает минимизировать число неполезных маршрутов.

4. Брошенные груженые и порожние вагоны в составах поездов на подходах к станциям. Мешают продвижению поездов и осуществлению грузовых операций.

5. Выделение локомотивов на нормативные нитки графиков по щебеночным карьерам. Увеличение времени ожидания в среднем на 4-8 часов в зимний период по сравнению с летним.

В рассматриваемом периоде объем погрузки по станции Т составляет около 1500 вагонов щебня различных фракций в месяц, но при реальной потребности до 3500 вагонов. На данный момент выполнение перспективного объема погрузки невозможно в силу ряда причин, зависящих от эффективной работы самого предприятия и факторов, указанных на рисунке. Также приведены предполагаемые пути решения и ожидаемый результат при осуществлении взаимовыгодного сотрудничества. Таблица иллюстрирует недополученный доход предприятия ЩП за месяц.

Результаты исследования и их обсуждение

Результаты вышеприведенного анализа позволяют сделать вывод, что текущий объем погрузки по некоторым щебеночным предприятиям отстает от требуемого в 2-3 раза и для устранения данного разрыва необходима совокупность мер, реализуемых как на самом предприятии, так и на станции Т, а также повышение качества оказываемых услуг и в Холдинге в целом, а именно:

- прозрачность контроля клиентом продвижения грузов по станциям и оперативное решение возникающих в ходе перевозок текущих проблем;
- оказание комплекса логистических услуг промышленным предприятиям;
- налаживание эффективного сотрудничества с экспедиторскими, транспортными и другими компаниями [5];
- клиентоориентированный подход;
- разработка гибкой системы, позволяющей находить оптимальный тариф, выгодный как грузоотправителю, так и Холдингу ОАО «РЖД»;
- обеспечение сохранности грузов при перевозке [6];
- минимизация времени простоя вагонов в ожидании подачи под погрузку, под погрузкой и в ожидании отправления.

Проблема	Пути решения	Результат
Ожидание прибытия маневрового локомотива для производства работ по подборке вагонов по грузополучателям с соседней станции	Организация смены локомотивной бригады (маневрового локомотива) по станции Т	Уменьшение времени по подборке вагонов по грузополучателям
В соответствии с профилем, количество подаваемых на подъездной путь вагонов не превышает 20	Организация работы локомотива РЖД совместно с локомотивом подъездных путей ж.д. транспорта (двойная тяга при подаче порожних вагонов)	Увеличение количества подаваемых на подъездной путь вагонов
На станции производится уборка до 50 ваг., отправление до 36 ваг., оставшиеся вагоны занимают путь, не позволяют заводить или выводить вагоны	Уборка груженых вагонов с пути предприятия в количестве 30-36 единиц на длину состава или 60 единиц, но на двойную тягу	Уменьшение простоя вагонов под погрузкой; уменьшение оборота вагона
Объемная маневровая работа по подборке вагонов по грузополучателям	Формирования поездов, состоящих из нескольких групп по сортировочным станциям, закрепление электроваза на участке от этих станций до станции Т. Необходимо для формирования в один поезд вагоны двумя группами	Уменьшение времени по подборке вагонов по грузополучателям
Прибытие негодных под погрузку вагонов	Рассмотреть возможность осмотра вагонов под погрузку на сортировочных станциях Исключить прибытие на станцию Т	Уменьшение времени на подготовку состава к подаче; уменьшение времени на маневровую работу по отцепке негодных под погрузку вагонов
Ожидание прибытия работника ВЧДЭ ОАО «РЖД» для осмотра прибывающих и отправляющихся поездов (отсутствует постоянное рабочее место)	Увеличение штата станции в перспективе увеличения объема погрузки до 3500 ваг. Организация постоянного рабочего места приемосдатчика груза и багажа, работника ВЧДЭ ОАО «РЖД» в круглосуточном режиме	Уменьшение времени на обработку состава по прибытию и отправлению

Проблемы и пути решения по оптимизации схемы взаимодействия грузоотправителя (шебёночное предприятие) и Холдинга ОАО «РЖД»

Недополученный по разным причинам доход грузоотправителя
по существующей схеме взаимодействия «щебёночное предприятие – РЖД»

Фракция	Заявка, т	Отгружено, т	Остаток, т	Остаток, ваг.	Стоимость 1 т, руб.	Недополученный доход, тыс. руб.
	1	2	3	4		5
16-22,4	2 000	417,1	-1 582,90	-23	1050	-1662,045
4-8	0	751,1	751,05	11	1500	1126,575
70-120	0	67,9	67,85	1	635	43,08475
16-22,4	1 000		-1 000,00	-14	1050	-1050
0-4	1 380		-1 380,00	-20	330	-455,4
0-5	0	474,4	474,35	7	330	156,5355
16-22,4	3 060	813,4	-2 246,60	-33	1050	-2358,93
0-4	1 380	2033,8	653,80	9	330	215,754
0-5	0	541,5	541,45	8	330	178,6785
70-120	0	144,1	144,10	2	635	91,5035
0-4	0	409,0	409,00	6	330	134,97
0-4	0	477,5	477,45	7	330	157,5585
0-5	0	404,9	404,90	6	330	133,617
0-5	1 380		-1 380,00	-20	330	-455,4
0-5	1 380		-1 380,00	-20	330	-455,4
8-16	0	408,0	408,00	6	1500	612
31,5-63	2 000		-2 000,00	-29	535	-1070
4-8	2 000		-2 000,00	-29	1500	-3000
0-5	0	407,1	407,05	6	330	134,3265
0-4	3 105		-3 105,00	-45	330	-1024,65
0-4	2 000	2206,9	206,90	3	330	68,277
4-8	2 000	2014,7	14,65	0	330	4,8345
8-11,2	1 035	2506,45	1 471,45	21	1600	2354,32
						-6119,79025

Вывод

Таким образом, были выявлены основные противоречия между существующей схемой работы и рекомендуемой, позволяющей оптимизировать процесс погрузки и перевозки щебня. Решив вышеназванные проблемы, бу-

дет достигнут экономический эффект от увеличения числа погруженных вагонов грузоотправителями в 3-4 раза, заключающийся в росте доходов ЩП до 6 млн руб. в месяц, а также рост доходов Холдинга ОАО «РЖД» в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Жданов А.И., Метёлкин П.В. Поиск эффективной модели управления на железнодорожном транспорте продолжается: взгляд в прошлое и задачи на перспективу // Транспортное дело России. 2017. № 6. С. 104-107.
2. Чипига Н.П., Войченко В.И., Тураева Э.В. Планирование развития социальной сферы на железнодорожном транспорте // Экономика железных дорог. 2010. № 8.
3. Демьянович И.В. Экспертные методы решения проблем качества транспортных услуг // Проблемы современной экономики. 2011. № 1 (37).

4. Маняхин А. Рынок грузоперевозок и РЖД должны работать в единой экосистеме // Вгудок. 2022. URL: <https://vgudok.com/eksperty/aleksandr-manyahin-rynok-gruzoperevozok-i-rzhd-dolzny-rabotat-v-edinoj-ekosisteme> (дата обращения: 15.12.2022).

5. Псеровская Е.Д., Жаркова А.А., Дружинина М.Г. Показатели взаимодействия ОАО «РЖД», грузоотправителей и операторских компаний // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. 2022. № 2 (61). С. 5-15.

6. Каткова С.В., Эскин В.Н. Необходимость информационного и технологического взаимодействия промышленных предприятий, морских терминалов и железной дороги. 14 мая 2015 года. URL: <https://morproekt.ru/articles/science-artiles> (дата обращения: 15.12.2022).

УДК 330

Л. П. Кетова

ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет», Персиановский,
e-mail: ketoval710@yandex.ru

О НЕОБХОДИМОСТИ БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ ИНФОРМИРОВАННОСТИ ГРАЖДАН И ЦИФРОВИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ИНИЦИАТИВНЫМ ПРОЕКТАМ

Ключевые слова: инициативный проект, инициативное бюджетирование, информирование граждан, цифровизация, практики инициативного бюджетирования.

В статье отмечается, что, не смотря на развитие в России в течение 10 лет практик инициативного бюджетирования (института инициативных проектов), в целом данный институт не получил широкого размаха, не стал одним из основных инструментов создания комфортной среды жизни, повышения уровня благосостояния граждан. Важнейшей причиной скромных результатов внедрения инициативного бюджетирования в социальную практику автор считает низкую гражданскую активность. Для ее повышения предлагается усилить работу по информированности граждан, распространив ее на социальные сети, используя современные гаджеты. Также предлагается на уровне каждого субъекта Федерации создать Интернет-ресурс – платформу инициативных проектов с простым для освоения и удобным интерфейсом, чтобы на данной платформе можно было легко и быстро обучиться подавать заявку, создавать инициативный проект (возможно, коллективно), обсуждать его, искать единомышленников, в т.ч. тех, кто пожелает софинансировать проект, обсуждать проект и голосовать за него, оформлять заявку и подавать проект на конкурс, а также контролировать его исполнение, расходы и т.д. вплоть до его окончательной реализации и закрытия. Автор также считает, что для реализации этих рекомендаций должна быть создана нормативная и методическая база.

L. P. Ketova

Don State Agrarian University, Persianovsky, e-mail: ketoval710@yandex.ru

ABOUT THE NEED FOR GREATER AWARENESS OF CITIZENS AND DIGITALIZATION OF ACTIVITIES ON INITIATIVE PROJECTS

Keywords: initiative project, initiative budgeting, informing citizens, digitalization, practices of initiative budgeting.

The article notes that, despite the development of the practice of initiative budgeting (institute of initiative projects) in Russia for 10 years, in general, this institute has not received a wide scope, has not become one of the main tools for creating a comfortable living environment, improving the well-being of citizens. The author considers low civic activity to be the most important reason for the modest results of the introduction of initiative budgeting into social practice. To increase it, it is proposed to strengthen the work on awareness of citizens by extending it to social networks using modern gadgets. It is also proposed to create an Internet resource at the level of each subject of the Federation – a platform for initiative projects with an easy-to-learn and user-friendly interface, so that on this platform it would be easy and quick to learn how to apply, create an initiative project (possibly collectively), discuss it, look for like-minded people, including those who wish to co-finance the project, discuss the project and vote for it, make an application and submit the project to the competition, as well as monitor its execution, costs, etc. until its final implementation and closure. The author also believes that a regulatory and methodological framework should be created to implement these recommendations.

Введение

В Российской Федерации практика инициативного бюджетирования в некоторых субъектах Федерации фиксируется с 2011 года и постепенно развивается. Так, на конец 2017 года 47 регионов участвовали в развитии инициативного бюджетирования [4, с. 15]; в 2021 году в 75 субъектах Российской Федерации инициативное бюджетиро-

вание вошло в каждодневную деятельность [3, с. 4]. Вместе с тем, несмотря на более чем десятилетний срок развития, данный институт не стал существенным инструментом в достижении намеченных Президентом РФ национальных целей и решении задач федеральных и региональных проектов.

Целью исследования является поиск причин недостаточного развития института

инициативных проектов для превращения его в один из ключевых инструментов достижения национальных целей и решения задач федеральных и региональных проектов развития страны.

Материалы и методы исследования

Эмпирической базой исследования являлись статистические данные, размещенные на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики; содержащиеся в Докладе о лучших практиках развития инициативного бюджетирования в субъектах РФ и муниципальных образованиях (2022), подготовленном исследователями под эгидой Минфина России и др. источниках; Интернет-ресурсы; доктринальная литература по данному вопросу.

Для достижения цели исследования и решения поставленных задач применялись общенаучные методы исследования: анализ и синтез, сравнительный анализ, системный, статический методы.

Результаты исследования и их обсуждение

В России институт инициативных проектов и практика инициативного бюджетирования берут начало с 2010-х годов. За рубежом этот институт появился ещё раньше – в конце 80-х годов XX века и известен как партисипаторное бюджетирование. Институт инициативных проектов интересен также тем, что в нормативно-правовом плане в нашей стране он начал развиваться «снизу», путем создания некоторыми субъектами Федерации правового регулирования, опережающего федеральное законодательство. Лишь в 2020 г. в Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» и в Бюджетный кодекс РФ были внесены поправки, вводящие в федеральное законодательство институт инициативных проектов. В результате внесенных в федеральные законы поправок выяснилось, что в российском законодательстве закреплён не институт инициативного бюджетирования, а институт инициативных проектов, что, по мнению некоторых исследователей, объединяет в себе апробированные в других странах партисипаторное бюджетирование и партисипаторное проектирование, а также регулирование «идет дальше», поскольку закрепляет не только участие, вовлечённость граждан

в реализацию предлагаемых проектов, но и их возможность по собственному почину разработать, реализовать собственный проект на территории проживания с помощью местной администрации за счёт доли бюджетных средств [5, с. 158].

С 2005 г. в России развивается проектный подход в государственном управлении, появляются национальные цели, национальные проекты, а с 2018 г. проектный подход в госуправлении становится приоритетным. Институт инициативного проектирования вписался в проектную методологию современного государственного управления: в обоих случаях деятельность строится по следующим этапам: инициирование, подготовка, реализация и завершение проекта. Институт инициативных проектов решает задачу преодоления противоречий между властью и населением, заставляет власть вступать в диалог с гражданами; направляет усилия власти, населения и бизнеса в русло совместного решения каких-либо конкретных задач, в т.ч. в рамках региональных и федеральных национальных проектов; позволяет гражданам почувствовать себя соучастниками реализации региональных и федеральных проектов.

Сегодня данный институт имеет признаки развития. Появляются всё новые и новые практики инициативного бюджетирования, субъекты Федерации и муниципальные образования создают нормативно-правовую базу, являющуюся механизмом реализации данного института.

К положительным тенденциям развития данного института относится и то, что с годами уменьшается доля федеральных средств, привлечённых для реализации проектов, отобранных с участием граждан или с учетом их мнения, происходит рост доли средств местных бюджетов и средств финансирования юридических лиц и граждан, хотя всё же по-прежнему основным источником финансирования проектов инициативного бюджетирования остаются средства бюджетов субъектов РФ [3, с. 4].

Вместе с тем, развиваясь уже десять лет, практики инициативного бюджетирования (инициативных проектов), на наш взгляд, не получили широкого размаха. На 1 января 2022 г. в Российской Федерации по данным Росстата имелись 19675 муниципальных образований [1], а общее количество реализованных проектов инициативного бюдже-

тирования в 2021 году составило 29114 проектов [3, с. 21]. Т.е. за год в среднем в одном муниципальном образовании реализовано 1,5 проекта. Учитывая их точечный, кратковременный, небольшой в материальном плане объём (ремонт дороги, тротуара, обустройство детской площадки, благоустройство двора и т.д.), пока ещё данный почин в системе государственного управления, в развитии гражданского общества и участии народа в распоряжении государственным бюджетом можно считать «пшиком», о котором много говорят, но который имеет малозначительный результат для действительного создания благоприятной атмосферы в сельских и городских поселениях, для формирования комфортной среды жизни наших граждан, для весомого вклада в достижение национальных целей, в решение задач федеральных и региональных проектов.

Одной из причин слабого развития инициативного бюджетирования, его медленного превращения в реальный действенный инструмент, улучшающий благосостояние народа, является слабая гражданская активность населения. Представляется, что если бы активность граждан была высокой и оформлялось бы в 100-1000 раз больше заявок, а каждый проект привносил бы с собой привлечённые внебюджетные средства бизнеса, индивидуальных предпринимателей, простых граждан, то и выделяемые из региональных и федеральных бюджетов средства бы увеличивались, т.к. это было бы выгодно государству. Причины слабой активности граждан – и в патерналистских вековых традициях, и в современном напряжённом состоянии общества, связанном со специальной военной операцией России в Украине (наверное, сейчас не до детских площадок...). Но также во многом – и в слабой информированности граждан, в слабой цифровизации данного института. На недостатки, связанные с развитием цифровизации инициативного бюджетирования, а также на отсутствие отечественной правовой и методической базы цифровизации инициативного бюджетирования указывают и другие исследователи [6, с. 267].

Самой популярной формой выдвижения идей гражданами являются очные встречи – 39% в 2021 г., затем идут такие формы, как анкетирование граждан, опросы, сбор подписей (26%), выдвижение через ТОСы (10%) и др. [3, с. 34], а где же сбор едино-

мышленников и подача заявок через Интернет-ресурсы, организация граждан через социальные сети? Авторы доклада о лучших практиках развития инициативного бюджетирования в субъектах РФ и муниципальных образованиях отмечают, что такой опыт тоже есть, но он сравнительно не популярен: 6% муниципальных практик сбора проектных предложений через Интернет от всех применяемых процедур против 11% региональных практик (тоже мало, но почти в 2 раза больше, чем в муниципальных образованиях) [3, с. 36]. Такой разрыв (6% и 11%) авторы объясняют цифровым неравенством (инфраструктура, цифровые навыки, компетенции жителей и др.) городских и сельских поселений.

Заключение

Представляется, что для развития гражданской активности в сфере инициативного бюджетирования необходима большая информатизация населения не только через привычные СМИ (телевидение, радио, официальные Интернет-ресурсы), которые самая активная часть потенциальных заявителей инициативных проектов – молодежь – не смотрит и не читает, а через социальные сети, через группы в смартфонах, которые бы информировали о наиболее удачных местных примерах, агитировали бы за расширение подобных практик и направляли бы заинтересовавшихся на какой-либо единый региональный цифровой ресурс. Некоторые исследователи, также поднимая данную проблему, предлагают цифровую трансформацию инициативных проектов интегрировать в систему «Открытое правительство» (www.open.gov.ru), составной частью которого является «Открытый бюджет» («Бюджет для граждан»), размещаемый в сети «Интернет» [2, с. 104]. Однако, представляется, что все же лучше создать специальные ресурсы регионального уровня с понятной и простой пользовательской системой, в которых можно было бы легко обучиться написанию заявки, подобрать себе единомышленников, в том числе из желающих софинансировать проект, осуществить голосование, отправить заявку на конкурс. Желательно было бы создать такой гибкий и удобный для пользователей ресурс в каждом субъекте Федерации. Для реализации этих рекомендаций должна быть создана нормативная и методическая база.

Библиографический список

1. База данных показателей муниципальных образований. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Munst.htm> (дата обращения: 06.01.2023).
2. Баклаева Н.М. Развитие инициативного бюджетирования в России в условиях цифровой трансформации экономики и общества // Цифровизация: наука и образование в условиях современных вызовов: сб. мат-лов I междунар. межфилиальной науч. конф. Ташкент: Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Ташкентский филиал, 2021. С. 104-109.
3. Доклад о лучших практиках развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях / Сост. С.В. Романов, Т.А. Багдасарян, В.В. Вагин и др. М.: Минфин России, 2022. 92 с. URL: https://www.nifi.ru/images/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4_%D0%BE_%D0%BB%D1%83%D1%87%D1%88%D0%B8%D1%85_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%85_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F_%D0%98%D0%91_2021.pdf (дата обращения: 06.01.2023).
4. Инициативное бюджетирование. Российский опыт в области участия граждан в решении вопросов местного значения / И.Е. Шульга, В.В. Вагин, Г.Н. Хачатрян, А.С. Сухова, Л.А. Шилов, Н.В. Гаврилова, Н.А. Шаповалова. М.: Алекс, 2017. 124 с.
5. Михеева Т.Н., Бояринцева И.А. Инициативные проекты – новая форма непосредственной муниципальной демократии // Вестник российского университета кооперации. 2021. № 4(46). С. 155-160.
6. Сажаева И.А. Цифровизация инициативного бюджетирования как один из векторов развития // Географические и экономические исследования в контексте устойчивого развития государства и региона. Донецк, 11-12 ноября 2021 г. Мат-лы III междунар. науч.-практич. Конференции / Под общ. ред. Е.Г. Кощелевой. Донецк: Изд-во Донецкий национальный университет, 2021. С. 265-268.

УДК 338.48

М. В. Козлов

ФГБВОУ ВО «Академия гражданской защиты МЧС России», Химки,
e-mail: m.kozlov@amchs.ru

В. Е. Брыксин

ФГБВОУ ВО «Академия гражданской защиты МЧС России», Химки,
e-mail: vebry8@yandex.ru

Е. Е. Немчинова

ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса»,
Москва, e-mail: nemchinova.yelena@internet.ru

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ТУРИСТСКИЙ БИЗНЕС

Ключевые слова: цифровизация, туризм, бизнес, инновации, безопасность, информация, качество, регулирование, доходы, эффективность.

В статье рассмотрены факторы влияния цифровизации на туристский бизнес. Установлено, что для успеха туристских компаний внесение постепенных изменений в традиционные бизнес-модели недостаточно, а одним из решений является внедрение цифровых инноваций с одновременной оцифровкой основных активов. Выяснено, что все большая доля туристских компаний использует большие данные для генерирования доходов. Доказано, что их монетизация происходит путем создания большей ценности туристской компании для клиентов и бизнеса через разработку новых бизнес-моделей, создание пулов из компаний смежных отраслей, использующих данные для предоставления новых услуг, новых направлений и видов реализации туристских услуг, повышения уровня их качества. Определено, что с каждым годом все стремительнее развивается новое направление больших данных – внедрение результатов прогностических моделей в систему государственного регулирования туризма. Правительственные органы в сфере туризма уже давно оценили значимость владения большими массивами информации. Теперь, когда появилась возможность управления ими, государства получили инструмент для эффективного использования больших данных с целью построения более безопасного туризма, совершенствования административных функций, прогнозирования и уменьшения государственных расходов на туристскую сферу.

М. В. Kozlov

Civil Defense Academy EMERCOM of Russia, Khimki, e-mail: m.kozlov@amchs.ru

V. E. Bryksin

Civil Defense Academy EMERCOM of Russia, Khimki, e-mail: vebry8@yandex.ru

E. E. Nemtchinova

Russian State University of Tourism and Service, Moscow,
e-mail: nemchinova.yelena@internet.ru

FACTORS OF THE IMPACT OF DIGITALIZATION ON THE TOURISM BUSINESS

Keywords: digitalization, tourism, business, innovation, security, information, quality, regulation, revenue, efficiency.

The article considers the factors of the influence of digitalization on the tourism business. It is established that for the success of tourism companies, making gradual changes to traditional business models is not enough, and one of the solutions is the introduction of digital innovations with simultaneous digitization of core assets. It has been found out that an increasing proportion of tourism companies use big data to generate revenue. It is proved that their monetization occurs by creating greater value of a travel company for customers and businesses through the development of new business models, the creation of pools of companies from related industries that use data to provide new services, new directions and types of tourist services, and improve their quality. It is determined that every year a new direction of big data is developing more rapidly – the introduction of the results of predictive models into the system of state regulation of tourism. Government agencies in the field of tourism have long appreciated the importance of owning large amounts of information. Now that it is possible to manage them, states have received a tool for the effective use of big data in order to build safer tourism, improve administrative functions, forecast and reduce government spending on the tourism sector.

Из-за отсутствия интегрированного подхода к определению вклада цифровой экономики в туристскую индустрию, данные о ее размере очень различаются. В то же время цифровая экономика расположена на первом этапе эволюции, результаты ее развития уже более значимы, и уже теперь целесообразно иметь инструменты и методы, с помощью которых можно оценивать влияние «цифры» на экономические показатели деятельности туристского бизнеса.

При этом можно выделить пять новых цифровых технологий, которые могут трансформировать развитие туристского бизнеса: интернет вещей – сеть физических объектов, систем, платформ и программ, содержащих встроенные датчики, которые фиксируют и обмениваются информацией в реальном режиме; искусственный интеллект – информационные системы и программы, которые могут чувствовать, понимать и действовать; интеллектуальные машины, которые выполняют важную обработку быстрее и точнее людей; технология блокчейн-технология передачи данных, которая создает децентрализованные общие базы данных для безопасного перемещения стоимости активов, валюты, информации по результатам заключенных соглашений; большие данные – агрегация источников данных в одну систему для экономически эффективного сбора, анализа и обмена информацией; автоматизация робототехнических процессов – использование цифровых технологий для автоматизации выполнения повторяющихся задач.

Кроме того, изучению вопросов, связанных с развитием цифровизации посвящены работы М.В. Волошиновой [2], А.И. Глазковой [3], Е.П. Костюченко [6], К.К. Левченко [9], А.М. Родионовой [12], А.А. Федупина [13] и др. При этом существующие противоречивые концептуальные подходы в рамках цифровизации туристского бизнеса обуславливают различное толкование его категорий и понимание взаимосвязи элементов.

Практика показала, что цифровые технологии имеют большой потенциал для предоставления высококачественных и стабильных результатов в развивающихся странах и будут способствовать преодолению технологического разрыва и барьеров для обеспечения развития туристской индустрии. Однако цифровая трансформация туристского бизнеса основывается на девяти ба-

зовых технологиях: 1) автономные работы; 2) сервисный интернет вещей; 3) горизонтальная и вертикальная системная интеграция; 4) аддитивное производство туристских услуг; 5) дополненная реальность; 6) моделирование; 7) большие данные и аналитика; 8) облачные вычисления; 9) информационная безопасность.

Результаты анкетирования руководителей туристских фирм показали, что 46,6% опрошенных высказали мнение о том, что угрозу «срыва» их фирм, которая может произойти в ближайшие десятилетия, можно отвести путем внедрения новых технологий, в частности искусственного интеллекта (88,5%), цифровых технологий (75,4%), облачных расчетов (65,6%), блокчейн (62,3%) и финансово-технических решений (57,4%).

В этих условиях можно выделить пять факторов, которые рассматриваются как движущая сила для стремительного роста туристского бизнеса в условиях цифровизации:

1) интеллектуальные агенты – продукты искусственного интеллекта, которые могут взаимодействовать с пользователями, изучать их привычки и понимать потребности, а также выбирать решения от их имени, повышая их производительность, лояльность клиентов и уменьшая расходы;

2) дополненная и виртуальная реальность, создающая новую интерактивную цифровую среду, которая радикально меняет качество обслуживания туристов;

3) интернет вещей как способ ведения бизнеса, что предоставляет туристским компаниям постоянную информацию о том, что происходит с их операциями и клиентами;

4) когнитивные технологии для развития искусственного интеллекта – имитируя природные человеческие познавательные функции, создают уникальную, дифференцированную клиентскую ценность и значительно улучшают внутренние процессы предоставления туристских услуг;

5) гибридные беспроводные технологии как интерфейсы и программное обеспечение, которые обеспечивают устройствам возможность одновременно использовать и транслировать информацию между двумя или несколькими различными беспроводными провайдерами, протоколами и полосами частот [1, 7, 16].

В то же время можно выделить три цифровые технологии, способные создать

эффективную цифровую культуру для развития туристского бизнеса: виртуальную и дополненную реальность, технологию блокчейн и «темные» данные, которые еще не нашли глубокого отражения в исследованиях влияния цифровизации на результаты деятельности туристского бизнеса. Причина здесь заключается в том, что только недавно появились новые цифровые разработки, которые помогают объединять данные различных корпоративных систем и работать с огромным количеством неструктурированных и необработанных данных.

Данные темной сети могут предоставить новые идеи для улучшения бизнес-процессов, оценки поведения клиентов, сбора информации о конкурентах, ценах. В то же время цифровая трансформация требует других подходов к управлению, «цифровой дорожной карты» – от создания непрерывного процесса совершенствования до инновационного менеджмента и формирования инновационной культуры. А это, в свою очередь, меняет менталитет, стратегическое видение, формирует новые правила бизнес-отношений в туризме.

Поэтому, чтобы воспользоваться преимуществами цифровых технологий в полной мере, туристские компании должны интегрировать их в повседневные процессы. В процессе исследования нами было опрошено 48 руководителей туристских компаний. В результате опроса было установлено, что только 15% респондентов из туристских компаний, которые только что начали цифровизацию бизнеса, подтвердили, что их компании имеют стратегию цифрового преобразования. При этом 81% лидеров цифровых трансформаций – компаний, которые совершенствовались и расширили свой бизнес, сочетают четкую и последовательную «цифровую» стратегию «цифровой» культурой и системой управления знаниями. В этих туристских компаниях цифровые технологии более четко используют для достижения стратегических целей, совершенствования решений и инноваций.

Практика показала, что для успеха туристских компаний внесение постепенных изменений в традиционные бизнес-модели недостаточно, а одним из тех решений, которые могут положительно повлиять на развитие туристских компаний в эпоху цифровой экономики, является внедрение цифровых инноваций с одновременной оцифровкой

основных активов. При этом туристские компании, которые сумели оцифровать свой бизнес на 20%, смогли открыть новый цифровой бизнес и получили повышение доходов на 25% и более.

В то же время перечень цифровых технологий, которые имеют или будут иметь значительное влияние на экономический результат туристских предприятий, можно продолжить и дальше. Каждый год появляются новые исследования относительно влияния цифровых технологий на туристские процессы [4, 8, 15]. Кроме того, специалисты в этой сфере выделяют «прорывные» факторы, которые влияют или повлияют в ближайшем будущем на результаты деятельности туристских предприятий.

Постепенно цифровые технологии вошли в практику туристских предприятий и большие данные не являются исключением, ведь оцифровка предоставила возможность накапливать и хранить большие массивы структурированной и неструктурированной информации. И если сначала такую информацию использовали только для маркетинга, кредитования и логистики, то теперь в информационных потоках можно выделить конкретные данные, которые помогают сосредотачиваться на совершенствовании конкурентных туристских процессов.

Наибольшую отдачу от анализа больших данных туристские предприятия могут получить за счет создания новых возможностей для инноваций: 49,2% предприятий отметили, что смогли уменьшить объем операционных расходов, 44,5% – найти новые возможности, 27,8% туристским предприятиям удалось наладить эффективную систему их реализации [5, 10, 11, 14].

Все большая доля туристских компаний использует большие данные для генерирования доходов (или получения «новых» доходов). Их монетизация происходит путем создания большей ценности туристской компании для клиентов и бизнеса через разработку новых бизнес-моделей, создание пулов из компаний смежных отраслей, использующих данные для предоставления новых услуг, новых направлений и видов реализации туристских услуг, повышения уровня их качества. Доля монетизированных больших данных в общих доходах туристских компаний, которые используют их анализ для генерирования доходов, может превышать 20%.

При этом с каждым годом все стремительнее развивается новое направление больших данных – внедрение результатов прогностических моделей в систему государственного регулирования туризма. Правительственные органы в сфере туризма уже давно оценили значимость владения большими массивами информации. Теперь, когда появилась возможность управления ими, государства получили инструмент для эффективного использования больших данных с целью построения более безопасного туризма, совершенствования административных функций, прогнозирования и уменьшения государственных расходов на туристскую сферу.

Большие данные дают возможность прогнозировать поведение туристов, их реакцию на форс-мажорные обстоятельства. Здесь стоит добавить, что большие данные могут быть полезными для реагирования правительств на туристские запросы. Большие данные предоставляют и значительные возможности для экономии времени и государственных средств в сфере налогообложения туризма, поскольку личные данные туристских субъектов чаще всего дублируются несколько раз и хранятся в нескольких местах одновременно – туристы должны заполнять новые формы с информацией, которую правительственные органы уже имеют.

Теперь этого легко избежать, ведь инструментарий больших данных обеспечи-

вает систематизацию, обновление и использование накопленного объема информации без дополнительных затрат денег и времени. Инструментарий больших данных может помочь минимизировать мошенничество в туристской сфере путем выявления фона для поиска подозрительных транзакций в реальном времени.

На уровне предоставления туристских услуг большие данные обеспечивают прогнозирование потребности в туристских услугах на основе различных данных, состояния окружающей среды, социального положения туристов и т.д. Важно, что экономия государственных средств на развитие туризма может происходить даже на уровне контроля за работой правительственных чиновников, их командировками и т.п.

Подводя итоги, можно отметить, что для успеха туристских компаний внесение постепенных изменений в традиционные бизнес-модели недостаточно, а одним из тех решений, которые могут положительно повлиять на развитие туристских компаний в эпоху цифровой экономики, является внедрение цифровых инноваций с одновременной оцифровкой основных активов. При этом цифровые технологии вошли в практику туристских предприятий и большие данные не являются исключением, ведь оцифровка предоставила возможность накапливать и хранить большие массивы структурированной и неструктурированной информации.

Библиографический список

1. Брыксин В.Е., Ильин О.В., Харламова Е.В. Сравнение моделей применяемых в информационных системах // Информационные технологии в сфере РСЧС и ГО: сборник трудов секции № 11 XXXII Международной научно-практической конференции. Химки, 2022. С. 77-83.
2. Волошинова М.В., Загорская В.В. Перспективы внедрения digital-технологий в индустрию туризма Ростовской области // Академическая публицистика. 2022. № 2-2. С. 61-68.
3. Глазкова А.И. Развитие виртуального информационного пространства в туристской сфере // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. 2022. № 1. С. 228-236.
4. Козлов М.В. Применение искусственной нейронной сети в качестве нелинейного преобразователя диагностической информации // Новая наука: новые перспективы: материалы X Международной научно-практической конференции. Краснодар, 2021. С. 50-54.
5. Коновалова Е.Е., Мартынова Р.Ф., Лебедев К.А. Совершенствование управления международной конкурентоспособностью предприятия // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81). С. 515-518.
6. Костюченко Е.П. Возможности цифровизации в туристской индустрии // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. 2022. № 1. С. 249-255.
7. Лебедева О.Е. Особенности функционирования регионального рынка продукции скотоводства // Научные труды Южного филиала Национального университета биоресурсов и природопользования Украины «Крымский агротехнологический университет». Серия: Экономические науки. 2007. № 99. С. 196-202.

8. Лебедева О.Е. Совершенствование взаимосвязей производителей и переработчиков молока // Культура народов Причерноморья. 2010. № 192. С. 74-77.
9. Левченко К.К. Ключевые индикаторы цифровой активности субъектов индустрии туризма // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 3-1 (85). С. 192-194.
10. Матюнина, О.Е., Кожина В.О., Жакевич А.Г., Завалько Н.А., Лебедев К.А. Совершенствование финансирования инновационного развития промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77). С. 934-938.
11. Немчинова Е.Е. Композиция товарного знака // Сервис plus. 2022. Т. 16. № 3. С. 44-51.
12. Родионова А.М. Перспектива развития индустрии туризма и гостеприимства в эпоху цифровизации // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. 2022. № 1. С. 273-278.
13. Федудин А.А., Лебедев К.А., Лебедева О.Е. Оптимизация внутрикластерных отношений в туристической сфере // Актуальные проблемы экономики. 2017. Т. 187. № 1. С. 383-388.
14. Федудин А.А., Сахарчук Е.С., Лебедева О.Е. Организационные аспекты повышения квалификации специалистов в сфере туризма // Актуальные проблемы экономики. 2015. Т. 166. № 4. С. 327-330.
15. Lukiyanchuk I.N., Panasenko S.V., Kazantseva S.Yu., Lebedev K.A., Lebedeva O.E. Development of online retailing logistics flows in a globalized digital economy. Revista Inclusiones. 2020. № 7. № S2-1. С. 407-416.
16. Nikolskaya E.Yu., Pasko O.V., Volkova I.A., Dekhtyar G.M., Lebedeva O.E. Boosting the competitiveness of hotel business operators in current conditions. Journal of Environmental Management and Tourism. 2017. Vol. 8. № 8 (24). P. 1617-1622.

УДК 330.34

А. А. Костанян

ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»,
Москва, e-mail: ani.kostanyan@yandex.ru

Е. Д. Ершова

ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»,
Москва, e-mail: helershopr@gmail.com

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ИРАНСКОГО ОПЫТА

Ключевые слова: экономическое развитие, санкции, экономика сопротивления, диверсификация экономики, эмбарго.

Статья посвящена анализу возможностей экономического развития России в условиях всеобъемлющих санкций, затрагивающих все ключевые сектора экономики. В связи необходимостью оперативной адаптации на внешние вызовы и отсутствием подобного опыта реализации «экономики сопротивления» ранее, логичным представляется анализ инструментов и методов восстановления и развития иранской санкционной экономики, так как Иран существует в условиях глобальных ограничений уже почти полвека. Несмотря на схожесть введенных санкций, кардинально отличаются первичные экономические условия развития двух рассматриваемых стран, а также их геополитическая текущая позиция. Таким образом, целью данного исследования стала оценка возможной реализации иранского сценария экономического развития в условиях санкций в России посредством компаративного анализа для построения траекторий развития российской экономики в новых реалиях. В рамках исследования приведен подробный анализ причин введения санкций в отношении двух стран на основе характеристики экономико-политической ситуации как первопричины, сформулированы и классифицированы основные механизмы восстановления иранской санкционной экономики, и, как результат, дана оценка применимости этих механизмов в российской экономике в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

А. А. Kostanyan

Lomonosov Moscow State University, Moscow,
e-mail: ani.kostanyan@yandex.ru

Е. D. Ershova

Lomonosov Moscow State University, Moscow,
e-mail: helershopr@gmail.com

THEORETICAL APPROACHES TO STUDYING ECONOMIC DEVELOPMENT UNDER SANCTIONS: A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE RUSSIAN AND IRANIAN EXPERIENCE

Keywords: economic development, sanctions, resistance economy, economic diversification, embargo.

The article examines the possibilities of Russia's economic development in the context of comprehensive sanctions affecting all key sectors of the economy. Due to the need to quickly adapt to external challenges and the lack of such experience in implementing the "economy of resistance" before, it seems logical to analyze the tools and methods for restoring and developing the Iranian sanctions economy, since Iran has existed under global restrictions for almost half a century. Despite the similarity of the imposed sanctions, the primary economic conditions for the development of the two countries under consideration, as well as their current geopolitical position, are fundamentally different. Thus, the purpose of this study was to assess the possible implementation of the Iranian scenario of economic development in the context of sanctions in Russia through a comparative analysis to build trends for the development of the Russian economy in the new realities. The study provides a detailed analysis of the reasons for the imposition of sanctions against two countries based on the characteristics of the economic and political situation as the root cause. Also there were formulated and classified the main mechanisms for restoring the Iranian sanctions economy. As a result, there was assessed the applicability of these mechanisms in the Russian economy in the medium and long run.

Введение

Новые экономические реалии, в которых оказалась Российская Федерация в 2022 г., привели к росту исследований, касающихся экономического развития в условиях санкций и реализации контрсанкционных экономических мер, способных удержать экономику и не дать ей впасть в фазу глубокой рецессии экономического цикла. До антироссийских санкций 2022 г. лидером по количеству введенных санкций и продолжительности их действия была Исламская Республика Иран. Санкции в отношении этой страны действуют с конца 1980-х гг. (с моменты возникновения Исламской Республики Иран взамен светского государства Иран) по сегодняшний день, а такой существенный экономический опыт и опыт государственного регулирования поддержки и восстановления экономики получил название «экономика сопротивления». В связи с этим, многие исследователи в этой области пытаются провести параллели между иранским и российским опытом противодействия санкциям и перенять наиболее удачные меры иранской экономической. Тем не менее, несмотря на явные сходства в санкционной политике в отношении этих двух стран, существуют ключевые различия как в причинах введения санкций, так и в стартовой экономической ситуации в странах с точки зрения уровня экономического развития, структуры экономики, доли сырьевого сектора и пр., что может ставить под сомнение прямую экстраполяцию иранских контрсанкционных мер в условиях российской экономики.

В связи с этим, целью данного исследования является оценка возможной реализации иранского сценария экономического развития в условиях санкций в России посредством компаративного анализа для построения траекторий развития российской экономики в новых реалиях. Для достижения поставленной цели сформулированы и выполнены следующие задачи: охарактеризованы причины введения санкций в отношении двух стран на основе характеристики экономико-политической ситуации как первопричины, проанализирована структура санкций и степень воздействия на ключевые отрасли экономики, в частности, нефтедобывающую и нефтеперерабатывающую, и, наконец, представлены основные способы восстановления экономик двух стран под воздействием санкций в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Материалы и методы исследования

Теоретико-методологической основой исследования являются научные публикации и обзоры российских и зарубежных исследователей в области экономического развития в условиях санкционного давления и реализации антисанкционной экономической политики. Исследование базируется на таких общенаучных методах как сравнение, обобщение, метод формальной логики, диалектика, анализ, синтез, а также логико-исторический метод.

Результаты исследования и их обсуждение

Далее перейдем к последовательному раскрытию и выполнению сформулированных в исследовании задач. Что касается Российской Федерации, то впервые санкции против России были введены в 2014 г. в связи с крымскими событиями, но, безусловно, основной пул антироссийских санкций был введен США и ЕС в течение 2022 г. в рамках девяти (по состоянию на январь 2023 г.) пакетов санкционных мер. В совокупности санкции затрагивают заморозку российских финансовых активов, запрет иностранных инвестиций в Россию, технологические и секторальные ограничения, валютные ограничения, ограничения импорта и экспорта товаров и услуг, в первую очередь, экспорта нефти и продуктов нефтепереработки, ограничения против институтов культурной и публичной дипломатии, визовые ограничения и пр. Таким образом, огромный пласт санкций, ограничивающих деятельность практически всех секторов экономики, был введен в течение довольно короткого периода времени без возможности экономической адаптации до очередной новой волны санкций, что абсолютно не схоже с иранским сценарием введения санкций, который выглядел несколько иначе.

Начиная с 1980 г. Иран и Ирак вели ожесточенную войну по причине территориальных споров, которая включала в себя жестокое обращение с заключенными, нападения на нейтральные суда в Персидском заливе, применение химического оружия и пр. Неоднократные усилия Организации Объединенных Наций и региональных организаций не привели к прекращению боевых действий. Операция США «Staunch», проведенная в 1983 г. в разгар ирано-иракской войны, была направлена на предотвращение получения

Ираном оружия и любых предметов двойного назначения. 13 января 1984 г. госсекретарь США Джордж Шульц обвинил Иран в причастности к взрыву казарм морской пехоты США в Ливане в октябре 1983 г. В результате Иран был добавлен в список стран (Ливия, Сирия, Куба и Южный Йемен), обвиняемых в оказании поддержки актам международного терроризма [1]. Как следствие, США сформулировали основные причины принятия решения о введении санкций против Исламской Республики Иран:

- Ирано-иракская война вместе с непримиримой позицией Ирана против мирного урегулирования этого конфликта и продолжающейся поддержкой Ираном актов международного терроризма привели к нарушению мира, создающему серьезную и прямую угрозу стратегическим интересам Соединенных Штатов;

- Иранская государственная политика и действия, направленные против судов нейтральных государств в Персидском заливе, усилили серьезность этой угрозы;

- Закупленная Ираном в Соединенных Штатах крупная партия снаряжения для подводного плавания по информации США перенаправлена для военного использования при нападениях на нефтяные вышки и в поддержку других террористических или военных действий. Следовательно, необходим запрет на такие поставки из США и из других потенциальных источников аналогичного оборудования.

Чтобы ввести санкции против Ирана, действующий на тот момент президент США Рональд Рейган использовал законные полномочия антитеррористических положений Закона о международной безопасности и сотрудничестве в целях развития 1985 г. (ISDCA), запрещающего импорт «из любой страны, которая поддерживает терроризм или террористические организации или укрывает террористов или террористические организации».

После этого первого раунда санкций некоторые из них отменялись, другие вводились, менялись также и официальные причины – помимо поддержки терроризма озвучивались противодействие развитию ракетно-ядерной программы и нарушение прав человека. В совокупности все введенные санкции были направлены на ослабление военного потенциала страны, ограничение развития нефтяной промышленности

как ключевого источника доходов бюджета, ограничение финансовой помощи и изоляцию Ирана в аспекте международной торговли посредством ограничений в сфере экспорта и импорта товаров и услуг [2]. Такое тотальное воздействие санкций на все отрасли экономики с акцентом на нефтедобывающую и нефтеперерабатывающую отрасли, имеет абсолютное сходство с принципами антироссийских санкций ввиду сырьевого характера экономики.

За время действия нефтяного эмбарго США никогда не импортировали более 50 000 баррелей иранской нефти в день, за исключением 1987 г. С 1991 г. иранская нефть вообще не импортировалась [3]. Однако со временем как США, так и Иран пришли к пониманию того, что нефтяное эмбарго в отношении Ирана изобилует пробелами и лазейками, которые делают его неэффективным. Поскольку нефть является взаимозаменяемым товаром, иранскую нефть можно было обменивать на нефть других стран для импорта в Соединенные Штаты, в то время как иранская нефть легко попадала на другие экспортные рынки. Более того, в то время как США нефтяным компаниям было запрещено поставлять иранскую сырую нефть на рынок США, их оффшорные дочерние компании по-прежнему могли продавать иранскую нефть другим экспортным направлениям. Помимо этого, сложностей с достижением конечных целей нефтяных санкций прибавили страны, которые были готовы использовать сложившуюся ситуацию для увеличения собственной доли рынка в подсанкционной стране [4]. В результате таких действий экспорт иранской нефти вместо ожидаемого сокращения был перенаправлен к другим платежеспособным покупателям, желающим закупать эту нефть. Соединенные Штаты попытались закрыть лазейку, ужесточив санкции в 1995 г., и ожидали, что их союзники поддержат санкции, запретив покупку иранской нефти, но этого не произошло.

При поиске новых партнеров (причем как для реализации нефти, так и для реализации других товаров и услуг) Иран пытался обойти стороной традиционных покупателей – Германию, Францию, Великобританию, Японию. Причиной этому служило опасение того, что США будет стараться препятствовать взаимодействию Ирана с Западной Европой и Японией, что проис-

ходило на протяжении всей Ирано-Иракской войны. Правительству Ирана пришлось налаживать отношения и искать других партнеров, основываясь не на экономической выгоде, а на текущей политической ситуации [5]. В качестве примера диверсификации и замены традиционных контрагентов можно привести Австралию и Новую Зеландию, которые вместо США начали экспортировать пшеницу в Иран. Потребности же в таких базовых продуктах питания удовлетворялись с помощью скандинавских стран, стран Восточной Европы и СССР. Возможности диверсификации экономики и поиск новых контрагентов, готовых реализовывать экономическое взаимодействие с подсанкционной страной – это еще один схожий шаг в российском и иранском сценариях санкционного развития экономики. И в одном, и в другом случае, тенденцией стала переориентация на запад и возможности параллельного импорта, а одним из ключевых игроков выступил Китай.

Смена политической власти в США и правление администрации президента Джорджа Буша старшего ознаменовало новый этап в отношениях между Ираном и США. В 1989 г. были разморожены около 600 млн долл. из активов Ирана, хранившихся в США, а в 1991 г. разрешен ввоз иранской нефти, хоть и ограниченный. Не только США, но и ЕС все более активно экономически взаимодействовали с Ираном.

После Ирано-иракской войны на фоне либерализации отношений с США правительство Исламской Республики Иран всеми силами способствовало более открытой внешней торговле: были приняты меры для восстановления пострадавших от войны и санкций отраслей промышленности. При этом усилия были направлены как на восстановление нефтяной промышленности, так и на восстановление других отраслей. Для этого правительство Ирана начало создавать различные программы поддержки отраслей с потенциально сильным экспортным продуктом (в основном, такими отраслями стали ковровая, текстильная и экспорт сухофруктов). Были ослаблены валютные и таможенные ограничения, снижены налоги на прибыль для экспортеров в не относящихся к нефти областях, а также была проведена приватизация государственных предприятий. Конечным результатом стало повышение гибкости, предоставляемой экс-

портерам частного сектора, повышение производительности труда на местном уровне и активизация экспортно-ориентированной предпринимательской деятельности.

Данный опыт диверсификации пригодился Ирану уже в 2010-2015 годах: именно в это время произошёл скачок в количестве продаваемой нефти [6]. В этот период Иран начал развивать самые различные области тяжелой производства, такие как производство цемента, стали и др. Таким образом, произошло существенное увеличение доли экспорта не связанных с нефтью продуктов. Еще одним способом выхода из санкций стало преобразование нефти в продукты, которые не были подвержены санкциям.

