
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 8 2023

Часть 2

Научный журнал

Вестник Алтайской академии экономики и права

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

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

Официальный сайт журнала – www.vaael.ru.

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

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

Подписной индекс в электронном каталоге «Почта России»: ПК110

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

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

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

Главный редактор – Старчикова Н.И.

Шифры научных специальностей:

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

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

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

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономические науки)

5.2.4. Финансы (экономические науки) (ПЕРЕЧЕНЬ ВАК)

5.2.5. Мировая экономика (экономические науки)

5.2.6. Менеджмент (экономические науки)

Все публикации рецензируются.

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

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 06.09.2023.

Дата выхода номера 20.09.2023.

Распространение по свободной цене.

Усл. печ. л. 17,5. Тираж 500 экз. Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

| | |
|--|-----|
| САМОЗАНЯТОСТЬ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ИННОВАЦИЯ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ <i>Андреева О. В.</i> | 131 |
| ПЕРИОДИЗАЦИЯ И ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ <i>Аникеев С. В., Юззович Л. И.</i> | 138 |
| АНТИКОРРУПЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО БОРЬБЕ С КОРРУПЦИЕЙ, НА ПРИМЕРЕ США <i>Вобляя И. Н., Сейфиева Е. Н., Вобляя С. А.</i> | 145 |
| АНАЛИЗ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ОЦЕНКИ И ИХ ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ <i>Григораш Е. В., Ли С. А., Григораш В. В., Верменичева А. С.</i> | 153 |
| ПРОГНОЗИРУЕМОЕ ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ПОРОЖДАЮЩЕГО ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА РЫНОК ТРУДА <i>Злобина О. В.</i> | 162 |
| ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА <i>Иванников А. С.</i> | 167 |
| СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИИ <i>Имашева И. Ю.</i> | 174 |
| ОПЫТ УСПЕШНЫХ КОМПАНИЙ СЕГМЕНТА «РАСЧЁТЫ И ПЛАТЕЖИ» ПО ИМПЛЕМЕНТАЦИИ НОВЫХ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ <i>Карпенко Д. Д.</i> | 180 |
| МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ <i>Коваленко Ю. Н., Улезько А. В.</i> | 184 |
| КРАУДФАНДИНГ: ЦИФРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ <i>Корнеева А. В., Корнеев Г. У.</i> | 190 |
| ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭФФЕКТА СУБМОДАЛЬНОСТИ В ПРОДВИЖЕНИИ ВУЗА <i>Куренова Д. Г., Мартынова М. Ю., Мигаль В. В.</i> | 202 |
| ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК И ГОСУДАРСТВО <i>Луговой О. Ю.</i> | 210 |
| РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ В СОЗДАНИИ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ <i>Лытнева Н. А., Кыштымова Е. А., Денисьева Г. В., Жуклов А. С.</i> | 214 |

| | |
|--|-----|
| ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ <i>Мизюк С. И., Петрова Н. И.</i> | 223 |
| ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ <i>Морозова Н. С., Резвякова И. В.</i> | 229 |
| ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВЫБРОСЫ УГЛЕКИСЛОГО ГАЗА ДЛЯ СТРАН С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ДОХОДОВ АДАПТИВНЫМ МЕТОДОМ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ КАРХУНЕНА – ЛОЭВА (РСА) ДЛЯ ПАНЕЛЬНЫХ ДАННЫХ <i>Мусихин В. И.</i> | 237 |
| ФАКТОРЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И КАРЬЕРНОГО РОСТА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД <i>Сафонов Ф. Д., Фоминых Н. Ю., Андреева Т. А., Докукина А. А.</i> | 247 |
| ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ <i>Стовба Е. В., Габдулхаков Р. Б., Иванов С. Е., Стовба А. В., Мешикова Н. Г.</i> | 255 |
| АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ <i>Угурчиев О. Б., Угурчиева Р. О.</i> | 262 |

УДК 336.02:336.6

О. В. Андреева

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»,
Ростов-на-Дону, e-mail: olvandr@ya.ru

САМОЗАНЯТОСТЬ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ИННОВАЦИЯ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Ключевые слова: самозанятый, социальные инновации, налог на профессиональный доход, обязательное социальное страхование, гранты, кредитование, субсидии.