Анализируя данный пункт антисанкционной политики Ирана, можно констатировать, что подобная внешнеэкономическая ориентации на текущий момент в наименьшей степени присуща российской экономике, которая среди основных целей сейчас выделяет внутриэкономический фокус и реализацию политики импортозамещения для удовлетворения внутреннего спроса в разных отраслях экономики [7].

Второй значимый раунд антииранских санкций был связан с договором, который носит название Совместный всеобъемлющий план действий (Joint Comprehensive Plan of Action – JCPOA), заключенным между Ираном и «шестеркой» (США, Россия, Китай, Великобритания, Франция, Германия по итогам переговоров об иранской ядерной программе. В соответствии с этим соглашением Иран в обмен на снятие санкций соглашался не разрабатывать ядерное оружие, при этом за ним сохранялось право на мирную ядерную деятельность. В 2018 г. действующий на тот момент президент США Дональд Трамп объявил об одностороннем выходе из соглашения ввиду несоблюдения Ираном условий соглашения и ужесточении санкций против Ирана, а в 2020 г. Иран объявил о сокращении своих обязательств по этому соглашению.

Несмотря на все реализованные меры, экономическую ситуацию в Иране на сегодняшний день нельзя назвать благоприятной. Это следствие не только двух раундов экономических санкций, но и высокой углеродозависимости страны и заметной цикличности цен на нефть, а также последствий пандемии COVID-19, которая совпала со снижающимися ценами на нефть, а зна-

чит – с сокращением государственных финансов. Высокая инфляция и отсутствие рабочих мест негативно сказались на благосостоянии домашних хозяйств и усугубили социальное недовольство. Влияние пандемии на рынок труда Ирана было значительным после многочисленных и продолжительных волн заражений.

Влияние санкций уже возымело достаточное негативное влияние и на российский рынок [8]. Тем не менее, сложно отождест-

влять иранский и российский сценарии экономического развития, ввиду ряда различий (помимо обозначенных ранее). Во-первых, российская промышленная отрасль и ее технологическая база являются существенно более развитой и крупной, нежели Иране, несмотря на все существующие проблемы в этой сфере. Это дает некий буфер для стабилизации экономики и возможностей экономического развития на основе внутреннего потенциала.

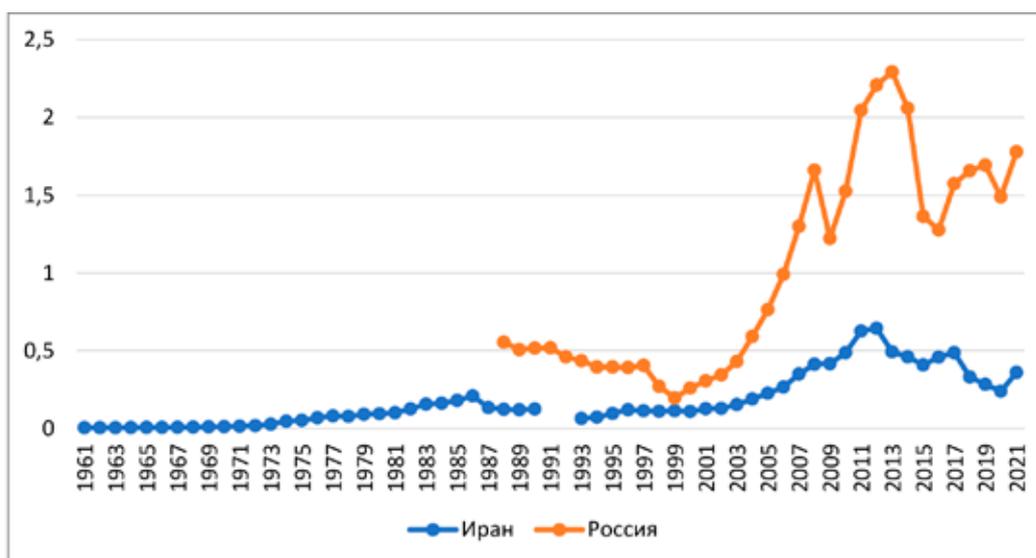


Рис. 1. ВВП Ирана и России в 1960-2021 гг. в текущих ценах, трлн долл. США [10]

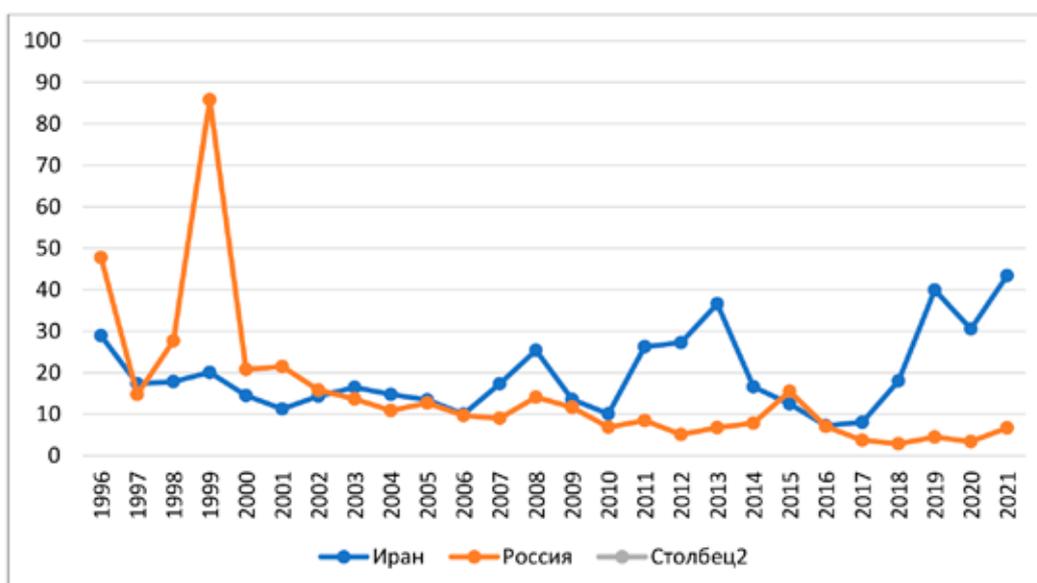


Рис. 2. Индекс потребительских цен Ирана и России в 1996-2021 гг., % [10]

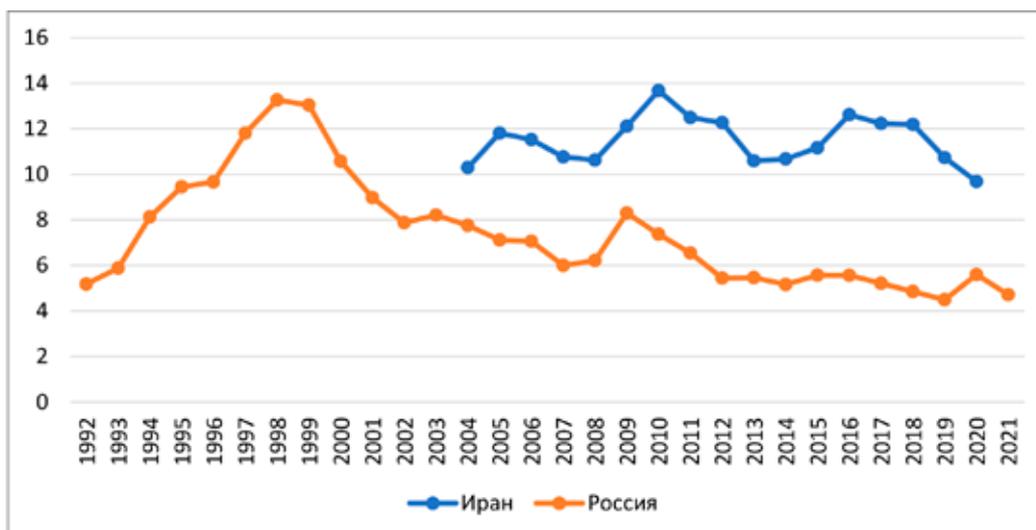


Рис. 3. Уровень безработицы в Иране и России в 1992-2021 гг., % [10]

Кроме того, между странами существуют различия в изначальном уровне жизни населения, под которым можно понимать степень урбанизации, доступ к медицине и образованию, численность населения за чертой бедности и пр. В Иране все эти показатели ниже, чем в России, что может стать причиной того, что российское население придется приложить больше усилий для сохранения достигнутого уровня жизни [9].

Если говорить о сравнении основных макроэкономических показателей между странами, то их динамика свидетельствует о прямой и довольно оперативной реакции этих показателей на основные исторические события анализируемого периода и пулы ослабления/ужесточения санкций. При этом показатели Ирана демонстрируют большую глубину падения.

Заключение

Санкции, введенные в отношении Российской Федерации в 2022 г., а также необходимость оперативного реагирования на них и дальнейшего восстановления и экономического развития в условиях санкций актуализируют сравнительный анализ иранского и российского опыта противостояния санкциям. Несмотря на различия в историческом контексте, а также в экономической структуре двух стран, подобный анализ представляется уместным.

Главный вывод, который можно сделать по результатам такого компаративного ана-

лиза, заключается в том, что санкции, введенные в отношении двух стран, в целом, схожи, но существенно отличаются условия экономического развития обеих стран.

По итогам проведенного исследования сформулированы основные направления восстановления экономики, реализованные в санкционной практике Ирана:

- 1) Переориентация на новых покупателей и поставщиков;
- 2) Диверсификация конечного продукта в отраслях, подверженных санкциям, для производства товаров, на которые не распространяются санкции;
- 3) Определение и развитие отраслей с сильным экспортным потенциалом, на которые не распространяются санкции;
- 4) Реализация стимулирующей бюджетно-налоговой политики (ослабление таможенных ограничений, снижение налога на прибыль);
- 5) Реализация стимулирующей денежно-кредитной политики (ослабление валютных ограничений);
- 6) Институциональные преобразование (приватизация государственных предприятий).

Что касается российского сценария развития событий на фоне введения экономических санкций, то в настоящий момент реализуются лишь первые два пункта из представленных выше. Это объясняется, во-первых, пока еще непродолжительным действием санкций (почти год по сравне-

нию с более чем 40 годами в Иране), когда такая глобальная перестройка экономики с развитием новых экспортных отраслей не могла произойти. Во-вторых, в корне отличаются условия развития российской экономики. Отличия заключаются в уровне развития промышленного производства, в технологической базе, в уровне жизни населения, в масштабах экономики, а кроме того, в геополитических факторах и распре-

делении сфер влияния. В связи с этим, в качестве дальнейшего вектора развития могут быть приняты во внимание реализованные механизмы экономической политики Ирана, но любые прогнозы на основе текущей ситуации в данном случае носят лишь вероятностный и субъективный характер, так как действие санкций растянато во времени, а их интенсивность обладает высокой волатильностью.

Библиографический список

1. Ebrahimi S. Financial constraint and output pricing: the case of international sanctions against Iran. Journal of Applied Economics. 2022. Vol 25. № 1. P. 1219-1238.
2. Kozhanov N.A. Iran's Economy under Sanctions: Two Levels of Impact. Russia in Global Affairs. 2022. Vol. 20. № 4. P. 120-140.
3. Пальчун Д.А. Иран и мировая энергетическая проблема // Инновации и инвестиции. 2020. № 1. С. 46-55.
4. Ghomi M. Who is afraid of sanctions? The macroeconomic and distributional effects of the sanctions against Iran. Economics & Politics. 2021. Vol. 34. № 3. P. 395-428
5. Синеок М.Н., Грибанич В.М. Оценка нефтяных доходов Ирана исходя из анализа взаимодействия Ирана и США // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2021. Т. 29. № 2. С. 451-462.
6. Мухаммад У.Ю. Особенности отношений между Соединёнными Штатами Америки и Ираном в современном этапе // Вестник Педагогического университета. 2021. № 5 (94). С. 264-267.
7. Артёмов Н.М., Ситник А.А. Противодействие антироссийским санкциям в платежной и валютной сферах // Актуальные проблемы российского права. 2022. Т. 17. № 6 (139). С. 48-62.
8. Мокрова Е.М. Антироссийские экономические санкции США в нефтяном спектре: вызов или стимул для внешней политики РФ // Власть. 2022. Т. 30. № 2. С. 77-83.
9. Дьячков В.Е., Ткаченко В.М. Антироссийские санкции: плюсы и минусы для экономики России // Синергия Наук. 2022. № 71. С. 462-466.
10. World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files Economic. Policy & Debt: National accounts: US\$ at current prices: Aggregate indicators. 2021. URL: <https://databank.worldbank.org/home.aspx>.

УДК 338.436

Е. С. Куликова

Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург,
e-mail: e.s.kulikova@mail.ru

О. А. Рущицкая, О. Е. Рущицкая, Т. И. Кружкова

Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург,
e-mail: olgaru-arbitr@mail.ru

АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ АПК

Ключевые слова: перспективы маркетинга, агропромышленная отрасль, темп, сельское хозяйство, маркетинг в агропромышленной отрасли.

Авторы анализируют процессы разной интеграции технологий в аграрной отрасли. Сейчас агропромышленная отрасль нуждается в иных методиках коммуникации между предприятиями, современных стратегических планах по совершенствованию отрасли в частности и всего рыночного пространства этой сферы. Необходимо создание равномерного инструмента эффективной коммуникации общества, экономики и природы. Поэтому управленческая деятельность в бизнесе и менеджмент в экономических структурах приобретают усложненный характер. Ввиду этого требуется формирование инновационных проектов, структур и средств для того, чтобы решить эту проблему. Новейшее направление роста относится к кооперации, разделению и внедрению производственной деятельности в отрасли. Маркетинговая деятельность цифрового типа дает возможность развивать коммуникацию с аудиторией и привлекать новую аудиторию. Если не обращать внимание на подобную маркетинговую деятельность, это может привести к сильному росту издержек и, в перспективе, утрате компании. Статья, прежде всего, актуальна для работников аграрной отрасли, бухгалтерских сотрудников, экономических аналитиков и для обучающихся в сфере экономики. Ключевые итоги для науки: произведено исследование и определение максимально популярных способов осуществления маркетинговой деятельности цифрового типа, дающих возможность оптимизации коммуникации с аудиторией и привлечения новой аудитории.

E. S. Kulikova

Ural State University of Economics, Yekaterinburg,
e-mail: e.s.kulikova@mail.ru

O. A. Ruschitskaya, O. E. Ruschitskaya, T. I. Kruzhkova

Ural State Agrarian University, Yekaterinburg, Russia,
e-mail: olgaru-arbitr@mail.ru

ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF DIGITAL MARKETING IN THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

Keywords: marketing perspectives, agribusiness, pace, agriculture, agribusiness marketing.

The authors analyze the processes of various high technology in the agricultural industry. Currently, the agro-industrial industry needs methods of communication between enterprises, modern rational plans to improve the agricultural industry in particular and the entire market in this area. The need to create an unexpected mechanism of public opinion, economy and nature. Therefore, management activities in business and management in the economic structure become more complicated. In view of this, the formation of development, structure and means is required in order to solve this problem. The latest development of growth refers to the cooperation, sharing and introduction of productive activities in the industry. Marketing activities of the usual type allow you to develop communication with the audience and attract a new audience. If you do not pay attention to such marketing activities, now it may seem like a strong increase in costs and, in the long term, the loss of the company. The article is primarily relevant for agricultural workers, accountants, economic analysts and for students in the field of economics. Key results of the study for science: a very wide dissemination of information about the activities of the intended type was created and identified, making it possible to communicate with the audience and attract new attention.

Введение

В статье рассмотрены основные критерии маркетинговой системы в предприятиях сельскохозяйственной отрасли. Признаки этого структурного строения в АПК характеризуются связью с особенностями отрасли сельского хозяйства, экономическими процессами, природой и разными типами хозяйственных процессов.

Цель исследования – выявить проблемные ситуации, появляющиеся при создании и развитии отечественных бизнес-платформ в агропромышленной отрасли и предложить пути их решения.

Материалы и методы исследования

Методиками для этой статьи стало наличие анализа кабинетного типа и контентного исследования документации, а именно исследование доступных литературных научных источников и статистики по внедрению цифровых технологий в агропромышленном комплексе.

Агропромышленный комплекс занимает важное место в ряду сфер, которые нуждаются в цифровизации. Тем не менее, по степени интеграции цифровых средств, АПК свойственно существенное отставание от прочих экономических отраслей. Этому способствует слабая подготовка инфраструктурных объектов и недостаток обученных сотрудников. Также, не каждая организация в данной отрасли имеет необходимый капитал для внедрения IT-технологий. Тем не менее, организации, которые не будут внедрять цифровую трансформацию, способны в перспективе уступить место конкурентам.

Неправильные действия в сельскохозяйственной отрасли зачастую приводят к серьезным последствиям, так как это может спровоцировать потерю важных активов в виде скота, либо урожая. В целях снижения рисков от ошибочных действий, организации отрасли начинают проявлять активность во внедрении IT-технологий в различных аспектах деятельности [3].

Начиная с 2019 г. в РФ проводится реализация разработанной Министерством сельского хозяйства программы «Цифровая сельскохозяйственная деятельность». Данный проект подразумевает, что к 2024 г. в РФ запустится система с таким же названием, в которой будет находиться информация об активах сельскохозяйственной отрасли

(к примеру, данные о земельных участках, количестве живого скота, обладании необходимой техникой), что требуется для составления планов и прогнозов возможного риска. Платформа требуется для увеличения трудовой производительности и для снижения издержек на горюче-смазочные материалы, перечень удобрений и энергетические ресурсы минимально на 20%. Кроме того, следуя программе, половина работников АПК обязана пройти обучение работе с цифровыми системами и IT-технологиями [10].

Следуя информации «Показатели цифровой экономической деятельности 2021», в 2019 г. показатель цифровой трансформации и динамики применения IT-средств в сельскохозяйственной отрасли находился на уровне 23 у.е. (24 у.е. – животноводство, 21 у.е. – растениеводство), что соответствует минимуму по всем экономическим сферам, чей средний индекс — примерно 32 у.е. В общем в РФ степень динамики внедрения инноваций находится на уровне около 10.8% (информацию предоставил Институт статистики и экономических данных). Данный показатель выше индекса прошлого года (9.1%), но намного меньше, чем в государствах с развитой экономикой, чьи показатели колеблются в размере 30-50% (по данным директора ИСИЭЗ А. Чулка) [1].

Сергей Колосков, генеральный директор компании «Digital AGRO» отмечает, что, невзирая на повышенную динамику роста Agricultural Technologies, рыночные объекты РФ все еще сильно отстают. Российская Федерация находится на пятнадцатом месте мирового рынка по уровню цифровой трансформации сельскохозяйственной отрасли. По степени интеграции технологических средств в сельскохозяйственной отрасли РФ в 4 раза отстает от Соединенных Штатов Америки и в три раза от Франции и ФРГ [4].

Результаты исследования и их обсуждение

Аналитические данные Министерства сельского хозяйства и компании «McKinsey» показывают, что растениеводству характерна потеря примерно 40% урожая на разных уровнях деятельности. Фонд развития цифровых перспектив отмечает, что в растениеводстве цифровые технологии охватывают максимально 10% всех площадей

посева. То есть, в РФ по прежнему, много пространства для того, чтобы интегрировать цифровые средства в отрасль, а показатели низкого фундамента дадут возможность получить желаемый государственными органами «квантовый скачок», возможный ввиду повышения продуктивности отечественной сельскохозяйственной отрасли посредством максимальной интеграции новейших технологий Agricultural Technologies [6].

Сельскохозяйственной отраслью применяется цифровая маркетинговая деятельность в гораздо меньших объемах, чем в других сферах. Сельскохозяйственные организации характеризуются применением цифрового маркетинга 78% хозяйств. В других отраслях данный показатель составляет 88%. Данные цифры дают возможность такого вывода: или сельскохозяйственная отрасль находится в отстающем положении от популярных трендов, или вследствие собственных особенностей повышенное значение придается стратегии нецифрового типа. Тем не менее, при проведении исследования программ по маркетингу в иностранных организациях данной отрасли, можно сказать, что интеграция маркетинговой цифровой деятельности способна максимально позитивно повлиять на организацию или частных фермеров. В качестве примера можно привести возможность использования профильных (тематических) меток в социальных сетях. По данным меткам могут осуществлять общение работники сельского хозяйства разных стран, обсуждая секреты деятельности и запрашивая советы у других производителей. Зачастую за сутки здесь бывает больше 2 тысяч ответов. Данный факт говорит о том, что сельхозпроизводители проявляют готовность к выходу в цифровое пространство [8].

Цифровая трансформация отечественного агропромышленного комплекса продвигается слабо, по мнению аналитика Н. Каныгиной. Различные данные говорят об интеграции цифровых средств не более чем в 10% хозяйств. В Соединенных Штатах Америки и в европейских государствах данный индекс колеблется от 60% до 80%. «Количество вложений аграрных компаний в цифровую трансформацию слишком малое, собственных инноваций и технологий недостаточно, а в отрасли мало квалифицированных кадров», — говорится Н. Каныгиной [14].

То есть отечественный АПК по степени интеграции цифровых средств сильно отстает от европейского и американского рынков, а многие аграрии применяют только конкретные части цифровой системы либо не применяют вообще. С целью позитивных сдвигов в этой отрасли, начиная с 2018 г. агропромышленный комплекс был включен в список сфер, которые будут подвержены интеграции цифровых технологий. После этого возникло значительное число эффективных российских цифровых проектов, способных конкурировать с зарубежными решениями (по мнению руководителя программы цифровой трансформации агропромышленного комплекса С. Косогора). Включая государственную помощь, посредством ряда структур была сформирована нужная база, имеющая возможность обеспечения цифровизации АПК и внедрения нового оборудования в российский агропромышленный комплекс.

Невзирая на то, что отечественный АПК отстает по степени цифровой трансформации сельскохозяйственной отрасли, в отдельных цифровых трендах РФ обладает хорошими перспективами и способна занять лидерские позиции. К примеру, в интеграции платформ с искусственным интеллектом в Российской Федерации существует одна из мощнейших на мировом рынке школ искусственного интеллекта, о чем говорится руководителем отдела создания беспилотного транспорта «Cognitive Pilot» Ю. Минкиным. Тем не менее, он также подмечает, что ключевых различий в динамике применения цифровых средств в сферах растениеводства и животноводства не существует, так как на это влияет каждая отдельная организация. «При инвестициях компании в собственный рост, учете популярных направлений, стабильной реакции на рыночные ситуации, компания применяет инновационные цифровые средства, дающие возможность повышения качественного уровня бизнес деятельности», — говорится Ю. Минкиным [11].

Степень отечественной цифровой трансформации сильно различается, что характерно для специфики уклада отрасли. Отдельные компании, в основном крупнейшие холдинги АПК, имеют даже по мировому рыночному уровню высочайшую степень цифровой трансформации и внедрения робототехники. В основном, данные агрохол-

динги направлены на деятельность с конечным клиентом, обладающим собственными требованиями и на экспортную деятельность, так как для конкуренции на мировом рынке требуется наличие высоких технологий. Тем не менее, в РФ достаточно малых хозяйств фермерского типа, не имеющих возможности комплексного внедрения цифровых средств [6, 12].

Специалистами говорится, что технологические средства цифрового типа по большей части доступны лишь крупным компаниям, так как данные технологии имеют высокую стоимость (но быструю окупаемость). Точное земледелие требует технические средства и инструменты современного типа, включая программное обеспечение, датчики и навигацию, а все это по большей степени производится за рубежом. Малые и средние хозяйства не могут позволить себе такие затраты при неясном времени окупаемости. Также, не всем хозяйствам доступно повышение квалификации кадров либо внедрение сотрудников с необходимым образованием. Кроме того, сельская местность зачастую характеризуется отсутствием нужных инфраструктурных объектов для цифровой деятельности. Тем не менее, невзирая на такие препятствия, крупному и среднему бизнесу характерны попытки осуществления цифровизации, так как на сегодняшний день ИИ и цифровые технологии оказывают поддержку в решении производственных задач, исследовании потребностей рынка и логистике [13].

Цифровизация подходит абсолютно всем хозяйствам, невзирая на размер предприятия, так как применение цифровых технологий Agricultural Technologies дает возможность уменьшения объема используемых удобрений и защитных средств для растений на показатель от 15 до 40%, не теряя при этом эффективность деятельности, и, кроме того, уменьшения потребления энергетических и водных ресурсов на показатель от 10 до 25%. Кроме того, технологические средства, используемые при точном земледелии, дают возможность повышения урожая на показатель от 5 до 40%, на что влияют первоначальные условия и выращиваемые культуры.

Крейтором подчеркивается, что сейчас существуют «software as a service» технологии, чье применение в основном осуществ-

ляется по подписке. В случае формирования своего цифрового решения, компания должна не забывать, что создание своего продукта является дорогим способом и несет в себе постоянные издержки в виде цифровой поддержки, хранения информации и прочего.

Косогором говорится о таких популярных в агропромышленной отрасли трендах цифровой трансформации, в чье число входит наличие: точной сельскохозяйственной деятельности (в виде навигации, геоположения, технического мониторинга, раздельного применения удобрений и прочего), применения беспилотных воздушных средств, систем и приложений (в виде мониторинга информации, которую отправляют датчики, технические средства и прочая техника) [7].

Требуются сотрудники цифровой отрасли в целях устранения ошибок либо обеспечения надежного хранения данных. Ввиду этого большая часть отечественных предприятий зачастую применяет компоненты IT-систем для мониторинга отдельных направлений, а комплексные системы типа ERP, дающие возможность мониторинга большей части операций на производстве, в основном используют флагманские компании, способные нанимать необходимых сотрудников и формировать требуемые инфраструктурные объекты в целях полного применения цифровых технологий.

Также высокая популярность принадлежит и формату «e-com». Формирование сетевой маркетинговой деятельности, создание таргетинга для рекламы, формирование системы «умный офис» либо «умный склад» – при коронавирусной эпидемии данные технологии приобрели особую актуальность. Конкретный тренд с большими перспективами — анализ больших массивов информации и применение ИИ. Отмечается повышенный интерес аудитории к данным технологиям и желание осуществить собственные разработки.

В качестве позитивных примеров применения цифровой трансформации можно отметить встречающиеся в каждом отделе агропромышленной отрасли земледелие точного типа, фермы с робототехникой, блокчейн, наличие сенсоров (био и нано), теплицы с роботами. Все это внедрено также в интернет вещей и дает возможность с опережением контролировать заболевае-

мость в животноводстве и растениеводстве, проводить исследование больших массивов информации с применением ИИ.

Цифровизация непосредственным образом оказывает воздействие на эффективность деятельности, рабочее время, уменьшение затрат и в целом — на доходы бизнеса. Ввиду этого отдельные предприятия производят интеграцию цифровых технологий на этапе формирования бизнеса. Цифровым технологиям свойственна непрерывная интеграция во все отделы экономической деятельности компании «АФГ Националь». В качестве ключевых целей можно назвать наличие выработки актуальных качественных процессов, оптимизационного процесса деятельности, экономии активов, уменьшения угроз, прозрачного состояния и мониторинга на всех ступенях деятельности. За время своего существования организация смогла интегрировать большое количество IT-средств на собственном производстве. Здесь можно говорить о цифровом картировании участков посредством дронов, контроле за полями (включая применение показателя «Normalized Difference Vegetation Index»), метеорологических станциях на полях, датчиках сельскохозяйственной техники (показывающих положение техники и расход топливных ресурсов), климат-контроле в хранилищах (с мониторингом индексов внутренних показателей), удаленном управлении системами полива, цифровых средствах мониторинга деятельности, аппаратах контроля за расходом средств защиты растений и удобрений, аппаратах для выявление препятствий при уборке и доставке урожая, автоматическом перечислении зарплат и прочем [2].

На рынке существует большое количество IT-технологий для сельскохозяйственной отрасли и сферы производства продукции, но на данный момент нет общей системы, которая могла бы решить задачи сельскохозяйственного предприятия от земли и до магазина, и включала бы критерии процессов производства в общую платформу (техника, агрономия, логистика, экономика и прочее). На данный момент компанией «АФГ Националь» осуществляется создание системы, объединяющей каждый элемент для руководящих лиц и работников разных отделов на различных этапах производства. По мнению компании, данная платформа обязана вести учет всего комплекса критери-

ев и своевременно трансформировать структуру создания планов деятельности при воздействии изменяющейся информации.

Отечественный агропромышленный комплекс движется к цифровизации, но отдельные признаки говорят об отставании АПК от иных сфер экономики. К примеру, как подчеркивается С. Косогором, не имеются инфраструктурные объекты, которые бы дали возможность полного применения цифровых технологий в полевых условиях, а слабая скорость составления архивов информации и навыков выступает в качестве препятствия для интеграции цифровых средств. Кроме того, на отставание в цифровой трансформации влияют: слабая динамика внедрения новых законов (к примеру, применение беспилотных аппаратов), отсутствие объединения норм и документов отправки информации, отсутствие опытных площадок и соответствующих отделов для оценки инноваций, отсутствие государственной помощи для цифровизации и малое количество обученных сотрудников.

Ключевой проблемой является низкая степень готовности к инновационным технологиям. Руководители аграриев в основном стремятся решать актуальные проблемные ситуации: дефицит обученных кадров, сложный контроль эффективности исполнения нововведений, получение нужной продукции страхового и экономического типа. Тем не менее, необходимо помнить, что с данными ситуациями сложно разобраться без IT-технологий. Также, исходя из выбора покупки технологии или техники, выбирается, конечно же техника. Хотя, на отдельной технике производители заранее производят установку систем цифровой поддержки и точного земледелия. Таким образом, переход к сельскохозяйственной деятельности цифрового типа все равно состоится [9].

Выводы

Таким образом, для быстрой интеграции цифровых средств существуют препятствия в виде различного отношения разработчиков к будущей коммуникации с другими IT-технологиями. Также стоит сказать о том, что на дальних сельскохозяйственных участках может отсутствовать мобильная связь, а это мешает деятельности, к примеру, системы контроля за полями и всех коммуникационных приложений.

Слабая подготовка инфраструктурных объектов также препятствует цифровой трансформации агропромышленного комплекса. В данном случае стоит говорить о невысоком уровне телекоммуникационного оборудования, включая интернет, что мешает нахождению, обработке и отправке информации. Формирование нужных средств для работы системы, например, создание определенного оператора связи для аграриев, сильно ускорило бы интеграцию цифровой трансформации. Увы, данные препятствия на сегодняшний день невозможно преодолеть посредством лишь частного сектора. Тут требуется единая и полноценная методика [15].

В целях понимания перспектив искусственного интеллекта в сфере АПК, нужно понять, какая информация будет подвержена обработке и, что будет делаться с этой информацией, так как потребуется принятие определенных решений, а не просто архивация цифровых данных. Кроме того, необходимо не забывать о показателе разделения исследования информации. А ключевым условием является формирование оценочных показателей деятельности, их значения, чем способны заниматься только люди. Искусственный интеллект не имеет возможности учета и прогноза несуществующих возможностей. Но такие факторы способны возникать в итоге трансформаций в экономике, природе, политике и прочих сферах. Сформировать распорядок обработки информации и исследовать огромное число процессов в ходе поддержки человеку, которые принимает решение, – это и есть ключевая дополнительная деятельность искусственного интеллекта. Кроме того, ИИ находит актуальное решение в управленческой деятельности для людей посредством

распорядка обработки информации при возможном неопределенном состоянии, стабильно осуществляя мониторинг и вводя иные критерии воздействия на экономическую деятельность.

Требуются особые политические средства по применению IT-средств и осуществлению доступности к данным технологиям. К примеру, экосистемные платформы цифрового типа дают возможность доступа к поставщикам, решения проблем логистики и оказания консультативной помощи. Но все мировое сообщество уделяет отдельное внимание при подобной деятельности, так как при получении такой экосистемной платформой клиента ей не захочется отпустить этого клиента, что может привести к увеличенным затратам при трансфере от одной системы к другой. Появляются угрозы возникновения иной «главенствующей» платформы, так как переходы между системами становятся чрезвычайно дорогими. В будущем организации смогут осуществить переход от комплексной общей цифровой трансформации к цифровизации умного типа. Сейчас же компании не всегда могут полноценно оценить положительные и отрицательные стороны цифровой трансформации. В результате появляются проблемные ситуации, которые относятся к особенностям коммуникации разных платформ.

Сельскохозяйственные компании в основном не проявляют готовность к апробации инноваций. В первую очередь, это происходит ввиду недостатка необходимых ресурсов, требующихся для инвестиций в цифровые технологии. Кроме того, аграрии вынуждены думать о сегодняшнем кадровом голоде и препятствиях при повышении квалификации работников.

Библиографический список

1. Абрашкина Е.Д. и др. Агропромышленный комплекс России: Agriculture 4.0. В 2 томах. Т. 1. Стратегии устойчивого развития регионального агропромышленного комплекса. Индустрия 4.0: монография. М.: Ай Пи Ар Медиа, 2021. 509 с.
2. Барашев В.В. Использование цифровых технологий в сельском хозяйстве: мировой опыт и перспективы применения в России // Матрица научного познания. 2021. № 8-1. С. 66-74.
3. Григорьев М.Н. Маркетинг: учебник для вузов. М.: Юрайт, 2020. 559 с.
4. Ефремов А. Особенности оценки эффективности маркетинговых коммуникаций в агропромышленном комплексе // Аграрная экономика. 2020. № 10(305). С. 42-48.

5. Мамяченков В.Н., Анисимов А.Л., Молокова Е.Л. Состояние сельского хозяйства Среднего Урала в «застойное» десятилетие (1971-1980 годы): развитие или стагнация? // Научный диалог. 2022. Т. 11. № 6. С. 454-470.
6. Назарова Э.А. Трансформация комплекса маркетинга в региональном аспекте как инструментальный базис формирования маркетингового потенциала региона // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2022. № 2(84). С. 75-84. DOI: 10.17277/voprosy.2022.02.pp.075-084.
7. Ниванова И.И. Научное обеспечение агропромышленного производства: материалы Международной научно-практической конференции, Курск, 20–21 февраля 2018 года. Курск: Курская государственная сельскохозяйственная академия им. профессора И.И. Иванова, 2018. 420 с.
8. Сибиряев А.С., Зазимко В.Л., Додов Р.Х. Цифровая трансформация и цифровые платформы в сельском хозяйстве // Вестник НГИЭИ. 2020. № 12(115). С. 96-108. DOI 10.24411/2227-9407-2020-10124.
9. Суркова Н.В. Маркетинг в агропромышленном комплексе: учебник и практикум для вузов. М.: Юрайт, 2021. 314 с.
10. Чеплев В.Е. Теоретические и практические аспекты применения digital-маркетинга в АПК // Бизнес и дизайн ревю. 2020. № 1 (17). С. 4.
11. Шулдяков А.В., Скрсырских Б.Р. Цифровой маркетинг как инструмент формирования прогресса // Бизнес и дизайн ревю. 2019. № 3(15). С. 5.
12. Фуколова Ю. Новая эра маркетинга. [Электронный ресурс]. URL: <https://hbr-russia.ru/marketing/tsifrovoy-marketing/a25041> (дата обращения: 20.10.2022).
13. Disha Dinesh. 6 Ways to Amplify Your Brand Messaging on Social Media. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ronsela.com/brand-messaging/> (дата обращения: 20.10.2022).
14. Nabieva N. The Use of Digital Technology in Marketing // Bulletin of Science and Practice. 2021. Vol. 7. No 6. P. 375-381. DOI: 10.33619/2414-2948/67/42.
15. Ron Sela. Content Development – How to Develop Top Content for Your Website. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ronsela.com/content-development/> (дата обращения: 20.10.2022).

УДК 338.1

А. И. Овод

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

И. В. Толкачева

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

М. А. Атоева

Бухарский государственный медицинский институт имени Абу Али Ибн Сино, Бухара, e-mail: epid16@mail.ru

М. Е. Гребнева

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

РОСТ ЦЕН НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ КАК УГРОЗА ЛЕКАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Ключевые слова: лекарственная безопасность, фармацевтический рынок, коммерческий сегмент, средневзвешенная цена.

Обеспечение лекарственной безопасности является важным направлением в рамках стратегии обеспечения безопасности национальной, при этом в последние годы актуальность достижения данной задачи существенно возросла. Ухудшение внешнеполитической обстановки впоследствии привело к возможному дефициту на фармацевтическом рынке, что актуализировало задачу по развитию собственного производства. Стратегия перехода к локализации импортных фармацевтических производств на территории России должна была улучшить ситуацию в сфере лекарственного обеспечения и повысить доступность продукции для населения. В ходе исследования проводится оценка изменения цен на фармацевтическом рынке России в 2021-2022 гг., выявлены сложившиеся под влиянием кризиса тенденции и их причины. Установлено, что в период с июня 2021 года по июнь 2022 года фармацевтический рынок характеризовался относительной стабильностью, исключение составляет февраль-март 2022 года, когда на фоне начала СВО произошел резкий скачок средневзвешенных цен. В структуре продаж по-прежнему лидируют импортные ЛП, что во многом определяет высокие цены на фармацевтическую продукцию. Оценка структуры продаж в разрезе основных ценовых категорий показала, что подавляющий объем продаж приходится на ЛП со стоимостью более 500 руб. (в 2022 году более 50%), а также на группу ЛП со стоимостью 150-500 руб., на которые приходится примерно одна треть от общего объема продаж. ЛП с более низкой стоимостью занимают невысокую долю в общей структуре продаж.

А. И. Овод

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

I. V. Tolkacheva

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

M. A. Atoeva

Bukhara state medical institute named after Abu Ali Ibn Sino, Bukhara, e-mail: epid16@mail.ru

M. E. Grebneva

Kursk state university, Kursk, e-mail: mgrebneva@mail.ru

INCREASING PRICES ON THE PHARMACEUTICAL MARKET AS A THREAT TO DRUG SAFETY IN RUSSIA

Keywords: drug safety, pharmaceutical market, commercial segment, weighted average price.

Ensuring drug safety is an important area in the framework of the national security strategy, and in recent years, the urgency of achieving this task has increased significantly. The deterioration of the foreign policy situation subsequently led to a possible shortage in the pharmaceutical market, which actualized the task of developing our own production. The strategy of transition to the localization of imported pharmaceuti-

cal production in Russia was supposed to improve the situation in the field of drug supply and increase the availability of products for the population. The study assesses price changes in the Russian pharmaceutical market in 2021-2022, identifies trends that have developed under the influence of the crisis and their causes. It was found that in the period from June 2021 to June 2022, the pharmaceutical market was characterized by relative stability, with the exception of February-March 2022, when a sharp jump in weighted average prices occurred against the background of the beginning of the SVO. In the structure of sales, imported drugs are still leading, which largely determines the high prices for pharmaceutical products. An assessment of the sales structure in the context of the main price categories showed that the overwhelming volume of sales falls on drugs with a cost of more than 500 rubles. (more than 50% in 2022), as well as a group of drugs with a cost of 150-500 rubles, which account for approximately one third of total sales. Drugs with a lower cost occupy a low share in the overall sales structure.

Введение

Обеспечение лекарственной безопасности является важным направлением в рамках стратегии обеспечения безопасности национальной, при этом в последние годы актуальность достижения данной задачи существенно возросла [1]. Это связано с тем, что прежде отечественный фармацевтический рынок характеризовался высокой импортозависимостью по многим важным направлениям, поскольку только порядка 30% продаваемых на рынке лекарственных препаратов были произведены внутри страны, в то время как подавляющее большинство – импортировано [2]. Вынужденный импорт оказывал существенное влияние на ценообразование на фармацевтическом рынке, поскольку вкладывал в стоимость продукции дополнительные расходы – таможенные и транспортные [3].

Ухудшение внешнеполитической обстановки впоследствии привело к возможному дефициту на фармацевтическом рынке, что актуализировало задачу по развитию собственного производства [4]. В период начала санкционного давления на Россию в 2014 году ситуация в лекарственном сегменте рынка также оказалась нестабильной [5]. Поэтому дальнейшее наращивания числа санкций ухудшает перспективы лекарственного обеспечения населения страны. Стратегия перехода к локализации импортных фармацевтических производств на территории России должна была улучшить ситуацию в сфере лекарственного обеспечения и повысить доступность продукции для населения, однако снижению цен на лекарственные препараты она фактически не способствовала [6].

Цель исследования – провести оценку изменения цен на фармацевтическом рынке России в 2021-2022 гг., выявить сложившиеся под влиянием кризиса тенденции и их причины.

Материалы и методы исследования

В ходе исследования использовались аналитические данные DSM Group о развитии фармацевтического рынка и его сегментов в период с июня 2021 года по июнь 2022 года [7]. Для целей исследования был рассмотрен коммерческий сегмент фармацевтического рынка как наиболее крупный и значимый, функционирующий под влиянием рыночных механизмов. При этом на первом этапе исследования проводится оценка изменения общего объема продаж в коммерческом сегменте в стоимостном выражении и средневзвешенная цена упаковки фармацевтической продукции по месяцам исследуемого периода, а также рассматривается изменение структуры продаж лекарственных препаратов (ЛП) в разрезе их происхождения. На втором этапе исследования рассматривается структура продаж в коммерческом сегменте фармацевтического рынка по основным ценовым категориям: менее 50 руб., и 50-150 руб., 150-500 руб. и свыше 500 руб., для которых оценена доля каждой ценовой категории в общей структуре продаж и средневзвешенная цена. Выбор в качестве периода исследования июня 2021 года – июня 2022 года связан с тем, что данные за данный период отражают наиболее актуальную информацию о состоянии фармацевтического рынка России. Исследование проводилось с использованием целого ряда методов и подходов, в том числе: интеллектуальный анализ данных и общенаучные инструменты анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

Общий объем продаж в коммерческом сегменте фармацевтического рынка по месяцам исследуемого периода варьирует волнообразно: в июне 2021 года продажи составили 89,4 млрд руб., а к октябрю 2021 года выросли до 114,1 млрд руб., что

выше уровня базисного периода на 34%. В ноябре 2021 года отмечен спад продаж до 103,2 млрд руб., а в последующие периоды – устойчивый рост, в результате чего в феврале 2022 года объем продаж составил 122,8 млрд руб. В марте 2022 года, на фоне предшествующего ухудшения внешнеполитической ситуации, отмечен скачкообразный рост продаж ЛП в коммерческом сегменте рынка до 173,7 млрд руб., что является самым высоким значением и выше данных предыдущего года на 41,4%. Однако уже в апреле 2022 года ситуация стабилизировалась и объем продаж в коммерческом сегменте рынка вернулся на базисный уровень. В мае-июне 2022 года наметился устойчивый спад продаж на фармацевтическом рынке до 90,1 млрд руб., что обусловлено сезонными факторами и спадом заболеваемости, что способствовало снижению спроса на ЛП (рисунок 1).

Анализ динамики средневзвешенных цен в исследуемом периоде также показал волнообразную динамику изменения показателя. Так, в июне 2021 года средневзвешенная цена упаковки ЛП составляла 252,7 руб., а к августу 2021 года снизилась до 249,1 руб., что является самым низким значением за исследуемый период. Начиная с сентября 2021 года наметилась устойчивая динамика к росту средневзвешенных цен на фармацевтическом рынке, в результате чего в январе показатель составил 273,8 руб., что на 7% выше уровня сентября 2021 года. В свою очередь в феврале 2022 года отмечается скачкообразный рост средневзвешенных цен на ЛП до 288,5 руб. за упаковку, а в марте – до 340,6 руб., что является следствием изменения политиче-

ской и социально-экономической обстановки в стране. В результате, средневзвешенная цена упаковки ЛП в марте 2022 года превысила уровень предыдущего периода на 18%. В апреле-июне 2022 года наблюдается постепенное снижение цен после стремительного роста, однако выйти на докризисный уровень так и не удалось: в апреле 2022 года средневзвешенная цена составила 316,3 руб., а к июню снизилась до 298,4 руб.

В структуре продаж ЛП в коммерческом сегменте во всем рассматриваемом периоде лидируют импортные ЛП, доля которых в июне 2021 года – феврале 2022 года варьировала в пределах 53,2-55,2%, а в марте 2022 года выросла до 58,2%. В период с апреля по июнь 2022 года отмечается снижение доли импортных ЛП до 55%. Одновременно с этим удельный вес локализованных ЛП в июне 2021 года – феврале 2022 года составлял 44,8-46,8%, а в марте 2022 года снизился до 41,8% на фоне роста спроса на импортные ЛП. В апреле-июне 2022 года произошло снижение доли локализованных ЛП до 44,3-45,3% от общего объема продаж в коммерческом сегменте рынка (рисунок 2).

В результате, сегодня, как и прежде, основная доля продаваемых ЛП приходится на импорт, что во многом определяет высокую стоимость фармацевтической продукции.

Оценка структуры продаж в разрезе основных ценовых категорий показала, что доля ЛП стоимостью менее 50 руб. является самой низкой и в июне-ноябре 2021 года превышала 2,5%, а к концу 2021 года – началу 2022 года снизилась до 2,5%.

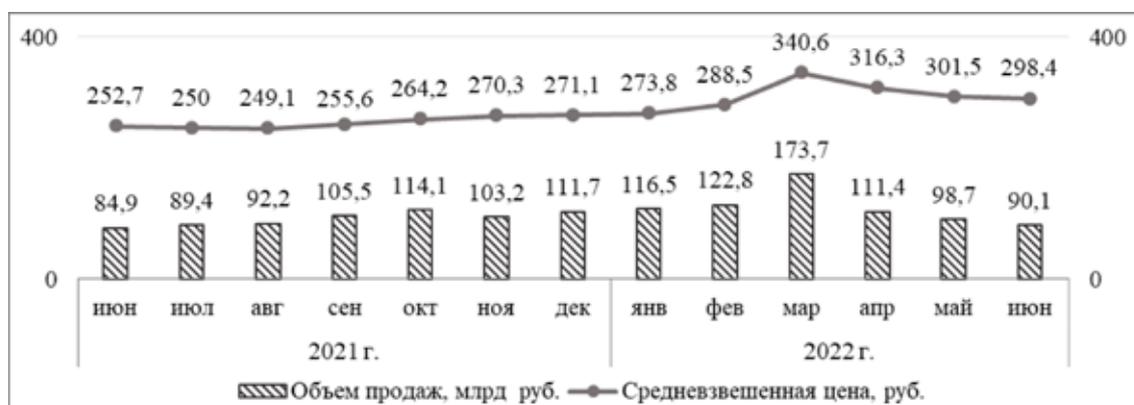


Рис. 1. Динамика общего объема продаж и средневзвешенная цена в коммерческом сегменте фармацевтического рынка России в июне 2021 г. – июне 2022 г.