Самозанятость выступает социальной инновацией с тех позиций, что является решением, положительно влияющим на социально-экономическую ситуацию, позволяет нивелировать трансформационные изменения, обусловленные провалами рынка и государства, и более эффективно удовлетворять общественные потребности. Цель статьи – провести исследование проблем и перспектив развития финансового регулирования самозанятости в условиях проведения эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход». Проведен анализ данных по распределению числа самозанятых в сравнении с общей численностью населения в разрезе федеральных округов, соотношению среди самозанятых физических лиц и индивидуальных предпринимателей, формированию данного института на новых российских территориях. Выделены ключевые факторы роста количества самозанятых в России: положительные (являющиеся легитимными, дающими положительный социально-экономический эффект, реализующие замысел эксперимента по установлению специального налогового режима) и негативные (связанные с обходом действующего законодательства, влекущие недопоступление доходов в бюджет). Развитие института самозанятых, с точки зрения финансового регулирования, предполагает задействование разнообразных финансовых инструментов, среди которых определены: прямые, предполагающие изъятие/предоставление денежных средств самозанятому в различных формах; косвенные, создающие благоприятные условия без перечисления средств самозанятому для развития, в целом, и экономии средств самозанятого, в частности. В рамках применения инструментов финансового регулирования самозанятости предложено: предусмотреть дифференциацию налоговых ставок в зависимости от уровня дохода самозанятых; повысить размер субсидии по социальному контракту либо дифференцировать его в зависимости от предполагаемого вида деятельности; ввести налоговые каникулы или дополнительного бонуса для отдельных категорий плательщиков и др.

O. V. Andreeva

Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, e-mail: olvandr@ya.ru

SELF-EMPLOYMENT AS A SOCIAL INNOVATION AND FINANCIAL INSTRUMENTS FOR ITS REGULATION

Keywords: self-employed, social innovations, professional income tax, compulsory social insurance, grants, lending, subsidies.

Self-employment is a social innovation, because it is a solution that positively affects the socio-economic situation, allows you to level the transformational changes caused by the failures of the market and the state, and more effectively meet social needs. The purpose of the article is to study the problems and prospects for the development of financial regulation of self-employment in the context of an experiment to establish a special tax regime “Tax on professional income”. The analysis of data on the distribution of the number of self-employed in comparison with the total population in the context of federal districts, the ratio among self-employed individuals and individual entrepreneurs, the formation of this institution in the new Russian territories was carried out. The key factors for the growth of the number of self-employed in Russia are identified: positive (which are legitimate, give a positive socio-economic effect, implement the idea of an experiment to establish a special tax regime) and negative (associated with bypassing the current legislation, resulting in a shortfall in revenues to the budget). The development of the institution of the self-employed, from the point of view of financial regulation, involves the use of a variety of financial instruments, among which are defined: direct, involving the withdrawal / provision of funds to the self-employed in various forms; indirect, creating favorable conditions without transferring funds to the self-employed for development, in general, and saving money for the self-employed, in particular. As part of the application of tools for financial regulation of self-employment, it was proposed: to provide for the differentiation of tax rates depending on the level of income of the self-employed; increase the amount of the subsidy under the social contract or differentiate it depending on the intended type of activity; introduce tax holidays or an additional bonus for certain categories of payers, etc.

Введение

В рамках проводимого исследования финансового регулирования социальных инноваций считаем таковой самозанятость, исходя из авторской трактовки социальных инноваций как новых идей, решений, технологий, процесс реализации которых позволяет нивелировать трансформационные изменения, обусловленные провалами рынка и государства, и более эффективно удовлетворять общественные потребности в результате качественных преобразований сложившихся социально-экономических систем за счет полноценного финансового обеспечения» [1].

Социальные инновации, с экономической точки зрения, предполагают позитивные изменения уровня благосостояния общества с опорой на финансовые возможности, но не столько в смысле определенного объема финансовых ресурсов, сколько в виде конкретных методов, способов, форм воздействия на финансовые отношения – через финансовое регулирование.