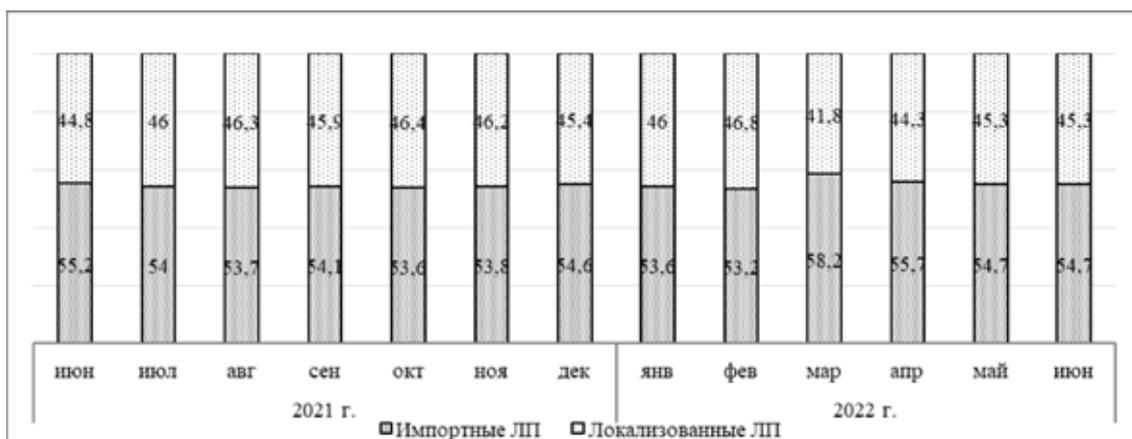


Рис. 2. Изменение структуры продаж в коммерческом сегменте фармацевтического рынка России в июне 2021 г. – июне 2022 г. в разрезе происхождения ЛП, %

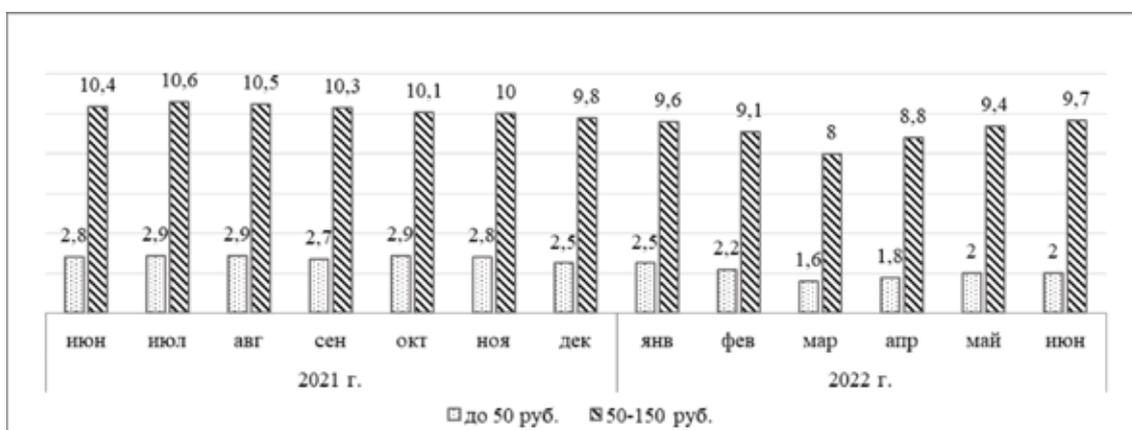


Рис. 3. Динамика удельного веса ценовых категорий «менее 50 руб.» и «50-150 руб.» в коммерческом сегменте фармацевтического рынка России в июне 2021 г. – июне 2022 г., %

В феврале-марте 2022 года отмечается снижение удельного веса продаж ЛП стоимостью до 50 руб. до 1,6%, что является самым низким значением в рассматриваемом периоде и связано со скачкообразным ростом цен на рынке в целом. В мае-июне 2022 года доля ЛП стоимостью до 50 руб. выросла до 2%, но по-прежнему остается незначительной.

Вместе с тем ценовая категория ЛП 50-150 руб. занимает порядка 10% в общей структуре продаж, хотя и сохраняет динамику к снижению. Так, в июне-ноябре 2021 года доля данной ценовой категории превышала 10%, а в декабре 2021 года – феврале 2022 года – снизилась до 9-10%. В марте 2022 года удельный вес ЛП в ценовой категории 50-150 руб. снизился до 8%, что является наименьшим значением за рассматриваемый период. В апреле-июне 2022 года

вновь наметился рост удельного веса данной группы до 9,7% (рисунок 3).

В результате, средневзвешенная цена ЛП в категории менее 50 руб. в июне-сентябре 2021 года не превышала 30 руб., а в октябрь-ноябре 2021 года выросла до практически 33 руб. В конце 2021 года – начале 2022 года средняя цена в данной категории вновь снизилась до менее чем 30 руб., а начиная с февраля превысила это значение и в марте-июне 2022 года варьирует в пределах 30-31,1 руб. В ценовой категории 50-150 руб. средневзвешенная цена в исследуемом периоде составляет чуть более 90 руб. При этом в базисном периоде показатель составлял 93,1 руб. за упаковку, а к концу 2021 года выросла до 94 руб. В январе 2022 года тенденция к росту сохранилась, в результате чего в марте 2022 года средняя цена составила 95,1 руб., а к середине 2022 года снизилась до 94,1 руб. (рисунок 4).

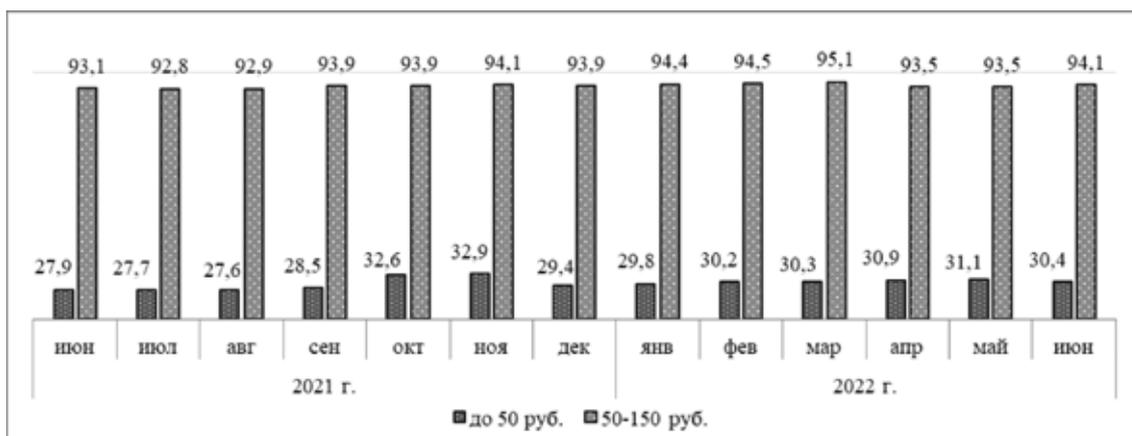


Рис. 4. Динамика средневзвешенных цен на фармацевтическую продукцию в категориях «менее 50 руб.» и «50-150 руб.» в коммерческом сегменте фармацевтического рынка России в июне 2021 г. – июне 2022 г., %

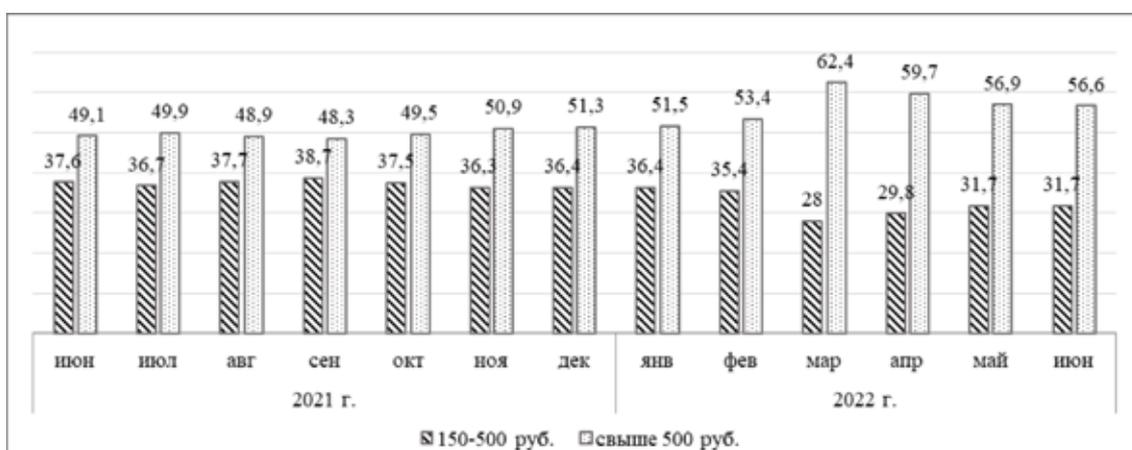


Рис. 5. Динамика удельного веса ценовых категорий «150-500 руб.» и «свыше 500 руб.» в коммерческом сегменте фармацевтического рынка России в июне 2021 г. – июне 2022 г., %

Наибольший объем продаж ЛП в коммерческом сегменте фармацевтического рынка приходится на ценовые категории 155-500 руб. и более 500 руб., что обусловлено общей высокой стоимостью фармацевтической продукции. Так на ЛП стоимостью 150-500 руб. приходится более трети от общего объема продаж: в июне 2021 года показатель находился на уровне 37,6%, а к сентябрю вырос до 38,7%, что является самым высоким значением за рассматриваемый период. Начиная с октября 2021 года наметилась устойчивая тенденция к снижению доли ЛП со стоимостью 150-500 руб. в общей структуре продаж, в результате чего в феврале 2022 года показатель находился на уровне 35,4%. Однако уже в марте 2022 года, на фоне скачка

роста цен, доля ЛП со стоимостью 150-500 руб. снизилась до минимальных 28%. Несмотря на то, что в последние 3 месяца доля данной ценовой категории вновь начала расти, к июню 2022 года удельный вес продаж ЛП стоимостью 150-500 руб. составила 31,7%.

Ценовая категория более 500 руб. составляет основную массу в общей структуре продаж ЛП: так в июне 2021 года доля продаж ЛП данной ценовой категории составляла 49,1%, а уже в ноябре превысила 50%. В первые 2 месяца 2022 года доля данной ценовой категории выросла до 53,4%, а в марте 2022 года – до 62,4%, что является следствием ухудшение общеэкономической ситуации, отразившейся на фармацевтическом рынке.

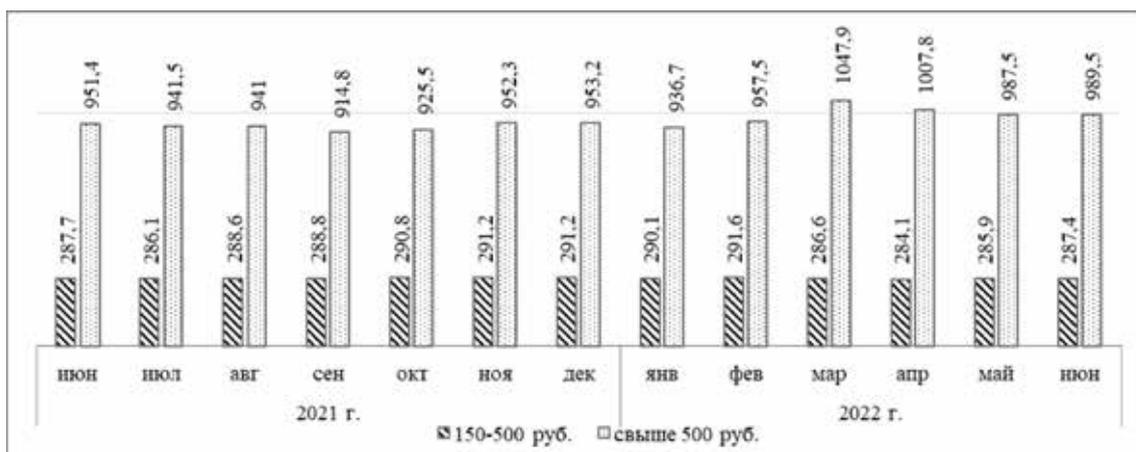


Рис. 6. Динамика средневзвешенных цен на фармацевтическую продукцию в категориях «150-500 руб.» и «свыше 500 руб.» в коммерческом сегменте фармацевтического рынка России в июне 2021 г. – июне 2022 г., %

Несмотря на то, что в последние 3 месяца рассматриваемого периода наметилась устойчивая тенденция к снижению доли данной категории, на фоне роста в структуре продаж ЛП со стоимостью 150-500 руб., к середине 2022 года в общей структуре продаж ЛП доля продукции со стоимостью более 500 руб. составила 56,6% (рисунок 5).

Средняя стоимость упаковки ЛП в ценовой категории 150-500 руб. во всем исследуемом периоде не превышает даже 300 руб. Так, в июне 2021 года средняя цена в данной категории составляла 287,7 руб., а уже в октябре 2021 года превысила 290,8 руб. К концу 2021 года средняя стоимость упаковки ЛП в ценовой категории 150-500 руб. составила 291,2 руб. (рисунок 6).

С начала 2022 года наметилась устойчивая тенденция к снижению средневзвешенной цены, в результате чего к апрелю 2022 года показатель снизился до 284,1 руб., а в последние 2 месяца рассматриваемого периода – очередной рост средневзвешенной цены до 287,4 руб. В категории ЛП со стоимостью более 500 руб., которая занимает подавляющую долю в структуре продаж, средневзвешенная цена в период с июня 2021 года по март 2022 года составляла более 900 руб., а в марте-апреле 2022 года превысила 1000 руб. за упаковку. Так, в базисном периоде средняя цена упаковки в группе ЛП с наибольшей стоимостью составляла 951,4 руб., а к сентябрю 2021 года снизилась до 915 руб. В период с октября по декабрь 2021 года наметилась устойчивая динамика к росту средневзвешенной цены

до 953,2 руб., что обусловлено сезонными факторами. Начало 2022 года характеризуется спадом средневзвешенной цены, а в феврале-марте – динамичный рост до 1048 руб. за упаковку, что является следствием изменения социально-экономической ситуации. К середине 2022 года средневзвешенная цена упаковки дорогостоящих ЛП составила почти 990 руб., что на 4% выше аналогичного периода предыдущего года.

Заключение

В период с июня 2021 года по июнь 2022 года фармацевтический рынок характеризовался относительной стабильностью, исключение составляет февраль-март 2022 года, когда на фоне начала СВО произошел резкий скачок средневзвешенных цен. Так, в июне 2021 года средневзвешенная цена упаковки ЛП составляла 253 рубля, к февралю 2022 года выросла до 289 руб., а в марте составила 341 руб., что является наибольшим значением и связано с резким усилением инфляции в экономике. При этом в структуре продаж по-прежнему лидируют импортные ЛП, что во многом определяет высокие цены на фармацевтическую продукцию. Оценка структуры продаж в разрезе основных ценовых категорий показала, что подавляющий объем продаж приходится на ЛП со стоимостью более 500 руб. (в 2022 году более 50%), а также на группу ЛП со стоимостью 150-500 руб., на которые приходится примерно одна треть от общего объема продаж. ЛП с более низкой стоимостью занимают не-

высокую долю в общей структуре продаж. В результате, можно говорить о том, что текущая ситуация на фармацевтическом рынке характеризуется высокой стоимостью продукции и сохраняющейся динамикой к росту цен, что является негативным фактором в рамках реализации задачи по обеспечению лекарственной безопасности.

Библиографический список

1. Квачахия Л.Л. О развитии фармацевтического рынка в РФ и ЦФО в современных экономических условиях // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 4 (25). С. 89-92.
2. Просалова В.С., Ветошкевич В.Г., Гетман О.В., Осипова Н.А. Фармацевтический рынок в России – вызовы сегодняшнего дня // Экономика и предпринимательство. 2020. № 3 (116) С. 208-212.
3. Овод А.И. О развитии фармацевтического рынка РФ в условиях антироссийских санкций // Вопросы социально-экономического развития регионов. 2021. № 1 (10). С. 2-8.
4. Муסיнова Э.М., Омарова П.А., Алиева К.Г. и др. Влияние факторов внешней среды на фармацевтическую промышленность // Естественные и технические науки. 2022. № 5 (168). С. 60-64.
5. Бушина Н.С., Зюкин Д.А. Методический подход к оценке конкурентоспособности подразделений аптечной сети // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 12-6. С. 1091-1095.
6. Овод А.И., Зюкин Д.А., Мамаев А.А. Конъюнктура фармацевтического рынка России // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 3-2. С. 242-247.
7. DSM Group. Аналитические отчеты. Фармацевтический рынок России: июнь 2021 г. – июнь 2022 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://dsm.ru/marketing/free-information/analytic-reports/> (дата обращения 30.01.2023).

УДК 336

И. Ю. Орлов

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», Казань,
e-mail: snf079@yandex.ru

Т. Ю. Иванова

ФГАОУ ВО «Ульяновский государственный университет», Ульяновск,
e-mail: tivanova.j@gmail.com

ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: информационный потенциал, экономическое развитие, развитие регионов, Интернет, информационно-коммуникативные технологии, человеческий потенциал.

В современных условиях экономический потенциал, как на национальном, так и на региональном уровнях демонстрирует значительную корреляционную связь с уровнем развития инфраструктуры сферы информационно-коммуникационных технологий, а также величиной и качеством используемых информационных ресурсов. Таким образом, информационная среда, являющаяся одним из системообразующих факторов информационного потенциала, активно воздействует на все сферы экономической деятельности. В статье проведено исследование роли и значимости информационных ресурсов как многоаспектной проблематики, реализуемой в разнообразных общественных сферах, и, в качестве мер реагирования, обуславливая трансформационные процессы в законодательстве, политике, экономике, культуре и социальной структуре за счет наращивания объема и качества информационных потребностей. В статье проведено исследование роли и значимости информационных ресурсов как многоаспектной проблематики, реализуемой в разнообразных общественных сферах, и, в качестве мер реагирования, обуславливая трансформационные процессы в законодательстве, политике, экономике, культуре и социальной структуре за счет наращивания объема и качества информационных потребностей. Отмечена дифференцированность реактивности указанных изменений, что определяет потенциальное несоответствие уровней развития общественных сфер, формирующего общественную ретардацию, результатом которой потенцируется общественный кризис, и парадоксально способствующее разработке социально-экономического инструментария регулирования прогресса. Сделаны выводы о том, что особенностью современного российского общества, характеризуемого наращиванием не только информационных ресурсов, но и информационных потребностей, обладающих свойствами неисчерпаемости, обуславливается необходимость поддержания и увеличения информационного потенциала как на национальном, так и на региональном уровнях, так как способность к формированию, распространению и защите информации определяет информационный суверенитет территории и способствует совершенствованию ее социально-экономического положения.

I. Yu. Orlov

Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan, e-mail: snf079@yandex.ru

T. Yu. Ivanova

Ulyanovsk State University, Ulyanovsk, e-mail: tivanova.j@gmail.com

APPROACHES TO THE STUDY OF THE INFORMATION POTENTIAL OF THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: information potential, economic development, regional development, internet, information and communication technologies, human potential.

In modern conditions, the economic potential, both at the national and regional levels, demonstrates a significant correlation with the level of infrastructure development in the field of information and communication technologies, as well as the size and quality of the information resources used. Thus, the information environment, which is one of the system-forming factors of the information potential, actively influences all spheres of economic activity. The article studies the role and significance of information resources as a multifaceted issue implemented in various public spheres, and, as a response, causing transformational processes in legislation, politics, economics, culture and social structure by increasing the volume and quality of information needs. The article studies the role and significance of information resources as a multifaceted issue implemented in various public spheres, and, as a response, causing transformational processes in

legislation, politics, economics, culture and social structure by increasing the volume and quality of information needs. The differentiation of the reactivity of these changes is noted, which determines the potential discrepancy between the levels of development of public spheres, which forms a social retardation, the result of which is a potentiated social crisis, and paradoxically contributes to the development of socio-economic tools for regulating progress. It is concluded that the peculiarity of the modern Russian society, characterized by the growth of not only information resources, but also information needs that have the properties of inexhaustibility, determines the need to maintain and increase the information potential both at the national and regional levels, since the ability to form, dissemination and protection of information determines the information sovereignty of the territory and contributes to the improvement of its socio-economic situation.

Исследование информационного потенциала на разных уровнях его проявления актуализируется не только в экономической сфере, но и для сфер государственного управления, образования, науки и бизнеса, обуславливая необходимость дополнительного изучения формирования, реализации и управления информационным потенциалом регионов, обоснованные востребованностью повышения уровня информационного потенциала страны в целом. Требуется разработка системы показателей информационного потенциала и их детализация, способствующие оценке уровня информационного развития региона, ее возможностей в достижении «цифровой зрелости», а также эффективизации управленческих решений по совершенствованию информационного развития не только на региональном, но и на национальном уровне [1, 4].

Интегральная величина информационного потенциала Российской Федерации может быть представлена в качестве совокупности уровней информационного потенциала федеральных округов, формируемых на основе частных комплексов факторов, отражающих развитость инфраструктуры

информационно-коммуникационных технологий, а также проникновение последних в различные отрасли и сферы человеческой деятельности.

Проведенное исследование положения федеральных округов Российской Федерации в контексте развития сферы информационно-коммуникационных технологий позволило провести качественную систематизацию, представленную на рис. 1.

Указанная систематизация федеральных округов обуславливается преобладающей численностью регионов, входящих в состав федерального округа, которые соответствуют представленной характеристике.

Для Центрального и Северо-Западного федеральных округов принадлежность к территориям с уровнем развития информационно-коммуникационных технологий «выше среднего» обусловлена значениями показателей, входящих в состав индекса цифровой зрелости, в основном за счет городов Москва и Санкт-Петербург, при этом ЦФО занимает более высокое положение в связи с позициями в указанном рейтинге Московской, Липецкой и Белгородской областей [3].

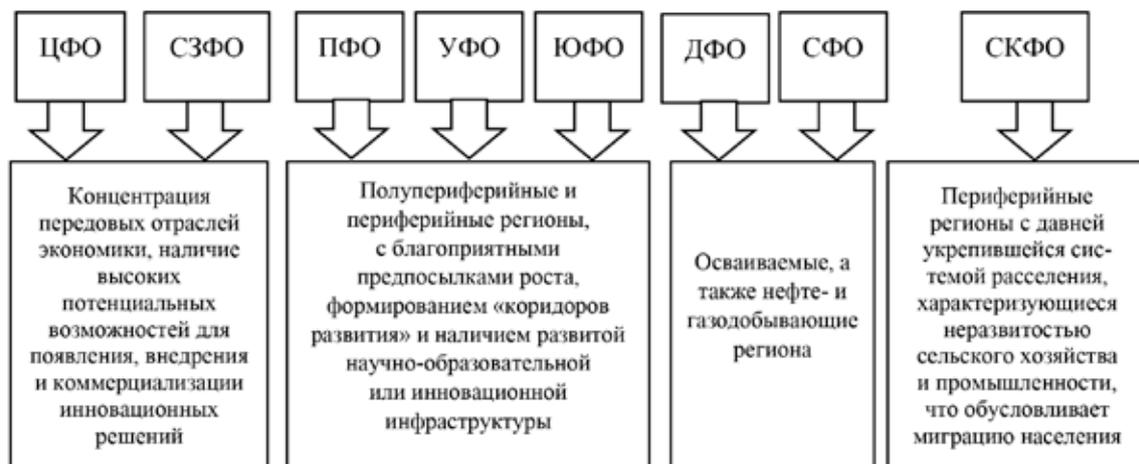


Рис. 1. Систематизация федеральных округов Российской Федерации на основе территориальных характеристик, 2020 г.

Для Приволжского Федерального округа, находящегося в состоянии транзитивности между «высоким» и «выше среднего» уровнями цифровой зрелости за счет значительного развития отрасли информационно-коммуникационных технологий в Республике Татарстан и Нижегородской области, однако отрицательное влияние на искомый показатель оказывают Удмуртская республика и Оренбургская область, кроме того в целом в качестве депрессивных регионов могут быть признаны Республики Чувашия, Мордовия и Марий Эл.

Для Уральского федерального округа отмечается несбалансированность развития, связанная с высоким уровнем цифровой зрелости для Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов и низким – для Свердловской области, при этом Тюменская и Челябинская области находятся в неустойчивом положении, связанном с проблематичностью развития отраслей, оценка которых влияет на итоговую величину индекса цифровой зрелости, а, следовательно, и на информационный потенциал.

Южный федеральный округ включен в группу федеральных округов с благоприятными предпосылками для роста за счет потенциального развития на государственной основе Республики Крым и города Севастополь, при этом Республики Калмыкия и Адыгея находятся в зоне депрессии, также, как и большинство регионов данного федерального округа, что обуславливает спорность его положения в данной типологии. Однако активное продвижение государственных решений по цифровой и экономической наполняемости указанных территорий позволили ЮФО занять данную позицию.

Сибирский и Дальневосточный федеральные округа занимают среднее, ближе к низкому положение в предложенной систематизации, обусловленное вычисленными средними оценками цифровой зрелости входящих в состав дымных округов регионов. При этом информационный потенциал Новосибирской области требует особого внимания, так как данный субъект федерации является одним из «ядерных» в отрасли науки и образования.

Северо-Кавказский федеральный округ занимает позицию периферийной депрессивной территории, что подтверждается низким уровнем цифровой зрелости (менее

25%) для всех входящих в его состав регионов, за исключением Карачаево-Черкесской Республики, величина исследуемого показателя которой незначительно превышает пороговую для «низкого» уровня, и составляет 25,6%. Кроме того, доказано сокращение числа использующих средства защиты информации в глобальных сетях организаций в данном федеральном округе, что также оказывает негативное влияние на информационный потенциал территории.

Проведенная систематизация федеральных округов, основанная на величине индекса цифровой зрелости регионов, входящих в их состав, требует подтверждения за счет исследования информационного потенциала последних.

Необходимо отметить, что индекс цифровой зрелости регионов Российской Федерации отражает в количественном выражении уровень территориальной подготовленности к максимальному использованию информационных ресурсов и сформированных на их основе информационно-коммуникационных технологий в целях регионального развития, выявляет частные недостатки и отставание региона в использовании информационно-коммуникационных технологий и позволяет провести оценивание сформировавшейся ситуации в контексте развития информационного общества. Однако наличие в индексе цифровой зрелости результатов опросов и обследований, связанных с затруднительной ситуацией поиска, организацией работы экспертов, возможной погрешностью их суждений, а также высокой вероятностью существенных финансовых издержек обуславливает снижение точности оценки информационного развития на основе данного индекса в связи с относительной субъективностью экспертных балльных оценок и отсутствия в них предельных баллов, формируя сглаживание фактического рассеивания характеристических показателей региона, и, кроме того, необходимо отметить, что в условиях непереносности возникновения временного лага при обработке поступающей информации и в процессе проведения экспертизы, понижается точность формирования индекса по причине запаздывания данных, также оказывая негативное воздействие на достоверность выходного индекса цифровой зрелости региона.

Таким образом, в целях оценки информационного потенциала региона недо-

статочно использовать индекс цифровой зрелости, по нашему мнению, необходимо использование разнообразных критериев, в том числе различных количественных и качественных показателей, дифференциация которых фиксирована анализируемой информацией и методикой ее обработки. Следовательно, по нашему мнению, отбор данных и методик их обработки определяется уровнем и целями исследования, и, в случае необходимости формирования оперативной информации о текущей позиции и динамике развития информационной экономики региона, предполагается применение упрощенных расчетов.

Современные особенности развития социально-экономических систем обуславливают наращивание спроса на информационные ресурсы, способствующие оперативности и адекватности принимаемых решений, удовлетворение которого потенцируется повышением уровня общественной информатизации [5]. Нарастающая значимость уровня региональной информатизации обуславливает необходимость формирования системы показателей, способствующей комплексной оценке информационного потенциала региона в целях дальнейшего его анализа, что, кроме прочего, определяется отсутствием унитарного показателя, демонстрирующего информационный потенциал региона. Необходимо отметить, что отбор

показателей, характеризующих информационный потенциал, производится на основе официальных данных органов государственной статистики.

По нашему мнению, индикатор уровня информационного потенциала на региональном и национальном уровнях Российской Федерации должен содержать в себе количественные характеристики экономической развитости, возможного спроса на информационные продукты и услуги, доступности для информационной сферы финансовых ресурсов, защищенности информационных ресурсов, развитости информационной инфраструктуры, уровня образованности населения региона, человеческого потенциала информационной сферы, грамотности населения региона в информационной сфере и активности использования информационно-коммуникационных технологий. Наглядно предлагаемая структура индикатора уровня информационного потенциала региона представлена на рис. 2.

В соответствии с предлагаемой структурой индикатора уровня информационного потенциала региона нами предлагается система показателей, на основании которых возможно оценить уровень как национального, так и регионального информационного потенциала, выявить его динамику и разработать прогноз развития и рекомендации по совершенствованию (таблица).

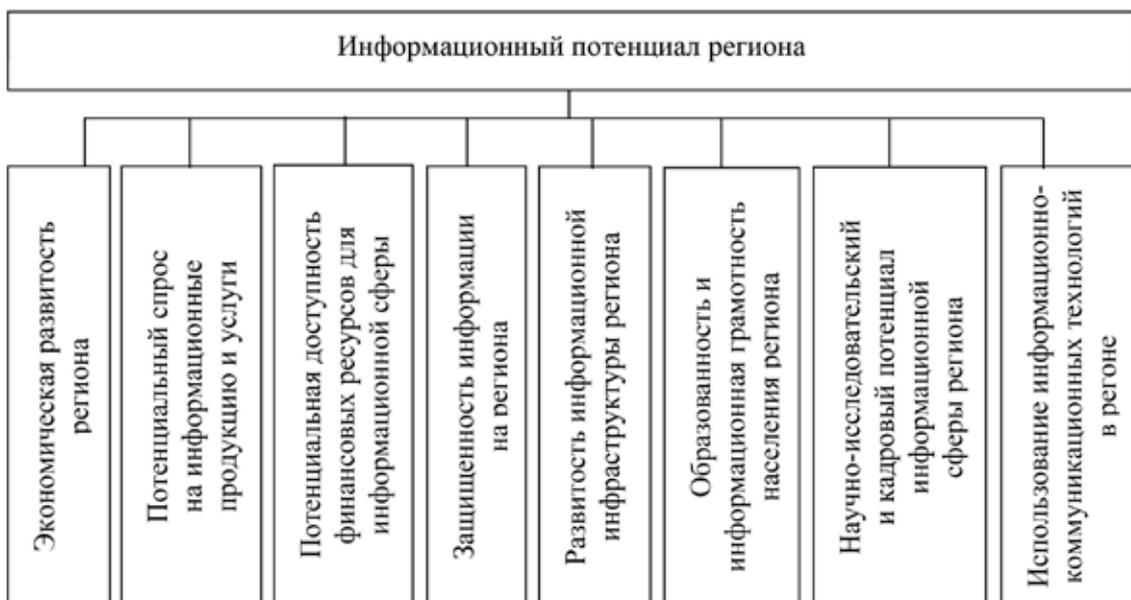


Рис. 2. Предлагаемая структура индикатора уровня информационного потенциала региона

Предлагаемые показатели оценки уровня информационного потенциала на региональном и национальном уровнях Российской Федерации

Показатели	Обозначение показателя	Субиндекс информационного потенциала
ВВП/ВРП в расчете на душу населения	X ₁	Экономическая развитость
Темп прироста ВВП/ВРП	X ₂	
Объем произведенной электроэнергии на душу населения	X ₃	
Доля внутренних затрат на исследования и разработки, в % к ВВП/ВРП	X ₄	
Объем бюджетных доходов на душу населения	X ₅	Потенциальный спрос на информационные продукты и услуги
Удельный вес продуктов питания в расходах домохозяйств	X ₆	
Индекс инвестиционного риска	X ₇	Потенциальная доступность финансовых ресурсов для информационной сферы
Индекс инвестиционного потенциала	X ₈	
Доля внутренних затрат на научные исследования и разработки сектора ИКТ, по отношению к общему их объему	X ₉	Защищенность информации
Доля организаций, использовавших защиту информации, передаваемой по глобальным сетям, в общей численности организаций	X ₁₀	
Плотность телефонной фиксированной связи, проникновения сотовой подвижной связи	X ₁₁	Развитость информационной инфраструктуры
Число персональных компьютеров на 100 человек населения	X ₁₂	
Число абонентов сети интернет на 100 человек населения	X ₁₃	
Доля населения, имеющего возможность принимать программы наземного цифрового телевидения, в общей численности населения	X ₁₄	
Доля учащихся в возрасте от 7 до 24 лет	X ₁₅	Образованность и информационная грамотность населения региона
Доля занятого населения с высшим образованием	X ₁₆	
Число студентов вузов в расчете на 10 тыс.чел. населения	X ₁₇	Научно-исследовательский и кадровый потенциал информационной сферы
Доля организаций, проводивших дополнительное обучение сотрудников в области информационных и коммуникационных технологий	X ₁₈	
Число принимаемых студентов в высшие учебные заведения по направлениям подготовки высшего профессионального образования в сфере информационно-коммуникационных технологий на 10 тыс.чел. населения	X ₁₉	
Число выпускников высших учебных заведений по направлениям подготовки высшего профессионального образования в сфере информационно-коммуникационных технологий на 10 тыс.чел. населения	X ₂₀	
Доля занятых в сфере информационно-коммуникационных технологий в общей численности занятого населения	X ₂₁	
Количество исследователей на 10 тыс.чел. населения	X ₂₂	
Доля органов государственной власти и местного самоуправления, использовавших Интернет, в общем числе соответствующих организаций	X ₂₃	Использование информационно-коммуникационных технологий
Доля организаций, использовавших персональные компьютеры, в общем числе соответствующих организаций	X ₂₄	
Число персональных компьютеров в расчете на 100 работников организаций	X ₂₅	
Доля организаций, использовавших Интернет	X ₂₆	
Число персональных компьютеров, имевших доступ к Интернету, на 100 работников организаций	X ₂₇	
Доля работников организаций, использовавших Интернет не реже 1 раза в неделю, в общей численности работников списочного состава организаций	X ₂₈	
Доля организаций, размещавших заказы на товары (работы услуги) в Интернете	X ₂₉	
Доля организаций, использовавших электронный обмен данными	X ₃₀	

Окончание табл.

Показатели	Обозначение показателя	Субиндекс информационного потенциала
Доля учреждений здравоохранения, использовавших Интернет, в общем числе соответствующих организаций	X_{31}	
Доля учреждений культуры, использовавших Интернет, в общем числе соответствующих организаций	X_{32}	
Доля образовательных учреждений, имеющих веб-сайт в Интернете	X_{33}	
Доля населения, являющегося активными пользователями сети Интернет	X_{34}	

Каждый из предложенных субиндексов содержит в себе показатели, на наш взгляд наиболее логично отражающие их смысловое наполнение.

Экономическая развитость региона в контексте информационного потенциала требует исследования подушевой величины валового продукта и его динамики как уровня качества жизни и экономической активности населения региона, величины подушевого производства электроэнергии в целях исследования обеспеченности и поддержки получения, передачи и хранения информационных ресурсов, а также удельного веса и динамики затрат на НИОКР, способствующих развитию потенциала создания и распространения новых информационных ресурсов [7-9].

Субиндекс потенциального спроса на информационные продукты и услуги может быть адекватно выражен с помощью показателей подушевого объема бюджетных доходов на душу населения, характеризующего потенциал населения к совершению трат, не являющихся витальными, а также относительного показателя доли расходов на продукты питания во внутренних бюджетах домохозяйств, отражающих способность домохозяйств к дополнительным затратам, в том числе и информационные технологии.

Потенциальная доступность финансовых ресурсов для информационной сферы структурируется, по нашему мнению, на показатели индекса инвестиционного риска, качественно-количественно характеризующего некоммерческие риски предпринимателей данного региона, в том числе и общее состояние деловой среды; индекс инвестиционного потенциала, представляющий собой количественную характеристику насыщенности региона факторами производства, уровня потребительского спроса

населения, а также другие показатели, воздействующие на возможный объем инвестиционных вложений; и доля внутренних затрат на научные исследования и разработки сектора информационно-коммуникационных технологий, по отношению к общему объему затрат, демонстрирующая готовность государственных и частных структур к развитию информационного общества применительно к конкретному субъекту РФ.

Защищенность информации, являющаяся частной характеристикой информационной безопасности региона, в простейшем виде может быть измерена с помощью показателя доли организаций, использовавших защиту информации, передаваемой по глобальным сетям, в общей численности организаций, и характеризует меру ответственности региональных структур по сохранению и поддержанию безопасного движения информационных ресурсов и техники, использующей эти ресурсы.

В состав факторов информационной инфраструктуры региона включают компьютерную технику, сети связи, каналы передачи данных, что является характеристикой технических условий развития информационного общества [6, 8]. В соответствие с результатами статистических исследований, развитие информационной инфраструктуры является важнейшей детерминантой электронного развития региона с наивысшей корреляцией с показателем использования информационных технологий. Таким образом, в состав субиндекса развитости информационной инфраструктуры региона должны быть включены показатели плотности телефонной фиксированной связи, проникновения сотовой подвижной связи, удельного веса персональных компьютеров на 100 человек населения региона, доли абонентов сети интернет в расчете на 100 человек населения,

а также доли населения региона, имеющего возможность принимать программы наземного цифрового телевидения, в общей численности населения региона.

Образованность и информационная грамотность населения, представляющие собой человеческий потенциал населения региона в контексте развития информационного общества, включают в себя такие показатели, как доля учащихся в возрасте от 7 до 24 лет, являющегося качественной характеристикой индекса человеческого развития в части подиндекса образования; доля занятого населения с высшим образованием, отражающая статистически доказанную прямую зависимость уровня образованности населения на уровень его занятости, и, соответственно, обратное влияние на безработицу. Кроме того, увеличение данного показателя обуславливает рост трудовой миграции в связи с высвобождением непрестижных рабочих мест, заполняемых мигрантами [11]. Следующий показатель в составе данного субиндекса – удельный вес студентов вузов в общей численности населения региона, демонстрирующий уровень образованности населения, то есть территориальную доступность высшего образования и его привлекательность для молодого населения; доля организаций, проводивших дополнительное обучение сотрудников в области информационных и коммуникационных технологий отражает информационную направленность региона, то есть достижение поставленных целей в области формирования информационной экономики.

Субиндекс «Научно-исследовательский и кадровый потенциал информационной сферы» является промежуточным интегративным индикатором указанного направления развития информационной экономики, состоящим из частных показателей удельного веса принимаемых студентов в высшие учебные заведения по направлениям подготовки высшего профессионального образования в сфере информационно-коммуникационных технологий в расчете на 10 тыс.чел. населения, демонстрирующего востребованность специальностей, обеспечивающих долгосрочную поддержку развития информационной экономики; доли выпускников высших учебных заведений по направлениям подготовки высшего профессионального образования в сфере

информационно-коммуникационных технологий в расчете на 10 тыс.чел. населения, отражающего потенциал развития информационной сферы в среднесрочном периоде; доли занятых в сфере информационно-коммуникационных технологий в общей численности занятого населения, представляющего уровень развития в настоящее время и перспективы развития информационной сферы в краткосрочном периоде; а также показателя удельного веса исследователей в расчете на 10 тыс.чел. населения, определяющего инновационную направленность развития информационной экономики. Величина и динамика данного субиндекса предопределяет соответственно объем и направленность развития информационного потенциала по причине несомненного значительного влияния человеческих ресурсов на исследуемый потенциал.

В целях формирования интегрального индикатора информационного потенциала выбранного региона за определенный период предлагается вычислить среднее арифметическое нормированных величин показателей оценки уровня информационного потенциала, так как предполагается равнозначность данных показателей в составе информационного потенциала, увеличенное в соотношении, равном средней динамике данных показателей за исследуемый период. Таким образом, информационный потенциал региона в краткосрочном периоде рассчитывается исходя из данных за последний год, то есть в соответствии с академическим определением краткосрочного периода; аналогично производится расчет информационного потенциала в среднесрочном периоде, при этом средняя динамика показателей вычисляется исходя из данных за требуемый период оценки.

$$I_{IP} = \left| \prod \left[\frac{\sum_{i=1}^{n=34} X_{i_t}}{n}; \frac{\sum_{i=1}^{n=34} (X_{i_t} - X_{i_{t-y}})}{n} \right] \right|,$$

где I_{IP} – интегральный индикатор информационного потенциала региона;

X_{i_t} – показатели индикатора информационного потенциала региона за исследуемый период;

$X_{i_{t-y}}$ – показатели индикатора информационного потенциала региона за период, предшествующий исследуемому;

y – количество лет в исследуемом периоде;

t – год вычисления индикатора информационного потенциала региона;

n – количество показателей в составе индикатора информационного потенциала региона;

$$\frac{\sum_{i=1}^{n=34} X_{it}}{n} - \text{среднее арифметическое}$$

нормированных величин показателей оценки уровня информационного потенциала региона;

$$\frac{\sum_{i=1}^{n=34} (X_{it} - X_{it-y})}{n} - \text{средняя динамика}$$

данных показателей за исследуемый период.

Таким образом, можно констатировать факт всесторонней оценки информационного потенциала региона с помощью предложенной системы показателей, формирующей интегральный индикатор, в свою очередь оказывающий влияние на все сферы общественной жизнедеятельности.

Библиографический список

1. Заболотский В., Демидов А., Наумов В., Юсупов Р. О концептуальных основах региональной информационной политики // Информационные ресурсы России. 2007. №5. С. 2-8.
2. Сторпер М. Ключи от города. Как устроено развитие. М.: Strelka Press, 2018. 368 с.
3. Таюрская И.С. Оценка информационного потенциала промышленности региона // Вестник факультета управления Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. Вып. №1. С. 315-319.
4. Урсул А.Д. Информация: Методологические аспекты. М.: Ленанд, 2019. 304 с.
5. Кущев М.В. Оценка регионального уровня информатизации // Первая ежегодная научная конференция студентов и аспирантов базовых кафедр Южного научного центра РАН: материалы молодежной конференции / Редкол.: акад. Г.Г. Матишов и др. Ростов-на-Дону: Изд-во ЮНЦ РАН, 2005. С. 107-120.
6. Нестерова О.А., Гайзатуллин Р.Р. Предпосылки к формированию концепции инноватора или инновационной личности и ее роли в экономике: сборник научных статей по материалам Экономического форума с международным участием «Экономика в меняющемся мире». 2021. С. 192-195.
7. Adamides E., Karacapilidis N. Information technology for supporting the development and maintenance of open innovation capabilities. Journal of Innovation and Knowledge. 2020. № 5(1). P. 29-38.
8. Нестерова О.А., Сафиуллин Л.Н. Развитие институтов, определяющих инновационное поведение в экономике: статья в коллективной монографии «Бизнес-структуры в условиях трансформации экономики: проблемы и перспективы развития» / под ред. М.Х. Рабаданова, Р.А. Амирова и Г.У. Магомедбекова. Махачкала: АЛЕФ, 2022.
9. Ivanova M., Degtereva V., Lukin G. Evaluation of Digital Transformation of Government: Russian and international systems of indicators. PervasiveHealth: Pervasive Computing Technologies for Healthcare. 2019. P. 3373330.
10. Шмарин А.А., Абдулганиев Ф.С. Институциональные взаимосвязи в системе государственно-частного партнерства в обеспечении качества транспортных услуг // Казанский экономический вестник. 2022. №1. С. 34-36.
11. Sinkovics R.R., Sinkovics N. The Internet and international marketing – from trigger technology to platforms and new markets. International Marketing Review. 2020. № 37(3). P. 437-446.
12. Stone M., Aravopoulou E., Stott R., Foss B., Machtynger L. The evolution of business models of information and communication technology suppliers. Bottom Line, 2021. № 34(1). P. 1-19.

УДК 330.45

А. А. Попова

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва,
e-mail: s121671@guu.ru

Д. В. Сердечный

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва,
e-mail: dv_serdechnyj@guu.ru

С. А. Корчагин

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

П. В. Никитин

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

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЧЕСКИХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: автоматизация производства, эффективность систем управления, экономический эффект, цифровая трансформация, интеллектуальная система, контракты.

Статья посвящена моделированию и оценке возможного экономического эффекта от внедрения автоматизированных систем управления в делопроизводство промышленного предприятия. Описана краткая история возникновения АСУ, рассмотрена их современная классификация, выделены основные этапы развития. Авторами выдвигается гипотеза о том, что некоторые процессы на предприятии должны быть автоматизированы в связи с высоким влиянием человеческого фактора и нерациональными трудо- и энергозатратами. Для обоснования внедрения подобной системы необходимо использовать комплексный подход к оценке текущего состояния организации, основанный на анализе ее сильных и слабых сторон, а также внешних возможностей и угроз. На основании выделенных факторов должна быть определена методология выбора конкретной системы под нужды предприятия. Главный эффект от внедрения автоматизированной системы управления заключается в экономии сотрудником рабочего времени, которое он бы потратил на выполнение той же задачи без использования АСУ. Так, рассчитывается реальная экономия времени, а также экономия на заработной плате сотрудника за счет уменьшения времени, затрачиваемого на рутинные процессы. Обосновывается целесообразность внедрения АСУ в управленческую деятельность предприятия на основании рассчитанных экономических показателей эффективности и сравнении их с нормативными и целевыми показателями. В качестве примера рассмотрено внедрение на предприятия автоматизированной интеллектуальной системы прогнозирования государственных контрактов.

A. A. Popova

State University of Management, Moscow, e-mail: s121671@guu.ru

D. V. Serdechnyy

State University of Management, Moscow, e-mail: dv_serdechnyj@guu.ru

S. A. Korchagin

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

P. V. Nikitin

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

ECONOMIC ASPECTS OF INTRODUCING AUTOMATIC CONTROL SYSTEMS IN THE ACTIVITIES OF PRODUCTION ORGANIZATIONS

Keywords: production automation, efficiency of control systems, economic effect, digital transformation, intellectual system, contracts.

The article is devoted to modeling and evaluating the possible economic effect from the introduction of automated control systems in the office work of an industrial enterprise. A brief history of the emergence of automated control systems is described, their modern classification is considered, and the main stages of development are highlighted. The authors put forward a hypothesis that some processes in the enterprise should be automated due to the high influence of the human factor and irrational labor and energy costs. To justify the introduction of such a system, it is necessary to use an integrated approach to assessing the current state of the organization, based on an analysis of its strengths and weaknesses, as well as external opportunities and threats. Based on the identified factors, the methodology for choosing a specific system for the needs of the enterprise should be determined. The main effect of the introduction of an automated control system is to save the employee's working time, which he would have spent on performing the same task without the use of automated control systems. Thus, real time savings are calculated, as well as savings on employee wages by reducing the time spent on routine processes. The expediency of introducing automated control systems into the management activities of an enterprise is substantiated on the basis of calculated economic performance indicators and their comparison with normative and target indicators. As an example, an automated intelligent system for forecasting government contracts is considered.

Введение

На сегодняшний день во всех отраслях экономики проводится автоматизация различных процессов для ускорения темпов работы и повышения ее качества. Автоматизированные системы внедряются на все уровни работы предприятия: как в производственную подсистему, так и в системы управления.

Для предприятий реального сектора экономики очень актуальна проблема недостаточной автоматизации производства в связи с влиянием человеческого фактора, большими трудо- и энергозатратами [1,2]. Причем необходимо отметить значимость вопроса для большинства предприятий и отраслей в связи с большим числом рутинных процессов, которые оптимизирует использование АСУ.

Предприятия, использующие АСУ, получают больший экономический эффект от их использования, нежели предприятия, на которых рутинные процессы в управлении исполняются человеком, в связи с чем возникает острая необходимость в совершенствовании управленческой деятельности организаций путем их автоматизации.

Цель исследования состоит в разработке методологии выбора АСУ для предприятия и обосновании экономической эффективности от внедрения.

Материалы и методы исследования

Первые автоматизированные системы управления (АСУ) были разработаны в СССР Н.И. Ведутой, который в 1962-1967гг. являлся руководителем внедрения их на машиностроительных заводах.

Изучение теоретических вопросов, касающихся автоматизации систем управления, было проведено в процессе поисков решений интеллектуализации систем управ-

ления. В рамках изучения теоретических аспектов системы автоматизированного управления были типизированы В.Г. Крымским, И.М. Жалбековым, Р.Р. Имильбаевым и А.Р. Юнусовым в работе «Автоматизация управления технологическими процессами в газораспределительных сетях: проблемы, тенденции и перспективы» следующим образом: SCADA-системы, распределенные системы управления (PCY) и автономные ПЛК-системы.

Этапы развития АСУ выделил Ю.А. Турицын с соавторами И.В. Баранниковой и И.А. Пасечником в научной работе «Обзор современных АСУТП и АСДУ на промышленных предприятиях». Так, первым этапом развития АСУ стало создание систем автоматического регулирования (САР), далее произошла автоматизация технического процесса и заключительным этапом стала автоматизация системы управления технологическим процессом [3].

Внедрение АСУ в управленческую деятельность предприятия положительно влияет на его экономическую эффективность [4]. Для подтверждения гипотезы необходимо связать временные затраты на выполнение рутинной работы человеком, среднюю заработную плату персонала, деятельность которого будет оптимизирована внедрением АСУ, затраты на внедрение АСУ и экономию времени от внедрения. На основании полученных данных необходимо провести расчет экономических показателей эффективности.

Для успешного преобразования деятельности производственного предприятия за счет внедрения автоматизированной системы управления необходимо выполнить ряд задач [5]:

- рассмотреть существующие АСУ, их преимущества и недостатки для конкретного предприятия;

- провести обоснование выбора АСУ и расчет показателей экономической эффективности от внедрения ее в деятельность предприятия;

- оценить риски от внедрения;

- сделать вывод о целесообразности внедрения АСУ в деятельность предприятия.

Для выполнения первой задачи необходимо провести поиск информации в открытых источниках: статьях, учебниках, научных журналах и т.д. Необходима информация об общих понятиях АСУ и их классификации. В рамках классификации необходимо выделить преимущества и недостатки систем. Следующим этапом станет практическое определение преимуществ и недостатков АСУ для предприятия.

Первичными источниками станут исследования внешней и внутренней среды компании для определения наиболее подходящей АСУ. Вторичными источниками будут обзоры рынка существующих АСУ, публикации в открытых источниках о типологии АСУ и их характеристиках.

В рамках этой задачи будут использованы следующие методы: общелогический метод анализа, теоретические методы классификации и восхождения от абстрактного к конкретному. Анализ заключается в расчленении объекта на составляющие для всестороннего изучения. Анализ должен дать представление о существующих системах. Он должен быть конкретным и достоверным. В результате будет проведено всестороннее изучение существующих АСУ, их преимуществ и недостатков.

Метод классификации заключается в систематизировании изучаемого объекта на категории в зависимости от общих характеристик. Конечный результат данного метода должен предоставить информацию об общих свойствах объекта и существующих типах АСУ. Результатом станет выделение класса систем, наиболее подходящих для внедрения на предприятие.

Метод восхождения от абстрактного к конкретному необходим для соотнесения классификации АСУ с реальными потребностями и возможностями предприятия. Этот метод должен дать точные результаты, в противном случае может быть выбрана неверная система автоматизации, и предприятие понесет дополнительные расходы вместо получения прибыли. Это самый главный метод в рамках выполнения первой

задачи и от него зависит выбор внедряемой системы автоматизации. Результатом должен стать список пригодных для внедрения на предприятие систем автоматизации.

Вторая задача будет опираться на вторичные источники, а именно открытые источники информации, дающие представление о возможном экономическом эффекте, и на первичные источники, а именно проведенные в рамках первой задачи исследования и собственные сведения, собранные в ходе изучения предприятия.

В рамках этой задачи будет использован эмпирический метод измерения, теоретический метод формализации и общелогический метод индукции. Измерение происходит путем установления величины и сравнения со стандартом. Он даст представление о длительности выполняемых операций без АСУ и позволит сравнить ее с длительностью процесса, в который была внедрена АСУ. Этот метод должен принести точные и конкретные данные для последующего расчета экономических показателей. Результатом станут конкретные показатели, которые можно использовать в расчетах показателей экономической эффективности.

Метод формализации заключается в сведении предмета к математической форме. После измерения все данные должны быть представлены в виде конкретных и точных чисел, отражающих картину деятельности предприятия. На основании этих чисел проводится математический расчет таких показателей эффективности, как период окупаемости вложений на установку АСУ, индекс доходности, среднегодовая рентабельность и срок реализации проекта. Результатом станут показатели эффективности проекта, по которым можно сделать вывод о целесообразности его внедрения.

Заключительным методом станет метод индукции, заключающийся в объединении различных фактов в общий вывод. Этот метод необходим, чтобы собрать изученные с помощью предыдущих методов факты в единую картину. Результатом станет вывод об экономической целесообразности внедрения АСУ на предприятие.

Третья задача опирается на первичные источники: собственные сведения об исследуемой организации, предположения о возможных рисках и их влиянии на внедрение проекта. Для третьей задачи был выбран эмпирический метод моделирования, тео-

ретический гипотетический метод и общелогический метод синтеза. Для начала необходимо смоделировать рассматриваемую систему, то есть мысленно представить предприятие в системе влияющих на его деятельность факторов. Затем необходимо мысленно представить, окажут ли эти факторы влияние на внедрение АСУ. Результатами будут являться выявленные в процессе моделирования риски для внедряемого проекта.

С помощью гипотетического метода будет выдвинуто предположение о степени влияния тех или иных рисков и о вероятности их возникновения в процессе внедрения. Результатом будет служить список выявленных рисков вместе с оценкой их опасности.

Метод синтеза предназначен для сбора в единую систему частей объекта. С его помощью систематизируются собранные с помощью первых двух методов данные. Результатом станет обоснование целесообразности внедрения проекта в условиях риска и возможные рекомендации по снижению влияния рисков на внедрение проекта.

Результаты исследования и их обсуждение

Итогом проведенного анализа деятельности организации станет предположение о необходимости внедрения АСУ в управленческую деятельность организации, однако для оценки возможности практического использования результатов необходимо рассчитать ряд показателей, отражающих экономический эффект от внедрения АСУ.

Экономия будет рассчитана на основе сопоставления экономии времени от внедрения АСУ с заработной платой сотрудников. Прибыль будет рассчитана как разность между прибылью (экономией) и затратами на приобретение необходимых для реализации проекта компонентов.

Для обоснования экономической эффективности будут использоваться следующие показатели:

1) Cash Flow, рассчитанный как Поступления от проекта-Затраты на проект;

2) Чистый дисконтированный доход, рассчитанный с помощью ставки дисконтирования по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=1}^n \frac{Cf}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

где Cf – Cash Flow, r – ставка дисконтирования;

3) Чистая текущая стоимость, рассчитанная по формуле:

$$\text{ЧТС} = \text{ЧДД} - И, \quad (2)$$

где И – инвестиции;

4) Внутренняя норма доходности, рассчитанная по формуле:

$$\text{ВНД} = d_1 + \frac{\text{ЧДД}_1}{(\text{ЧДД}_1 - \text{ЧДД}_2)} \times (d_2 - d_1), \quad (3)$$

где d_1 – норма дисконта, при которой ЧДД положителен, d_2 – норма дисконта, при которой ЧДД отрицателен, ЧДД_1 – первый положительный ЧДД, ЧДД_2 – последний отрицательный ЧДД;

5) Период окупаемости, рассчитанный по формуле:

$$T_{\text{ок}} = \frac{\sum_{t=1}^n I_t}{\sum_{t=1}^n Cf_t} \quad (4)$$

где Cf – Cash Flow, I – инвестиционные затраты, n – общее число этапов;

6) Индекс доходности, рассчитанный как отношение чистого дисконтированного дохода к общему объему инвестиций;

7) Среднегодовая рентабельность проекта, рассчитанная по формуле:

$$P = \frac{\text{ИД} - 1}{n} \times 100\%, \quad (5)$$

Данные показатели продемонстрируют покрытие инвестиций, сроки возврата инвестиций, объем поступлений от проекта и прочие показатели, которые демонстрируют экономическую эффективность проекта.

Если рассчитанные показатели попадут в нормативные значения, значит, проект можно считать экономически эффективным, соответственно, он целесообразен для внедрения.

Предложенная методология может быть использована для оценки экономического эффекта от внедрения различных АСУ, например, автоматизированной интеллектуальной системы прогнозирования исполнения государственных контрактов.

Выводы

Для эффективного внедрения автоматизированной системы управления в деятельность предприятия важно понимать как теоретические основы рассматриваемой системы, так и практические показатели. При неправильном подходе к выбору АСУ

экономический эффект будет минимальным, а затраты на внедрение могут оказаться очень крупными. Правильный же выбор автоматизированной системы управления при всестороннем анализе предприятия и оцен-

ке рисков позволит значительно улучшить результативность деятельности, снизить количество брака, вызванного человеческим фактором и сэкономить время, затрачиваемое на рутинные процессы.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситета.

Библиографический список

1. Доклад руководителя Росстата А.Е. Суринова «Цифровая экономика: вызовы для российской статистики». Портал Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/subblock/subblock_document/2018-06/28/doc127022018.pdf (дата обращения: 22.03.2022).
2. Заседание Совета по стратегическому развитию и национальным проектам. Сайт Администрации Президента России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/66217> (дата обращения: 22.03.2022).
3. Солодовников В.В., Плотников В.Н., Яковлев А.В. Теория автоматического управления техническими системами. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1993. 492 с.
4. Методы классической и современной теории автоматического управления: Ма тематические модели, динамические характеристики и анализ систем автоматического управления / под ред. К.А. Пупкова, Н.Д. Егупова. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2004. 656 с.
5. Pozdneev V.M., Levchenko A.N., Ovchinnikov P.E. et al. Integration of the Automated Control Systems at a Manufacturing Enterprise. Russ. Engin. Res. 2019. № 39. P. 1057–1060.

УДК 336.6:332.1

Е. В. Репринцева

Курский государственный медицинский университет, Курск,
e-mail: elena.reprin@yandex.ru

С. А. Беляев

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

Е. В. Пахомова

Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И.И. Иванова, Курск,
e-mail: misura.1983@mail.ru

О. А. Блинова

Самарский государственный аграрный университет, Самара,
e-mail: Blinova_oks@mail.ru

О ЦЕНАХ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ В РЕГИОНАХ ПРИВОЛЖЬЯ

Ключевые слова: ПФО, продовольственное обеспечение, потребительский рынок, потребительские цены, инфляция, рост цен.

Последние годы характеризуются крайне динамичным ростом цен на потребительском рынке, в том числе, и на базовые продукты питания, что составляет одну из наиболее важных социальных проблем. Сохранение кризисных тенденций в экономике в последние годы неизбежно привело к снижению курса рубля и покупательной способности денежных доходов, что стало причиной ухудшения уровня и качества жизни населения. Сопутствующие кризису антироссийские санкции способствовали усилению продовольственной инфляции на уровне, превышающем средние темпы роста цен в стране. В ходе исследования проводится оценка динамики основных показателей потребительского рынка в разрезе регионов ПФО до и после пандемии, выявлены сложившиеся под влиянием кризиса тенденции и их причины. Установлено, что темпы роста цен в регионах Приволжья в 2020-2021 гг. превышали средний по стране уровень, при этом на потребительском рынке округа за 2021 год инфляция составила 8,6%, в то время как в среднем по стране – 8,4%. В разрезе регионов ПФО сохраняется дифференциация в уровне потребительских цен и темпах их роста, вместе с тем в большинстве субъектов округа индекс потребительских цен в 2021 году превысил среднее по округу и стране значение, а лидером по приросту цен является Кировская область – 9,2%. Несмотря на более высокие темпы инфляции в потребительском сегменте, стоимость фиксированного набора товаров и услуг в ПФО более чем на 10% ниже, чем в среднем по стране. Сравнительная оценка средних потребительских цен на ключевые виды продовольствия показала сохранение территориальной дифференциации уровня цен, при этом к 2021 году по таким направлениям, как мясо свинины и кур, произошло снижение цен.

Е. В. Reprintseva

Kursk state medical university, Kursk, e-mail: elena.reprin@yandex.ru

S. A. Belyaev

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

E. V. Pakhomova

Kursk state agricultural academy named after I.I. Ivanov, Kursk, e-mail: misura.1983@mail.ru

O. A. Blinova

Samara State Agrarian University, Samara, e-mail: Blinova_oks@mail.ru

ABOUT PRICES ON THE CONSUMER MARKET IN THE VOLGA REGIONS

Keywords: Volga Federal District, food supply, consumer market, consumer prices, inflation, price increase.

Recent years have been characterized by an extremely dynamic rise in prices in the consumer market, including for basic foodstuffs, which is one of the most important social problems. The persistence of crisis tendencies in the economy in recent years inevitably led to a depreciation of the ruble and the purchasing power of money income, which caused a deterioration in the level and quality of life of the population. The anti-Russian sanctions accompanying the crisis contributed to the increase in food inflation at a level exceeding the average rate of price growth in the country. The study assesses the dynamics of the main indicators of the consumer market by regions of the Volga Federal District before and after the pandemic, identifies the trends that have developed under the influence of the crisis and their causes. It has been established that the rate of price growth in the regions of the Volga region in 2020-2021. exceeded the national average, while in the consumer market of the district in 2021 inflation was 8.6%, while the national average was 8.4%. In the context of the regions of the Volga Federal District, differentiation in the level of consumer prices and their growth rates remains, however, in most subjects of the district, the consumer price index in 2021 exceeded the average value for the district and the country, and the leader in price growth is the Kirov region – 9.2%. Despite higher inflation rates in the consumer segment, the cost of a fixed set of goods and services in the Volga Federal District is more than 10% lower than the national average. A comparative assessment of average consumer prices for key types of food showed that the territorial differentiation of the price level persisted, while by 2021 there was a decrease in prices in such areas as pork and chicken meat.

Введение

Сохранение кризисных тенденций в экономике в последние годы неизбежно привело к снижению курса рубля и покупательной способности денежных доходов, что стало причиной ухудшения уровня и качества жизни населения [1].

Сопутствующие кризису антироссийские санкции способствовали усилению продовольственной инфляции на уровне, превышающем средние темпы роста цен в стране [2].

Ввод продовольственного эмбарго, призванный защитить внутренний рынок от конкуренции со стороны импорта продовольствия, также способствовал росту цен в потребительском сегменте на фоне системных проблем в пищевой промышленности [3].

В результате, последние годы характеризуются крайне динамичным ростом цен на потребительском рынке, в том числе, и на основные продукты питания, что составляет одну из наиболее важных социальных проблем [4].

Кроме того, большая территориальная протяжённость страны и ее многосубъектность формируют предпосылки для территориальной дифференциации уровня цен и стоимости жизни, в связи с чем анализ потребительского рынка в разрезе отдельных укрупнённых экономических субъектов страны является актуальным направлением [5].

Цель исследования – провести оценку динамики основных показателей потребительского рынка в разрезе регионов ПФО до и после пандемии, выявить сложившиеся под влиянием кризиса тенденции и их причины.

Материалы и методы исследования

В ходе исследования использовались данные статистического сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели» за 2022 год о динамике цен на потребительском рынке регионов Приволжского федерального округа (ПФО) в период 2019-2021 гг. [6]. В ходе исследования проводится оценка динамики индексов потребительских цен, стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг, а также средних потребительских цен на базовые виды продуктов питания в разрезе регионов ПФО. Выбор 2019-го года в качестве базисного обусловлен его предшествующим началом очередного кризиса на фоне пандемии положением, при этом сопоставление данных проводится с отчетным 2021-м годом, отражающим текущую обстановку на потребительском рынке. 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 исследуемом периоде индексы потребительских цен сохраняют динамику к устойчивому росту: если в 2019 году в целом по стране цены выросли на 3%, а в ПФО – на 2,7%, то в 2020 году темпы прироста цен выросли до 4,9% и 5,3% соответственно, причем в последние 2 года цены в ПФО растут более динамично, чем в среднем по стране. В 2021 году отмечается усиление темпов роста цен, в результате чего за год цены увеличились более чем на 8%, а темпы роста цен в ПФО несколько выше, чем в ЦФО (рисунок 1).

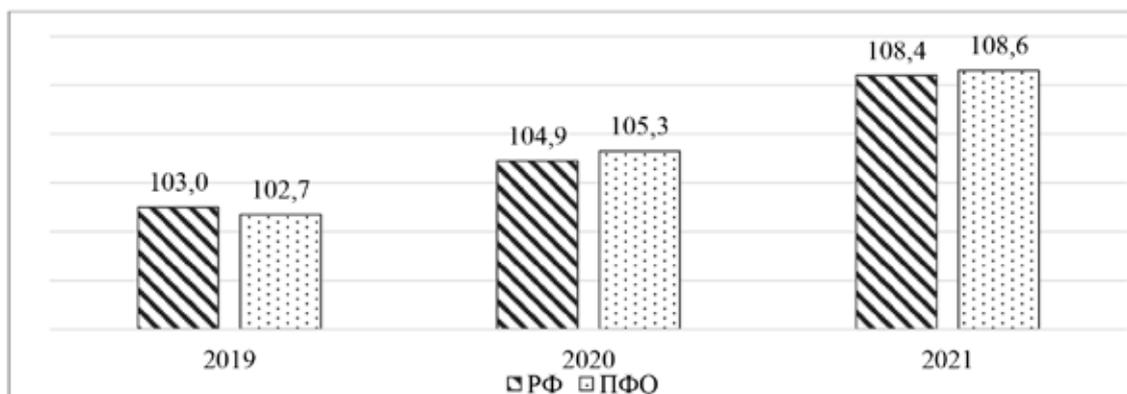


Рис. 1. Сравнение индексов потребительских цен в РФ и ПФО в 2019-2021 гг., %

Таблица 1

Динамика индексов потребительских цен в регионах ПФО в 2019-2021 гг.

Регион ПФО	Значение, %			Изменение, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	в 2020 г. к 2019 г.	в 2021 г. к 2021 г.
Кировская область	102,7	105,3	109,2	2,6	3,9
Чувашская Республика	102,0	105,2	108,9	3,2	3,7
Пермский край	103,1	104,5	108,9	1,4	4,4
Самарская область	103,0	105,6	108,8	2,6	3,2
Ульяновская область	102,9	105,7	108,8	2,8	3,1
Республика Башкортостан	102,9	105,0	108,7	2,1	3,7
Республика Татарстан	102,9	104,8	108,7	1,9	3,9
Удмуртская Республика	102,4	105,2	108,7	2,8	3,5
Саратовская область	102,5	106,7	108,7	4,2	2,0
Оренбургская область	102,4	104,8	108,6	2,4	3,8
Пензенская область	102,5	106,1	108,3	3,6	2,2
Нижегородская область	103,0	105,8	108,1	2,8	2,3
Республика Марий Эл	102,5	105,1	107,8	2,6	2,7
Республика Мордовия	102,0	104,5	107,8	2,5	3,3

Оценка данных в разрезе регионов ПФО показала сохранение аналогичных общим тенденций: в базисном периоде индексы потребительских цен в регионах округа варьировали в пределах 102-103,1%, при этом наименьший рост цен отмечен в Чувашской республике и Мордовии, а наибольший – в Пермском крае. В 2020 году индексы потребительских цен в разрезе рассматриваемых регионов выросли в пределах 1,4-4,2%, при этом наименьший прирост отмечен в Пермской крае, где в базисном периоде наблюдалось самое высокое значение индекса.

В свою очередь наибольший прирост наблюдается в Саратовской области, где в базисном периоде рост цен находился на среднем уровне. В результате, в 2020 году индексы потребительских цен выросли во всех без исключения регионах Приволжья, при этом наименьшее значение индекса потребительских цен отмечено в Мордовии (104,5%), а наибольшее – в Саратовской области (106,7%). В 2021 году тенденция к росту цен на потребительском рынке сохранилась и усилилась, в результате чего вариация показателя составила 107,8-109,2%. (таблица 1).

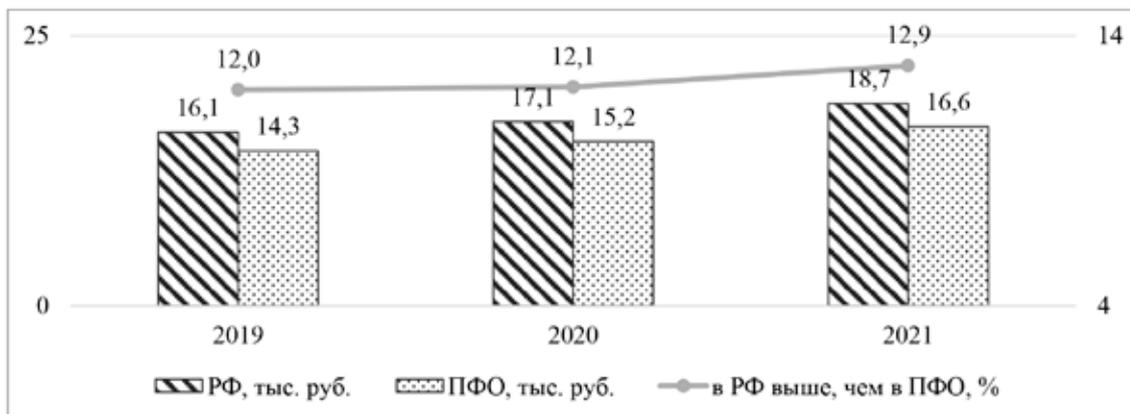


Рис. 2. Сравнение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг в РФ и ПФО в 2019-2021 гг.

Таблица 2

Динамика стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг в регионах ПФО в 2019-2021 гг.

Регион ПФО	Значение, тыс. руб.			Изменение, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	в 2020 г. к 2019 г.	в 2021 г. к 2020 г.
Нижегородская область	15,5	16,3	17,7	4,9	8,4
Пермский край	15,0	16,0	17,4	6,4	8,9
Самарская область	14,9	16,0	17,3	7,2	8,3
Республика Башкортостан	14,8	15,6	17,0	5,8	8,4
Ульяновская область	14,8	15,7	16,9	6,0	8,2
Кировская область	14,4	15,3	16,8	6,4	9,4
Удмуртская Республика	14,5	15,5	16,5	6,8	6,5
Республика Марий Эл	14,2	15,1	16,4	6,1	8,9
Пензенская область	14,0	14,9	16,2	6,7	8,5
Республика Татарстан	13,9	14,7	16,1	6,1	9,5
Чувашская Республика	13,6	14,4	16,0	6,0	11,0
Оренбургская область	13,7	14,3	15,8	4,5	10,0
Саратовская область	13,2	14,1	15,8	7,1	11,7
Республика Мордовия	13,6	14,2	15,6	4,9	9,6

При этом регионами ПФО с наименьшим приростом цен являются республики Мордовия и Марий Эл (менее 8%), а наибольшее значение отмечено с Кировской области – 9,2%. При этом в 2021 году относительно уровня предыдущего года в наибольшей степени выросли индексы потребительских цен в Пермском крае (4,4%), а в наименьшей степени – в Саратовской области (2%).

Сопоставляя уровень цен в продовольственном сегменте в целом по РФ и в разрезе регионов ПФО можно отметить, что стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в среднем по стра-

не устойчиво на 12-13% выше, чем в ПФО (рисунок 2).

Так, в 2019 году фиксированный набор потребительских товаров и услуг в России составлял 16,1 тыс. руб., а в ПФО – лишь 14,3 тыс. руб. В 2021 году отмечается рост показателя до 18,7 тыс. руб. в целом по РФ и до 16,6 тыс. руб. – в среднем по ПФО.

Сравнение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг внутри ПФО показала сохранение дифференциации между регионами, что во многом может быть связано с различием субъектов округа по уровню социально-эко-

номического развития. В базисном периоде вариация показателя внутри регионов округа составляла 13,2-15,5 тыс. руб., при этом лидером по стоимости фиксированного набора является Нижегородская область, а наименьшее значение отмечено в Саратовской области. В 2020 году отмечается рост стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг во всех регионах, при этом наибольший прирост наблюдается в Пензенской области (6,7%), а наименьший – в Оренбургской области (4,5%). В 2020 году, как и в предыдущем году, самая высокая стоимость фиксированного набора отмечалась в Нижегородской области (16,3 тыс. руб.), а самая низкая – в Саратовской области (14,1 тыс. руб.) (таблица 2).

В 2021 году тенденция к росту стоимости фиксированного набора продовольственных товаров и услуг сохранилась и усилилась, в разрезе регионов ПФО прирост варьировал в пределах 86,5-11,7%. При этом наибольший прирост по-прежнему отмечается в Саратовской области, где уровень цен является относительно невысоким, а наименьший – в Удмуртской республике. Вместе с тем в отчетном периоде наибольшая стоимость фиксированного набора наблюдается в Нижегородской

области – 17,7 тыс. руб., а наименьшая – в Мордовии (15,6 тыс. руб.).

Сравнение потребительских цен на основные виды мясных продовольственных продуктов в 2019 и 2021 гг. показало устойчивую тенденцию к росту цен и сохранение несущественной дифференциации внутри округа. Так, цены на говядину в 2019 году варьировали в пределах 306-342 руб., при этом самая низкая цена сохранялась в Татарстане, а самая высокая – в Удмуртской республике. К 2021 году прирост в разрезе регионов ПФО сохранялся в пределах 4-16,6%, при этом в наименьшей степени цены на говядину выросли в Удмуртской республике, а в наибольшей – в Саратовской области. В результате, в 2021 году самая высокая стоимость 1 кг говядины наблюдается в Нижегородской области (более 385 руб.), а самая низкая – в Ульяновской области (348,1 руб.) (таблица 3).

Оценка динамики стоимости свинины в регионах ПФО показала, что в большинстве субъектов округа средние цены к 2021 году снизились, при этом в наибольшей степени – в Пензенской области (-5,2%), а в наименьшей – в Мордовии (-1,4%). Среди регионов с положительной динамикой отмечаются 4 субъекта, среди которых наибольший рост цен наблюдается в Чувашской республике (3,4%).

Таблица 3

Сравнение средних потребительских цен на отдельные виды мясных продовольственных продуктов в регионах ПФО в 2019 и 2021 гг.

Регион ПФО	Говядина, руб. за кг			Свинина, руб. за кг			Куры охлажденные и мороженые, руб. за кг		
	2019	2021	Изм, %	2019	2021	Изм, %	2019	2021	Изм, %
Кировская область	331,4	358,7	8,2	256,9	249,2	-3,0	144,9	133,1	-8,2
Нижегородская область	339,3	385,2	13,5	255,4	249,9	-2,1	140,7	135,4	-3,8
Оренбургская область	319,2	358,2	12,2	251,1	244,7	-2,5	143,2	131,1	-8,5
Пензенская область	333,1	359,0	7,8	260,8	247,3	-5,2	138,3	131,5	-4,9
Пермский край	337,1	360,3	6,9	288,2	294,2	2,1	149,2	145,2	-2,7
Республика Башкортостан	310,1	358,0	15,5	244,4	250,5	2,5	146,3	135,5	-7,4
Республика Марий Эл	331,6	363,4	9,6	243,8	236,8	-2,9	138,6	129,8	-6,3
Республика Мордовия	313,3	352,1	12,4	239,3	236,1	-1,4	128,9	125,4	-2,8
Республика Татарстан	305,8	350,6	14,6	240,0	241,0	0,4	138,4	129,7	-6,3
Самарская область	341,8	366,8	7,3	264,4	259,6	-1,8	142,6	133,3	-6,5
Саратовская область	306,4	357,2	16,6	257,3	250,5	-2,6	140,4	136,6	-2,7
Удмуртская Республика	342,1	355,9	4,0	255,5	245,5	-3,9	137,3	133,3	-2,8
Ульяновская область	315,7	348,1	10,3	254,9	244,4	-4,2	140,3	134,0	-4,5
Чувашская Республика	309,8	351,7	13,5	230,0	237,7	3,4	144,9	140,6	-3,0

Таблица 4

Сравнение средних потребительских цен на отдельные виды продовольственных товаров – масла и молочных продуктов в регионах ПФО в 2019 и 2021 гг.

Регион ПФО	Масло сливочное, руб. за кг			Масло подсолнечное, руб. за кг			Молоко питьевое 2,5-3,2%, руб. за л		
	2019	2021	Изм, %	2019	2021	Изм, %	2019	2021	Изм, %
Кировская область	502,8	546,1	8,6	92,3	118,5	28,4	47,5	50,7	6,6
Нижегородская область	520,5	571,0	9,7	99,4	123,0	23,8	54,4	58,1	6,8
Оренбургская область	495,4	563,0	13,6	92,3	113,7	23,2	48,9	50,7	3,6
Пензенская область	446,2	517,4	16,0	90,4	112,9	24,9	46,7	52,0	11,4
Пермский край	527,6	626,8	18,8	100,2	131,9	31,6	48,5	51,9	7,1
Республика Башкортостан	521,2	609,9	17,0	98,3	117,0	19,0	46,2	51,2	10,8
Республика Марий Эл	480,0	506,6	5,5	98,4	117,7	19,6	51,2	54,7	6,7
Республика Мордовия	486,1	555,1	14,2	84,8	114,8	35,3	47,0	50,4	7,2
Республика Татарстан	462,6	500,4	8,2	91,9	116,6	26,9	44,2	46,5	5,3
Самарская область	524,0	594,1	13,4	100,6	121,9	21,2	54,5	59,6	9,3
Саратовская область	464,0	557,6	20,2	89,2	111,5	25,0	44,8	49,6	10,7
Удмуртская Республика	487,1	541,7	11,2	94,2	116,2	23,4	45,7	47,4	3,8
Ульяновская область	515,9	582,4	12,9	99,0	120,7	21,9	50,2	53,5	6,5
Чувашская Республика	473,5	525,3	10,9	87,6	124,5	42,1	56,1	55,9	-0,4

В результате, в 2019 году стоимость 1 кг свинины варьировала в пределах 230-288 руб., а в 2021 году составляла 236-294 руб. При этом самая высокая стоимость в рассматриваемом периоде сохраняется в Пермском крае. В свою очередь самая низкая стоимость свинины в 2019 году наблюдалась в Чувашской республике, а в 2021 году – в республике Мордовия. Стоимость 1 кг кур охлажденных в разрезе регионов ПФО в 2019 году варьировала в пределах 129-149 руб., при этом наименьшее значение отмечалось в Мордовии, а наибольшее – в Пермском крае. В сравнении с уровнем цен в 2021 году было выявлено, что для всех субъектов округа отмечается отрицательная динамика. При этом сокращение средней стоимости 1 кг кур охлажденных находится в пределах 2,7-8,5%, а в наибольшей степени снизились цены в Оренбургской области. В результате, в 2021 году самая низкая стоимость 1 кг кур наблюдалась в Мордовии (125,4 руб.), а самая высокая – в Пермском крае (145,2 руб.).

Оценка средних потребительских цен на сливочное масло показала, что в 2019 году стоимость показателя варьировала в пределах 446-528 руб., при этом наименьшая цены отмечалась в Пензенской области, а наибольшая – в Пермском

крае. К 2021 году во всех субъектах ПФО сохранилась динамика к росту средних цен на сливочное масло, при этом самый невысокий прирост отмечен в республике Марий Эл (5,5%), а самый высокий – в Пермском крае (18,8%). В 2021 году стоимость 1 кг сливочного масла в регионах ПФО выросла до 500-629 руб., при этом наименьшая стоимость отмечен в Татарстане, а наибольшая – также в Пермском крае (таблица 4).

Стоимость 1 кг масла подсолнечного в регионах ПФО в 2019 году варьировала в пределах 84,8-100,6 руб., при этом наименьший уровень цен отмечался в Мордовии, а наибольший – в Самарской области. Оценка прироста уровня цен в разрезе регионов ПФО показала, что за 3 года рост цен является существенным, что подтверждается темпами роста цен на уровне 19-35,3%. В результате, в 2021 году во всех без исключения субъектах ПФО стоимость 1 кг подсолнечного масла превысила 100 руб. и варьирует в пределах 111-132 руб. При этом самая низкая цена за 1 кг масла подсолнечного в отчетном периоде сохраняется в Самарской области, а самая высокая – по-прежнему в Пермском крае.

Средняя стоимость литра молока питьевого в регионах ПФО варьировала в пределах 44-56,1 руб., при этом самая низкая

стоимость отмечалась в Татарстане, а высокая – в Чувашии. К 2021 году средняя стоимость 1 литра молока во всех регионах ПФО (за исключением Чувашской республики) сохранила динамику к росту, при этом в наименьшей степени выросла цена в Оренбургской области (3,6%), а в наибольшей степени – в Пензенской области (11,4%). В результате, в 2021 году самая низкая стоимость 1 литра молока сохранилась в Татарстане (46,5 руб.), а самая высокая – в Самарской области (59,6 руб.).

Заключение

Темпы роста цен в регионах Приволжья в 2020-2021 гг. превышали средний по стране уровень, при этом на потребительском рынке округа за 2021 год инфляция составила 8,6%, в то время как в среднем по стране – 8,4%. В разрезе регионов ПФО сохраняется дифференциация в уровне потребительских цен и темпах их роста, вместе с тем в большинстве субъектов округа индекс потребительских цен в 2021 году превысил среднее по округу и стране значение, а лидером по приросту цен является Ки-

ровская область – 9,2%. Несмотря на более высокие темпы инфляции в потребительском сегменте, стоимость фиксированного набора товаров и услуг в ПФО более чем на 10% ниже, чем в среднем по стране, хотя и сохраняет динамику к устойчивому росту в последние 3 года, составив к концу рассматриваемого периода 16,6 тыс. руб. В разрезе регионов ПФО лидерами по стоимости фиксированного набора продовольственных товаров и услуг является Нижегородская область и Пермский край, являющиеся наиболее социально-экономическими развитыми регионами округа. Сравнительная оценка средних потребительских цен на ключевые виды продовольствия показала сохранение территориальной дифференциации уровня цен, при этом к 2021 году по таким направлениям, как мясо свинины и кур, произошло снижение цен. Среди регионов ПФО преимущественными лидерами по уровню цен на основные виды продовольствия также являются Нижегородская область и Пермский край, а самые низкие цены внутри округа сохраняются в республиках Чувашия и Мордовия.

Библиографический список

1. Артемова Е.И., Плотникова Е.В., Оболенская М.Н. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности России её регионов // Вестник Академии знаний. 2020. № 38 (3). С. 44-49.
2. Зюкин Д.А., Сергеева Н.М., Плахутина Ю.В., Перькова Е.Ю. Влияние продовольственного эмбарго на усиление аграрной специализации регионов ЦФО // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 10-2. С. 250-257.
3. Литвинова А.В., Талалаева Н.С. Роль импортозамещения в обеспечении продовольственной безопасности и продовольственной независимости России // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. № 4 (78). С. 59-67.
4. Зюкин Д.А., Репринцева Е.В. Особенности функционирования регионального рынка продовольственных товаров // Вестник НГИЭИ. 2022. № 7 (134). С. 103-113.
5. Власова О.В. Снижение уровня жизни в регионах как угроза социально-экономического развития РФ // Наука и практика регионов. 2021. № 3 (24). С. 68-72.
6. Росстат. «Регионы России. Социально-экономические показатели» в 2022 году [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204> (дата обращения 08.01.2023).

УДК 330.142:332.1

Ю. Ю. Савченко

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва;
Рубцовский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»,
Рубцовск, e-mail: savtenko@rb.asu.ru

СТРУКТУРА И ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА МЕЗО- И МАКРОУРОВНЯХ

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, структура, методы оценки, мезо- и макроуровень, экономика знаний, стоимость.

В научной литературе представлено достаточно много подходов к выделению элементов структуры интеллектуального капитала. В большинстве научных работ под интеллектуальным капиталом на мезо- и макроуровне понимают накопленное совокупное знание, инновации. С методологической точки зрения в условиях цифровой трансформации требуется уточнение понимания интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне и структуризации его компонентов. Предложена авторская модель структуры интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне, включающая в качестве структурных элементов компетентностный, цифровой, сетевой, конвергентный и созидательный капиталы. Проанализированы методы оценки интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне, представленные в отечественной и зарубежной практике. Проведенный анализ существующих подходов и методов к оценке интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне, позволил сформулировать основные положения авторского подхода к его оценке. Обосновано, что оценка интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне должна опираться на систему показателей позволяющую исследовать каждый структурный компонент интеллектуального капитала. Взаимодействие компонент приводит к появлению эффекта синергии, что также должно найти свое отражение в методике оценки интеллектуального капитала. В качестве рыночной среды целесообразно учесть состояния инфраструктурно-институциональной и информационно-цифровой составляющих.

Yu. Yu. Savchenko

Finance university under the government of the Russian Federation, Moscow;
Altai State University Rubtsovsk Institute (branch), Rubtsovsk, e-mail: savtenko@rb.asu.ru

STRUCTURE AND ASSESSMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL AT MESO AND MACRO LEVELS

Keywords: intellectual capital, structure, assessment methods, meso- and macrolevel, knowledge economy, cost.

The scientific literature presents quite a lot of approaches to the allocation of elements of the structure of intellectual capital. In most scientific works, intellectual capital at the meso- and macrolevel is understood as the accumulated aggregate knowledge, innovations. From a methodological point of view, in the context of digital transformation, it is necessary to clarify the understanding of intellectual capital at the meso-and-macro level and the structuring of its components. The author's model of the structure of intellectual capital at the meso- and macrolevels is proposed, which includes competency-based, digital, network, convergent and creative capitals as structural elements. The methods for assessing intellectual capital at the meso- and macrolevels presented in domestic and foreign practice. The analysis of existing approaches and methods to the assessment of intellectual capital at the meso- and macrolevels made it possible to formulate the main provisions of the author's approach to its assessment. It is substantiated that the assessment of intellectual capital at the meso- and macrolevel should be based on a system of indicators that allows us to explore each structural component of intellectual capital. The interaction of the components leads to the emergence of a synergy effect, which should also be reflected in the methodology for assessing intellectual capital. As a market environment, it is advisable to take into account the state of the infrastructure-institutional and information-digital components.

Введение

Комплексный подход к исследованию изучаемой проблемы требует проведения анализа существующих подходов к оценке интеллектуального капитала на мезо-

и макроуровнях применительно к развитию концепции оценки его стоимости с учетом функционирования национальной системы квалификаций и порождает ей эффектов.

Проблема оценки интеллектуального капитала на мезо- и макроуровнях сегодня остается недостаточно изученной в научной литературе, как в теоретическом, так и методологическом аспектах. В научных публикациях и программных документах страны и регионов больше внимания уделяется проблематике оценки лишь одного из его структурных компонентов – человеческого капитала.

Не выявлены факторы оказывающие влияние на процесс формирования стоимости интеллектуального капитала со стороны национальной системы квалификаций. Соответственно, мы можем сделать вывод об актуальности разработки системы показателей и методического подхода к стоимостной оценке интеллектуального капитала на разных уровнях его формирования.

Развитие методологии стоимостной оценки интеллектуального капитала невозможно без уточнения его структуры на рассматриваемых уровнях – мезо- и макроуровнях и анализа показателей, используемых при его оценке.

Материалы и методы исследования

Анализ существующих подходов к структурированию интеллектуального капитала на мезо- и макроуровнях, позволит не только систематизировать их, но и исследовать взаимосвязи между выделяемыми компонентами.

В условиях VUCA-мира – нестабильности, неопределенности, сложности и неоднозначности (*volatility, uncertainty, complexity, ambiguity*), в условиях сверхинтеллектуальной экономики именно интеллектуальный капитал выступает фактором, определяющим конкурентное преимущество, как на уровне региона, так и на уровне страны. В исследовании мы будем придерживаться понимания интеллектуального капитала, схожего с позицией последователей школы стратегического управления (Т. Стюарт, Э. Брукинг, Л.С. Леонтьева). Сегодня мы наблюдаем трансформацию экономики, ее переход с материальной основы к знаниевой компоненте, в том числе основанной на широком использовании цифровых технологий и искусственного интеллекта. Это дает нам основания полагать, что считать интеллектуальный капитал частью человеческого в рамках существующей действительности не целесообразно. Соответственно приме-

нительно к мезо- и макроуровню, мы также будем трактовать интеллектуальный капитал в широком смысле понимания данного термина.

В исследовании также использовались методы анализа и синтеза, осуществлены систематизация и обобщение результатов проведенного исследования, применялся логический, а также системный подходы.

Результаты исследования и их обсуждение

Среди российских исследователей особенностей структуры, процессов формирования и использования интеллектуального капитала на интеллектуального капитала, можно назвать труды А.И. Татаркина, Т.А. Гараниной, О.В. Лосевой, С.М. Комарова, А.Н. Мухаметшина, И.Н. Дубина, Т.В. Остащенко, В.Л. Иноземцева, А.А. Тетерина, П.Ю. Макарова, Т.В. Гапоненко и др. [1-6]. В работах данных авторов рассматриваются вопросы определения дефиниции «интеллектуальный капитал», выделения структурных компонент интеллектуального капитала, оценки его стоимости, роли в развитии социально-экономических систем в мезо- и макроэкономическом аспекте.

Одно из наиболее значимых комплексных исследований в данной области исследований, вносящим существенный вклад в развитие теоретико-методологических положений анализа интеллектуального потенциала на разных уровнях его воспроизводства, проведено О.В. Лосевой [7]. Автор вводит понятие человеческого интеллектуального капитала и выявляет его структурно-содержательные на индивидуальном, микро- и мезоуровне. Для целей нашего исследования наибольший интерес представляет позиция автора в отношении определения дефиниции «интеллектуальный потенциал региона», который в понимании автора представляет собой две взаимообуславливающие составляющие: ресурсный потенциал (интеллектуальный потенциал работников и потенциал условий, возможностей инновационной деятельности) и достигнутый потенциал (результаты инновационной деятельности работников и организации).

В отношении трактовки понятия «интеллектуальный капитал» на макроэкономическом уровне оперируют такими понятиями как «социальный капитала», «капитал зна-

ний». Достаточно часто, как и на мезоуровне его отождествляют с инновационным потенциалом». В работе Никулиной О.В. обосновывается точка зрения, что интеллектуальный капитал входит в состав инновационного капитала, наряду с материальным и социальным капиталом [8]. Аналогичной точки зрения придерживается Мерзликина Г.С. [9]. Рассматривая трансформацию структуры интеллектуального капитала в условиях умной экономики, автор приходит к выводу, что интеллектуальный капитал входит в состав инновационного капитала, способного создавать добавленную стоимость, авансированную в определенные инновационно-ориентированные ресурсы территории на любом уровне.

В большинстве научных работ под интеллектуальным капиталом на макроуровне понимают накопленное совокупное знание, инновации. Очевидно, что понятие интеллектуального капитала нельзя отождествлять только с этими понятиями, оно значительно шире.

С методологической точки зрения требуется уточнение понимания интеллектуального капитала на уровне страны, его структуры, выделения факторов, которые оказывают влияние на процессы его воспроизводства на этом уровне.

При оценке интеллектуального капитала на макроуровне используются как статистические, так и динамические показатели. Статические показатели оценивают уже накопленный, созданный капитал в виде патентов или авторских прав. К динамическим показателям относят изменение доли инновационно-активных организаций, ускорение экономического развития, рост выпускников высшей школы и т.п.

Интересен, на наш взгляд, авторский подход к структуре интеллектуального капитала Мерзликиной Г. С., которая в составе интеллектуального капитала выделяет патентный капитал. Обосновывая точку зрения, что масштаб патентования один из важнейших показателей оценки инновационного капитала [9].

В.А. Супрун считает, что структура интеллектуального капитала на микро- мезо- и макроуровне аналогична. Позволим себе с ним не согласиться, поскольку при переходе с одного уровня на другой в структуре интеллектуального капитала появляются качественно новые составляющие [10].

В рамках исследования, формулируем гипотезу о нетождественной структуре интеллектуального капитала на разных уровнях. Если на микроуровне интеллектуальный капитал скорее рассматривается как актив, то на мезо-и макроуровне как стратегический ресурс.

Представляется целесообразным дополнить структуру интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне созидательным (научно-образовательным) капиталом. Состав и структура интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне представлена на рисунке 1.

В структуре интеллектуального капитала на мезоуровне выделяют такие компоненты как – человеческий, реляционный, инновационный, инфраструктурный [11].

Подход к двухкомпонентной структуре регионального интеллектуального капитала предложен в исследовании Гатаулина И.И. [12]. Автор упрощает структуру интеллектуального капитала региона до двух составляющих – человеческие ресурсы и инновационная деятельность региона. С одной стороны, предложенный подход позволяет упростить методологические и практические аспекты оценки интеллектуального капитала региона, но с другой стороны неоправданно сужает круг его объектов. Более того, на наш взгляд автор выделяет скорее не структурные компоненты интеллектуального капитала, а плоскости формирования его объектов, среди которых рынки труда, образования, интеллектуальной собственности, инноваций.

В исследовании Орловой Л.Н. искусственный интеллект уже находит свое отражение в структуре интеллектуального капитала [13]. Но автор соглашается с Френсисом Гарри, что высокая степень наших знаний о природе искусственного интеллекта требует накопления достаточной фактологической информации, чтобы отразить его роль в процессе создания добавленной стоимости.

Таким образом, интеллектуальный капитал на мезо-и макроуровне в большинстве научных публикаций рассматривается как совокупность имеющихся интеллектуальных ресурсов субъектов экономической деятельности территории, дополненных системой взаимодействия между ними в процессе воспроизводства, использования и диффузии интеллектуального капитала.

Достаточное количество работ посвящено и вопросам оценки интеллектуального капитала на мезо-и макроуровнях. В научной литературе для оценки интеллектуального капитала на региональном уровне используется достаточно ограниченный круг индикаторов, связанный либо с инновационной активностью хозяйствующих субъектов, либо с уровнем развития системы образования региона.

Оценка интеллектуального капитала достаточно часто осуществляется с позиции влияния демографических и географических показателей. При этом учитывается взаимодействие сопряженных территорий, удаленность от центров развития, миграционные потоки, количество трудоспособного населения, численность населения. Оценка совокупного влияния приведенных факторов на стоимость интеллектуального капитала территории, как правило, рассчитывается с помощью мультипликативного эффекта. В рамках этого подхода, в качестве целей оценки интеллектуального капитала, на наш взгляд, преследуется выработка стратегии управления им и механизмов, направленных на сглаживание территориальных различий в его распределении.

Стоит отметить, что в условиях индустрии 4.0:

- во-первых, сила воздействия показателей, используемых в подобных подходах, стремится к нулевому воздействию;

- во-вторых, эти факторы, сами во многом являются следствием уровня экономического развития территорий, которое, как известно, выступает зависимой переменной от интеллектуального капитала.

Поход к оценке стоимости интеллектуального капитала региона предложен в исследовании В.Л. Макарова, С.А. Айвазян, М.Ю. Афанасьева, А.Р. Бахтизина, А.М. Наваян [14]. Анализируя сектор экономики знаний и его влияние на макроэкономические показатели авторы предлагают агент-ориентированную модель России. Исследуя интеллектуальный капитал на региональном уровне, используют три показателя: численность докторов и кандидатов наук, занятых научными исследованиями; количество вузов; количество инженерных вузов. Авторы приходят к выводу, что показатель «число вузов» статистически значимая переменная, влияющая на объем ВРП. Кроме того, в исследовании приведены данные о значении коэффициентов эластичности между объ-

емом ВРП и долей инновационно активных предприятий региона, которые находятся в диапазоне от 1 до 1.5.

Представляется, что подход к оценке интеллектуального капитала с позиции анализа демографических и географических показателей, не является значимым в условиях цифровой трансформации. Более того, нуждается в доказательной базе в случае его применения для оценки потенциала развития интеллектуального капитала территории.

Методы оценки интеллектуального капитала также как и в случае микроуровня, можно классифицировать на стоимостные и комплексные. Проведем анализ методов оценки интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне, представленных в отечественной и зарубежной практике.

Первая группа методов – это методы прямой оценки интеллектуального капитала, позволяющие получить его стоимостную оценку. Первоначально оценивается интеллектуальный капитал субъектов, функционирующих на данной территории, а после этого путем суммирования оценивается интеллектуальный капитал территории. В этой группе методов стоит выделить методику, разработанную Ф. Милост (2007) [15]. Интеллектуальный капитал в динамической стоимостной модели оценки работников, определяется как сумма рыночной стоимости компетенций сотрудника и инвестиций в него за вычетом расходов на адаптацию сотрудника.

Методика «Стоимость ценности» (The Value Explorer), предложенная KPMG также позволяет получить стоимостную оценку интеллектуального капитала территории. Оценка стоимости осуществляется по 5 группам нематериальных активов: Активы и ресурсы, (2) Навыки и неявные знания, (3) организационная культура, (4) технологии и явные знания, (5) основные и управленческие процессы. В каждом направлении организация составляет список ключевых компетенций. Стоимостная оценка интеллектуального капитала определяется путем отнесения части прогнозируемой прибыли к выделенным ключевым компетенциям. Для использования на уровне региона необходимо либо адаптировать методику через выделение ключевых компонент интеллектуального капитала региона, либо определять его как сумму рыночной стоимости интеллектуального капитала организаций, функционирующих на данной территории.