По нашему мнению, самозанятость является таким новым решением, которое позволяет получить официальный статус гражданам, получавшим доходы без их легализации (отметим, что на уплату налога на профессиональный доход (НПД) могут перейти и уже зарегистрированные ранее как индивидуальные предприниматели (ИП), в этом случае речь идет о выведении из «тени» части доходов в связи с низкой ставкой НПД). Легализация доходов самозанятых лиц обеспечивает рост доходов региональных бюджетов от поступлений налога на профессиональный доход, Фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС) – от взносов на ОМС, на добровольной основе возможна уплата взносов в Социальный фонд России на цели пенсионного и социального страхования (на случай болезни, беременности и т.д.). Меняется ситуация на рынке труда за счет сокращения числа безработных граждан. Указанные и другие обстоятельства [2], позволяют считать самозанятость решением, положительно влияющим на социально-экономическую ситуацию, в первую очередь на решение социальных проблем.

На сегодняшний день в России активно используется термин «самозанятый» в отношении людей, официально зафиксировавших свой статус и применяющих специаль-

ный налоговый режим «Налог на профессиональный доход». Совсем недавно такие лица не имели особого статуса, соответственно, заработанные ими денежные средства носили «теневой» характер, поэтому встал вопрос в регулировании данной формы занятости на уровне законодательства.

Отметим, что понятие «самозанятый гражданин» до сих пор не имеет законодательного закрепления, прежде всего, оно отсутствует в основополагающем документе [3], а также Гражданском кодексе РФ. В некоторых официальных документах оно упоминается, однако этого недостаточно для «полноценного формирования данного правового института» [4, с. 52]. Проблемы идентификации самозанятых поднимаются российскими исследователями [5-7].

В связи с этим поясним, что в данной статье под самозанятостью понимается деятельность граждан по получению дохода в результате самостоятельной деятельности, без работодателя и сотрудников, без заключения официального трудового договора, это работа «на себя», предполагающая получение статуса плательщика налога на профессиональный доход (специального налогового режима).

По мнению Жуковой Т.В. и Миркина Я.М., финансы самозанятых включают: «доходы самозанятых, их сбережения, налоги и льготы, кредиты, инвестиции, пенсионные накопления и пенсионные права» [8, с. 39]. Считаем такую трактовку чрезмерно широкой, выходящей за границы финансовых отношений (особенно в части пенсионных прав), тем не менее этот термин звучит более благозвучно, чем «самозанятые финансы» [9]. Следует различать финансы самозанятых от личных финансов, хотя у субъектов малого бизнеса происходит «смешение денег от бизнеса с личными финансами» [10, с. 123].

В научных исследованиях, посвященных финансовым вопросам самозанятости, основное внимание сосредоточено на государственной поддержке в целом [11], налогообложении [12-19], пенсионных аспектах [8, 20].

Цель исследования – определить проблемы и перспективы развития финансового регулирования самозанятости в условиях проведения эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».

Материалы и методы исследования

Методы исследования включают общенаучные (анализ и синтез, обобщение, сравнение) и специальные (экспертных оценок, статистического анализа данных). Информационной базой послужили нормативно-правовая документация, материалы и статистика Федеральной налоговой службы Российской Федерации и Росстата из открытых источников, научная литература.

Результаты исследования и их обсуждение

В последние годы самозанятость в России становится все более популярной формой трудовой деятельности. Согласно данным ФНС РФ, на 30.06.2023 года число самозанятых в России составило 7856417 человек. Можно сказать, что число самозанятых с момента начала проведения эксперимента (2019 год) до 2023 года ежегодно удваивалось. Распределение числа самозанятых в сравнении с общей численностью населения в разрезе федеральных округов (ФО) представлено на рис. 1.

Как показывают данные рис. 1, есть незначительные несоответствия по месту федеральных округов в численности населения и количестве самозанятых, но в целом можно говорить о прямой зависимости количества зарегистрированных самозанятых от общей численности населения соответствующей территории. Более заметные раз-

нонаправленные отклонения – по Центральному и Дальневосточному ФО.

Среди самозанятых преобладают физические лица (рис. 2), на долю индивидуальных предпринимателей (ИП) в среднем по стране приходится 5,2%, по ЦФО – 6,1%, по остальным варьируется в пределах 4-5%, только по СКФО заметно ниже – всего 2%.

С 2023 года в статистике появились данные по новым территориям, городу и космодрому Байконур (таблица). Данные свидетельствуют о быстром росте числа самозанятых на указанных территориях.

Анализируя статистику по численности самозанятых, интерес представляют отдельные их категории, например, молодежь. Так, по состоянию на 30.06.2023 г. статус самозанятых получили уже более 4 млн молодых людей, из них 95 тыс несовершеннолетних в возрасте 14-17 лет, 1,48 млн чел. – в возрасте 18-24 лет, 1,09 млн чел. – в возрасте 25-29 лет, 1,58 млн чел. – 30-35 лет [24].

Увеличение числа самозанятых привело к увеличению доходов от налога на профессиональный доход (НПД) и, следовательно, росту доходов региональных бюджета. За период 2019-2022 гг. доходы самозанятых составили почти 2 трлн руб., сумма начисленного налога – 81 млрд руб. [25], что сопоставимо с общим объемом расходов некоторых региональных бюджетов (например, Пензенской или Калужской областей). Поступления НПД от самозанятых молодых людей составили 55,8 млн руб. [24].

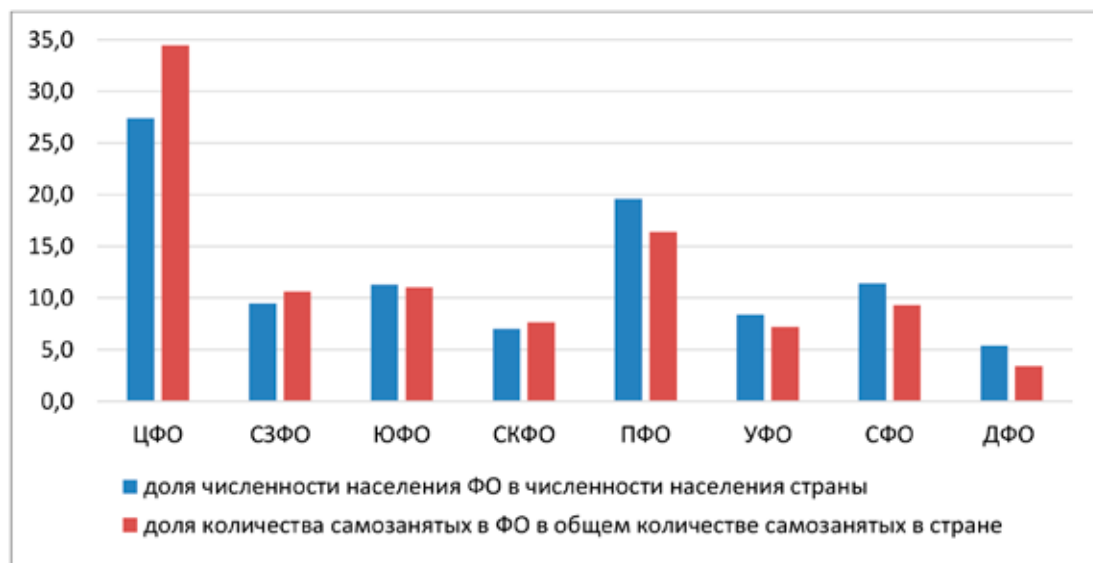


Рис. 1. Соотношение численности населения и количества самозанятых по федеральным округам на 30.06.2023 г., % (рассчитано автором по данным [21, 22])