Рис. 2. Соотношение групп показателя и «индекс экономики знаний» (Knowledge Economic Index) с тройственной структурой интеллектуального капитала (составлено автором)

Подавляющее большинство методик оценки интеллектуального капитала региона относятся ко второй группе, основанных на расчете специфических показателей. В ряде работ предлагаются методики расчета интегральных показателей интеллектуального капитала региона [16].

Для оценки развития интеллектуальной компоненты развития экономики Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) разработал Индекс экономики знаний (Knowledge Economic Index) [17]. Индекс рассчитывается на основе 38 показателей, объединенных в 4 группы: инфраструктура инновационной деятельности; компетенции в области инноваций; инновационная система; цифровая инфраструктура. Выделенные в рамках методологии группы показателей, на наш взгляд, полностью соотносятся с тройственной структурой интеллектуального капитала (рисунок 2).

Достаточно часто оценку интеллектуального капитала территории связывают с показателями состояния и потенциала инновационного развития. Оценка интеллектуального капитала используется в качестве индикатора развития инновационного потенциала. Бесспорно, интеллектуальная компонента стимулирует развитие инновационного потенциала. Но не стоит забывать, что инновации в системе образования, инфраструктурной и институциональной составляющей, в свою очередь, дают толчок к росту интеллектуальной компоненты.

Показатели инновационной деятельности региона также используются при оценке интеллектуального капитала территории, т.е. можно говорить о другой направленности в зависимости показателей (рисунок 3).

Проведенный анализ существующих подходов и методов к оценке интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне, позволил сформулировать основные положения авторского подхода к его оценке:

1. Оценка должна основываться на данных официальной финансовой и статистической отчетности.
2. Необходима разработка системы показателей для оценки каждой из структурных компонент интеллектуального капитала.
3. На исследуемых уровнях компоненты интеллектуального капитала должны рассматриваться как факторы развития, взаимодействие которых позволяет получить синергетический эффект в рамках единой системы. Иными словами эффект синергии должен быть учтен в методике оценки интеллектуального капитала.
4. В методику оценки интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне, необходимо ввести показатели, отражающие состояние искусственной компоненты, что определяется цифровизацией экономики.
5. В качестве рыночной среды целесообразно проведение анализа инфраструктурно-институциональной и информационно-цифровой составляющих.



Рис. 3. Интеллектуальный и инновационный капитал как основа создания добавленной стоимости (составлено автором)

Вывод

Существующие методы оценки интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне не позволяют получить его объективную оценку, поскольку в своей основе не учитывают изменения, произошедшие в условиях цифровой трансформации в структуре интеллектуального капитала. Кроме того, ни одна из проанализированных методик оценки интеллектуального капитала не отвечает принципу комплексности с позиции оцениваемых показателей.

Предложена авторская модель структуры интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне, включающая в качестве струк-

турных компонент компетентностный, цифровой, сетевой, конвергентный и созидательный капиталы. Обосновано, что оценка интеллектуального капитала на мезо- и макроуровне должна опираться на систему показателей, позволяющих оценить каждый структурный компонент интеллектуального капитала. Взаимодействие компонент интеллектуального капитала приводит к появлению эффекта синергии, влияющих на его стоимость. Кроме того, на стоимость интеллектуального капитала влияют такие две группы факторы рыночной среды: инфраструктурно-институциональная и информационно-цифровая.

Библиографический список

1. Гаранина Т.А. Структура интеллектуального капитала: вопросы оценки и эмпирического анализа // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2008. № 1. С. 96-118.
2. Комаров С.В., Мухаметшин А.Н. Понятие, структура и взаимодействие элементов интеллектуального капитала // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. Т. 7. № 3. С. 93-100.
3. Дубина И.Н., Осташенко Т.В. Региональный интеллектуальный капитал, интеллектуальный климат и интеллектуальный потенциал: вопросы определения, оценки и управления // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 1. № 5. С. 30-40.
4. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учебное пособие для студентов вузов. М.: Логос, 2000. 304 с.

5. Макаров П.Ю. Генезис моделей структуры интеллектуального капитала // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5-2. С. 15.
6. Гапоненко Т.В. Ценностно-ориентированная идентификация и структуризация интеллектуального капитала организации // Инновации. 2014. № 3 (185). С. 63-70.
7. Лосева О.В., Дресвянников В.А. Методология оценки интеллектуального потенциала региона в условиях инновационного развития // Вестник Финансового университета. 2014. № 6 (84). С. 37-49.
8. Никулина О.В. Формирование инновационного потенциала промышленных предприятий и его превращение в инновационный капитал: сборник трудов Международной научно-экономической конференции им. академика ПП Маслова. Verain «Wissenschaftliche Welt». 2013. Т. 1. С. 152-161.
9. Мерзликina Г.С. Исследование интеллектуального капитала для умного производства // Стратегическое управление развитием цифровой экономики на основе умных технологий. 2021. С. 389-423.
10. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. М.: КомКнига, 2006. Т. 192.
11. Лисевич А.В. Оценка интеллектуального капитала как показатель эффективности региональной кластерной системы // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки». 2015. № 3.
12. Гатаулин И.И. Профиль интеллектуального капитала региона как инструмент повышения его конкурентоспособности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2018. 24 с.
13. Орлова Л.Н. Управление интеллектуальным капиталом: риск-ориентированный подход // Государственное управление. Электронный вестник. 2020. № 80. С. 108-131.
14. Макаров В.Л. и др. Оценка эффективности регионов РФ с учетом интеллектуального капитала, характеристик готовности к инновациям, уровня благосостояния и качества жизни населения // Экономика региона. 2014. № 4.
15. Милост Ф. Интеллектуальный капитал – лишь управленческая мода? // Международный журнал исследований управления бизнесом и экономики. 2013. № 4. С. 759–765.
16. Ермолаев М.Б., Иванова В.Ю. Оценка интеллектуального капитала регионов на основе метода идеальной точки // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2013. № 2 (34). С. 52-56.
17. EBRD Knowledge Economy Index. The European Bank for Reconstruction and Development March. 2019. URL: <https://ebrd-knowledge-economy-index-1.pdf> (дата обращения: 15.12.2022).

УДК 338.1:332.1

О. В. Святова

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

Е. Ю. Перькова

Курский государственный медицинский университет, Курск,
e-mail: t9051583595@gmail.com

О. В. Власова

Курский государственный медицинский университет, Курск,
e-mail: olgavlasova82@mail.ru

А. В. Волкова

Самарский государственный аграрный университет, Курск,
e-mail: avvolkova76@rambler.ru

СОПОСТАВЛЕНИЕ ПОДХОДОВ К ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ НА РЫНКЕ ХЛЕБА И ХЛЕБОПРОДУКТОВ В РЕГИОНАХ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

Ключевые слова: Черноземье, потребительский рынок, рынок хлебобулочных изделий, средние потребительские цены, средняя заработная плата.

Регионы Черноземья являются одним из важнейших аграрных макрорегионов страны, внося большой вклад в продовольственное обеспечение страны, поскольку посевные площади ключевых видов растениеводческих направлений являются существенными. Хлеб и хлебобулочные изделия являются одним из ключевых элементов в продовольственном обеспечении России, что формирует важную задачу по обеспечению их ценовой доступности для всех слоев населения. Однако большая территориальная протяженность страны и аграрный потенциал регионов в совокупности формируют разную конъюнктуру на продовольственных рынках, что оказывает существенное влияние на уровень цен на хлебобулочную продукцию. В ходе исследования проводится сравнительный анализ темпов роста средней заработной платы и цен на рынке хлебопродуктов в разрезе регионов Черноземья в период 2018-2021 гг., выявлены сложившиеся тенденции и их причины. Установлено, что сегодня регионы Черноземья характеризуются практически одинаковым уровнем средней заработной платы – чуть более 40 тыс. рублей, исключение составляет Тамбовская область, в которой показатель существенно ниже. Сравнительная оценка индексов потребительских цен, а также средних потребительских цен на основные виды хлебобулочных изделий показала, что между регионами ЦЧР сохраняется дифференциация в уровне цен, обусловленная рыночными факторами. При этом сопоставление в динамике уровня заработной платы со средними ценами на основные виды хлебобулочной продукции показало, что отсутствует прямая зависимость между уровнем жизни в регионе и ценами на хлеб.

О. V. Svyatova

Kursk state university, Kursk, e-mail: olga_svyatova@mail.ru

E. Yu. Perkova

Kursk state medical university, Kursk, e-mail: t9051583595@gmail.com

O. V. Vlasova

Kursk state medical university, Kursk, e-mail: olgavlasova82@mail.ru

A. V. Volkova

Samara state agrarian university, Kursk, e-mail: avvolkova76@rambler.ru

COMPARISON OF APPROACHES TO PRICING IN THE MARKET OF BREAD AND BREAD PRODUCTS IN THE REGIONS OF THE CHERNOZEM REGION

Keywords: Black-earth region, consumer market, bakery market, average consumer prices, average wages.

The regions of the Black-earth region are one of the most important agrarian macro-regions of the country, making a great contribution to the food supply of the country, since the sown areas of key types of crop production are significant. Bread and bakery products are one of the key elements in the food supply in Russia, which forms an important task to ensure their affordability for all segments of the population. However, the large territorial extent of the country and the agricultural potential of the regions together form a different situation in the food markets, which has a significant impact on the level of prices for bakery products. In the course of the study, a comparative analysis of the growth rates of average wages and prices in the bakery market in the context of the regions of the Black-earth region in the period 2018-2021 is carried out, the existing trends and their causes are identified. It has been established that today the regions of the Black-earth region are characterized by almost the same level of average wages – just over 40 thousand rubles, with the exception of the Tambov region, in which the figure is significantly lower. A comparative assessment of consumer price indices, as well as average consumer prices for the main types of bakery products, showed that differentiation in the price level remains between the regions of the Black-earth region, due to market factors. At the same time, a comparison in the dynamics of the level of wages with average prices for the main types of bakery products showed that there is no direct relationship between the standard of living in the region and the price of bread.

Введение

Хлеб и хлебобулочные изделия являются одним из ключевых элементов в продовольственном обеспечении России, что формирует важную задачу по обеспечению их ценовой доступности для всех слоев населения [1]. Однако большая территориальная протяженность страны и аграрный потенциал регионов в совокупности формируют разную конъюнктуру на продовольственных рынках, что оказывает существенное влияние на уровень цен на хлебобулочную продукцию [2]. Вместе с тем, важным фактором является общий уровень социально-экономического развития регионов и уровень жизни населения в них, что выражается в показателях среднедушевых доходов и уровня оплаты труда [3]. Закономерно, что в регионах с более низким уровнем жизни, цены на хлебобулочные изделия, как ключевой вид продовольствия должны быть ниже, чем в тех, где уровень и качество жизни более высокие. Однако на деле оказывается так, что уровень цен на рынке хлебобулочных изделий находится под влиянием ряда других факторов [4].

Регионы Черноземья являются одним из важнейших аграрных макрорегионов страны, внося большой вклад в продовольственное обеспечение страны, поскольку посевные площади ключевых видов растениеводческих направлений являются существенными [5]. В этой связи, актуальным направлением является сравнительная оценка уровня цен на основные виды хлебобулочных изделий в регионах Черноземья в контексте их дифференциации по уровню жизни и оплаты труда.

Цель исследования – провести сравнительный анализ темпов роста средней зара-

ботной платы и цен на рынке хлебопродуктов в разрезе регионов Черноземья в период 2018-2021 гг., выявить сложившиеся тенденции и их причины.

Материалы и методы исследования

В ходе исследования использовались данные Росстата [6] о динамике средней заработной платы в текущих ценах, а также об индексах потребительских цен и средних потребительских ценах на основные виды товаров рынка хлебопродуктов – муку пшеничную и различные виды ржаного и пшеничного хлеба. В рамках исследования проводится сравнительный анализ темпов роста средней заработной платы и цен на основные виды хлебопродуктов в разрезе каждого региона Центрально-Черноземного экономического района (ЦЧР), а также между ними в период 2018-2021 гг. Выбор 2018 года в качестве базисного связано с тем, что в данный период продовольственный рынок характеризовался стабильностью после ввода продовольственного эмбарго. В этой связи сравнение данных с отчетным 2021-м годом позволяет оценить произошедшие за период кризиса на фоне пандемии изменения. Исследование проводилось с использованием целого ряда методов и подходов, в том числе: интеллектуальный анализ данных и обобщенные инструменты анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

Сравнительная оценка средней заработной платы в регионах ЦЧР показала сохранение дифференциации значения показателя, связанная с различием регионов по уровню экономического развития. При этом регионом-лидером во всем рассматриваемом

периоде является Белгородская область, где средняя заработная плата за 4 года выросла с 31,9 тыс. руб. до 41,8 тыс. руб., что свидетельствует об общем приросте на уровне 31,2%. Вторую позицию занимает Воронежская область, где в 2021 году средняя заработная плата составила 40,8 тыс. руб., а замыкает тройку лидеров Курская область, в которой средняя заработная плата за 4 года выросла наиболее динамично – на 34,6% и составила 40,3 тыс. руб. Практически на аналогичном уровне в отчетном периоде средняя заработная плата отмечена в Липецкой области, хотя темпы роста показателя за 4 года самые низкие – 27,1%. В свою очередь существенно дифференцирован средний размер заработной платы в Тамбовской области: в базисном периоде показатель находился на уровне 26,7 тыс. руб., а за 4 года вырос до 34,4 тыс. руб., что существенно ниже уровня прочих регионов Черноземья. Вместе с тем, оценивая темпы роста средней заработной платы, стоит отметить, что в 2018-2019 гг. во всех регионах прирост показателя не превышал и 10%, а в 2020-2021 гг. лишь только в Липецкой области темп роста составил 9,2%, в то время как в прочих регионах темп прироста варьировал в пределах 10,9-12,5%. В целом, можно говорить о том, что средняя заработная плата в регионах Черноземья растет динамично, а наиболее высокие темпы прироста сохранены за Курской областью. При этом среди регионов ЦЧР Тамбовская область существенно уступает по исследуемому показателю (таблица).

Говоря о рынке хлебопродуктов, стоит отметить, что индексы потребительских цен на муку пшеничную только в базисном периоде сохраняли динамику к снижению на 0,7-2,2% во всех регионах ЦЧР, кроме Курской области, где отмечен прирост на уровне 3,1%. Вместе с тем, после пери-

ода снижения, в 2019 году во всех регионах Черноземья отмечен динамичный рост потребительских цен на муку пшеничную на уровне более 13%, при этом наименьший прирост наблюдается в Воронежской области, а наибольший – в Липецкой области (19%). В 2020 году, сопряженном с началом пандемии, отмечается снижение индексов потребительских цен на муку пшеничную до 105,5-111,8%, при этом лидером по темпам роста цен стала Белгородская область. В 2021 год в очередной раз отмечается усиление темпов роста потребительских цен на пшеничную муку до 109,2-115,2%, а наиболее динамичный рост также сохранен за Белгородской областью. В результате, можно говорить о том, что в регионах Черноземья в исследуемом периоде отмечались схожие тенденции изменения потребительских цен на пшеничную муку, при этом более высокие темпы роста цен можно выделить в Белгородской области (рисунок 1).

Вместе с тем, средние потребительские цены на муку пшеничную в рассматриваемых регионах растут динамично и находятся примерно на одном и том же уровне. В базисном периоде 1 кг муки повсеместно стоил чуть более 28 рублей, а к 2020 году вырос до 33-35 рублей. В 2021 году отмечается скачкообразный рост средних потребительских цен на пшеничную муку в регионах Черноземья, в результате чего 1 кг муки стал стоить 39-41 рублей. При этом в отчетном периоде наиболее высокая цена отмечается в Белгородской области, а самая низкая – в Воронежской области. В Курской и Тамбовской областях показатель находится на уровне 40 рублей за кг. Говоря о темпах роста цен за 4 рассматриваемых года, стоит отметить, что наиболее существенно выросла цена в Белгородской области – более чем на 45%, а наименее значимо – в Воронежской области (37,5%) (рисунок 2).

Динамика средней заработной платы в регионах ЦЧР в 2018-2021 гг.

Регион	Значение, тыс. руб.				Изменение, в %		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	В 2019 г. к 2018 г.	В 2020 г. к 2021 г.	В 2021 г. к 2018 г.
Белгородская область	31,9	34,6	37,4	41,8	8,7	11,6	31,2
Воронежская область	31,2	33,7	36,3	40,8	8,0	12,4	30,8
Курская область	29,9	32,7	35,8	40,3	9,3	12,5	34,6
Липецкая область	31,6	34,3	36,8	40,2	8,5	9,2	27,1
Тамбовская область	26,7	28,7	31,1	34,4	7,6	10,9	29,2

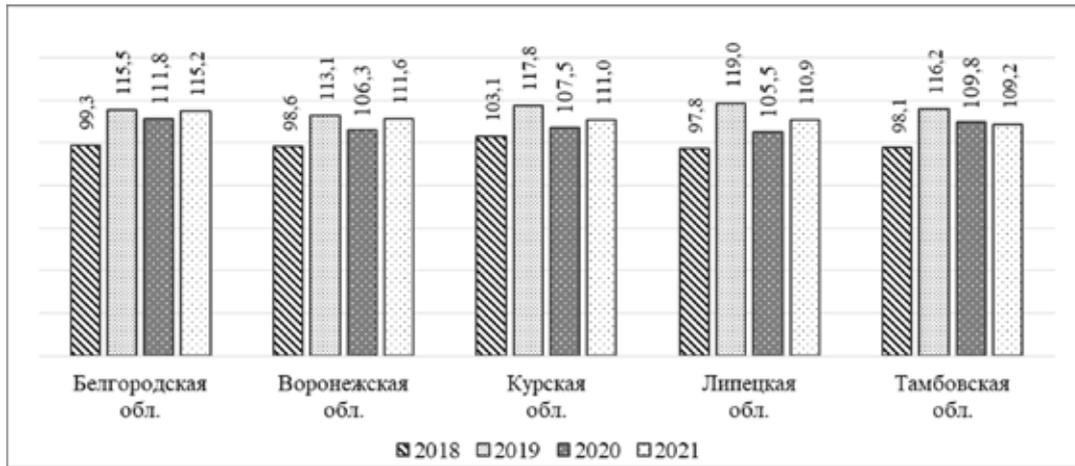


Рис. 1. Сравнение индексов потребительских цен на муку пшеничную в разрезе регионов ЦФР в 2018-2021 гг., руб. за кг

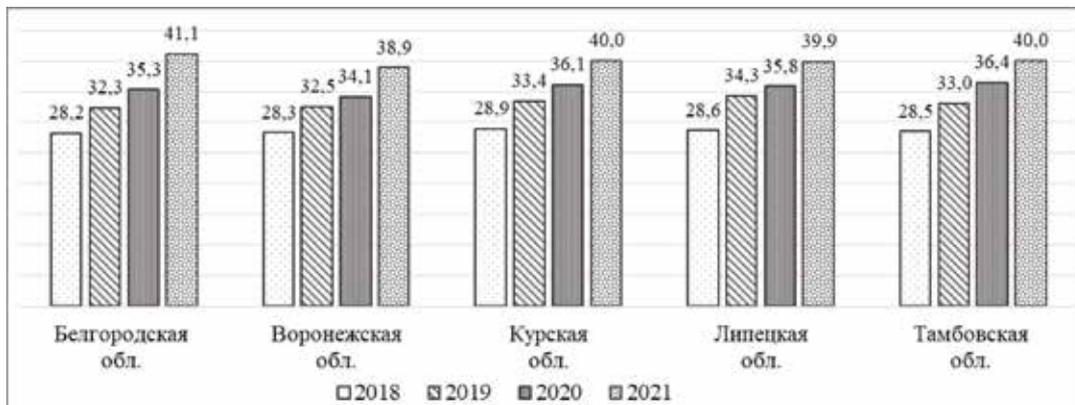


Рис. 2. Сравнение средних цен на муку пшеничную в разрезе регионов ЦФР в 2018-2021 гг., руб. за кг

Оценка индексов потребительских цен на хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов показала аналогичные тенденции: базисный период во всех регионах ЦФР характеризовался невысокими темпами роста цен на данный вид продукции – в пределах 1,4-3,4%; исключение составляет только Курская область, где отмечено снижение на уровне 0,7% (рисунок 3).

В 2019 году в Белгородской и Тамбовской областях темпы роста цен на хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов находились на уровне 9-11%, в то время как в оставшихся регионах цены выросли менее существенно. В последние 2 года наблюдается усиление темпов роста цен на данный вид хлебобулочной продукции, при этом в 2021 году цены во всех регионах выросли более чем на 11%. В результате, в 2021 году наиболее высокие темпы

роста цен наблюдались в Тамбовской и Липецкой областях.

Сравнение средних цен на хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов показало, что в 2018 году самые низкие цены сохранялись в Курской, Белгородской и Липецкой областях – 33,6 руб., 45,9 руб. и 47,3 руб. соответственно, а самые высокие – в Тамбовской (58,1 руб. за кг) и Воронежской областях (63 руб. за кг). За исследуемые 4 года во всех регионах отмечено динамичное увеличение средней стоимости хлеба и булочных изделий из пшеничной муки 1 и 2 сортов, однако, как и прежде, самая низкая цена сохранилась в Курской области – 40,8 руб. за кг, в то время как в оставшихся регионах показатель вырос существенно и варьирует в пределах 62,5-76,8 руб. за кг. При этом наиболее высокая цена отмечена в Тамбовской области (рисунок 4).

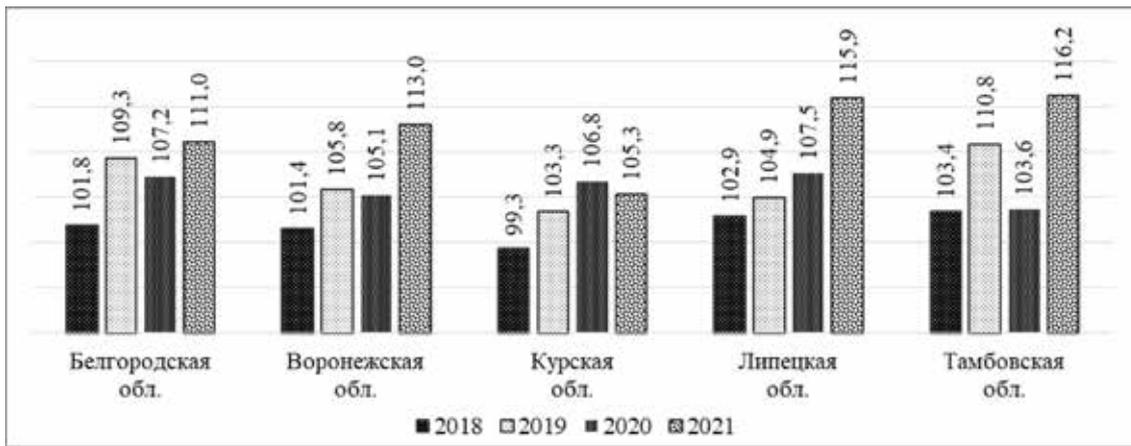


Рис. 3. Сравнение индексов потребительских цен на хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов в разрезе регионов ЦФР в 2018-2021 гг., руб. за кг

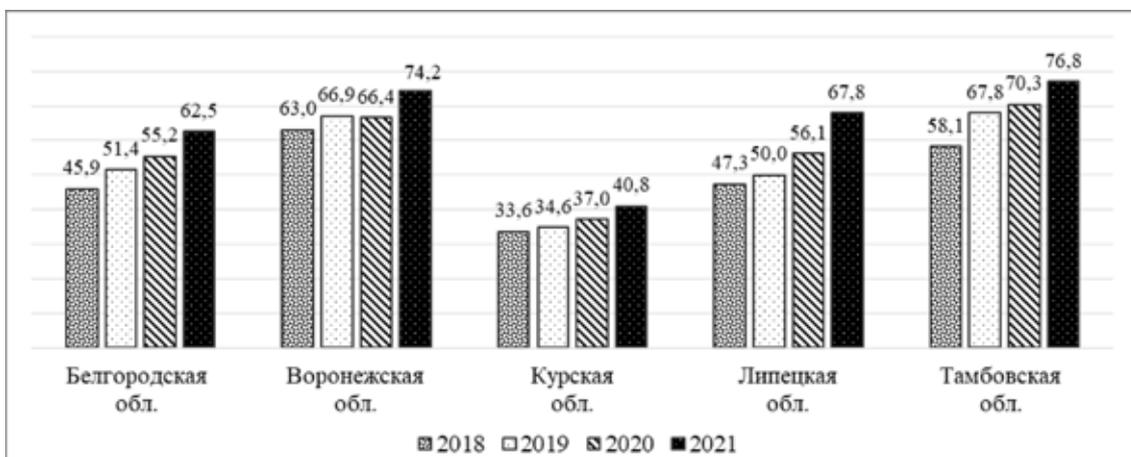


Рис. 4. Сравнение средних цен на хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов в разрезе регионов ЦФР в 2018-2021 гг., руб. за кг

Сравнительная оценка индексов потребительских цен на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной показала, что в базисном периоде темпы роста цен также находились на довольно низком уровне и варьировали в пределах 101-105,1%. В 2019 году в рассматриваемых регионах Черноземья отмечаются дифференцированные темпы роста потребительских цен на данный вид продукции, при этом в наибольшей степени потребительские цены выросли в Курской области – более чем на 16%, а самые низкие темпы отмечены в Воронежской области (5%). В 2020 году темпы роста потребительских цен на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной в регионах Черноземья варьировали в преде-

лах 104,3-113%, при этом в наименьшей степени цены выросли в Белгородской области, а в наибольшей – в Липецкой. В 2021 году вновь наблюдается усиление тенденции к росту потребительских цен на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной на уровне 8,3-11,3%, при этом более чем на 11% цены выросли в Воронежской, курской и Липецкой областях (рисунок 5).

В результате, в базисном периоде средние потребительские цены на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной в регионах Черноземья варьировали в пределах 29,1-38,3 руб. за кг, при этом самая низкая цена отмечена в Липецкой области, а самая высокая – в Воронежской и Тамбовской областях (рисунок 6).

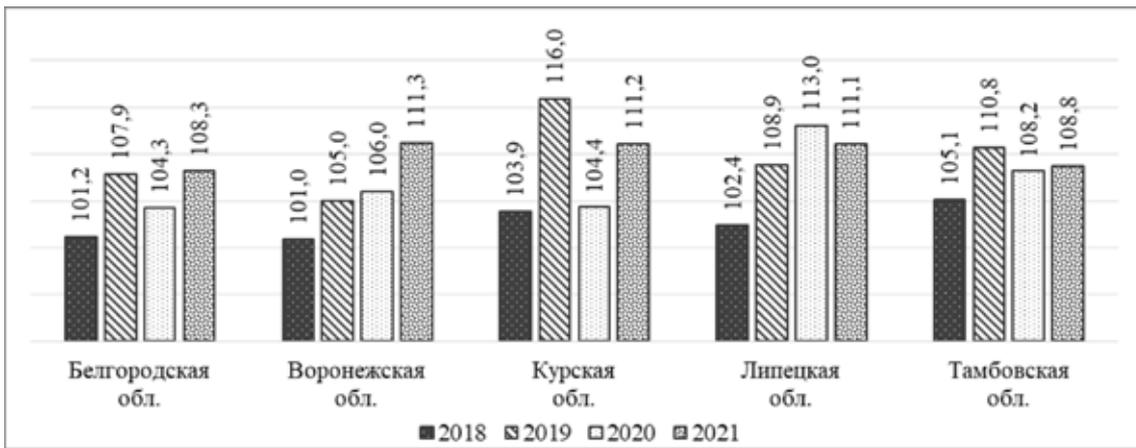


Рис. 5. Сравнение индексов потребительских цен на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной в разрезе регионов ЦФР в 2018-2021 гг., руб. за кг

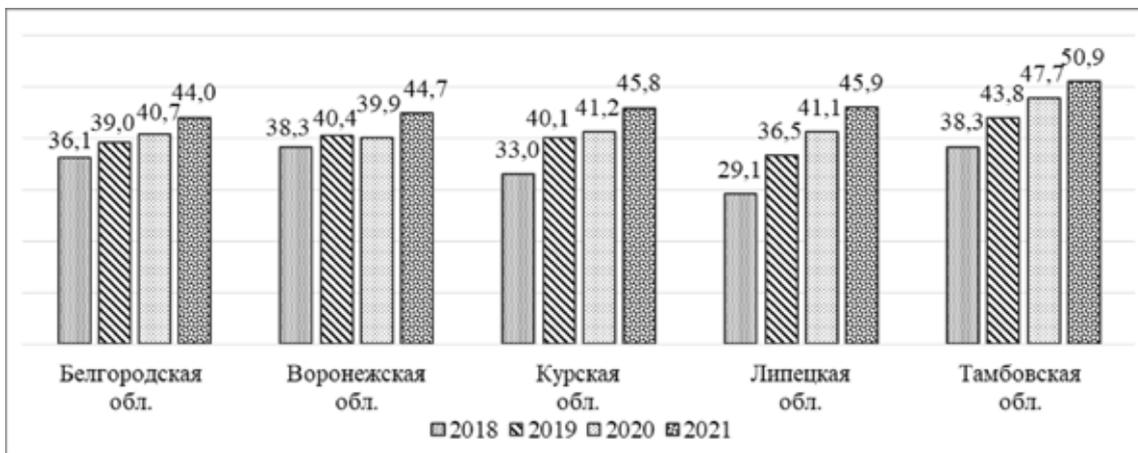


Рис. 6. Сравнение средних цен на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной в разрезе регионов ЦФР в 2018-2021 гг., руб. за кг

В период 2019-2021 гг. во всех регионах ЦФР, кроме Воронежской области, сохранялась устойчивая динамика к росту средних потребительских цен. В Воронежской же области в 2020 году средняя цена на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной несколько снизилась относительно уровня года 2019. Вместе с тем в отчетном периоде средние цены на хлеб из ржаной муки и из смеси муки ржаной и пшеничной выросли до 44-50,9 руб. за кг по регионам Черноземья, а наибольшее значение отмечено в Тамбовской области.

В конечном итоге, можно говорить о том, что между размером средней заработной платы в регионах Черноземья и уровнем цен на хлебобулочные изделия, как одного из основных видов продовольствия, отсутствует

прямая и очевидная зависимость, а ценообразование во многом определяется иными факторами.

Заключение

В настоящее время регионы Черноземья характеризуются практически одинаковым уровнем средней заработной платы – чуть более 40 тыс. рублей, исключение составляет Тамбовская область, в которой показатель существенно ниже. Сравнительная оценка индексов потребительских цен, а также средних потребительских цен на основные виды хлебобулочных изделий показала, что между регионами ЦФР сохраняется дифференциация в уровне цен, обусловленная рыночными факторами. При этом сопоставление в динамике уровня заработной платы

со средними ценами на основные виды хлебобулочной продукции показало, что отсутствует прямая зависимость между уровнем жизни в регионе и ценами на хлеб. Это подтверждает пример Тамбовской области, где в 2021 году средняя заработная плата была

самой низкой, но вместе с тем уровень цен на хлебобулочные изделия существенно выше показателей соседних регионов Черноземья. В свою очередь, Курская область является одним из регионов с наиболее низкими ценами на хлебобулочные изделия.

Библиографический список

1. Семянина В.А., Агапкин А.М. Российский рынок хлебобулочных изделий в условиях пандемии коронавируса // Товаровед продовольственных товаров. 2021. № 4. С. 268-270.
2. Макеева О.А., Широкова О.В. Продовольственная безопасность РФ: проблемы и возможные меры // Продовольственная политика и безопасность. 2020. Т. 7. № 2. С. 149-154.
3. Зюкин Д.А. Развитие экспортного потенциала зернового хозяйства России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2019. № 1. С. 58-61.
4. Семянина В.А., Агапкин А.М. К вопросу о российском рынке хлебобулочных изделий в условиях пандемии коронавируса // Евразийское Научное Объединение. 2021. № 2-4 (72). С. 285-286.
5. Штоколова К.В., Федулов М.А. Место Курской области в растениеводстве Центрально-чернозёмного региона // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2021. № 3. С. 138-143.
6. Росстат. Информационно-аналитические материалы. [Электронный ресурс]. URL: <http://bi.gks.ru/biportal/contourbi.jsp?allsol=1&solution=Dashboard&project=%2FDashboard%2FPrices> (дата обращения 26.01.2022).

УДК 330.12

Р. В. Смирнов

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,
Санкт-Петербург, e-mail: smirnov@roskar.ru

М. Г. Трейман

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна», Высшая школа технологии и энергетики, Санкт-Петербург,
e-mail: britva-69@yandex.ru

А. Г. Бездудная

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,
Санкт-Петербург, e-mail: annaspbru@yandex.ru

МЕХАНИЗМЫ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ АБОНЕНТОВ К ОПЛАТЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД ПРЕДПРИЯТИЕМ ВОДОПРОВОДНО-КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА, И ИХ ИНФОРМАТИЗАЦИЯ

Ключевые слова: стимулирование, информатизация, оплаты счетов, дебиторская задолженность, предприятие водопроводно-канализационного хозяйства.

В исследовании раскрыты особенности взаимодействия предприятия водопроводно-канализационного хозяйства и абонентов в части стимулирования их к оплатам услуг предприятия с помощью применения актуальных механизмов взаимодействия с абонентами. В статье отражены специфика и особенности расчета пеней, отражены механизмы подготовки лимитов бюджетных обязательств для бюджетной категории абонентов, автообзвон и рассылка на e-mail для информирования абонентов о задолженности, претензионная работа. Отдельно раскрыты особенности информатизации данных механизмов, связанные с отправкой документов через систему электронного документооборота. Механизмы стимулирования абонентов к оплате задолженности – это комплекс мер прямо или косвенно, направленный на мотивацию абонентов к оплате задолженности за услуги, оказанные предприятием водопроводно-канализационного хозяйства [6]. Работа с абонентами – комплекс видов деятельности предприятия ГУП «Водоканал СПб», направленный на удовлетворение потребностей абонентов в доступе к услугам, оформлению договорных отношений, выставлению расчетных документов, обработке оплат и др. процессах. Проведен анализ филиала «Единый расчетный центр» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», который основан более 10 лет и занимает центральное место в организационной структуре предприятия.

R. V. Smirnov

St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, e-mail: smirnov@roskar.ru

M. G. Treyman

St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, Higher School of Technology and Energy, St. Petersburg, e-mail: britva-69@yandex.ru

A. G. Bezudnaya

St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, e-mail: annaspbru@yandex.ru

MECHANISMS TO ENCOURAGE SUBSCRIBERS TO PAY THEIR DEBTS TO THE WATER AND SEWAGE COMPANY AND THEIR INFORMATIZATION

Keywords: stimulation, informatization, bills payment, accounts receivable, water supply and sewage company.

The study reveals the features of interaction between a water supply and sewerage enterprise and subscribers in terms of stimulating them to pay for the company's services through the use of relevant mechanisms for interacting with subscribers. The article reflects the specifics and features of the calculation of penalties, reflects the mechanisms for preparing limits of budgetary obligations for the budgetary category of subscribers, auto-dialing and sending by e-mail to inform subscribers about debts, claim work.

Separately, the features of informatization of these mechanisms related to sending documents through the system through the electronic document management system are disclosed. Mechanisms to encourage subscribers to pay debts is a set of measures directly or indirectly aimed at motivating subscribers to pay debts for services provided by a water supply and sewerage enterprise [6]. Work with subscribers is a complex of activities of the State Unitary Enterprise “Vodokanal SPb”, aimed at meeting the needs of subscribers in access to services, execution of contractual relations, issuing settlement documents, processing payments and other processes. An analysis was made of the branch “Unified Settlement Center” of the State Unitary Enterprise “Vodokanal of St. Petersburg”, which was founded for more than 10 years and occupies a central place in the organizational structure of the enterprise.

Введение

В настоящее время деятельность в сфере работа с абонентами динамически развивается, поскольку получение денежных средств за предоставляемые услуги между предприятием водопроводно-канализационного хозяйства и абонентами одно из стратегически важных направлений для социально-экономического развития региона.

Одной из важнейших целей «Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года» №771-164 от 19.12.2018 года является повышение качества городской среды, которое напрямую зависит от развития коммунальной и инженерной инфраструктуры и организации жилищно-коммунального обслуживания (далее – Стратегия).

Согласно Стратегии сфера водоснабжения и водоотведения является одной из основных для развития Санкт-Петербурга не только с производственной точки зрения, но и с точки зрения устойчивого регионального развития и формирования взаимоотношения потребителей жилищно-коммунальных услуг и ресурсонабжающих предприятий.

Цель исследования: провести обзор современных механизмов взаимодействия и стимулирования абонентов к оплате дебиторской задолженности и своевременной оплате оказанных услуг на опыте Филиала «Единый расчетный центр» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга».

Задачи исследования:

1. Раскрыть понятие «механизмы стимулирования абонентов к оплате дебиторской задолженности».
2. Определить перечень механизмов стимулирования абонентов к оплате дебиторской задолженности и раскрыть их сущность.
3. Отразить опыт деятельности предприятия водопроводно-канализационного хозяйства в области стимулирования абонентов к своевременной оплате счетов и дебиторской задолженности.

нентов к своевременной оплате счетов и дебиторской задолженности.

4. Рассмотреть конкретные примеры внедрения механизмов стимулирования абонентов в практику деятельности предприятия ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга».

Данное исследование в большей степени направлено на обзор практического опыта предприятия водопроводно-канализационного хозяйства в области работы с абонентами, в частности представлен опыт по внедрению механизмов стимулирования абонентов к оплате дебиторской задолженности для конкретных процессов на предприятии.

Материалы и методы исследования

В научной литературе механизмы взыскания дебиторской задолженности раскрыты слабо, особенно мало исследована сфера «работа с абонентами». Работа с дебиторской задолженностью представлена в контексте финансово-экономической деятельности и только лишь иногда дебиторская задолженность рассматривается как инструмент управления. Сфера «работа с абонентами» со стороны предприятий жилищно-коммунального хозяйства отражена поверхностно и касается только сферы ресурсосбережения и энергоэффективности, а не стимулирующих механизмов повышения платежеспособности абонента и сокращения величины дебиторской задолженности.

Механизмы стимулирования абонентов к оплате задолженности – это комплекс мер прямо или косвенно, направленный на мотивацию абонентов к оплате задолженности за услуги, оказанные предприятием водопроводно-канализационного хозяйства [6].

Работа с абонентами – комплекс видов деятельности предприятия ГУП «Водоканал СПб», направленный на удовлетворение потребностей абонентов в доступе к услугам, оформлению договорных отношений, выставлению расчетных документов, обработке оплат и др. процессах.

Таблица 1

Перечень механизмов, стимулирующих абонентов к оплате дебиторской задолженности, применяемый в Филиале «Единый расчетный центр ГУП "Водоканал Санкт-Петербурга"» [3;10]

№ п/п	Наименование механизма	Описание
1.	Претензионная работа с отправкой претензий по электронному документообороту	Направлена на сокращение времени получения претензии абонентом и позволяет получить денежные средства в досудебном порядке, претензионный механизм дополнительно используется в судебном процессе как подтверждение информирования абонента о задолженности и последующем обращении в предприятия на судебное взыскание.
2.	Работа с лимитами бюджетных обязательств и оценка их достаточности с применением системы электронного документооборота	Подготовка лимитов бюджетных обязательств и оценка их достаточности производится на этапе взаимодействия с абонентом, данный механизм касается категории бюджетных организаций и позволяет предупреждать абонента заблаговременно о нехватке денежных средств для оплаты услуг предприятия.
3.	Расчёт пеней за несвоевременную оплату услуг предприятия / расчет неустойки в ходе процедур исполнительного производства и судебного взыскания	Данный механизм является действенным и позволяет ускорять оплаты абонентов, а также может быть методом стимулирования в случае амнистии по пеням при оплате основного долга абонентом (применяется в отдельных конкретных случаях).
4.	Автообзвон абонентов и другие способы информирования их о задолженности	Позволяет своевременно и заблаговременно информировать абонентов о величине задолженности и возможных мерах воздействия при несвоевременной ее оплате.

«Работа с абонентами» – важное направление деятельности Предприятия – от эффективности и результативности взаимодействия с ними напрямую зависит финансовый результат работы всей организации [7].

Филиал «Единый расчетный центр» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» является важным звеном предприятия, функциями которого являются осуществление расчетов с потребителями, сбор денежных средств за услуги водоснабжения и водоотведения и экологические услуги, взыскание задолженности и др.

Филиал «Единый расчетный центр» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» основан более 10 лет и занимает центральное место в организационной структуре предприятия, а также поддерживает лучшие традиции предприятия, такие как:

- ответственность перед абонентами, в том числе: принцип клиентоориентированности (система электронной очереди и «единого окна»);

- Филиал «Единый расчетный центр» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» придерживается принципов цифровизации и постоянного внедрения инноваций в различных областях работы с абонентами, в том числе: постоянно внедряются электронные формы взаимодействия с абонентами (внедрение электронного документооборота в системе СБИС, проведение электронных рассылок и др.).

Представим перечень основных механизмов стимулирования абонентов к оплате задолженности по основным видам с учетом их информатизации, применяемый в Филиале «Единый расчетный центр» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» (табл. 1).

Рассмотрим каждый из представленных механизмов более подробно, раскроем его сущность и особенности применения в Филиале «Единый расчетный центр» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга».

Важным моментом является информатизация представленных механизмов, структурно-логическая схема информатизации представлена на рисунке 1.

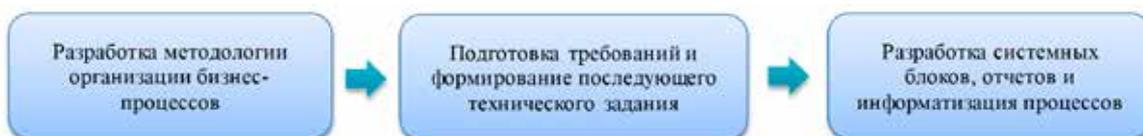


Рис 1. Этапы информатизации механизмы стимулирования абонентов к оплате счетов и образовавшейся задолженности

Для наиболее точной и эффективной информатизации процесса необходимо подойти к разработкам поэтапно: изначально разработать методологию осуществления основных бизнес-процессов организации и описать ее потребно в техническом задании к информационной системе, затем согласованное и полное техническое задание передается разработчикам для осуществления доработки информационной системы – разработка новых блоков, системы с расчетами и отчетами.

Результаты исследования и их обсуждение

1. Претензионная работа с отправкой претензий по электронному документообороту

Претензионная работа – один из самых действенных механизмов стимулирования абонентов к оплате, данный механизм концентрируется непосредственно на задолженности, планируемой к судебному взысканию. Претензионный порядок урегулирования спора предусмотрен Административно-правовым кодексом Российской Федерации (часть 5 статья 4) и Гражданско-правовым кодексом Российской Федерации (пункт 3 статья 132), Кодексом административного судопроизводства РФ (часть 3 статья 4).

Досудебная претензия – это документ, состоящий из комплекта письма-претензии и расчета задолженности, направляется абоненту – документ отражает информация о задолженности, ее сроках, величине расчетных пеней. Метод направления претензий является достаточно эффективным, поскольку при получении претензии абонент дополнительно информирован и в дальнейшем ситуация может развиваться следующим образом.

Абонент может:

1. Отреагировать и оплатить долг в полном объеме.
2. Проигнорировать претензию.
3. Погасить задолженность небольшими суммами без обращения на реструктуризацию.
4. Обратиться на реструктуризацию задолженности.
5. Оспаривать суммы в судебном порядке.

С 2019 года в ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» данный механизм автоматизирован – претензии абонентам направляются через систему электронного документооборота.

Предприятие направляет 1 раз в день полный перечень сформированных претензий, критерии формирования которых скла-

дываются из суммы больше «0» и истечения срока акцепта счета.

Механизм отправки претензий представлена на рисунке 2.

После получения претензии абонентом, следует либо полная оплата задолженности либо по истечении срока претензии специалист по дебиторской задолженности подает документы на судебное взыскание.

Эффективность механизма: использование данных подходов зарекомендовало себя как эффективное, например, в ходе претензионной работы Филиал «Единый расчетный центр» направил 17 250 претензий, из которых было оплачено в досудебном порядке 7 920.

2. Работа с лимитами бюджетных обязательств и оценка их достаточности с применением системы электронного документооборота

Работа с бюджетными организациями, в части получения дебиторской задолженности специфическое направление ее взыскания. Оплата бюджетных организаций зависит от таких факторов как: наличия договора на новый финансовый год и наличие лимитов бюджетных обязательств и их достаточность для осуществления оплаты в полном объеме. Предприятие подготавливает абоненту дополнительные соглашения на лимиты бюджетных обязательств для возможности своевременной оплаты услуг предприятия [4;8].

Предприятие ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» реализует 2 механизма отправки лимитов бюджетных обязательств через систему электронного документооборота (оператор Тензор – СБИС):

1) Схема подготовки дополнительных соглашений на лимиты бюджетных обязательств.

Предприятие получает запрос от абонента где указана основная информация для формирования дополнительного соглашения на лимиты бюджетных обязательств, далее возможно единичное либо массовое (по списку) формирование лимитов бюджетных обязательств. Далее соглашения либо выдаются на руки либо отправляются по системе электронного документооборота, то есть процесс происходит в двух информационных системах – информационной системе предприятия и системе электронного документооборота.

2) Схема по недостаточности лимитов бюджетных обязательств.

Структурно-логическая схема представлена на рисунке 3.

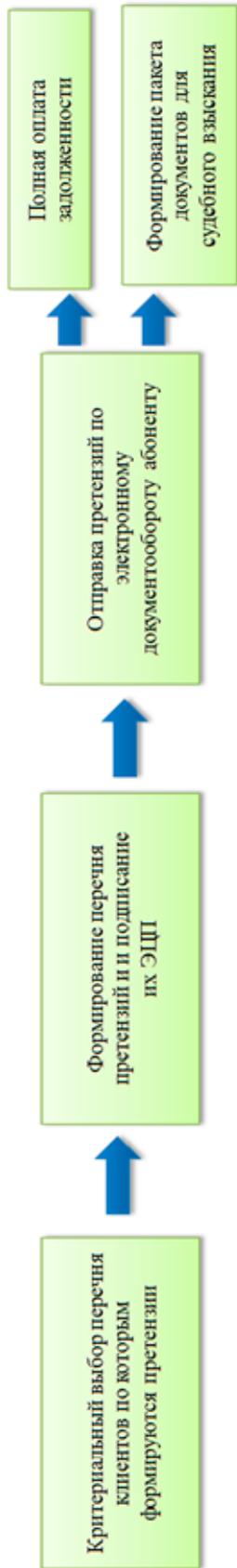


Рис. 2. Логическая схема отправки претензии абоненту

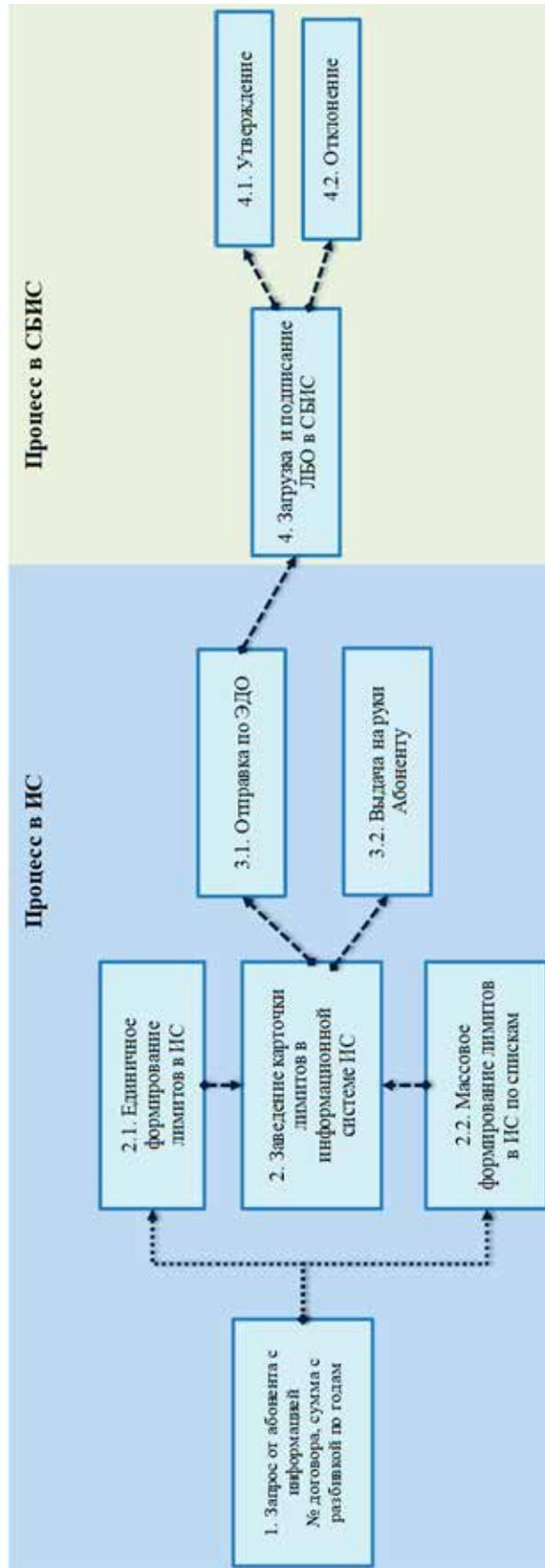


Рис. 3. Структурно-логическая схема подготовки и отправки дополнительных соглашений по лимитам бюджетных обязательств через систему электронного документооборота

Условные обозначения на схемах: ИС – информационная система; ЛБО – лимиты бюджетных обязательств; ДС – дополнительное соглашение; ЭЦП – электронно-цифровая подпись

В систему электронного документооборота (СБИС) выгружается файл xml-формата для отправки абоненту, абонент получает пустой шаблон для заполнения, где он может заполнить в соответствующих полях сумму лимита бюджетных обязательств. Абонент заполняет суммы и утверждает шаблон электронной подписью.

После утверждения шаблона абонентом электронной подписью, суммы лимита бюджетных обязательств автоматически загружаются в информационную систему, в этот момент происходит проверка – сопоставление подписанта со стороны абонента, который утвердил xml-шаблон электронной подписью. Система ищет соответствующего подписанта в разделе «Контакты» в информационной системе предприятия [1].

Если подписант не сопоставлен или не удовлетворяет условиям для вставки в печатную форму, то ответственному по дебиторской задолженности абонента направляется соответствующее уведомление по электронной почте. Ответственный по дебиторской задолженности заполняет недостающие данные по подписанту в течение двух рабочих дней.

Если сопоставленный подписант удовлетворяет условиям (заполнены все обязательные поля), то система автоматически формирует дополнительное соглашение на лимиты бюджетных обязательств в формате pdf и загружает в СБИС для отправки по ЭДО.

Использование электронного документооборота позволяет сократить время доставки документа и маршрут движения документа, что напрямую влияет на своевременность оплат.

Эффективность механизма: В настоящее время с использованием механизмов электронного документооборота отправляется в среднем 5 810 дополнительных соглашений на лимиты бюджетных обязательств в месяц. Механизм достаточности лимитов позволяет напоминать абоненту об их исчерпаемости и необходимости перезаключения дополнительных соглашений на лимиты бюджетных обязательств.

3. Расчёт пеней за несвоевременную оплату услуг предприятия / расчет неустойки в ходе процедур исполнительного производства и судебного взыскания

В настоящее время пени – это действующий организационный механизм влияния на платежеспособность и заинтересованность в оплате абонентом [2;9].

Пени – это штрафные санкции, направленные на абонента в связи с невыполнением в срок тех или иных обязательств перед предприятием водопроводно-канализационного хозяйства [12].

Виды пеней представлены в таблицах 2.

Таблица 2

Основные виды пеней, применяемые на предприятии ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»

Тип пеней	Причина выставления пеней
Пени в счетах	Выставленные за неисполнение договорных обязательств для каждого отдельного счета, выставляются абоненту за несвоевременную оплату услуг предприятия.
Пени по решению суда	Взыскиваются в результате судебного процесса между предприятием водопроводно-канализационного хозяйства по взысканию с абонента дебиторской задолженности, возникшей за неоплату услуг предприятия.
Неустойка	Неустойка взыскивается в ходе процессов исполнительного производства для получения процентов за несвоевременное исполнение решения суда абонентами

Пени начисляются согласно п. 6.2., 6.3., 6.4. ст. 13 и 14 Федерального закона «О водоснабжении и водоотведении» от 07.12.2011 № 416-ФЗ.

Алгоритм расчета пеней зависит от таких факторов, как: количество дней просроченной задолженности (зависящий от даты оплаты и даты начала просроченной задолженности), суммы задолженности, ставки и доли ставки (изменение доли ставки варьируется от количества дней).

Таким образом, расчет процентов / неустойки сводится к следующему произведению [5;11] (таблица 3):

1. ставки рефинансирования;
2. доли ставки (зависит от типа расчета);
3. количество дней по периоду просроченной задолженности (рассчитанная как разность дат от начала до окончания периода просроченной задолженности плюс 1 день).

Таким образом, расчет сводится к следующей формуле:

$$P_{\text{проц.}} = C_{\text{реф.}} \cdot D \cdot (\Delta + 1) \cdot S_{\text{задолж.}}$$

где $P_{\text{проц.}}$ – проценты / неустойка на дату фактической оплаты задолженности, руб.;

$C_{\text{реф.}}$ – ставка рефинансирования, %;

D – доля ставки, б/р;

($\Delta+1$) – разность в количестве дней, б/р;
 $S_{\text{задолж.}}$ – сумма задолженности, руб.

Таблица 3

Дифференцированная ставка рефинансирования

Тип категории	Количество дней	Величина ставки рефинансирования
Управляющие компании, Жилком-сервисы	1-60	1/300
	61-90	1/170
	91 и более	1/130
ТСЖ, ЖСК	31-90	1/300
	91 и более	1/130
Все остальные категории		1/300

Представим пример расчета пени для одного из абонентов Филиала «Единый расчетный центр» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» (таблица 4).

В информационной системе предприятия заложен алгоритм расчета пеней, реализованный для выставления счетов, для формирования пеней по арбитражным расчетам, а также реализованы отчеты, позволяющие провести расчет уточнения исковых требований по судебному взысканию и расчет неустойки за несвоевременное выполнение решения суда. Использова-

ние данного алгоритма позволяет быстро и эффективно провести расчеты для предоставления данных справок в Арбитражный суд, в Службу судебных приставов, банковские структуры.

Эффективность механизма: Общая сумма полученных пени за услуги предприятия за период 01.01.2022 по 31.12.2022 составляет 982 567 руб.

4. Автообзвон абонентов и другие способы информирования их о задолженности

Для наиболее быстрого получения задолженности и настройки коммуникации между абонентом и предприятием водопроводно-канализационного хозяйства необходимо создать комплексную систему информирования абонента о задолженности и тех мерах, которые будут применены к нему в связи с ее неуплатой. В настоящее время предприятие ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» использует такие методы как: направление уведомления о задолженности и направление квитанций посредством e-mail рассылки, автообзвон абонентов.

Механизм информирования представлен на рисунке 4.

Эффективность механизма: Мероприятий по автообзвону абонентов проводились 326 раз и охватили 25 979 абонентов, платежеспособность повысилась на 35%.

Таблица 4

Расчет пеней для уточнения исковых требований на дату фактического исполнения обязательств

№ расчетного документа	Сумма документа	Сумма, облагаемая пени	Даты просроченной задолженности		Количество дней	Ставка рефинансирования	Доля ставки	Формула расчета	Итоговая величина пени, руб.
			с	по					
5359240047	24 658,84	9 010,00	27.03.2018	25.05.2018	60	6,25%	1/300	$9\ 010 * 60 * 1/300 * 6,25\%$	112,63
			26.05.2018	24.06.2018	30	6,25%	1/170	$9\ 010 * 30 * 1/170 * 6,25\%$	99,38
			26.06.2018	20.12.2019	543	6,25%	1/130	$9\ 010 * 543 * 1/130 * 6,25\%$	2 352,13
Итого:									2 564,14



Рис. 4. Механизм автоматического информирования абонентов о задолженности

Заключение

В настоящее время в научной литературе недостаточно освещен опыт взаимодействия предприятия водопроводно-канализационного хозяйства и потребителей услуг, особенно это касается части взаимодействия по оплате счетов и задолженности. В исследовании раскрыт опыт ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» в части развития механизмов стимулирования абонента к осуществлению оплат, всего в исследовании рассмотрено 4 механизма: механизмы отправки дополнительных соглашений по лимитам бюджетных обязательств по системе электронный документооборот и оценка их достаточности, информирование абонентов о суммах

задолженности и способах оплаты методом автодозвона и автоматических рассылок, механизм расчета пени за несвоевременную оплату, претензионная работа с абонентами. Отдельно раскрыты особенности информатизации этих механизмов. Положительными аспектами внедрения данных механизмов является сокращение трудозатратности процессов, времени получения информации, то есть улучшение коммуникации с абонентом, а также сокращение общих затрат (отсутствие затрат на почтовые и канцелярские расходы). Применение данных механизмов повышает точность взаимодействия и позволяет мотивировать абонента к погашению задолженности перед предприятием.

Библиографический список

1. Ковальчик А.А., Высокинский Д.Г., Крицкий А.В. Единое информационное пространство предприятия водопроводно-канализационного хозяйства: на примере МУП «Водоканал» города Екатеринбурга / Екатеринбургский центр развития гор. хоз-ва. Екатеринбург: Изд-во Уральского федерального университета им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2013. 70 с.
2. Смирнова В.М., Соловьева М.С. Вода в жизни города: история и современное состояние ОАО «Нижегородский водоканал». Нижний Новгород: Открытое акционерное общество Нижегородский водоканал: Кварц, 2014. 78 с.
3. Онищенко Г.Г., Рахманин Ю., Кармазинов Ф.В. Бенчмаркинг качества питьевой воды / Междунар. экол. обществ. орг. «Greenlight», Гос. унитар. предприятие «Водоканал Санкт-Петербурга». СПб.: Новый журнал, 2010. 463 с.
4. Крупина Н.Н., Попандопуло Д.С., Сибукаев Э.Ш. Сберегающее водопользование: технологии, экономика, управление / М-во образования и науки РФ, Ростовский гос. экономический ун-т (РИНХ), филиал в г. Георгиевске. Ростов-на-Дону: РГЭУ, 2010. 143 с.
5. Денежная оценка экосистемных услуг: учебное пособие для студентов направления 280100 «Природообустройство и водопользование». Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2012. 127 с.
6. Новиков С.Н., Ратникова Е.А., Калачанов В.В. Финансово-экономическая безопасность организации производства в высокотехнологичных секторах экономики: учебное пособие. М.: ФГБНУ «Аналитический центр», 2016. 246 с.
7. Воронина М.В. Управление дебиторской задолженностью: монография. М.: Дашков и К°, 2012. 134 с.
8. Кочеулов Ю.Ю. Взыскание проблемной дебиторской задолженности. М.: Статут, 2019. 124 с.
9. Решетняк Л.А., Груздова Л.Н. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в условиях экономической нестабильности: монография. Белгород: Белгородский государственный аграрный университет имени В.Я. Горина, 2020. 99 с.
10. Рыков И.Ю. Кредиторы vs дебиторы: антикризисное управление долгами. СПб.: Питер, 2016. 173 с.
11. Дзобелова В.Б., Давлетбаева Н.Б., Тулупова С.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью и ее влияние на финансовое состояние предприятия: монография / Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, Карагандинский государственный индустриальный университет. Стерлитамак: Агентство международных исследований, 2018. 120 с.
12. Зобнин Ю.А., Николенко Т.А. Информационные системы и технологии в экономике, здравоохранении и образовании: монография. Тюмень: ТИУ, 2016. 169 с.

УДК 338.984

А. П. Соколова

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: prof.sokolova@mail.ru

Е. О. Первакова

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: Pervakova01@list.ru

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

Ключевые слова: инновации, аграрные предприятия, инновационный потенциал, инвестиции, государственная поддержка.

Ускоренное развитие агропромышленного комплекса России является важной народнохозяйственной задачей, направленной на решение основополагающих проблем: обеспечение россиян качественными доступными продуктами питания, а предприятия перерабатывающей промышленности – сырьем, позволяющим полностью загрузить их производственные мощности. Производственный потенциал АПК позволяет решить данную задачу только при условии активного вовлечения в деятельность аграрных предприятий инноваций. Мониторинг готовности руководителей предприятий показывает, что большинство из них ориентированы на уже апробированные технологии, позволяющие в короткий период получить отдачу. Действительно инновационные решения, связанные с повышенным риском, требующие высоких финансовых вложений и соответствующей подготовки персонала, в аграрном бизнесе используются в ограниченном масштабе. Основным мотивом роста инновационной активности аграрных предприятий является снижение производственных затрат и сокращение рисков, и значительно реже – создание новой продукции. Исследования позволили выявить приоритетные направления инвестирования в инновации и определить барьеры роста инновационного потенциала аграрных предприятий. В результате были определены ключевые направления формирования благоприятной бизнес-среды, позволяющей ускорить инновационное развитие отечественного агропромышленного комплекса.

A. P. Sokolova

Kuban State Agrarian University. I.T. Trubilina, Krasnodar, e-mail: prof.sokolova@mail.ru

E. O. Pervakova

Kuban State Agrarian University. I.T. Trubilina, Krasnodar, e-mail: Darenskiy.rostislav@mail.ru

INNOVATIVE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN RUSSIA

Keywords: innovations, agricultural enterprises, innovation potential, investments, state support.

The accelerated development of the agro-industrial complex of Russia is an important national economic task aimed at solving fundamental problems: providing Russians with high-quality affordable food, and processing industry enterprises with raw materials that allow them to fully load their production capacities. The production potential of the agro-industrial complex allows us to solve this problem only if innovations are actively involved in the activities of agricultural enterprises. Monitoring the readiness of enterprise managers shows that most of them are focused on already proven technologies that allow them to get a return in a short period. Truly innovative solutions associated with increased risk, requiring high financial investments and appropriate training of personnel, are used on a limited scale in the agricultural business. The main motive for the growth of innovative activity of agricultural enterprises is to reduce production costs and reduce risks, and much less often – the creation of new products. The research made it possible to identify priority areas of investment in innovation and identify barriers to the growth of the innovative potential of agricultural enterprises. As a result, the key directions for the formation of a favorable business environment that allows accelerating the innovative development of the domestic agro-industrial complex were identified.

Введение

Российский агропромышленный комплекс демонстрирует высокие темпы развития, выполняя свою генеральную задачу – обеспечение граждан страны качественной, безопасной продукцией, а предприятия перерабатывающей промышленности – сырьем, достаточным для загрузки производственных мощностей. Однако его дальнейшее развитие возможно только при условии ускоренного перехода к использованию достижений современной науки и передовой практики, укрепления инновационного потенциала аграрных предприятий и агропромышленного комплекса в целом.

Стремление к ускоренному инновационному развитию руководителей аграрных предприятий основано на понимании важности использования инновационных решений для выхода на новый экономический уровень, роста конкурентоспособности и экономической устойчивости. Тем не менее темпы внедрения инновационных технологий и бизнес-моделей в аграрном бизнесе остаются невысокими. Это связано как с системными проблемами агропромышленного комплекса страны, так и с высокой турбулентностью рыночной среды, ограничивающей возможности аграрных предприятий в области реализации инновационных проектов.

В аграрном бизнесе могут применяться различные инновационные решения, но степень их влияния на повышение экономической эффективности сельскохозяйственных предприятий существенно отличается. Необходимо понимать, какие инновации являются наиболее перспективными, какое влияние они могут оказать на рост инновационного потенциала компаний.

Цель исследования – обосновать необходимость развития инновационного потенциала аграрных предприятий РФ, определить барьеры, препятствующие активному внедрению инновационных технологий в отечественном агропромышленном комплексе.

Материалы и методы исследования

Методологическую основу исследования составил обзор и анализ трудов отечественных и зарубежных исследователей по вопросам инновационного развития аграрного сектора экономики в России и за рубежом, роли государства в повышении производственного потенциала аграрных предприятий и их активном развитии.

В исследовании применялись системный и логический подходы, использовались следующие методы исследования: метод научной абстракции, монографический, логический, метод экспертных оценок.

Результаты исследования и их обсуждение

Наращивание объемов производства в аграрном бизнесе может осуществляться либо экстенсивным, либо интенсивным путем. Первый из них практически невозможен. Несмотря на то, что Россия обладает 10-ю процентами мировых сельскохозяйственных угодий, и при этом является одним из лидеров по запасам пресной воды, их качество и территориальное размещение ограничивает возможности их эффективного использования. Около 44% пахотных земель расположены в зоне рискованного земледелия, что не позволяет развивать аграрное производство. Запасы пресной воды размещены в северной части страны, где погодные условия не позволяют заниматься сельским хозяйством. На юге, наиболее пригодном по климатическим условиям для развития сельского хозяйства, наблюдается дефицит воды для орошения полей, что ограничивает возможности аграрного бизнеса.

В дальнейшем, при прогнозируемом многими учеными глобальном потеплении, ситуация только обострится [1]. Неизбежно опустынивание и засоление сельскохозяйственных угодий, сокращение запасов пригодной для орошения воды. В результате засух, повышения в атмосфере концентрации CO₂, резких колебаний температур не только сократится урожайность сельскохозяйственных культур, но и снизится качество продукции. Повысится риск эпизоотических и эпифитотических ситуаций в результате неконтролируемого распространения вредителей и болезней растений и животных.

Таким образом, интенсивный путь развития российского агропромышленного комплекса является единственно возможным. Однако состояние ресурсного потенциала аграрных предприятий, используемые технологии и бизнес-модели не позволяют рассчитывать на ускоренный рост производительности труда и эффективности аграрных предприятий. Технологическая отсталость, недостаточный уровень вовлечения современных технологий в различные сферы хозяйственной деятельности обуславливает высокий уровень себестоимости продукции,

ее низкую конкурентоспособность [8]. Руководители аграрных предприятий понимают, что основным вектором развития сегодня является применение инновационных решений, однако видят значительные препятствия для их активного внедрения. Одной из основных проблем они считают сложность в планировании действительно революционных инноваций в условиях неустойчивого рынка и воздействия множества факторов различного характера: политических, правовых, экономических, социально-демографических. Большинство предпринимателей ориентированы на уже апробированные технологии, применение которых содержит минимальный риск и гарантирует отдачу в короткий период. При этом исследования показывают, что различные инновационные решения в разных горизонтах функционирования предприятий меняют свое воздействие на их уровень экономического развития и рост конкурентоспособности (рисунок 1).

Российские предприниматели при выборе наиболее перспективных инновационных проектов редко выходят за пятилетний период планирования, и оценивают инновационные решения с точки зрения возможности получения эффекта в ближайший период [5]. Однако следует оценивать инновации и с точки зрения их более длительного воздействия на устойчивую работу аграрных компаний. Сегодня по мнению не только предпринимателей, но и научного сообщества в целом, на процессы инновационной трансформации отрасли в течение ближай-

шего периода (3–5 лет) наибольшее влияние будут оказывать информационные технологии. Но в более долгосрочном периоде их влияние сократится, будут оптимизироваться уже разработанные решения и на их основе выстраиваться новые схемы.

Уже сегодня информационные технологии проникли достаточно глубоко в деятельность аграрных предприятий.

- Большие данные (BigData) позволяют преобразовать большие потоки информации из недоступного человеческому пониманию вида в доступные для восприятия результаты. Итогом являются более обоснованные решения, принимаемые в результате учета и анализа разных факторов в рамках одной модели: прогнозов погодных явлений, рыночной конъюнктуры, вероятности заболеваний животных, оценки урожайности сельскохозяйственных культур, потерь продукции и многих других.

- Искусственный интеллект (AI) расширяет задачи компьютерных систем, такие как сенсорное восприятие, понимание диалога, генерация гипотез, обучение в среде неструктурированных данных и т. д. В сельскохозяйственном производстве искусственный интеллект применяется достаточно широко, например, при создании «умных ферм», использовании виртуальных помощников.

- Интернет вещей (IoT) позволяет объединить в единую сеть физические объекты, оснащенные коммуникационными устройствами, с целью сбора, обмена и анализа информации, необходимой для принятия решений, например, технология «умного земледелия».

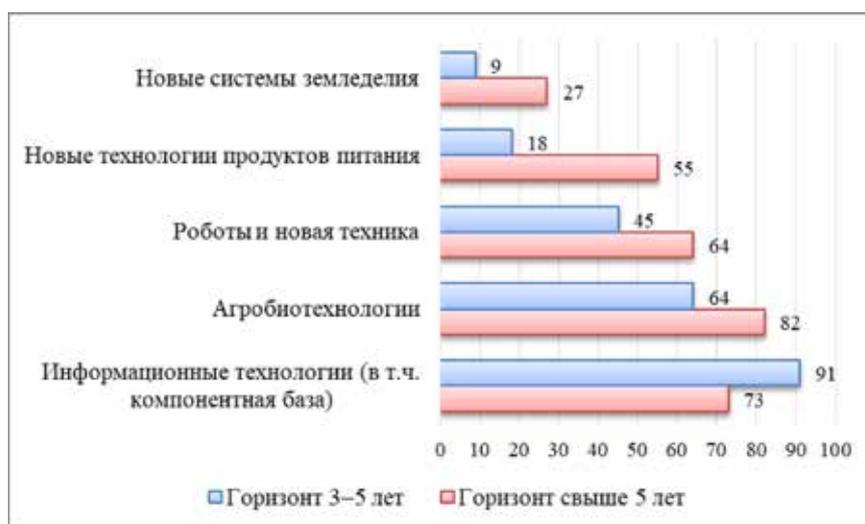


Рис. 1. Влияния инновационных решений на деятельность аграрных предприятий в условиях различных горизонтов планирования, %

- Блокчейн можно рассматривать как систему накопления и хранения информации о жизненном цикле продукта, что позволяет обеспечить его прозрачность на пути к потребителю. Технология позволяет выявить некачественную продукцию, предотвратить контрафакт, оптимизировать логистику, снизить потери [2].

Агробиотехнологии, в отличие от информационных технологий, в более длительном периоде будут оказывать на деятельность аграрных предприятий еще большее влияние, чем сегодня. Они основаны на возможности использования живых организмов для улучшения характеристик сельскохозяйственных растений и животных.

- Генетика в АПК позволяет решить задачи, связанные с наследованием генетической информации. Ускоренная селекция сокращает период создания сортов растений и пород животных, обладающих высоким уровнем продуктивности и устойчивости к болезням, позволяет получить продукцию лучшего качества и с заданными свойствами. Область знаний традиционной генетики дополняется другими областями исследований: эпигенетика изучает возможности управлять наследственными свойствами живых организмов в результате воздействия внешних факторов, синтетическая биология исследует возможность использования генно-инженерных продуцентов для производства продуктов, которые невозможно получить естественным путем по различным причинам. Уже сегодня благодаря генетике производятся высокоэффективные вакцины и кормовые добавки, в дальнейшем будут получены новые источники энергии и продукция, произведенная без использования ресурсов аграрных предприятий.

- Нанотехнологии в АПК основаны на манипулировании материей на атомарном и молекулярном уровнях с целью повышения урожайности/продуктивности и отдачи от использования ресурсов. Нано-биосенсоры (NBS) позволяют определять свежесть продуктов, выявлять органические и неорганические загрязнители, проводить раннюю диагностику заболеваний сельскохозяйственных животных. Нанотранспорты используются для создания более дешевых удобрений, средств защиты растений, ветеринарных препаратов, кормовых функциональных добавок. Нанобионика позволяет проектировать искусственные фотосинтетические системы, повышать эффективность

фотосинтеза, создавать растения с новыми функциями, не связанными с питанием. В дальнейшем нанотехнологии позволят обеспечить создание оптимальных условий для произрастания каждого растения и жизнедеятельности каждого животного [7].

Робототехника уже сегодня активно применяется в сельском хозяйстве, но высокие затраты на использование технологии ограничивают возможности аграрных предприятий. В будущем в совокупности с искусственным интеллектом при снижении стоимости сенсоров и электрических двигателей роботизированные системы станут одним из элементов аграрных технологий, заменив труд рабочих и специалистов многих профессий. Сложность управления роботизированными системами потребует наличия знаний и компетенций, связанных не только с выполнением сельскохозяйственных операций, но в первую очередь технических и биологических.

Новые технологии продуктов питания сегодня используются в достаточно ограниченном формате, но в дальнейшем из-за изменения потребительского поведения и необходимости придания продуктам новых качеств станут востребованными. Сегодня сформировался тренд повышения требований к безопасности сельскохозяйственного сырья и продуктам его переработки, экологическим и этическим принципам производства пищевой продукции, ее эстетической привлекательности. Для потребителей становится все более важным придание продуктам особых вкусов, определенной структуры, отсутствие в них нежелательных компонентов либо, наоборот, наличие определенных функциональных характеристик. Новым трендом становится индивидуализированное питание, подбор диеты исходя из особенностей организма каждого потребителя. При этом на замену традиционным продуктам придут искусственно созданные [6]. Может измениться и сам подход к питанию путем применения новых технологий, например, пищевой 3D-печати. Получение пищевого удовольствия сменится необходимостью сохранения здоровья и качества жизни, приобретения более значимых ценностей.

Новые системы земледелия сегодня находят распространение, но в достаточно ограниченном формате, что связано с их дороговизной и ориентацией производителей на традиционное сельское хозяйство.

Но в дальнейшем, когда будут решены проблемы высоких энергозатрат и повысится требование к качеству питания, широкое распространение получат вертикальные и контейнерные фермы, городские и домашние фермы, фермы для выращивания нетрадиционной продукции [3].

Таким образом, облик сельскохозяйственного производства кардинально изменится, к чему необходимо готовиться уже сегодня. Период планирования аграрного бизнеса должен выходить далеко за пределы пятилетнего периода, поскольку процесс подготовки к использованию новых технологий является долгим и основан на получении новых знаний и формировании стратегии, основанной на инновационном развитии компаний. Сегодня руководители наиболее аграрных предприятий определили мотивы для последовательного внедрения

инноваций в хозяйственную деятельность. Мы провели опрос 60 руководителей, что позволило их выявить и систематизировать (рисунок 2).

Как показывают исследования, для большинства руководителей основным мотивом для внедрения инноваций является снижение производственных затрат и сокращение рисков, что в итоге позволяет сохранить достигнутый уровень конкурентоспособности и в перспективе добиться лидерства в отрасли. Создание новой продукции, изменение товарной структуры с ориентацией на регулярное изменение ассортимента в пользу инновационных продуктов является мотивом только для небольшой части предпринимателей.

Приоритеты инновационного развития определяют структуру инвестиций в аграрном бизнесе (рисунок 3).

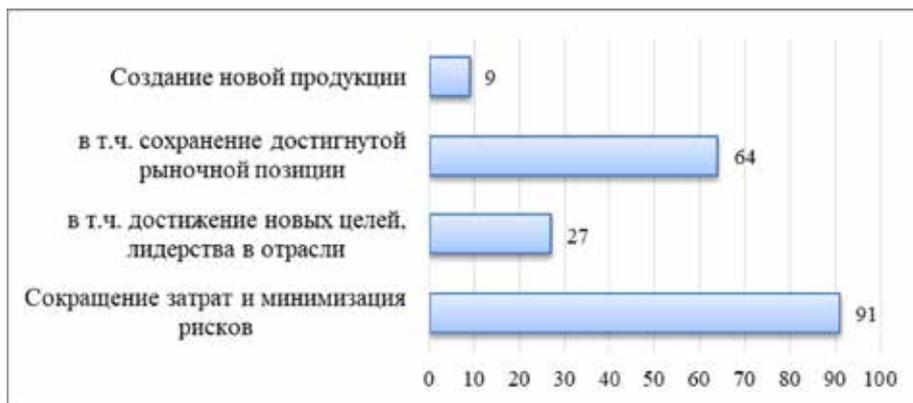


Рис. 2. Основные мотивы роста инновационности в агропромышленном комплексе, % положительных ответов

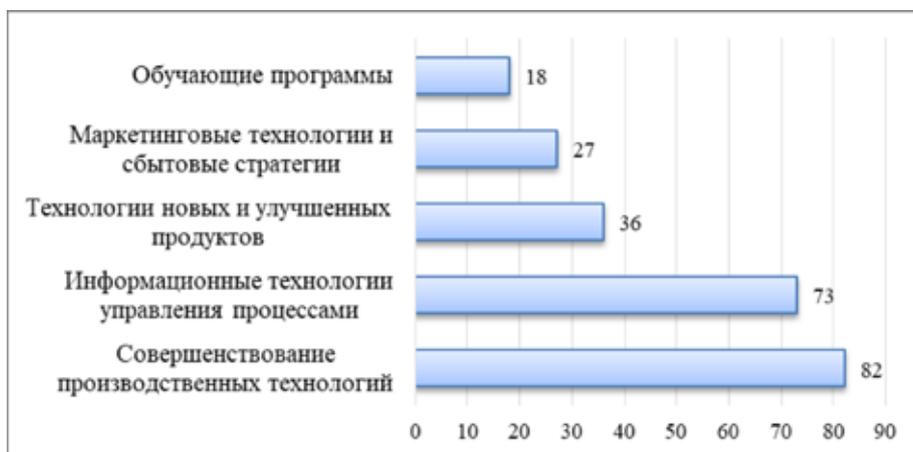


Рис. 3. Приоритетные направления инвестирования в инновации, % положительных ответов

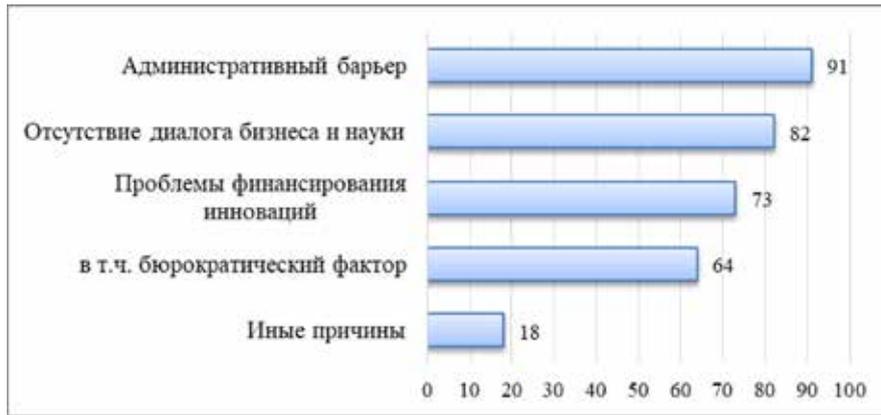


Рис. 4. Барьеры роста инновационного потенциала аграрных предприятий, % положительных ответов

Большинство руководителей аграрных предприятий в качестве первоочередного приоритета рассматривают финансирование передовых производственных технологий и информационных технологий управления процессами. Это позволяет в короткий период получить отдачу от реализации уже апробированных технологий с относительно невысоким уровнем риска. Маркетинговые технологии и обучающие программы обладают сравнительно невысокой привлекательностью, что можно объяснить как спецификой отрасли, ориентированной на получение в первую очередь сырья, так и недооценкой необходимости освоения персоналом новых более сложных программ и технологий.

Для определения направлений развития агропромышленного комплекса важно понимать, каковы барьеры для роста инновационного потенциала аграрных предприятий (рисунок 4).

Основным барьером для инновационного роста по мнению руководителей аграрных предприятий является административный барьер, в первую очередь недостатки системы нормативно-правового регулирования деятельности аграрных предприятий. Законодательство в области сельскохозяйственного производства является недостаточно проработанным и в значительной степени устаревшим, не учитывающим особенности современного бизнеса, его новые направления. Контрольно-надзорная нагрузка по мнению предпринимателей является чрезмерной, создает постоянные проблемы для компаний.

Значительным препятствием для развития инноваций являются недостаточные меры поддержки со стороны государственного бюджета, а также сложности получения заемных средств для реализации инновационных проектов. Несмотря на наличие различных программ по инновационному развитию российской экономики, ресурсы выделяются как правило на реализацию апробированных проектов с коротким периодом окупаемости, что изначально не позволяет реализовать действительно инновационные идеи. Государственные программы ограничивают размер заемных средств, а инновационные проекты как правило являются финансово затратными. Банковский кредит также не всегда доступен, поскольку аграрные предприятия в своем большинстве имеют ограниченные финансовые возможности, и кредитные условия для них являются весьма обременительными. В результате средние и малые аграрные предприятия испытывают большие проблемы с поиском финансовых средств для роста инновационной активности.

Отсутствие диалога аграрного бизнеса и науки является системной проблемой, которая возникла давно и пока не решена. Научные учреждения действительно имеют ограниченные ресурсы для проведения исследований, испытывают проблемы с поиском квалифицированных специалистов, обладающих стремлением к научной деятельности, которая к тому же не всегда приносит устойчивый доход. Однако есть и другая проблема, которая заключается в разрыве интересов научного сообщества

и бизнеса. Научно-исследовательские институты и университеты, получая деньги государственных фондов на выполнение фундаментальных исследований, не всегда озабочены их практической ценностью, наука их интересует больше, чем практическое воплощение результатов их научных достижений. Руководители компаний желают получить готовые инновационные решения, адаптированные к особенностям их деятельности, но при этом сталкиваются с различными проблемами: отсутствием гарантий ожидаемого экономического эффекта, разным пониманием целей и задач, недостаточной мотивацией научного сектора, сложностью с установлением длительных коммуникаций и пр. [4].

Существуют и другие сложности освоения и активного внедрения инновационных решений в деятельность аграрных предприятий. Политика предприятий может быть направлена на реализацию только проверенных практикой проектов, исключающих наличие повышенного риска. Бизнес-модели компании, ее организационная структура и система внутренних коммуникаций может не соответствовать требованиям, необходимым для ускоренного внедрения инновационных решений. Наконец, могут отсутствовать достаточные амбиции у руководителей компании, стремление стать лидером рынка, улучшить репутацию и корпоративную культуру.

Преодоление обозначенных барьеров, формирование инновационного потенциала является задачей, решать которую должны как руководители предприятий, так и государственные структуры и научное сообщество.

Выводы

Исследования показывают, что активное наращивание инновационного потенциала аграрных предприятий возможно только при

формировании благоприятной среды, включающей следующее:

1. Понимание на государственном уровне необходимости ускоренного внедрения инновационных решений в различных областях деятельности аграрных предприятий как единственной возможности преодоления отсталости российского АПК от мировых лидеров в данной области.

2. Определение наиболее приоритетных направлений инновационного развития, которые позволят как в ближайший период, так в более отдаленной перспективе решить проблемы продовольственной безопасности и самообеспечения России в продукции АПК.

3. Преодоление административных барьеров для активного инновационного развития аграрных предприятий, в первую очередь формирование системы нормативно-правового регулирования, отражающей особенности современного бизнеса.

4. Повышение размера бюджетных средств и частных инвестиций в расширение прикладных научных исследований в области сельского хозяйства, в формирование эффективных моделей взаимодействия всех участников продовольственной цепочки, в производство продукции с востребованными потребительскими свойствами, использование современных информационных технологий и инфраструктуры, в человеческий капитал для наращивания производственного потенциала аграрных предприятий и роста эффективности его использования.

5. Кадровое обеспечение аграрных предприятий посредством повышения доступности необходимого образования, соответствия учебных программ современным требованиям к знаниям, умениям и навыкам, создания более благоприятных условий работы на селе.

Решение данных задач позволит российским аграрным предприятиям преодолеть многолетнюю отсталость и выйти на новый уровень хозяйствования.

Библиографический список

1. Sokolova A.P., Litvinenko G.N. Innovation as a Source of Agribusiness Development. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. Conference proceedings. Krasnoyarsk Science and Technology City Hall of the Russian Union of Scientific and Engineering Associations. 2020. С. 22053.
2. Sokolova A.P., Sukhareva O.A. Directions and Efficiency of Innovative Development of Agricultural Enterprises // Studies in Systems, Decision and Control. 2020. Vol. 282. P. 401-407. DOI: 10.1007/978-3-030-44703-8_43.

3. Белова Л.А., Якушкина А.А. Инновации как фактор развития сельского хозяйства региона // Экономика и предпринимательство. 2020. № 12-2 (89). С. 270-275.
4. Вертий М.В., Белова Л.А. Инновационный вектор развития реального сектора экономики региона // Экономическая безопасность России: современное состояние и перспективы обеспечения: материалы национальной научно-практической конференции. 2019. С. 86-93.
5. Соколова А.П. Инновации в рамках шестого технологического уклада // Экономический потенциал и перспективы России. 2018. С. 91-106.
6. Соколова А.П., Джанунц К.Р. Инновации в системе институциональных преобразований в АПК России // Институциональные преобразования в экономике России: материалы международной научной конференции. Краснодар: Издательство Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго РФ, 2018. С. 244-252.
7. Сухарева О.А., Найденова А.В. Перспективные направления инновационного развития агропромышленного комплекса // Colloquium-journal. 2019. № 4-4 (28). С. 71–73.
8. Трубилин А.И., Бершицкий Ю.И., Тюпаков К.Э. и др. Теория, методология и результаты обоснования направлений инновационного развития агроэкономики Краснодарского края: монография. Краснодар: КубГАУ, 2018. 310 с.

УДК 332.1:368

Э. В. Сукманов

Курский государственный университет, Курск,
e-mail: edik-24@yandex.ru

Н. М. Сергеева

Курская государственная медицинская академия, Курск,
e-mail: sergeevamedical@yandex.ru

М. Н. Наджафова

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

Е. Б. Стам

Курский государственный университет, Курск,
e-mail: edik-24@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ключевые слова: Курская область, страхование, страховой рынок, инвестиции, оборот, финансовый результат.

В последние годы рынок страхования показывал высокую динамику развития, что характеризовалось не только ростом совокупных сумм страховых премий, выручки и прибыли страховщиков. Вместе с тем ухудшение социально-экономической ситуации в последние годы способно оказать негативное влияние на развитие рынка страхования, поскольку в условиях экономического спада и кризиса на фоне вынужденной экономии финансов, ожидаемым итогом становится спад спроса на страховые продукты, особенно на добровольные виды ввиду их необязательности. При этом в наибольшей степени сокращение спроса отмечается именно для физических лиц вследствие снижения реальных доходов населения на фоне кризиса и пандемии. В ходе исследования проводится оценка особенностей развития регионального страхового рынка в условиях кризиса на примере Курской области, выявлены сложившиеся тенденции и их причины. Установлено, что общее число организаций на страховом рынке Курской области в последние 5 лет устойчиво снижается, в результате чего сегодня в регионе насчитывается 226 организаций, среди которых практически половина – субъекты малого предпринимательства. Несмотря на то, что номинально общая сумма оборота страховых компаний региона устойчиво росла в рассматриваемом периоде, оценка данных в сопоставимых ценах показала, что в последние 2 года наметилось сокращение показателя. В целом, можно сделать вывод о том, что 2020-2021 гг. стали периодом спада на страховом рынке Курской области, что в наибольшей степени обусловлено ухудшением социально-экономической обстановки в регионе и стране в целом.

E. V. Sukmanov

Kursk state university, Kursk, e-mail: edik-24@yandex.ru

N. M. Sergeeva

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

M. N. Nadjafova

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

E. B. Stam

Kursk state university, Kursk, e-mail: edik-24@yandex.ru

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL INSURANCE MARKET IN THE CONDITIONS OF THE CRISIS

Keywords: Kursk region, insurance, insurance market, investments, turnover, financial result.

In recent years, the insurance market has shown high dynamics of development, which was characterized not only by the growth of the total amount of insurance premiums, revenues and profits of insurers. At the same time, the deterioration of the socio-economic situation in recent years can have a negative impact

on the development of the insurance market, since in the context of the economic downturn and crisis against the backdrop of forced financial savings, the expected result is a decline in demand for insurance products, especially for voluntary types due to their optionality. At the same time, the reduction in demand is observed to the greatest extent for individuals due to a decrease in real incomes of the population against the backdrop of the crisis and the pandemic. In the course of the study, an assessment is made of the features of the development of the regional insurance market in a crisis on the example of the Kursk region, the prevailing trends and their causes are identified. It has been established that the total number of organizations in the insurance market of the Kursk region has been steadily decreasing over the past 5 years, as a result of which today there are 226 organizations in the region, among which almost half are small businesses. Despite the fact that, nominally, the total turnover of insurance companies in the region grew steadily in the period under review, the evaluation of the data in comparable prices showed that in the last 2 years there has been a decrease in the indicator. In general, we can conclude that 2020-2021. became a period of recession in the insurance market of the Kursk region, which is largely due to the deterioration of the socio-economic situation in the region and the country as a whole.

Введение

В последнее десятилетие страхование стало неотъемлемой частью экономики и финансового рынка как страны в целом, так и на региональном уровне. Сегодня страховые отношения стали важным элементом, в связи с чем развитие страхового рынка входит в число важных задач [1]. В последние годы рынок страхования показывал высокую динамику развития, что характеризовалось не только ростом совокупных сумм страховых премий, выручки и прибыли страховщиков, но и также выражается в расширении перечня страховых пакетов и услуг на страховом рынке как для юридических, так и для физических лиц в системе обязательного и добровольного страхования [2]. И если обязательные виды страхования находятся под контролем со стороны государства, что ограничивает возможности их развития, то добровольные виды страховых услуг в полной мере способны удовлетворить требованиям рынка как в ценовом, так и в ассортиментном аспекте, тем самым составляя одну из наиболее перспективных ниш [3].

Вместе с тем ухудшение социально-экономической ситуации в последние годы способно оказать негативное влияние на развитие рынка страхования, поскольку в условиях экономического спада и кризиса на фоне вынужденной экономии финансов, ожидаемым итогом становится спад спроса на страховые продукты, особенно на добровольные виды ввиду их необязательности [4]. При этом в наибольшей степени сокращение спроса отмечается именно для физических лиц вследствие снижения реальных доходов населения на фоне кризиса и пандемии [5]. Отдельно необходимо выделить и региональный аспект, оказывающий существенное влияние на развитие страховых рынков в регионах. В тех регионах, где

уровень социально-экономического развития и жизни населения в целом более высокий, тем более благоприятная обстановка на региональном страховом рынке [6]. В этой связи оценка развития региональных рынков страхования становится актуальным направлением анализа.

Цель исследования – провести оценку особенностей развития регионального страхового рынка в условиях кризиса на примере Курской области, выявить сложившиеся тенденции и их причины.

Материалы и методы исследования

В ходе исследования использовались данные сборника «Статистический ежегодник Курской области» за 2022 год о развитии страхового рынка в регионе за период 2017-2021 гг. [7]. Выбор 2017 года в качестве базисного для исследования обусловлен его положением, отражающим первые последствия кризиса на фоне антироссийских санкций. При этом в рамках исследования проводится сопоставление с данными 2021 года, отражающими наиболее актуальную информацию. Для целей исследования стоимостные показатели были приведены в сопоставимый уровень – на уровне цен 2021 года, на основе индексов потребительских цен. Исследование проводилось с использованием целого ряда методов и подходов, в том числе: интеллектуальный анализ данных и общенаучные инструменты анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

Объем валовой добавленной стоимости (ВДС), формируемой страховыми организациями как в текущих, так и в сопоставимых ценах, сохраняет устойчивую динамику к росту. Если в 2017 году объем ВДС составлял 137,77 млрд руб., то уже к 2019 году

вырос на 8,4% – до 149,31 млрд руб. В период 2020-2021 гг. отмечается усиление динамики к росту объема ВДС в регионе до 176,51 и 180,05 млрд руб. соответственно. При этом наиболее существенный прирост отмечен в 2020 году – 18,2%, что равно 27,2 млрд руб. В период 2020-2021 гг. прирост объема ВДС составил всего лишь 2%, что равно 3,5 млрд руб. Несмотря на устойчивую динамику к росту объема ВДС, формируемой страховыми организациями региона, удельный вес рынка страхования в общем объеме экономики региона является невысоким и сохраняет устойчивость во времени, составляя 0,3% (рисунок 1).

Оценка общего числа организаций на страховом рынке Курской области показала сохранение устойчивой динамики к снижению: если в 2017 году в регионе насчитывалось 328 организаций на страховом рынке, то уже в 2018 году отмечается сокращение показателя на 13,4% – до 284. В 2019 году общее число страховых организаций в Курской области снизилось до 260, а к 2021 году – до 226, что ниже уровня базисного периода на 31%. При этом только за последние 3 года сокращение общего числа организаций на страховом рынке составило более чем 13%.

В свою очередь общее число малых предприятий на страховом рынке в исследуемом периоде варьирует волнообразно: в базисном периоде их число составляло 114, а к 2018 году выросло до 136 ед., что является наибольшим значением за рассма-

триваемый период и выше уровня базисного периода на 19,3%. В последние 3 года отмечена устойчивая тенденция к снижению числа малых предприятий на рынке страхования со 123 до 109 ед., что свидетельствует о снижении на 11,4% (рисунок 2).

В свою очередь среднегодовая численность занятых на страховом рынке Курской области также сохраняет динамику к снижению в исследуемом периоде, что свидетельствует о спаде на рынке. Так, в 2017 году общее количество занятых составляло 5,3 тыс. чел., а уже к 2019 году снизилось до 5,1 тыс. чел., что ниже уровня базисного периода на 3,8%. В последние 2 года общее число занятых в сфере страхования стало составлять менее 5 тыс. чел. и к 2021 году снизилось до 4,6 тыс. чел., что свидетельствует о снижении на уровне 9,8% относительно данных 2019 года (рисунок 3).

Средняя заработная плата на рынке страхования в текущих ценах сохраняет общую динамику к росту, увеличившись в период 2017-2019 гг. на 13,9% – с 43,3 тыс. руб. до 49,3 тыс. руб., а после незначительного спада в 2020 году до 48,9 тыс. руб., в последние 2 года показатель превысил 50 тыс. руб., а в отчетном периоде составил 54 тыс. руб., что выше уровня базисного периода на 25%. При этом средняя заработная плата в сопоставимых ценах в исследуемом периоде варьирует волнообразно: в базисном периоде показатель находился на уровне 54,8 тыс. руб., а в 2018 году несколько снизился – до 53,7 тыс. руб. (рисунок 4).



Рис. 1. Динамика удельного веса организаций рынка страхования в формировании ВРП Курской области в 2017-2021 гг.

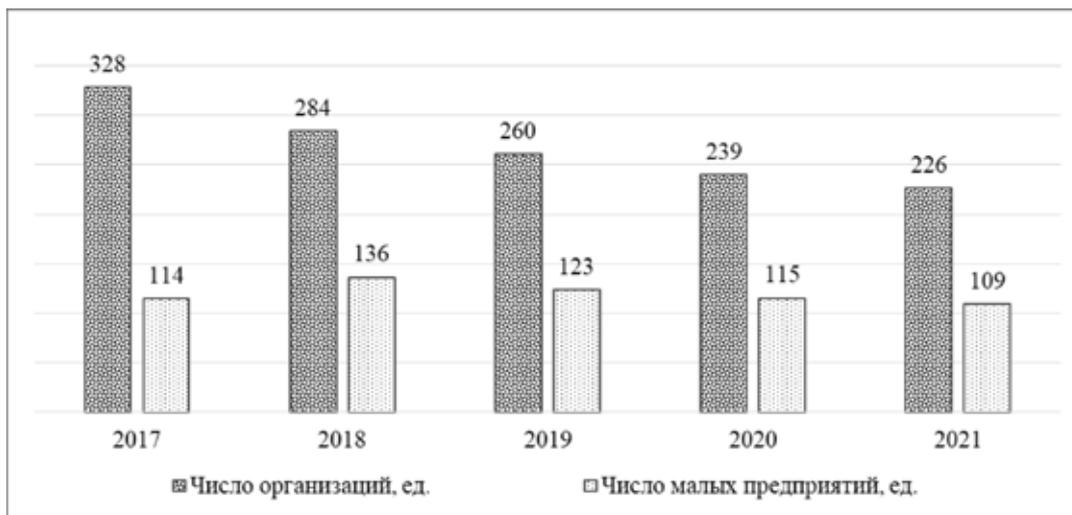


Рис. 2. Динамика общего числа организаций на страховом рынке Курской области в 2017-2021 гг.

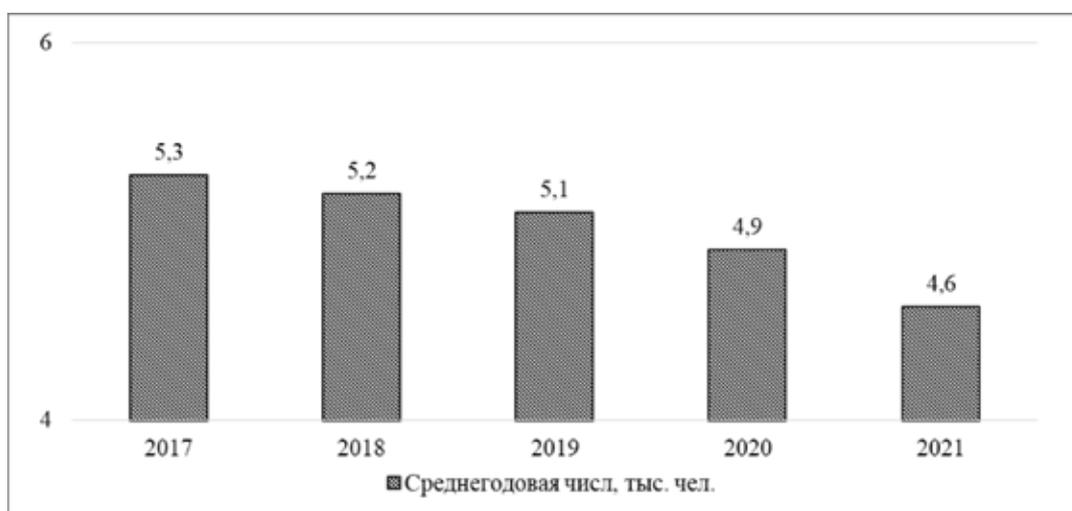


Рис. 3. Динамика среднегодовой численности занятых на рынке страхования Курской области в 2017-2021 гг.



Рис. 4. Динамика среднемесячной заработной платы в текущих и сопоставимых ценах на рынке страхования Курской области в 2017-2021 гг.

В свою очередь в 2019 году отмечен скачкообразный прирост размера средней заработной платы в регионе в сфере страхования на 6,6% – до 57,2 тыс. руб. (в ценах 2021 года), что является наибольшим значением в исследуемом периоде. В последние 2 года отмечается снижение реального размера средней заработной платы на страховом рынке, в результате чего в 2020 году показатель составил 53,67 тыс. руб., а в 2021 году вырос на 0,7% – до 54,04 тыс. руб.

Говоря об инвестиционной активности на страховом рынке региона, стоит отметить, что общий объем инвестиций как в текущих, так и в сопоставимых ценах, сохраняет волнообразную динамику. Так, в период 2017-2020 гг. общий объем инвестиций в текущих ценах вырос с 153,9 до 419 млн руб., что свидетельствует о практически трехкратном увеличении показателя. Вместе с тем оценка данных в сопоставимых ценах позволила выявить, что действительный рост объема инвестиций за 4 года составил чуть более 2-х раз – со 195 до 460,1 млн руб. В свою очередь, в 2021 году отмечена общая динамика к снижению объема инвестиций на 30-40%, что обусловлено ухудшением общеэкономической ситуации на фоне пандемии. В результате, в 2021 году общий объем инвестиций в рынок страхования снизился до 281,6 млн руб. (рисунок 5).

Говоря о деловой активности страховых организаций в регионе, стоит отметить, что в текущих ценах общий оборот стра-

ховых организаций сохранял динамику к росту. Если в 2017 году сумма оборота достигла 35,9 млн руб., то уже в 2018 году выросла до 44,5 млн руб., что свидетельствует о приросте на уровне 24%. В последние 3 года динамика к росту сохранилась, но невысокими темпами: показатель вырос с 46,6 до 50,7 млн руб., что свидетельствует о приросте на уровне 8,8%. Вместе с тем оценка данных в сопоставимых ценах показала волнообразную динамику изменения оборота страховых организаций. При этом периодом наиболее динамичного роста является 2018-2020 гг., когда оборот вырос до 53,3-54,1 млн руб. в сравнении с 45,5 млн руб. в базисном периоде, что свидетельствует о приросте на уровне 17-19%. При этом 2019-й год можно выделить в качестве наиболее активного, поскольку в сопоставимых ценах показатель достиг наибольшего значения. В 2020-2021 гг. наметился спад, в результате чего оборот страховых организаций снизился до 50,7 млн руб., что ниже уровня 2019 года на 6,3% (рисунок 6).

Оценка совокупного финансового результата страховых организаций в текущих и сопоставимых ценах показала, что период 2017-2019 гг. характеризовался относительной стабильностью, при этом наивысший результат был достигнут в 2019 году, когда прибыль составила 55,4 млн руб. в текущих ценах, что в сопоставимых равно 66,4 млн руб.

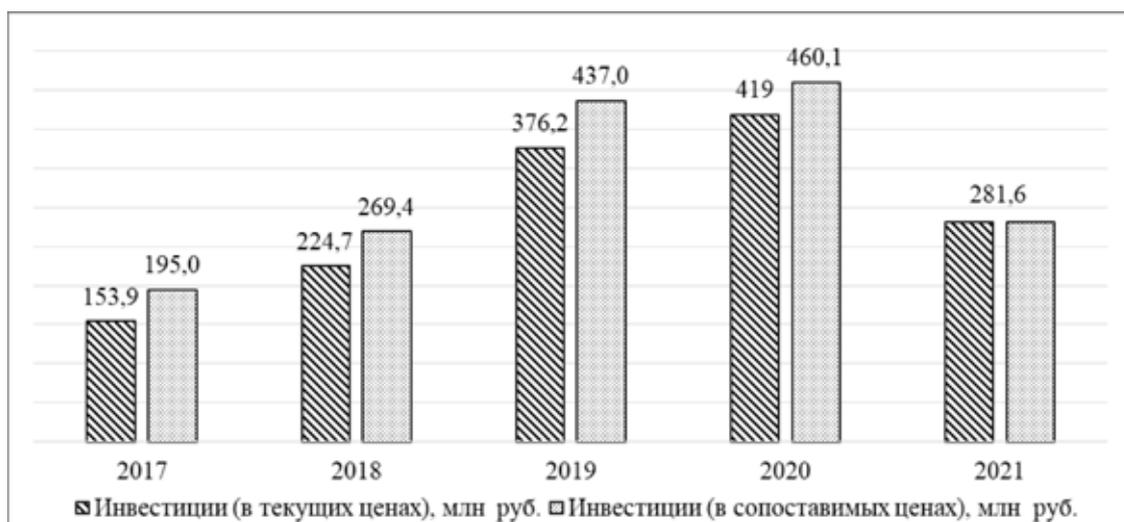


Рис. 5. Динамика общего объема инвестиций в страховой рынок Курской области в текущих и сопоставимых ценах в 2017-2021 гг.

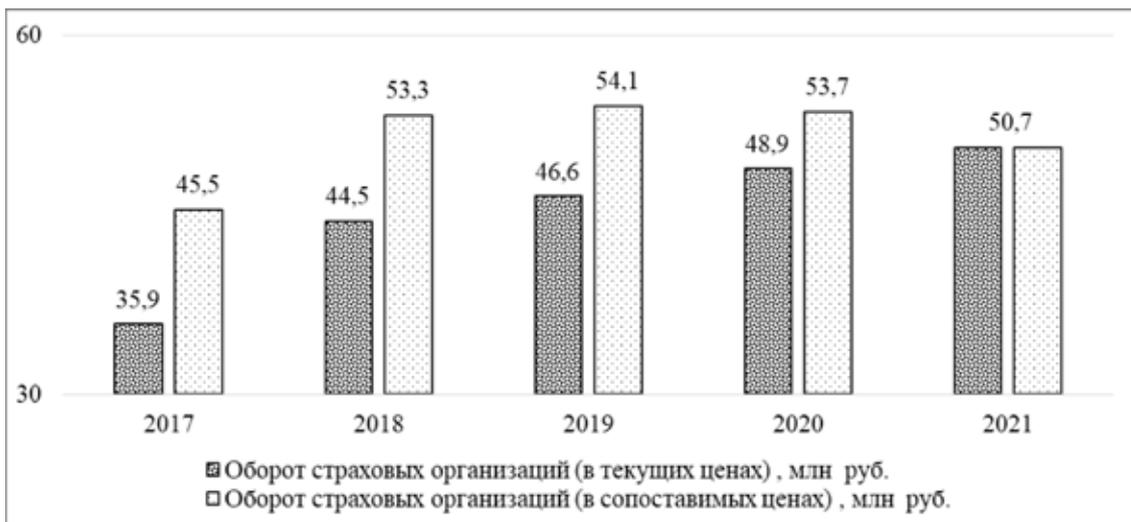


Рис. 6. Динамика оборота организаций страхового рынка в текущих и сопоставимых ценах в Курской области в 2017-2021 гг.

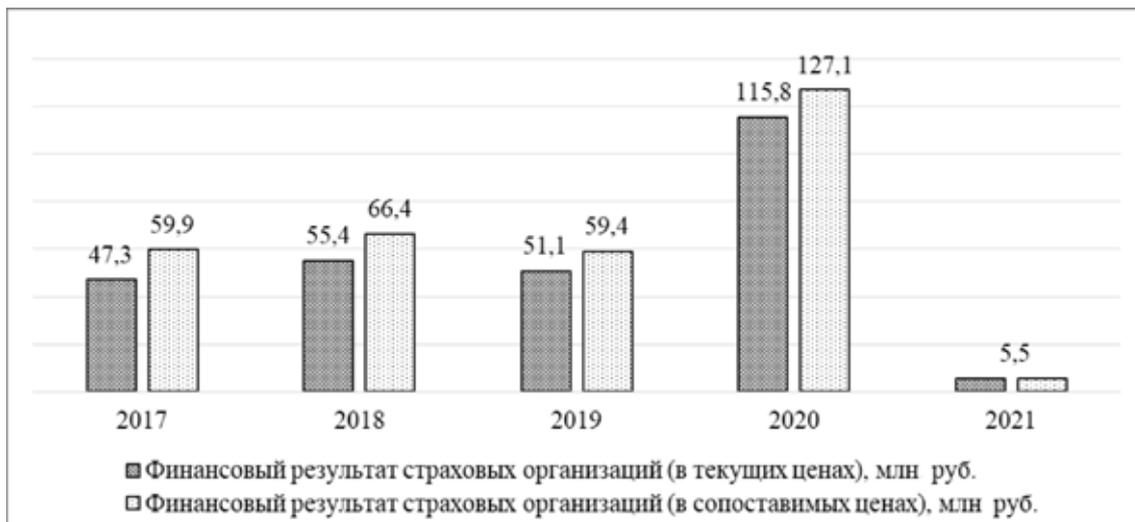


Рис. 7. Динамика финансового результата организаций страхового рынка в текущих и сопоставимых ценах в Курской области в 2017-2021 гг.

После спада в 2019 году, в 2020-м году наблюдается скачкообразный рост, в результате чего совокупная прибыль страховых организаций в регионе составила 115,8 млн руб. в текущих ценах, а в сопоставимых – 127,1 млн руб. Вместе с тем в 2021 году произошел резкий спад совокупного объема прибыли страховых организаций региона до 5,5 млн руб., что является следствием усиления кризиса в экономике региона (рисунок 7).

Таким образом, можно говорить о том, что последний год для страхового рынка Курской области является периодом спада,

что подтверждается существенным снижением совокупного финансового результата страховых организаций региона.

Вывод

Общее число организаций на страховом рынке Курской области в последние 5 лет устойчиво снижается, в результате чего сегодня в регионе насчитывается 226 организаций, среди которых практически половина – субъекты малого предпринимательства. Также отмечено и сокращение общего числа занятых в данном секторе с 5,3 тыс. чел. до 4,6 тыс. чел. к 2021 году. Несмо-

тря на рост ВДС, формируемой на страховом рынке, удельный вес данного сектора в структуре ВРП региона по-прежнему остается невысоким и составляет 0,3%. Общий объем инвестиций в страховой рынок в период 2017-2020 гг. динамично рос, достигнув 419 млн руб., а в 2021 году на фоне ухудшения экономической ситуации на фоне пандемии произошло сокращение объема инвестиций на треть. Несмотря на то, что номинально общая сумма оборота страховых компаний региона устойчиво росла в рассматриваемом периоде, оценка данных в сопоставимых ценах по-

казала, что в последние 2 года наметилось сокращение показателя. Говоря о совокупном финансовом результате страховых компаний Курской области, также стоит отметить, что наиболее прибыльным за последние 5 лет был 2020 год, когда прибыль превысила 100 млн руб., а в 2021 году – произошел резкий спад на фоне кризиса. В целом, можно сделать вывод о том, что 2020-2021 гг. стали периодом спада на страховом рынке Курской области, что в наибольшей степени обусловлено ухудшением социально-экономической обстановки в регионе и стране в целом.

Библиографический список

1. Наджафова М.Н. О роли рынка страхования в формировании ВРП региона // Наука и практика регионов. 2021. № 3 (24). С. 28-32.
2. Абдурахманов С.К., Филина М.А. Современное состояние страхового рынка в России // Экономические исследования и разработки. 2019. № 10. С. 48-53.
3. Гревцева Е.В., Лисова Е.А., Типунова А.С., Типунова В.А. Проблема возрастающей роли страхования на финансовом рынке // Вопросы устойчивого развития общества. 2022. № 6. С. 260-262.
4. Котар О.К., Лысова Т.А., Алайкина Л.Н. Современное состояние отрасли страхования в России // Экономика и предпринимательство. 2020. № 11 (124). С. 1150-1154.
5. 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.
6. Клишина Ю.Е., Углицких О.Н., Глыва Д.И. Состояние страхового рынка в период пандемии // Финансы и учетная политика. 2021. № 2 (24). С. 15-21.
7. Статистический ежегодник Курской области. 2022: стат.сб. // Курскстат. Курск, 2022. 420 с.

УДК 338.32

Е. В. Тимошкина

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный аграрный университет», Ижевск,
e-mail: lenatim86@mail.ru

М. В. Миронова

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный аграрный университет», Ижевск,
e-mail: mir22a@yandex.ru

Н. А. Кравченко

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный аграрный университет», Ижевск,
e-mail: ninakr@yandex.ru

И. Г. Абышева

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный аграрный университет», Ижевск,
e-mail: abyshewa@mai.ru

СЫРЬЕВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: цифровизация, сырье, планирование, структура управления, экономическая интеграция.

Сырье и материалы, являясь предметом труда, представляют собой один из трех факторов производства. Именно за счет сырьевых и материальных ресурсов формируется почти две трети затрат на производство продукции. В отраслях пищевой промышленности затраты на сырье и материалы составляют практически 80% от себестоимости произведенной продукции. В современных условиях производства снижение затрат на сырьевые и материалы даже на один процент способно обеспечить многомиллиардную экономию ресурсов, а также дополнительный выпуск продукции и рост финансового результата.

Е. В. Timoshkina

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: lenatim86@mail.ru

М. В. Mironova

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: mir22a@yandex.ru

N. A. Kravchenko

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: ninakr@yandex.ru

I. G. Abyшева

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: abyshewa@mai.ru

RAW MATERIAL SUPPLY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

Keywords: digitalization, raw materials, planning, management structure, economic integration.

Raw materials and materials, being the object of labor, are one of the three factors of production. Almost two thirds of production costs are formed due to raw materials and material resources. In the food industry, the cost of raw materials and materials is almost 80% of the cost of production. In modern conditions of production, reducing the cost of raw materials and materials, even by one percent, can provide multibillion-dollar savings in resources, as well as additional output and an increase in financial results.

Введение

Структура сырьевого обеспечения сельскохозяйственных предприятий – это совокупность кооперативов, предприятий АПК,

фермерских хозяйств и др., обеспечивающих непрерывную работу перерабатывающих предприятий и осуществляющих свою деятельность по договорам контрактации.

Цель исследования – уточнение экономической категории «управление сырьевым обеспечением; выделение целей управления сырьевым обеспечением; мониторинг и анализ действующей ситуации в области сырьевого обеспечения перерабатывающих предприятий; предложение мер по улучшению ситуации в условиях цифровизации всех отраслей народного хозяйства.

Материалы и методы исследования

Материалы и методы исследования: данные органов государственной статистики РФ, данные отечественной и зарубежной литературы в области исследуемой проблематики. В работе использованы методы познания, синтеза, метод анализа информации, метод экспертной оценки.

Требования к обеспечению сырьем перерабатывающих предприятий:

- достаточность сырья для обеспечения непрерывности производственного процесса и полной загрузки оборудования;
- высокое качество сырья, от которого зависит величина выхода готовой продукции и ее качество [1].

С целью повышения эффективности деятельности перерабатывающих предприятий необходимо рассматривать управление сырьевым обеспечением предприятий в системном подходе, то есть с выделением объекта и субъекта управления, управляющих действий (или подсистем), а также факторов, влияющих на функционирование системы.

Управление сырьевым обеспечением перерабатывающих предприятий – система экономических отношений между руководством перерабатывающих предприятий и предприятий – поставщиков сырья с целью обеспечения взаимного удовлетворения ресурсных потребностей и решения сырьевых проблем перерабатывающих предприятий.

Объектом управления выступает организация сырьевого обеспечения, включающая интеграцию предприятий АПК, различные формы договорных отношений и т.д.

Субъектом управления выступает управленческий кадровый персонал перерабатывающих предприятий, ответственный за сырьевое обеспечение [2].

Система управления сырьевым обеспечением перерабатывающих предприятий ставит перед собой следующие цели:

- 1) устранение экономических и правовых препятствий, которые затрудняют движение сырьевых и финансовых потоков;

- 2) повышение эффективности производственной – хозяйственной и коммерческой деятельности;

- 3) стимулирование поставщиков сырья (инвестиции в развитие аграрного производства, паритетность взаиморасчетов);

- 4) развитие механизмов страхования сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий;

- 5) массовое развитие внутриотраслевых коммуникаций;

- 6) обеспечение благоприятных условий для интеграции усилий участников технологической цепи сельскохозяйственного производства [3].

Среди задач системы управления сырьевым обеспечением перерабатывающих предприятий можно выделить следующие:

- 1) создание и развитие интегрированных хозяйственных структур, которые позволяют организовать эффективное производство и переработку сельскохозяйственной продукции по замкнутому циклу;

- 2) стремление к максимальному удовлетворению потребностей населения в качественной сельскохозяйственной продукции;

- 3) приоритетное развитие крупнотоварного промышленного производства, которое позволяет производить конкурентоспособную сельскохозяйственную продукцию высокой степени качества;

- 4) достижение паритетных взаимовыгодных экономических отношений между производителями сельскохозяйственного сырья и предприятиями переработки.

Факторы, влияющие на сырьевое обеспечение перерабатывающих предприятий:

- 1) организационно-правовая форма предприятия;

- 2) организационная структура и структура управления предприятием;

- 3) специализация, интеграция и кооперация производства сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий;

- 4) объемы производства сырья в хозяйствах любых категорий;

- 5) характеристики, обусловленные технологическими особенностями;

- 6) расстояние, на которое транспортируется сырье;

- 7) наличие сертифицированной системы менеджмента качества сельскохозяйственной продукции;

- 8) характерные особенности построения каналов товародвижения;

9) меры и направления государственной поддержки сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий [4].

Проанализировав наличие ресурсов зерна в целом по Российской Федерации (табл.1) можно сделать вывод, что имеет место стабильная динамика снижения запасов сырья (зерна) на протяжении с 1995 г. по 205 гг. и с 2019 г. по 2021 гг.

Что же касается ресурсов и использования мяса и мясопродуктов в Российской Федерации, динамика показателя наличия запасов имеет отрицательное значение, то есть за весь анализируемый период времени (1990-2013 гг.) снижается в натуральном выражении объем запасов сырья (мяса и мясопродуктов), за исключением периода 2010 г.-2015 г. и 2019 г. – 2020 г. (табл. 2).

Таблица 1

Баланс ресурсов и использования зерна (без продуктов переработки) по Российской Федерации (млн тонн)

	1995	2000	2005	2010	2015	2019	2020	2021
I. РЕСУРСЫ								
Запасы на начало года	60,4	70,9	31,6	43,6	69,5	51,7	59,0	43,1
Производство (валовой сбор в весе после доработки)	116,7	63,4	65,4	77,8	61,0	94,2	70,9	92,4
Импорт	16,9	4,2	4,7	1,5	0,4	0,7	1,2	1,5
Итого ресурсов	194,0	138,5	101,7	122,9	130,9	146,6	131,1	137,0
II. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ								
Производственное потребление	30,5	30,1	22,3	22,0	20,4	20,9	20,5	20,8
в том числе:								
на семена	17,0	15,6	11,5	10,8	10,1	10,3	10,5	10,4
на корм скоту и птице	13,5	14,5	10,8	11,2	10,3	10,6	10,0	10,4
Переработано на муку, крупу, комбикорма и другие цели	94,7	56,4	40,6	44,0	43,9	47,4	43,8	44,6
Потери	2,3	1,5	0,8	0,9	0,9	0,9	1,1	1,1
Экспорт	2,0	2,5	1,3	12,2	13,9	18,3	22,5	19,0
Личное потребление (фонд потребления)	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Запасы на конец отчетного периода	64,5	47,9	36,6	43,7	51,7	59,0	43,1	51,4

Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики РФ [10].

Таблица 2

Ресурсы и использование мяса и мясопродуктов по Российской Федерации (тысяч тонн)

	1995	2000	2005	2010	2015	2019	2020	2021
Ресурсы								
Запасы на начало года	934	1 030	560	592	804	802	791	838
Производство	10 112	5 796	4 446	4 972	7 167	7 520	8 090	8 522
Импорт	1 535	2 250	2 095	3 094	2 855	2 707	2 710	2 448
Итого ресурсов	12 581	9 076	7 101	8 658	10 826	11 029	11 591	11 808
Использование								
Производственное потребление	331	135	57	54	37	36	56	55
Потери	123	46	14	16	19	17	23	22
Экспорт	60	13	35	67	97	76	128	127
Личное потребление	11 113	8 087	6 564	7 871	9 871	10 109	10 546	10 778
Запасы на конец отчетного периода	954	795	431	650	802	791	838	826

Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики РФ [10].



Рис. 1. Структура управления сырьевым обеспечением перерабатывающих предприятий

При этом обнадеживающим является тот факт, что потери сырья стабильно снижаются. Так, по данным на 2021г. потери сырья сократились на 82% по отношению к 1995 г.

Управление сырьевым обеспечением перерабатывающих предприятий предполагаем сложную структуру, включающую в себя следующие направления деятельности (рис. 1).

Данные направления включают в себя комплекс разнонаправленных предприятий для максимального удовлетворения сырьевых потребностей перерабатывающих предприятий.

В настоящий момент времени механизм взаимодействия перерабатывающих предприятий с поставщиками сельскохозяйственного сырья имеет следующий вид (рис.2).

С целью обеспечения бесперебойных поставок сырья для перерабатывающих предприятий необходима интеграция усилий самих перерабатывающих предприятий с поставщиками сельскохозяйственного сырья. Данная интеграция представляет собой некую единую технологическую цепочку [5].

Интеграция усилий перерабатывающих предприятий с поставщиками сельскохозяйственного сырья представляет собой систему экономических, организационных и коммерческих отношений между предприятиями, относящихся к различным отраслям на основе объединения в единую технологическую цепочку [6].

Рассмотрим основные формы экономической интеграции перерабатывающих предприятий с поставщиками сырья.

В целом формы взаимодействия перерабатывающих предприятий и поставщиков сырья можно классифицировать по двум критериям.

В основе первого критерия лежат договорные отношения. Исходя из этого, выделяются следующие формы экономической интеграции.

Стратегический альянс – это соглашение кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компании [8].

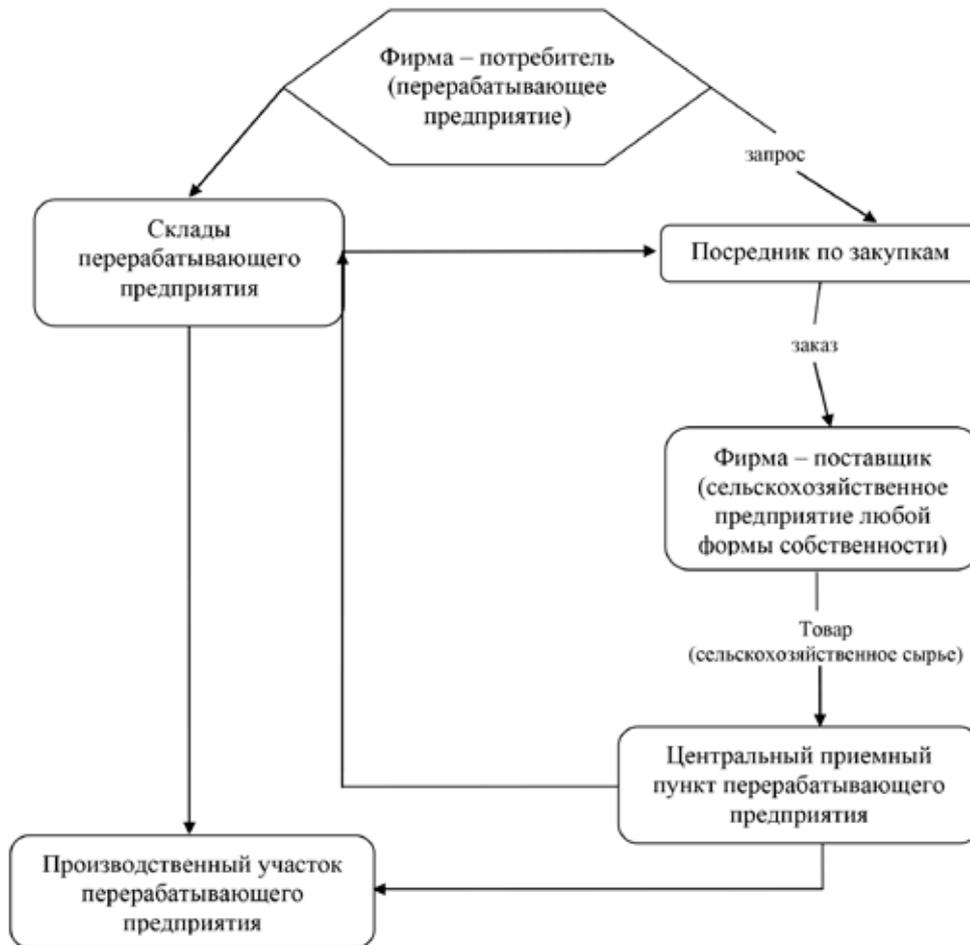


Рис. 2. Схема взаимодействия перерабатывающих предприятий с поставщиками сельскохозяйственного сырья

Концерн – это форма объединения самостоятельных предприятий, связанных на основе участия в капитале, финансовых связей, договоров об общности интересов, патентно – лицензионных соглашений, тесного производственного сотрудничества [7].

Ассоциации – это договорные объединения предприятий и организаций, создаваемые для совместного выполнения однородных функций и координации общей деятельности в рамках единого технологического цикла.

Договорные вертикально маркетинговые структуры – это совокупность производителя, одного или нескольких оптовых торговцев и одного или нескольких розничных торговцев, действующих как единая система, в которой один из членов канала либо является владельцем остальных, либо предоставляет им торговые привилегии, либо обладает мощностью, обеспечивающей их полное сотрудничество.

В основе второго критерия лежит формирование интегрированных структур. Исходя из этого, выделяются следующие формы экономической интеграции.

Агропромышленный комбинат – это производственно – хозяйственный комплекс, моделирующий замкнутый цикл производства и реализации продовольственных товаров из сельскохозяйственного сырья, выступающий в форме открытого акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью и функционирующий на основе кооперации, интеграции и комбинирования отраслей и производств.

Агрофирма – это объединение, осуществляющее производственно – хозяйственную деятельность на основе внутрихозяйственной (межхозяйственной) интеграции производства, хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции путем объединения перерабатывающих предприятий и организаций ресурсной инфраструк-

туры в единый организационно – экономический и технологический комплекс.

Финансово – промышленная группа – это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочернее общество либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово – промышленной группы в целях технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Холдинг – это интегрированное хозяйственное образование, предполагающее централизацию капиталов и управления в головной (холдинговой, управляющей) компании; совокупность двух или более юридических лиц (участников холдинга), связанных между собой отношениями (холдинговыми отношениями) по управлению одним из участников (головной компанией) деятельностью других участников холдинга на основе права головной компании опреде-

лять принимаемые ими решения. В холдинг могут входить коммерческие организации различных организационно правовых форм, если иное не предусмотрено федеральными законами [9].

В заключении отметим, что экономическая безопасность – это одна из важнейших задач в политической, экономической и социальной жизни страны. Рассматривая ее определение на микроуровне, можно сказать, что это такое состояние предприятия, при котором имеет место достаточная обеспеченность ресурсами, эффективное использование ресурсов, обеспечивающее стабильный рост дохода и финансовую состоятельность предприятия, причем не только в текущий момент времени, но и в перспективе.

Как показывает практика, чем выше ресурсообеспеченность перерабатывающего предприятия, тем выше производственно – экономические и финансовые результаты его деятельности, что в свою очередь, развивает конкурентоспособность и создает благоприятную почву для дальнейшего развития сельскохозяйственного и перерабатывающего производств.

Библиографический список

1. Магомедов М.Д., Заздравных А.В. Экономика отраслей пищевых производств. М.: ИТК Дашков и К, 2007. 281 с.
2. Олейников С.В. Формирование системы управления сырьевым обеспечением предприятий молочной промышленности: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2013. 25 с.
3. Тимошкина Е.В. Социальная защита населения как важнейший фактор социально-экономического развития в условиях цифровизации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 9-1. С. 143-152.
4. Тимошкина Е.В. Актуальные вопросы применения дистанционных технологий при подготовке специалистов в области садоводства // Современные направления и технологии в садоводстве, питомниководстве и овощеводстве: материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвящённой 100-летию со дня рождения М.Г. Концевого (г. Ижевск, 18 октября 2022 г.). Ижевск: УдГАУ, 2022. С. 60-65.
5. Тимошкина Е.В. К вопросу об эффективном взаимодействии перерабатывающих предприятий с поставщиками сельскохозяйственного сырья // Научные разработки и инновации в решении стратегических задач агропромышленного комплекса: материалы Международной научно-практической конференции. В 2-х томах (г. Ижевск, 15–18 февраля 2022 г.). Ижевск: УдГАУ, 2022. С. 159-163.
6. Тимошкина Е.В. Развитие электронной торговли в условиях цифровизации с учетом рискообразующих факторов // Наука Удмуртии. 2022. № 3(98). С. 134-138.
7. Гражданский Кодекс российской Федерации (ГК РФ) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (действующая редакция от 05.05.2014). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/> (дата обращения: 15.12.2022).
8. Федеральный закон от 30.11.1995 г. № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/> (дата обращения: 15.12.2022).
9. Экономика фирмы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/strategicheskii-alyans.html> (дата обращения: 15.12.2022).
10. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.12.2022).

УДК 336.6

Е. А. Храмкова

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет», Волгоград,
e-mail: lizakhramkova@gmail.com

О. А. Воротилова

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет», Волгоград,
e-mail: Dvu_1971@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ САО «ВСК»)

Ключевые слова: страховая организация, САО «ВСК», рынок страховых услуг, страховые премии, страховые выплаты, финансовые показатели.

В статье рассматривается текущее состояние конкурентной среды на российском рынке страховых услуг и место САО «ВСК» в сложившейся структуре отрасли. Характеризуется тенденция к возрастанию уровня концентрации на рынке и возникновение ярко выраженного лидера, задающего стандарт осуществления страховой деятельности. Положение САО «ВСК» рассматривается, анализируется структура портфеля САО «ВСК» в разрезе видов страхования, каналов продаж и регионов, подчеркивается важность осуществления своевременной и детальной оценки финансового положения компании для обеспечения ее планомерного развития. Определены основные меры по минимизации рисков в области деятельности страховой организации и меры для обеспечения финансовой устойчивости организации. По итогам работы делается вывод о необходимости постоянного мониторинга ключевых финансовых показателей САО «ВСК» для эффективного осуществления тактического планирования деятельности организации.

Е. А. Khramkova

Volgograd State Technical University, Volgograd, e-mail: lizakhramkova@gmail.com

О. А. Vorotilova

Volgograd State Technical University, Volgograd, e-mail: Dvu_1971@mail.ru

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL ACTIVITY OF THE INSURANCE COMPANY (ON THE EXAMPLE OF THE JSC «VSK»)

Keywords: insurance organization, JSC «VSK», insurance services market, insurance premiums, insurance payments, financial indicators.

The article examines the current state of the competitive environment in the Russian insurance market and the place of the JSC “VSK” in the current structure of the industry. There is a tendency to increase the level of concentration in the market and the emergence of a pronounced leader setting the standard for the implementation of insurance activities. The position of JSC “VSK” is considered, the structure of the portfolio of JSC “VSK” is analyzed in the context of types of insurance, sales channels and regions, the importance of timely and detailed assessment of the financial situation of the company to ensure its systematic development is emphasized. The main measures to minimize risks in the field of activity of the insurance company and measures to ensure the financial stability of the organization are determined. Based on the results of the work, it is concluded that it is necessary to constantly monitor the key financial indicators of the JSC “VSK” for the effective implementation of tactical planning of the organization’s activities.

Финансовое положение страховой организации в большей мере, чем с иными хозяйственными субъектами, зависит от случайных факторов, степень воздействия которых практически невозможно спрогнозировать. Речь идет, в частности, о страховых случаях, наступление которых влечет за собой выплаты страхователю со стороны стра-

ховщика. Отклонения в сторону увеличения совокупных объемов выплат неизбежно наблюдается в случае наступления кризисных ситуаций, выступающих катализаторами изменений в социально-экономической жизни общества – примером тому может служить пандемия коронавирусной инфекции, наступление которой привело к существенному

росту страховых выплат по всему российскому рынку. В связи с непредсказуемым характером факторов, сопряженных с наступлением страховых случаев, страховым компаниям следует минимизировать риски в иных направлениях своей деятельности. Поводом для внесения изменений в планы деятельности может служить достижение индикативных показателей, свидетельствующих об ухудшении финансового положения.

Поскольку страхование как вид деятельности субъектов рынка зародилось в нашей стране относительно недавно (в «перестроечный» период), существует еще масса направлений оптимизации процессов функционирования страховщиков, которые активно разрабатываются и обсуждаются как учеными, так и практикующими экономистами. К числу исследований, посвященным теме оценки финансового положения страховых организаций следует отнести труды О.А. Огороковой [3], Е.А. Макаренко [2], Л.А. Соколовой [8], М.В. Стафиевской [9] и других [11]. В указанных трудах детально рассмотрены вопросы оценки эффективности деятельности страховщиков в различных направлениях: как в области предоставления страховых услуг, так и в сферах инвестиций, перестрахования и т.д. Однако, представленные в них наработки были ориентированы на анализ отечественного страхового рынка в целом, тогда как для каждой отдельно взятой организации требуется выработка индивидуального подхода. В рамках

данной статьи инструменты оценки финансового состояния рассматриваются на примере САО «ВСК» – одного из ведущих российских страховщиков.

Российский страховой рынок стремительно трансформируется в последние годы, как, в целом, и другие компоненты финансового сектора. Существенное влияние на конъюнктуру рынка в период 2019-2021 гг. оказывали:

- стремительное внедрение в деятельность субъектов рынка современных технологических решений, призванных облегчить процессы взаимодействия страховщиков с клиентами. Цифровая трансформация куда легче давалась крупным организациям, обладающим достаточным уровнем капитала и наиболее совершенной технической базой;

- пандемия коронавирусной инфекции, неизбежно приведшая, с одной стороны, к интенсификации процессов цифровой трансформации, а в другой – к возникновению новых видов страхования, актуализации и дополнению перечня страхуемых рисков.

Кризисные явления, с одной стороны, привели к уходу с рынка наименее обеспеченных организаций, чье положение не позволяло им своевременно реагировать на конъюнктурные изменения, а с другой – стали возможностью для совершенствования форм осуществления деятельности для наиболее крупных страховщиков. Рассмотрим отдельные показатели положения 10 крупнейших страховых организаций страны по состоянию на конец 2021 года.

Краткая характеристика ведущих страховых компаний России по итогам 2021 года

№	Компания	Страховые премии, млн рублей	Доля рынка в %	Страховые выплаты, млн рублей	Уровень выплат в %
1	АО «Страховое общество газовой промышленности»	357 939,5	19,0	111 049,0	31,0
2	ООО Страховая компания «Сбербанк страхование жизни»	155 740,6	8,3	82 901,7	53,2
3	АО «АльфаСтрахование»	147 316,6	7,8	62 028,2	42,1
4	СПАО «Ингосстрах»	139 838,9	7,4	59 706,4	42,7
5	САО «РЕСО-Гарантия»	122 584,5	6,5	63 630,8	51,9
6	ООО «АльфаСтрахование-Жизнь»	104 770,6	5,6	52 100,7	49,7
7	ПАО Страховая Компания «Росгосстрах»	100 096,5	5,3	41 447,0	41,4
8	САО «ВСК»	88 639,5	4,7	38 574,1	43,5
9	ООО «Страховая Компания СОГАЗ-ЖИЗНЬ»	71 617,0	3,8	33 863,2	47,3
10	ООО «Страховая Компания «Ренессанс Жизнь»	57 122,5	3,0	19 027,9	33,3

Источник: составлено авторами по материалам [6].

По данным, представленным в таблице, крупнейшим страховщиком по состоянию на конец 2021 года являлось АО «Страховое общество газовой промышленности», чья доля рынка составляла 19,0%. Помимо этого, в данной организации был отмечен минимальный уровень страховых выплат в относительном выражении – 31,0%. На второй строчке рейтинга находилось ООО Страховая компания «Сбербанк страхование жизни» с долей в 8,3% и самым значительным уровнем выплат в 53,2%. Доля рынка АО «Альфа-Страхование», занимающей третью позицию в рейтинге крупнейших страховщиков России, составила 7,8%. Уровень выплат достиг отметки в 42,1%. СПАО «Ингосстрах» и САО «РЕСО-Гарантия» занимали 4 и 5 позицию в рейтинге с долями в 7,4% и 6,5% соответственно.

Имеющиеся сведения позволяют определить для российского рынка страховых услуг важные индексы концентрации CR3 и CR5, которые отражают доли рынка 3 и 5 ведущих компаний. Данные показатели традиционно применяются для оценки уровня монопольной власти ведущих субъектов рынка (формулы 1 и 2).

$$CR_3 = 19,0 + 8,3 + 7,8 = 35,1 \quad (1)$$

$$CR_5 = 19,0 + 8,3 + 7,8 + 7,4 + 6,5 = 49,0 \quad (2)$$

Согласно результатам расчета, ни один из индексов не превышает индикативной величины, свидетельствующей об олигополизации рынка. Вместе с тем, представляется целесообразным рассчитать индекс Херфиндаля-Хиршмана – взвешенный показатель, используемый для получения более достоверных сведений об уровне рыночной концентрации и рассчитываемый как сумма квадратов рыночных долей всех действующих на рынке субъектов (формула 3).

$$HHI = 19,0^2 + 8,3^2 + 7,8^2 + \dots + x_{136}^2 = 721,9 \quad (3)$$

Свидетельством наличия на рынке олигополии, как правило, признается значение показателя выше 1000. По итогам 2021 года индекс Херфиндаля-Хиршмана для российского страхового рынка составил 721,9. Поэтому, несмотря на существенный отрыв доли ведущего страховщика от таковой у следующей в рейтинге организации, на отечественном рынке страховых услуг сохраняется монополистическая конкуренция.

Вместе с тем, следует обратить внимание на наличие тенденции к возрастанию общего уровня концентрации на исследуемом рынке. Например, в 2018 году величина индекса Херфиндаля-Хиршмана составляла 426,2 при доле ведущего страховщика в 12,3% (на тот момент лидером рынка было ООО Страховая компания «Сбербанк страхование жизни») [1].

Изменения, которые мы наблюдаем, указывают на возникновение однозначного лидера отрасли, задающего стандарт страховой деятельности, которому так или иначе должны соответствовать компании с меньшими рыночными долями, что ослабляет конкурентную борьбу. С другой стороны, рынок страховых услуг является более динамичным, чем, например, банковский – об этом свидетельствуют частые смены лидера рынка и широкие возможности расширения спектра страхуемых рисков. Если на большинстве финансовых рынков важна стратегия деятельности организации, то в случае со страховыми услугами на первый план выходят тактические планы, требующие от субъектов рынка максимальной гибкости.

Рассмотрев особенности российского рынка страховых услуг, перейдем к составлению характеристики САО «ВСК». По итогам 2021 года данная организация находилась на 8 месте в рейтинге страховщиков с долей рынка в 4,7%.

Компания возникла в 1992 году, и в 2022 году отметила тридцатилетний юбилей. В настоящее время организация стремительно развивается, внедряя инновационные технологии во все аспекты своей деятельности. Кадровая политика страховщика во многом ориентирована на молодежь, настроенную на поиск новых бизнес-решений [5]. Вместе с тем, в период кризиса, спровоцированного коронавирусной инфекцией, позиции организации на рынке несколько ослабели. Так, в 2019 году доля рынка САО «ВСК» достигала 5,5%, что соответствовало 7 месту в рейтинге крупнейших страховщиков. Уже по итогам 2020 года показатель снизился до 4,5%, сдвинув организацию на 9 строчку рейтинга. Вместе с тем, данные 2021 года свидетельствуют о частичном восстановлении положения компании после спада.

Рассмотрим структуру портфеля САО «ВСК» за 2021 г. (рис. 1).

Из данных мы можем наблюдать, что ВСК имеет сбалансированный продуктовый портфель. Самую большую долю портфеля имеют продукты автострахования ОСАГО и КАСКО, их доля равна 29% и 20% соответственно, следующую значительную долю занимает страхование имущества ФЛ (11%) и ЮЛ (13%), страхование жизни доли ДМС – 11% НСИБ – 12%, ответственность – 4%.

Рассмотрим структуру портфеля в разрезе каналов продаж (рис.2).

Самую большую долю продаж осуществляют офисы продаж компании в размере 28%, через сеть интернет продажи осуществляются в размере 3%. через контрагентов продажи в большей степени производятся через автодилеров (19%), агентов (15%), банков (12%), нефинансовых посредников (13%) и лизинг (10%). Данные результаты свидетельствуют об эффективном функционировании как отделов продаж компании,

так и о удачном сотрудничестве между посредниками.

Рассмотрим структуру портфеля в разрезе регионов (рис. 3).

Из структуры портфеля в разных регионах, заметно, что основную долю занимает центральный федеральный округ в размере 59%, это связано с тем, что в данных регионах более развито функционирование офисов. Также можно заметить, что продажи осуществляются по всем регионам Российской Федерации.

Проанализировав структуру портфеля САО «ВСК» можно сделать вывод, что компания является универсальной страховой компанией, предоставляет услуги физическим и юридическим лицам, имеет сбалансированный продуктовый портфель, продажи осуществляет по всех территории РФ через собственные офисы, агентов и сеть партнеров.

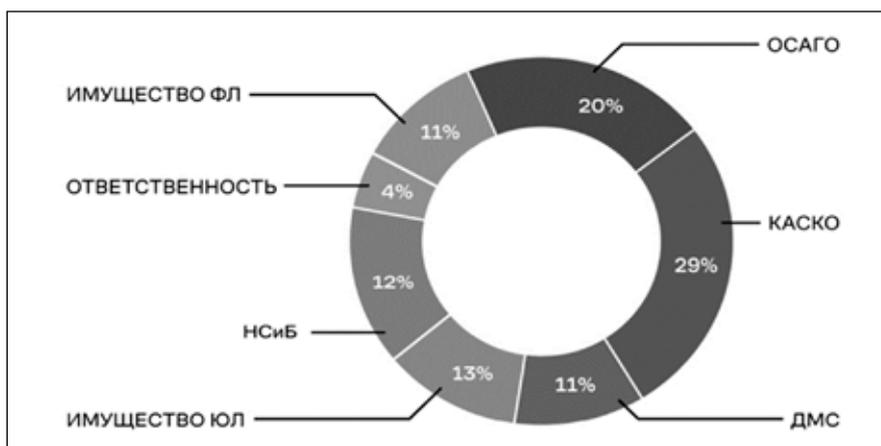


Рис. 1. Структура портфеля САО «ВСК» в разрезе видов страхования за 2021 год

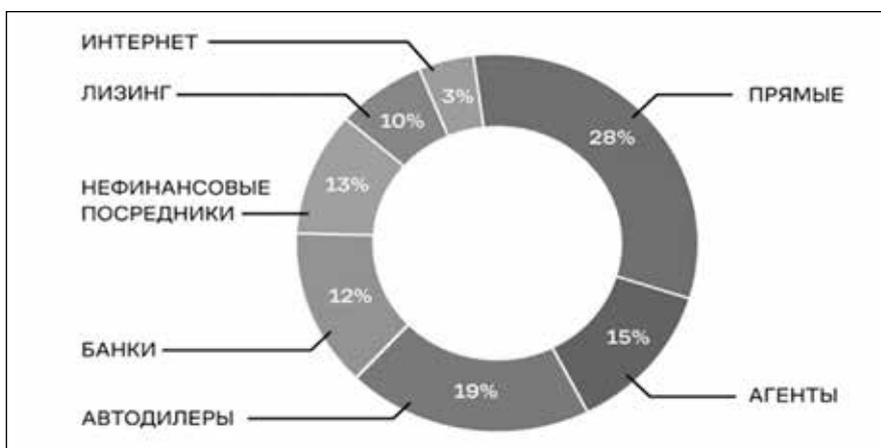


Рис. 2. Структура портфеля САО «ВСК» в разрезе каналов продаж за 2021 год

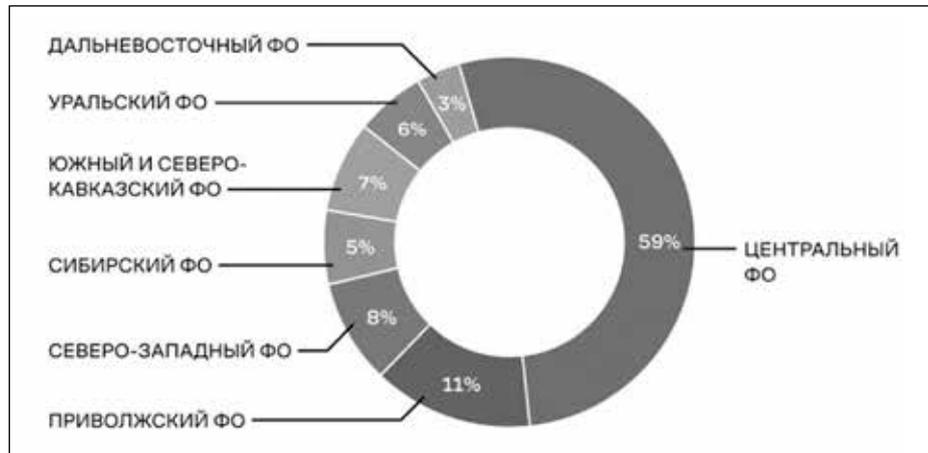


Рис. 3. Структура портфеля САО «ВСК» в разрезе регионов за 2021 год

Процесс управления финансовыми ресурсами страховой организации существенно отличается от такового в случае с компаниями иных видов деятельности. Это объясняется сильной зависимостью уровня спроса на услуги страховщика от внешних факторов. Наиболее крупные доходы страховой организации обеспечиваются за счет полученных страховых премий и инвестиционной деятельности. Оба направления так или иначе сопряжены с вероятностным характером получения дохода [3]. В этой связи требуется минимизировать риски в иных областях деятельности страховой организации для обеспечения финансовой устойчивости [2].

К ключевым мерам по повышению последней следует отнести:

- наращение объемов уставного капитала и иных собственных средств организации, за счет которых осуществляется ее деятельность;
- использование точно рассчитанных страховых тарифов с учетом состояния внешней среды;
- формирование достаточного объема резервов, необходимых для осуществления страховых выплат;
- использование перестрахования в случае страхования серьезных рисков;
- снижение уровня задолженности: как кредиторской, так и дебиторской.

Также перспективами решения с учетом опыта зарубежных стран являются меры: Формирование экономического интереса у потенциальных страхователей, стимулирование роста продаж новых иномарок, сни-

жения риска мошенничества, оптимизация процедуры оказания услуг, а также совершенствование законодательства, повышение уровня доходов населения, а также введение различных тарифов для более дешевых авто.

Мерами по улучшению показателей деятельности САО «ВСК» в отношении автострахования могут стать: Использование умного страхования, реализуемого посредством установки в автомобиль телематических устройств, позволяющих вести запись в реальном времени; внедрение автостраховых лизинговых операций; использование информационных технологий в продвижении страховых услуг компании в частности ОСАГО, а именно цифровизация процессов и повышение квалификации ИТ персонала; стимулирование автовладельцев к соблюдению правил дорожного движения и безаварийной езде через величину страховой премии, уплачиваемой при заключении договора ОСАГО.

Все вышеперечисленные меры ориентированы в первую очередь на повышение уровня автономности деятельности страховой организации. Оценка финансового положения САО «ВСК» также должна опираться в первую очередь на мониторинг коэффициентов автономии, обеспеченности собственными средствами и финансовой устойчивости с опорой на эталонные значения и поправками на состояние рынка.

Следует отметить, что достижение лидирующих позиций в рейтинге и существенное приращение доли рынка для компании САО «ВСК» в ближайшие годы практически не представляется возможным: это об-

условливается, в первую очередь, масштабом деятельности фирмы. Спектр услуг, оказываемых САО «ВСК» включает практически все виды страхования, однако, материнские структуры лидирующих на рынке компаний (например, ПАО «Газпром», ПАО «Сбербанк», АО «Альфа-Банк») присутствуют на ряде других рынков, затрагивающих как финансовый, так и реальный сек-

тора экономики. Это обеспечивает доверие со стороны потребителей, приводящее к постоянному притоку новых клиентов. Вместе с тем, грамотное управление финансами позволит САО «ВСК» существенно упрочить свое положение на рынке, а дополнительные объемы капитала могут послужить эффективным средством диверсификации деятельности в будущем.

Библиографический список

1. Дмитриев А.С., Назарова А.А. Тенденции развития страхового рынка в России: институциональный аспект // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2020. № 1. С. 159-168.
2. Макаренко Е.А. Использование инструментария моделирования для прогнозирования банкротства страховых компаний // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2021. № 2(48). С. 43-50.
3. Огорокова О.А. Управление страховым и инвестиционным потенциалом страховщиков // Экономика и предпринимательство. 2021. № 6(131). С. 1046-1053.
4. Официальный сайт страховщика. САО «ВСК». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vsk.ru/> (дата обращения: 09.09.2022).
5. Полянская А.А., Жилкина Д.А. Анализ финансово-экономических показателей деятельности страховой организации САО «ВСК» // Научно-практические исследования. 2020. № 5-3(28). С. 27-32.
6. Соколова Л.А., Марамыгин М.С. Стратегическое планирование в сфере инвестиционной деятельности страховой организации // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2019. № 1-2. С. 100-111.
7. Стафиевская М.В. Резервирование прямых убытков как способ учета последствий бухгалтерских рисков страховщика // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 39(381). С. 27-34.
8. Финансовая отчетность. Страховой дом «ВСК». [Электронный ресурс]. URL: https://stage1.vsk.ru/about/today/financial_report/#?2021 (дата обращения: 06.09.2022).
9. Рэнкинг страховых компаний по итогам 2021 года. РА «Эксперт». [Электронный ресурс]. URL: <https://raexpert.ru/rankings/insurance/2021/> (дата обращения: 06.09.2022).

УДК 330.88

Е. А. Хромов

БУ «Сургутский государственный педагогический университет», Сургут,
e-mail: eah01@bk.ru

КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, креативная экономика, креативность, креативные индустрии, креативный класс, новая экономика, экономика знаний.

В статье рассмотрены теоретические истоки формирования концепции «креативной экономики» в рамках эволюции постиндустриальных теорий. Отмечается значительное усиление во второй половине XX в. роли «знаний» в производительности и экономическом росте в целом. Обращается внимание на закономерное формирование экономической системы на основе знаний («экономики знаний», «новой экономики»). В работе раскрывается суть теории «креативного класса» и креативных индустрий как элементов концепции «креативной экономики». Делается вывод, что западные исследователи под термином «креативная экономика» обобщали творческий сектор постиндустриальной экономики, указывая на приобретение им финансовой устойчивости и способности к воспроизводству. Отмечается, что «креативная экономика» в рамках постиндустриального общества базируется на знании и творчестве как капитале. При этом неотъемлемым элементом «креативной экономики» является сильный институт защиты интеллектуальной собственности.

E. A. Khromov

Surgut State Pedagogical University, Surgut, e-mail: eah01@bk.ru

CREATIVE ECONOMY: ESSENCE AND CONSTITUENT ELEMENTS (THEORETICAL ASPECT)

Keywords: intellectual capital, creative economy, creativity, creative industries, creative class, new economy, knowledge economy.

The article considers the theoretical origins of the formation of the concept of «creative economy» in the framework of the evolution of post-industrial theories. There is a significant increase in the second half of the XX century the role of «knowledge» in productivity and economic growth in general. Attention is drawn to the regular formation of an economic system based on knowledge («knowledge economy», «new economy»). The paper reveals the essence of the theory of the «creative class» and creative industries as elements of the concept of «creative economy». It is concluded that Western researchers under the term «creative economy» generalized the creative sector of the post-industrial economy, pointing to the acquisition of financial stability and ability to reproduce. It is noted that the «creative economy» within the post-industrial society is based on knowledge and creativity as capital. At the same time, an integral element of the «creative economy» is a strong institution for the protection of intellectual property.

Введение

Экономическая наука призвана заниматься изучением новых тенденций в экономической сфере общества. За последние десятилетия в экономической теории появился ряд новых научных концепций, которые пытаются объяснить происходящие изменения в хозяйственной жизни, спрогнозировать намечающиеся тенденции и явления. В настоящее время в экономиках как развитых, так и развивающихся странах происходит процесс смещения приоритета от промышленного сектора к сфере экономики знаний, ключевым элементом которой является «креативная экономика». В этой связи была

поставлена цель исследования – проанализировать теоретические истоки концепции «креативной экономики», определить ее сущность и составляющие элементы.

Материалы и методы исследования

В ходе написания работы были применены как общенаучные методы: анализ, синтез, обобщение, так и частнонаучные: экономическое сравнение, периодизация экономического развития. Для раскрытия методологических основ и понятийно-категориальных элементов концепции «креативной экономики» использовался метод анализа ведущих научных зарубежных

и отечественных исследований постиндустриальной экономики, экономики знаний и креативной экономики.

Результаты исследования и их обсуждение

Наибольший вклад в исследование креативной экономики как приоритетного направления экономического развития внесли такие зарубежные исследователи как Д. Белл [1], Ф. Махлуп [2], П. Друкер [3, 4], Т. Сакайя [5], Э. Эдвинссон и М. Мэлоун [6], Р. Флорида [7], Дж. Хокинс [8] и др. Среди отечественных авторов тему креативной составляющей экономики рассматривали В.В. Громыко [9], Т.В. Абанкина [10] и др.

Концепция «креативной экономики» является многогранной. На формирование данного научного концепта оказали влияние разнообразные теории. Среди них необходимо отметить постиндустриальные теории, теорию креативного класса, теорию креативных индустрий.

Впервые выделил «знание» как одну из составляющих экономики основоположник постиндустриальной теории Д. Белл. Описывая эволюцию общества от индустриального к постиндустриальному, ученый отмечал, что основной производственной силой в условиях потери индустриальным сектором ведущей роли станет наука, а «потенциал же всякого общества будет измеряться масштабами той информации и тех знаний, которыми оно располагает» [1, С. XX]. Согласно его точки зрения, в постиндустриальном обществе должна была значительно увеличиться роль интеллектуального капитала и технологий. Прогресс общества он связывал с успехами в области знания, что вело к росту ВВП [1, С. 288]. Соответственно, исследователь в качестве основного ресурса постиндустриальной экономики рассматривал «знание».

Австрийско-американский экономист Ф. Махлуп в начале 1960-х гг. в качестве отдельного сектора экономики выделил «экономику знаний». Именно эта часть экономики, по его мнению, участвовала в производстве и распространении знаний [2, С. 33]. При этом необходимо отметить, что для исследователя экономика знаний не являлась особым типом экономики, а была только одним из ее секторов.

Позднее представитель институционального направления П. Друкер развил теорию, согласно которой ведущим фактором произ-

водства является «знание», существующее в виде информации. По мнению ученого, знания оказывают первостепенное влияние на производительность, в основном, малых хозяйствующих субъектов, стимулируя их внедрять инновации в организацию своего бизнеса. Таким образом, выступая инструментом экономического роста [3, Р. 67].

Логическим заключением в ходе эволюции изучения «знания» как экономического ресурса стало установление прямой связи между знанием и капиталом. На экономическую стоимость знания обратил внимание японский экономист Т. Сакайя. По его мнению, материальные товары и услуги являются носителями созданной знанием стоимости [5, С. 350]. В то же время он отмечает субъективность этой стоимости.

Следовательно, зарубежные исследователи в своих работах отразили процесс замещения труда знаниями. Знания стали выступать источником стоимости в современной экономике.

П. Друкер на основе обобщения практики применения знаний в хозяйственной деятельности выделил этапы повышения роли знаний при капитализме [4, С. 70-71]:

1. 1750-е – 1880-е гг. – использование знаний для разработки орудий труда, производственных технологий и видов готовой продукции в рамках промышленной революции.

2. 1880-е – вторая половина 1940-х гг. – применение знаний к трудовой деятельности как причина революции в производительности труда.

3. 1950-е гг. – современность – применение знаний к сфере самого знания, т.е. революция в сфере управления, знание как фактор производства приоритетнее капитала и рабочей силы.

Замещение труда знаниями, означало переход от чисто технических навыков к интеллектуальным, что являлось основным, предопределяющим признаком становления постиндустриального общества [11, С. 22]. Во второй половине XX в. произошло формирование экономической системы на основе знаний.

Таким образом, в XX в. в развитых, частично в развивающихся странах мира начала формироваться «информационная экономика», или так называемая «экономика знаний» («новая экономика»). Основными компонентами этой экономики являлись знания, как главный производственный

ресурс и технологии, основанные на них. Относительно понятия «новая экономика» необходимо заметить, что оно появилось в 1990-е гг. и его сущность связывали с появлением высокотехнологичных компаний, наукоемких продуктов, коммуникативных сетей, рискованных инвестиций [12; 13].

В рамках постиндустриальных теорий особое внимание необходимо обратить на исследования, анализирующие человеческий и структурный капитал. Теоретическая концепция интеллектуального капитала Л. Эдвинссона, М. Мэлоуна включает в интеллектуальный капитал «человеческий» и «структурный» капиталы. По их мнению, каждая из этих форм капитала порождена человеческими знаниями и именно их совокупность определяет скрытые источники ценности [6, С. 430]. Исследователи делали довольно важное замечание, которое актуально для креативной экономики: интеллектуальный капитал порождается работниками компании и именно этим ценным ресурсом и фактором производства в современном обществе обладает работник (в отличие от рабочей силы эпохи становления капитализма), а не компания. При этом в человеческий капитал ученые включали не только практические навыки, творческие способности работников, но и моральные ценности, культуру труда и общий подход к делу в компании [6, С. 434]. Структурный капитал представлялся ими в виде программного обеспечения, организационной структуры, патентов, торговой марки компании. Следовательно, можно отметить субъективный характер человеческого капитала олицетворенный «невидимыми» активами в структуре компании и объективный структурного капитала. Главной особенностью интеллектуального капитала является субъективный характер стоимости. Поэтому стоимость товаров и услуг в сфере искусства, дизайна, технологий и т. д. довольно субъективна.

Теория «креативного класса» Р. Флориды в череде многочисленных постиндустриальных теорий является еще одной составляющей концепции креативной экономики. В центр данной теории был поставлен тезис о креативности как ключевого фактора новой экономики. Прежде чем перейти к рассмотрению сути креативного класса, необходимо разграничить понятия «креативность» и «творчество». Опираясь на концепцию креативности Н.М. Азаровой, можно констатировать, что творчество – это

нецеленаправленный процесс создания нечто нового, а креативность – это способность личности быстро найти оригинальную идею или путь решения поставленной проблемы в разных условиях, с дальнейшей детальной проработкой выбранного варианта [14, С. 21]. Креативность зачастую обусловлена поставленной целью и задачами, отсутствием новизны. Соответственно, в русском языке понятия «творчество» и «креативность» хотя и имеют разное значение, но зачастую в отечественных исследованиях выступают как синонимы в виду трудности перевода. Под креативным классом Р. Флорида понимал большую группу людей, экономическая функция которых заключается в создании новых идей, технологий и нового креативного содержания [7, С. 22]. В этом определении понятие «креативность» («creative») синонимично понятию «творчество» в русском языке. Необходимо пояснить, что представители креативного класса получают доход создавая что-то новое. Чаще всего, их уровень дохода в два раза больше, чем представителей других классов. Эти люди обладают независимостью мышления, большей степенью автономности, высоким уровнем образования и человеческого капитала. Р. Флорида отмечает, что для тех, «кто входит в креативный класс, все аспекты и все проявления креативности – технологические, культурные и экономические – взаимосвязаны и неразделимы» [7, С. 22]. Сферы и отрасли занятости подобных специалистов могут быть довольно разнообразными. Это может быть как научная, технологическая сферы, архитектура, дизайн, образование, искусство, музыка, индустрия развлечений, так и финансовая сфера, право и пр.

Креативный класс неоднороден. В его структуре имеется ядро суперкреативный класс и креативные специалисты. Особо необходимо обратить внимание на то, что представители креативного класса отличаются от других традиционных классов преобладающими ценностями, которые оказывают непосредственное воздействие на их экономическую деятельность и принимаемые решения. Представители креативного класса обладают способностью к самоорганизации, обладают индивидуальностью, открытостью, уважают личные достижения других людей и стремятся к признанию в своей профессиональной среде. Основной потребностью представителей этого класса является стремление к творче-

ской самореализации. На их деятельность значительное влияние оказывает окружающая культура в широком смысле слова. Они придают особое значение при выборе места занятости «географическому» комфорту, развитой инфраструктуре, свободе действий, выраженной в свободном графике занятости. Таким образом, концепция креативного класса описывает ключевых субъектов креативной экономики, которые осуществляют свою экономическую деятельность на основе творческого подхода, обладая специфическими ценностными установками и поведением.

Далее необходимо рассмотреть концепции «креативной экономики». Понятие «креативная экономика» было введено в научный оборот на рубеже XX и XXI вв. американским исследователем П. Койа. Он отмечал, что происходит переход от традиционных отраслей промышленности к постиндустриальным, где «престиж и деньги перейдут к компаниям с незаменимой интеллектуальной собственностью» [15]. Так исследователь зафиксировал происходящий переход к экономике, основанной на идеях, а не на физическом капитале. В этой работе была отмечена одна из основных специфических черт креативной экономики – люди и их идеи как наиболее ценный актив компаний.

В качестве причины появления «креативной экономики» Дж. Хокинс отмечал стремление современного человека, который в большей степени удовлетворил свои материальные потребности, удовлетворить потребности эмоциональные и интеллектуальные. Особое значение в «креативной экономике», по его мнению, играет защита интеллектуальной собственности в виде авторского права, творческие идеи, новые информационные и иные технологии [8]. В качестве основы креативной экономики ученый выделял индустрии, «где творчество – самый важный сырьевой ресурс и самый ценный экономический продукт» [8, 146]. Всего автором было выделено пятнадцать индустрий. К примеру, индустрия моды, промышленного дизайна, киноиндустрия, музыкальная индустрия, издательская индустрия, индустрия программного обеспечения и информации, видеоигр и др. Основой всех этих индустрий является творческий продукт как экономический товар или услуга, которые являются результатом творческого процесса и обладают экономи-

ческой стоимостью. Неотъемлемым элементом креативных индустрий, по мнению ученого, является интеллектуальная собственность в форме авторского права, патентов, торговых марок, промышленных образцов и, соответственно, институты, защищающие интеллектуальную собственность в рамках рыночных отношений.

По сути, под термином «креативная экономика» исследователи обобщали творческий сектор постиндустриальной экономики, указывая на приобретение им финансовой устойчивости и способности к воспроизводству.

Рассматривая концепцию «креативной экономики» нужно представить и ее критику. В частности, отечественный исследователь В.В. Громько приводит аргументы, ставящие под сомнение правомерность самого понятия «креативная экономика». Ученый не видит оснований в выделении особого креативного сектора в противоположность остальным отраслям, «где, по логике адептов креативной экономики, ничего нового не создается» [9, С. 31]. Отмечается несостоятельность, неполиткорректность и теории креативного класса. Автор приходит к выводу, что «теория креативной экономики представляет собой определенную идеологию и мировоззрение, в основе которых лежит глубоко дискриминационная идея, сегрегирующая общество» [9, С. 33].

Ради объективности необходимо отметить, что ряд описанных В.В. Громько проблем в концепции «креативной экономики» попали в поле рассмотрения и западными исследователями. В частности отмечалась теоретическая неопределенность ключевых терминов концепции: «творчество», «интеллектуальная собственность» и др.; проблемы с отнесением тех или иных отраслей и профессий к творческим; отсутствие прозрачного метода определения креативных отраслей и профессий [10, С. 8]. В итоге западное научное сообщество смогло в рамках проведения ряда научных изысканий устранить большинство имеющихся недостатков в концепции «креативной экономики».

Выводы

Таким образом, можно сделать вывод, что концепция «креативной экономики» сформировалась в результате кризиса индустриальной экономики, технологической революции во второй половине XX в. и необходимости объяснения нарождавшихся

новых экономических, социальных процессов и явлений. Появление в этот период разнообразных теорий («экономика знаний», «новая экономика», «информационная экономика») в рамках постиндустриальной теории свидетельствовало о возрастающей роли «знаний» как источника стоимости и укреплении роли интеллектуального капитала как ресурса в экономике. Сочетание творческого потенциала, новых экономических ресурсов в виде интеллектуального капитала, защиты интеллектуальных прав и потребностей населения в удовлетворении эмоциональных и интеллектуальных потребностей наряду с материальными привело к появлению креативных индустрий – индустрий, где добавленная стоимость в основном создается за счет творческого труда. Многие из них ранее не имели прямого отношения к экономической деятельности и не считались производственными.

В свою очередь их деятельность и практические результаты способствовали появлению концепции «креативной экономики». «Креативная экономика» в рамках постиндустриального общества базируется на знаниях и творчестве как капитале. Данный капитал можно назвать интеллектуальным. Неотъемлемым элементом «креативной экономики» является сильный институт защиты интеллектуальной собственности. Основными субъектами данной экономики являются представители креативного класса, которые обладают специфическими ценностями и установками поведения. Их экономическое значение заключается в том, что они задают нормы экономической культуры для большой массы современных людей, так как создают новые «продукты» основанные на творчестве человека в сфере услуг, которая является преобладающей в постиндустриальной экономике.

Библиографический список

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Перевод с англ. 2-е изд., испр. и доп. М.: Academia, 2004. CLXX. 788 с.
2. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Пер. с англ. И.И. Дюмулена и др.; Вступ. статья Г.В. Полуниной; Ред. Е.И. Розенталь. М.: Прогресс, 1966. 462 с.
3. Drucker P.F. The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society. London: Heinemann, 1969. 369 p.
4. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или история будущего // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 337-371.
5. Друкер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 67-100.
6. Егорова А.А. Особенности формирования инновационной экономики // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. 2007. № 12. С. 21-26.
7. Базылев Н.И., Грибанова Н.Л. «Новая экономика», ее движущие силы и тенденции развития // Проблемы современной экономики. 2006. №1/2 (17/18). С. 57-63.
8. Иванов Д. Гламурный капитализм: логика «сверхновой» экономики // Вопросы экономики. 2011. № 7. С. 44-61.
9. Эдвинссон Э., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 429-447.
10. Азарова Н.М. Креативность как слово и как концепт // Критика и семиотика (№2). М.: Институт языкознания РАН, 2014. С. 21-29.
11. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Пер. с англ. М.: Классика-XXI, 2007. 421 с.
12. Coy P. The Creative Economy // Business week. 2000. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bloomberg.com/bw/stories/2000-08-27/the-creative-economy> (дата обращения: 02.02.2023).
13. Хокинс Дж. Креативная экономика: как превратить идеи в деньги. М.: Классика-XXI, 2011. 256 с.
14. Громыко В.В. Новая экономика, креативная экономика и прочие понятийные инновации в экономической теории // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2012. № 3(45). С. 28-36.
15. Абанкина Т.В., Николаенко Е.А., Романова В.В., Щербакова И.В. Креативные индустрии в России: тенденции и перспективы развития. М.: Grey Matter, 2021. 44 с.

УДК 338.242.4

М. А. Чирков

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва;
Российский университет дружбы народов, Москва, e-mail: mospil@mail.ru

М. С. Чистяков

Владимирский филиал АНОО ВО Центросоюза Российской Федерации
«Российский университет кооперации», Владимир, e-mail: m.s.chistyakov@ruc.su

Д. И. Лукашина

Владимирский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», Владимир, e-mail: daha1995@list.ru

ОБ ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: АСПЕКТ ПОСТСОВЕТСКОГО НАСЛЕДИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ

Ключевые слова: управление, народное хозяйство, неогеополитические вызовы, реиндустриализация, промышленный потенциал, интеллектуальный потенциал, инфраструктурный потенциал, рента, демографическая стабильность, региональные диспропорции, англосаксонская коалиция, санкции.

В новых реалиях геополитической напряженности и эскалации критически важным является высокотехнологическое развитие всех сфер народного хозяйства при актуально-критическом наличии хронологического ресурса в целях его реализации и санкционного давления со стороны англосаксонской коалиции. Введенные санкции явились, по сути, катализатором параллельного импорта, в том числе критически важных технологий. Рассматривается необходимость эффективной системы управления народным хозяйством в качестве одного из инструментов высокотехнологичного инновационного переоснащения промышленного потенциала и импортозамещение как стратегического фактора территориальной целостности России и социально-экономического благополучия, национальной безопасности и суверенитета государства в новых геополитических реалиях и эскалации противостояния остаточного проявления однополярного засилья англосаксонской коалиции. Приводится значимость последующей посткупальной эволюции интеллектуальной составляющей и ее конвергенции в высокотехнологичный промышленный потенциал. Данные стратегические цели обеспечения национального суверенитета и безопасности России верифицируются в хронологической плоскости постсоветского наследия становления промышленности и раннего российского экономического этапа деиндустриализации экономики. Загравивается тематика зависимости народного хозяйства от трудовых мигрантов как одной из сдерживающих факторов конструктивного становления экономики нового знаниевого формата. В качестве одного их факторов ингибирования высокотехнологического развития народного хозяйства приводится разность в экономической составляющей потенциалов регионов, что предполагает реализацию пространственно-экономических мер сохранения субъектности территорий Федерации. Приводится трансформация ренты как актива развития – от продажи углеводородов к высокотехнологичному экономическому и промышленному потенциалу; значимость формирования инфраструктурной составляющей управления народным хозяйством в аспекте достижения высокотехнологичного уровня конкурентоспособности на геэкономическом уровне в ряду развитых промышленных государств.

М. А. Chirkov

Moscow State University named after M.V. Lomonosov, Moscow;
RUDN University, Moscow, e-mail: mospil@mail.ru

М. S. Chistyakov

Vladimir branch of the Centrosoyuz of the Russian Federation
«Russian University of Cooperation», Vladimir, e-mail: m.s.chistyakov@ruc.su

D. I. Lukashina

Vladimir branch of «Financial University under the Government of the Russian Federation»,
Vladimir, e-mail: daha1995@list.ru

ON EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY: THE ASPECT OF POST-SOVIET HERITAGE IN CONDITIONS NOT ABOUT GEOPOLITICAL CHALLENGES

Keywords: governance, national economy, neo-geo-political challenges, reindustrialization, industrial potential, intellectual potential, infrastructural potential, rent, demographic stability, regional proportions, Anglo-Saxon coalition, sanctions.

In the new realities of geopolitical tension and escalation, the high-tech development of all spheres of the national economy is critically important, with the actual and critical availability of a chronological resource for its implementation and sanctions pressure from the Anglo-Saxon coalition. The sanctions imposed were, in fact, a catalyst for parallel imports, including critical technologies. The necessity of an effective management system of the national economy as one of the instruments of high-tech innovative re-equipment of industrial potential and import substitution as a strategic factor of Russia's territorial integrity and socio-economic well-being, national security and sovereignty of the state in the new geopolitical realities and escalation of the confrontation of the residual manifestation of the unipolar dominance of the Anglo-Saxon coalition is considered. The significance of the subsequent postcupal evolution of the intellectual component and its convergence into high-tech industrial potential is given. These strategic goals of ensuring the national sovereignty and security of Russia are verified in the chronological plane of the post-Soviet legacy of the formation of industry and the early Russian economic stage of deindustrialization of the economy. The topic of the dependence of the national economy on labor grants is highlighted as one of the constraining factors of the constructive formation of the economy of the new knowledge format. The difference in the economic component of the potentials of the regions is cited as one of the factors of the high-tech development of the national economy, which implies the implementation of spatial and economic measures to preserve the subjectivity of the territories of the Federation. The article describes the transformation of rent as an asset of development – from the sale of hydrocarbons to high-tech economic and industrial potential; the importance of the formation of the infrastructural component of national economy management in the aspect of achieving a high-tech level of competitiveness at the geo-economic level in a number of developed industrial states.

Введение

Изученность тематика раскрывается в работах известных российских экономистов С.Д. Бодрунова, С.Ю. Глазьева, О.С. Сухарева, С.Г. Кара-Мурзы затрагивается стратегическая необходимость реиндустриализации промышленного потенциала России. А.В. Бузгалин, Г.П. Журавлева, А.И. Колганов отмечают консолидирующий потенциал «постиндустриального» сегмента создания общественного блага (образования, здравоохранения, науки, культуры) в восстановлении народного хозяйства. Значимость политики реиндустриализации для региональных экономик затронута в трудах А.И. Татаркина, В.И. Бархатова, О.А. Романовой, В.П. Шуйского.

Цель исследования заключается в рассмотрении потенциала позднего советского и раннего дореформенного российского наследия экономической модели как экономической составляющей управления высокотехнологичной модернизации народного хозяйства, его влияние на инновационное переоснащение промышленного потенциала. В данном контексте предполагается рассмотреть частности – в общем смысле формирующие задачи данного коллективного обзора:

1. Демографическую стабильность в мировом масштабе с позиции трудовой миграции;
2. Распад СССР и деиндустриализация, формирующие факторы ингибирования в управлении высокотехнологичным развитием народным хозяйством на современном неогеополитическом фоне;

3. Пространственно-экономические и субъектные меры по сохранению единого территориального пространства;

4. Институциональную основу высокотехнологичного экономического развития;

5. Обоснование в обзоре хронологической ретроспективе диспропорций необходимости нивелирующего предотвращения повтора технико-экономического коллапса по типу советской модели народного хозяйства.

Материалы и методы исследования

В процессе обоснования заявленного обзора авторами публикации при исследовании использовались общенаучные подходы и методы познания: анализ, синтез, системность, комплексный подход и диалектика, синергетический и системный подходы обзорного исследования ранее опубликованных научно-исследовательских и обзорных работ по заявленной тематике.

Актуальность заявленной темы исследования обусловлена необходимостью учитывать при прогнозном моделировании высокотехнологичного развития государства комплексную составляющую потенциала России и постсоветского наследия планово-хозяйственной экономической системы. В целях анализа ресурсного потенциала России, являющейся правопреемницей Советского Союза, необходимо рассмотреть различные концептуальные подходы, сценарные модели, в том числе с позиции общемирового развития. Метод комплексного анализа позволяет детализировано «проникнуть в суть проблемы», в частности,

при оценочном суждении компетентного непредвзятого специалиста в данной области [1, с. 263].

Научная новизна заключается в синергетическом подходе рассмотрения имевшихся диспропорций необходимости нивелирования деиндустриализации посредством формирования институциональных предпосылок высокотехнологичной модернизации промышленного потенциала, в том числе обрабатывающих производств, на основе формирования инфраструктурного и интеллектуального потенциала.

Теоретическая значимость обусловлена обзором существующих научных работ по тематике управления высокотехнологичным развитием экономики, что позволит изложить основные тезисы в кратком формате.

Практическая значимость непосредственно связана с предлагаемыми мерами по нивелированию диспропорций, как на национальном, так и региональном уровне, сформировавшихся после распада СССР, препятствующих поступательному высокотехнологичному развитию народного хозяйства и обеспечению национальной безопасности государства.

Результаты исследования и их обсуждения

Название одного из крупнейших ВУЗов страны по подготовке управленческих кадров «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» свидетельствует, несмотря на полемику в научном сообществе и среди экономистов-практиков, об актуальности сохранения в практическом обороте дефиниции «народное хозяйство», вобравшее в себя единую взаимосвязь прагматичного управления потенциала, богатств и ресурсов нашей бескрайней и многонациональной Розины – России.

Становлению советской экономической модели предшествовали фундаментальные процессы, например, промышленная индустриализация. По мнению М. Кирчанова, индустриализация привела к зарождению феноменов, в зависимости от политической и исторической хронологии оформившихся как «народное хозяйство» или «национальная экономика» [2, с. 17]. С данным терминологическим оборотом солидарно коррелирует с понятием, представленным в Большой российской энциклопедии

(2004-2017): «Народное хозяйство (от нем. Volkswirtschaft) – исторически сложившаяся на определенной территории система общественного воспроизводства; совокупное производство в виде комплекса взаимосвязанных на основе общественного разделения труда отраслей; охватывает все формы индивидуального и коллективного труда в экономике государства. Дефиниция «народное хозяйство» синонимично терминам «национальная экономика», «национальное хозяйство», «экономика страны» [3].

Учитывая социальную направленность российской государственности и ориентацию на человека семантическая категория «народное хозяйство» не потеряло своей актуальности как в теоретической, так и в практической плоскости

Советская модель управления экономикой является олицетворением мощи государства – Советского Союза. Однако, как и в любой исторической эпохе формируются трудности, которые порой являются судьбоносными или роковыми для политической элиты и страны в целом.

По тематике управления экономикой (народным хозяйством) (в том числе региональной и отраслевой) как системой в научной среде существует множество оценочных позиций, но большинство едины во мнении о наличии обширного объема диспропорций и перегибов, обусловленных наследием прежней постсоветской экономической модели. Процессы глобализации мирового масштаба привели к актуализации определенному асинхрону территориального управления и доступности ресурсов. Так, в аспекте демографической стабильности, «общее количество проживающих на Земле к 2025 году составит около 8 млрд. человек. При этом наибольшее сокращение численности населения произойдет в России, Восточной Европе и Японии» [4]. Усиливающаяся демографическая диспропорция и дифференциация государств по качественным и количественным характеристикам населения приведет к переизбытку рабочей силы в одних государствах и нехватке трудовых ресурсов в других. Демографический диссонанс проявится в определенных сдвигах на глобальном рынке труда и усилению перетока экономически активного населения. Для России демографические диспропорции находятся в синергетической взаимосвязи с геополити-

тическими вызовами и эскалацией военной напряженности мирового масштаба.

В РФ большая часть трудовых мигрантов (91%) приходится на выходцев из республик бывшего СССР [5]. Тем не менее, прагматичная миграционная политика в совокупности с инструментами инвестиций в человеческий капитал способствует модернизации народного хозяйства и интенсификации развития национальной экономики.

Распад СССР привел к глобальной деиндустриализации, в том числе наукоемких отраслей, формировавшие основу промышленного потенциала советской и российской экономики, которые были утрачены [6], с формированием так называемой «некроэкономики», под которой понимают условный аконкурентный потенциал предприятий, неспособных производить востребованную продукцию [7].

В данных реалиях реализуемая политика развития и управления экономикой сталкивается с определенными затруднениями:

- различный экономический потенциал субъектов РФ и наличие депрессивных (отстающих) регионов. По данным ряда экспертов существующий межрегиональный дисбаланс доходов способствует оттоку населения из дотационных отсталых регионов в более успешные в экономическом плане субъекты РФ;

- нарастающая необходимость развития слаборазвитых территорий, обремененных нерешенными проблемами советской эпохи и постперестроечной России;

- необходимость реформирования организационного аспекта обеспечения благоприятных условий жизнедеятельности населения;

- неблагоприятная экологическая ситуация в ряде регионов РФ;

- отсталая в техно-хронологическом понимании промышленность в моногородах;

- недостаточно благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса в новых реалиях геополитического противостояния.

На мировой арене экономическими и технологическими лидерами по-прежнему являются Япония, США, Германия, Франция, Великобритания и ряд других стран, т.е. государства, в приоритете развития которых заявлены инновации и высокие технологии, базирующиеся на интенсивной динамике реализации научной мысли. Именно кон-

цепция следования в фарватере фундаментально-научных исследований и их трансформации в практическую плоскость высоких технологий предопределяет данным государствам лидерство не только в экономическом, но и в международном политическом пространстве.

РФ на фоне перечисленных государств отводится особый статус. В мировом сообществе Советский Союз, в а последствии Россия известна как страна с высоким научным и научно-техническим потенциалом, с развитой фундаментальной наукой при низкой степени и динамике высокотехнологичного развития в гражданском сегменте промышленного потенциала [8, с. 172; 9]. Низкий темп высокотехнологичного переформатирования способствует сохранению «технологической ловушки» и «технологической незрелости» на фоне ускоряющихся глобальных процессов эволюции наукоемких производств.

Пережив за последние 3 десятилетия деиндустриализацию [10] РФ, в силу специфики исторического и экономического развития, оказалась в иной ситуации. Стабильность доходов, получаемых от экспорта углеводородного сырья, привела к застойным явлениям в национальном хозяйстве и обострению нерешенных проблем 90-х гг. XX – 2000 гг. XXI века, таких как роль государства в развитии народного хозяйства, определение и коррекция стратегии высокотехнологичного развития, реформирование фундаментальной науки, создание необходимых условий для становления малого и среднего бизнеса, всестороннее развитие человеческого капитала и его практическое применение в инновационной экономике.

Решение подобного рода проблем возможно при смене застарелой парадигмы управления и развития народного хозяйства [11], исходя из существующей общемировой конъюнктуры постиндустриального этапа и «слома» парадигмы однополярного мироустройства. К характерным признакам, описывающим современное геополитическое положение, следует отнести:

- возрастающая глобальная конкуренция, охватывающая материальное производство, включая интеллектуальную ее сторону, образование, науку, инновационную сферу, институт развития человеческого капитала;
- всестороннее распространение и интенсификация НТП, сопровождаемое уси-

лением динамики создания высоких технологий и высокотехнологичной продукции, в том числе в плоскости экологической стабильности [12];

- возрастающая роль высокотехнологичного производства, основу которого составляет интеллектуальный потенциал, т.е. производство, базирующееся на экономике знаний.

Развитие российской экономики, интеграционное расширение ее в национальные экономики государств бывшего СССР осуществляется через межгосударственное объединение ЕАЭС, что является важнейшей политической и экономической стратегией глобального масштаба. Тем не менее, приоритетной задачей остается улучшение качества экономической составляющей РФ и региональных экономик в сочетании укрепляющих формирований межрегиональных связей с развитием внешнеэкономических отношений с дружественными государствами. Данная политическая и экономическая повестка интеграции национального пространства является приоритетной в стратегическом обеспечении целостности государства и формирующей высшую государственно-политическую основу национальной безопасности России.

Пространственно-экономическая и субъектная целостность государства обеспечивается реализацией следующих положений:

- соблюдение принципа территориальной идентичности в народнохозяйственной деятельности и внешнеэкономических взаимоотношениях;
- поддержание межрегиональных и межотраслевых производственных связей, формировавшихся продолжительный период народнохозяйственной деятельности;
- целенаправленное следование целеполаганию и приоритетам регионального развития и эффективного управления;
- соблюдение национального законодательства в сфере денежного обращения, бюджетной, финансово-кредитной и налоговой политики;
- развитие высокотехнологичной региональной инфраструктуры промышленного и бытового назначения, поддержание ее устойчивого функционирования;
- государственная поддержка развития идентичности многонациональности России в фокусе общегосударственного патриотизма и единения.

Отдельное влияние оказали центробежные силы дезинтегрирующего характера постсоветского периода, возникавшие в силу диспропорционального развития регионов РФ, что является фактором становления различий в уровне благосостояния субъектов РФ; в просчетах и недостатках регионального управленческого менеджмента. Сохранение единого экономического пространства подразумевает устранение следующих противоречий:

1. Несоответствие восприятия регионами проводимых экономических преобразований и осуществления принципов государственного строительства федеральным центром;

2. Различная направленность и темп экономической высокотехнологической модернизации в субъектах РФ, в т.ч. промышленная реиндустриализация и инновационное развитие;

3. Необходимость поэтапной всесторонней адаптации региональных органов власти к решению проблем пространственного развития территорий, полномочия по урегулированию которых на данный момент осуществляет федеральный центр исходя из масштабности затруднений и актуальности современной геоэкономической конъюнктуры.

4. Соблюдение баланса федеральных, региональных и муниципальных интересов.

Историческая хронология подтверждает тезис, что для всех экономически отстающих государств характерны: малоэффективное разделение труда; низкое число видов деятельности с возрастающей отдачей (высокой добавленной стоимостью); отсутствие среднего класса – гаранта политической стабильности; преобладание экспорта сырья и дешевой рабочей силы на мировой рынок; низкий спрос на квалифицированный труд; низкий уровень образования и эмиграция специалистов [13].

Современная реальность обуславливает необходимость преобразований в российской экономике, которые, в силу объективных причин, возможно осуществить лишь федеральному центру в консолидации с региональными властями.

В советской плановой административно-командной системе фундаментальная наука стремительно развивалась, являясь одним из лидеров, являясь одним из элементов конкурентного антагонизма за пере-

довые позиции в мировом геополитическом пространстве, в первую очередь с идеологическим противником – англосаксонским миром. Однако, прогрессирующая отсталость народного хозяйства, отсутствие инновационного базиса, ингибирующего высокотехнологичное развитие, реформы раннего постсоветского периода, неэффективность центропартийной системы государственно управления привели к глубинным диспропорциям в существующей экономической системе, невозможности резистентно реагировать на внешние вызовы однополярного геополитического мироустройства. Экономика России в условиях негеополитических вызовов развивается по иному вектору – инноваций и развитию высоких технологий. Ранее разработана концепция «фокусного» развития, подразумевающая нивелирование принципа одноуровневости экономик территорий. Концепция предполагает поляризацию финансового, технико-технологического, административно-управленческого, кадрового и иного потенциала в регионах, потенциально способных освоить данные ресурсы и имеющие возможность для прорывного развития с последующим трансфером инновационного базиса в другие субъекты России.

Отсутствие институциональной основы в условиях негеополитической и экономической неопределенности нивелирует возможности эволюционного развития промышленного потенциала, обрабатывающих сегментов экономик в том числе в высокотехнологической плоскости. Тем самым возрастает институциональная роль государства в реалиях мировых угроз геополитического противостояния [14].

Целесообразно задействовать успешный опыт государств, использующих преимущества обрабатывающей промышленности [15] в целях повышения уровня социально-экономического развития и благосостояния населения, например Китайской Народной Республики. На государственном уровне развивать всесторонние виды экономической деятельности с тенденцией возрастающего роста, динамики положительного конструктивизма и конвергенции в народное хозяйство [16], при этом делая акцент на развитие и вовлечение в данный процесс высоких технологий и инноваций [17]. Развитие обрабатывающей промышленности подразумевает переработку сырья вну-

три страны, при этом в приоритетном использовании должна быть отечественная продукция, импортируя только товары, аналоги которых отсутствуют в производстве внутри страны. Стоимостный рост продукции посредством обрабатывающей компоненты способствует:

- увеличить налоговые поступления в бюджеты различных уровней;
- повысить благосостояние населения и благоприятную социально-экономическую среду;
- создать конъюктурно позитивные условия для притока инвестиций за счет возможности получения дополнительной прибыли;
- импортозамещение в данной области экономической деятельности является концептуальной основой сохранения и последующего развития обрабатывающей промышленности.

Высокотехнологичная индустриальная модернизация создаст предпосылки для формирования инфраструктурного потенциала – системного элемента благоприятного инвестиционного фона, технологической и предпринимательской среды [8; 9, с. 53] в условиях вовлечения потенциала регионов России, которые остаются невостребованными [18, с. 16].

Таким образом, высокоиндустриальное экономическое развитие послужит каркасом перераспределения *ренды* от повышения доли и потенциала высокотехнологичного производства в народном хозяйстве, а не от добычи и продажи углеводородов, роста производительности труда и сбыта конкурентоспособной продукции, в том числе на международных рынках. Рентный подход позволит сформировать модель использования интеллектуального капитала [18, с. 17] в промышленной высокотехнологичной модернизации народного хозяйства.

Заключение

По мнению члена-корреспондента РАН, доктора экономических наук, профессора, президента Вольного экономического общества России С.Д. Бодрунова, существенные перемены невозможны без высокотехнологичной реиндустриализации российской экономики, первостепенной основой которой является переосмысление целей и средств экономического развития, не превращая материальное индустриальное производство в основу технологического рывка

[19], основу нивелирования существующих диспропорций и формирования основы нового экономической и технологической эры процветания России. Ученый считает, что именно высокие технологии создают знаменитую основу промышленного потенциала нового типа – потенциала прорывного устойчивого развития российского государства [20,22]. Эффективное и своевременное нивелирование рассмотренных диспропорций экономического развития приведет к позитивным структурным сдвигам во многих отраслях народного хозяйства. В долгосрочной перспективе необходимо усилить

направленность высокотехнологичного развития и управление инновационным потенциалом. Весь комплекс мер по развитию и наращиванию высокотехнологичного инновационного потенциала подразумевает единую систему реализации экономической состоятельности, обеспечивающей достижение запланированных социально-экономических целей, в т.ч. формирование подлинно нового хозяйственного механизма, функционирующего на принципах конкурентных преимуществ, что позволит обеспечить устойчивый экономический рост и благосостояние граждан.

Библиографический список

1. Семеко Г.В. Экономика России: все еще на перепутье. Рецензия на книгу: Vercueil J. Économie politique de la Russie. 1918-2018 // Россия и современный мир. 2020. № 4(109). С. 262-278. DOI: 10.31249/rsm/2020.04.15.
2. Кирчанов М. Некоторые проблемы процесса индустриализации в Латинской Америке // Политические изменения в Латинской Америке. 2013. № 12. С. 12-19.
3. «Народное хозяйство». Большая российская энциклопедия (2004-2017). [Электронный ресурс]. URL: <https://old.bigenc.ru/economics/text/2249628> (дата обращения: 31.01.2023).
4. Ученые составили карту населения мира 2025 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://persona.rin.ru/news/80611/f/uchenye-sostavili-kartu-naselenija-mira-2025-goda> (дата обращения: 11.10.2022).
5. Количество мигрантов выросло на четверть, несмотря на кризис. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/society/articles/2022/06/30/929354-kolichestvo-migrantov> (дата обращения: 02.11.2022).
6. Папава В. О «некрэкономическом постиндустриализме» на постсоветском пространстве // Общество и экономика. 2014. № 6. С. 160-172.
7. Папава В. Некрэкономика – феномен посткоммунистического переходного периода // Общество и экономика. 2001. № 5. С. 22-30.
8. Чекушов А.А., Чирков М.А., Чистяков М.С. Вариации и проблемные аспекты инновационного высокотехнологичного развития России: сборник научных трудов международной научно-практической конференции «Пространственное развитие региона: перспективы, приоритеты, ресурсы». Калининград, 2019. С. 171-175.
9. Чекушов А.А., Гордеевцев Е.И., Чистяков М.С. Высокотехнологичное реиндустриальное импортозамещение в условиях турбулентности политических и экономических вызовов // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 1(50). С. 51–56. DOI: 10.25683/VOLBI.2020.50.111.
10. Бодрунов С.Д. Модернизация российской экономики на современном этапе // Экономическое возрождение России. 2012. № 3(33). С. 6-9.
11. Колесов Р.В., Енин С.А. Актуальные проблемы развития российской экономики в современных условиях: сборник научных трудов V-й Национальной научно-практической конференции научно-педагогических и практических работников с международным участием «Экономика и управление: теория и практика». Ярославль: ООО «Производственно-коммерческая фирма “СОЮЗ-ПРЕСС”», 2022. С. 41-44.
12. Zakharchenko N.V., Hasanov S.L., Yumashev A.V., Admakin O.I., Lintser S.A., Antipina M.I. Legal rationale of biodiversity regulation as a basis of stable ecological policy. Journal of Environmental Management and Tourism. 2018. № 9 (3). P. 510-523.
13. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. под науч. ред. В.С. Автономова. М.: НИУ ВШЭ, 2021. 384 с.
14. Бачурин А.А., Голоднюк Р.А. Институциональная среда государственного регулирования реиндустриализации экономики: материалы XIV Международной научно-практической конференции «Экономика и маркетинг XXI века: проблемы, опыт, перспективы». Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2017. С. 22-29.

15. Сироткин В.Б. Промышленная политика и экономический рост страны: заключения экономической теории и исторические факты // Экономическое возрождение России. 2015. № 2(44). С. 74-79.
16. Амирова Э.Ф., Шахова Л.О., Золкин А.Л. Экономическая эффективность международного обмена и проблемы свободной торговли и протекционизма. Российская экономика: взгляд в будущее: материалы VII Международной научно-практической конференции / отв. редактор Я.Ю. Радиокова. Тамбов, 2021. С. 11-16.
17. Кораблев А.В., Петрушова М.В., Золкин А.Л., Скибин Ю.В. Современный подход к формированию информационного обеспечения системы управления предприятием // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 10-1. С. 41-46.
18. Дмитриев Н.Д., Зайцев А.А. Интеллектуальный капитал в промышленности: особенности и место рентных подходов: монография. СПб.: Астерион, 2022. 193 с.
19. Бодрунов С.Д. Реиндустриализация в условиях новой технологической революции: дорога в будущее. 2019. Т. 10. № 5. С. 2-8. DOI: 10.29141/2218-5003-2019-10-5-1.
20. Бодрунов С.Д. От экономических интересов – к нооценностям // Вопросы философии. 2022. № 7. С. 15-26. DOI: 10.21146/0042-8744-2022-7-15-26.