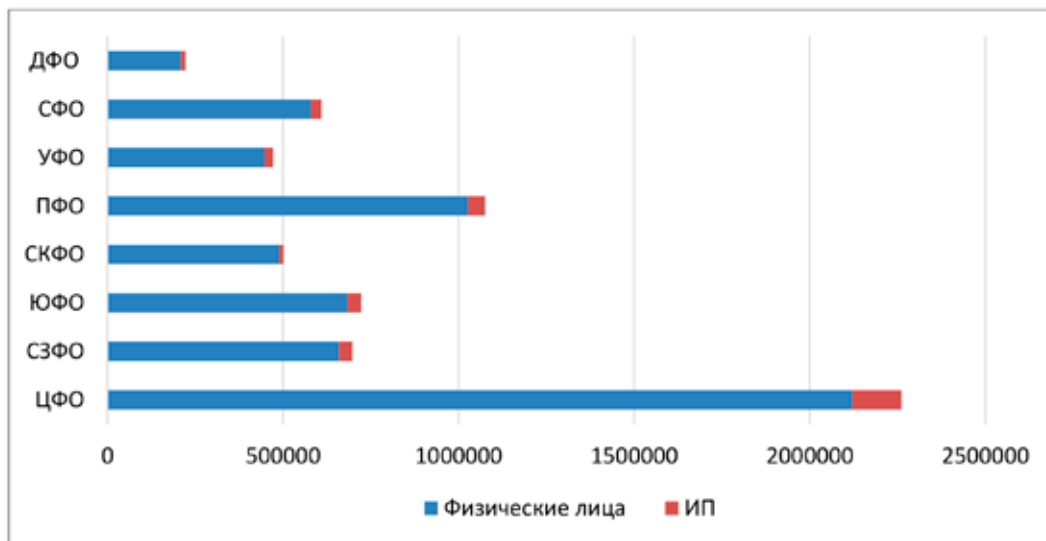


Рис. 2. Численности самозанятых физических лиц и индивидуальных предпринимателей по федеральным округам на 30.06.2023 г., чел. (рассчитано автором по данным [22])

Сведения о количестве самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус и применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», человек

| Наименование субъекта Российской Федерации | на 31.01.2023 | | | на 30.06.2023 | | |
|--|---------------|--------------|--------|---------------|--------------|--------|
| | Всего | в том числе: | | Всего | в том числе: | |
| | | физлица | ИП | | физлица | ИП |
| Российская Федерация | 6781028 | 6427447 | 353581 | 7856417 | 7467837 | 388580 |
| По территориям: | 757 | 727 | 30 | 6 390 | 6 162 | 228 |
| Город и космодром Байконур | 15 | 12 | 3 | 66 | 57 | 9 |
| Запорожская область | 40 | 37 | 3 | 378 | 365 | 13 |
| Донецкая народная республика | 431 | 416 | 15 | 4 078 | 3 918 | 160 |
| Луганская народная республика | 255 | 246 | 9 | 1 677 | 1 638 | 39 |
| Херсонская область | 16 | 16 | 0 | 191 | 184 | 7 |

Источник: данные Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства [23].

На основе анализа имеющейся научной литературы, данных официальной статистики, экспертных оценок и личного опыта самозанятости, выделим ключевые факторы роста количества самозанятых в России, которые нами разделены на положительные (являющиеся легитимными, дающими положительный социально-экономический эффект, реализующие замысел эксперимента по установлению НПД) и негативные (связанные с обходом действующего законодательства, влекущие недопоступление доходов в бюджет).

К положительным факторам относятся следующие:

- государством проводится активная работа по популяризации самозанятости через национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индиви-

дуальной предпринимательской инициативы», в рамках которого выделен федеральный проект «Поддержка самозанятых»;

- удобство и простота регистрации в статусе плательщика специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» и дальнейшего его применения (мобильное приложение «Мой бизнес» автоматизирует процесс уплаты налога и, тем самым, избавляет самозанятых от отчетности, а также позволяет выполнять все функции без взаимодействия с налоговыми органами);

- невысокий размер налоговых ставок по НПД по сравнению с другими вариантами налогообложения предпринимательской деятельности, что подтверждается данными о том, что среди самозанятых большая часть лиц, ранее не декларировавших доходы;

– переход на уплату НПД индивидуальными предпринимателями, что придает им статус самозанятых, в целях снижения налогового бремени (это, безусловно, отражается на доходах бюджетов, но способствует в целом развитию предпринимательской инициативы) и упрощения учета и отчетности;

– бурное развитие цифровой экономики, особенно спровоцированное последствиями распространения пандемии COVID-19, обусловило возможность работать удаленно через Интернет;

– расширение доступа к цифровому сервису (приложение «Мой бизнес») у граждан страны, так как доступ к сети Интернет растет, по состоянию на 2022 год его имели 86,6% домохозяйств по сравнению с 76,9% в 2019 году (хотя 27% домохозяйств в Псковской области, а это самый низкий показатель по стране, остается пока без доступа к сети Интернет) [26];

– введение учета на новых российских территориях (как мы видели по данным табл. 1, рост количества самозанятых за 5 месяцев 2023 года составил более 8 раз).

Отрицательные факторы связаны с:

– переводом работодателями своих сотрудников на самозанятость для сокращения обязательных страховых взносов в государственные внебюджетные фонды (Социальный фонд и ФОМС), для выявления таких фактов налоговыми органами разработана специальная скоринговая система;

– возможностью уклонения от уплаты НПД, поскольку самозанятые могут указывать свой доход не полностью, а только частично его легализовать.

Развитие института самозанятых, с точки зрения финансового регулирования, предполагает задействование разнообразных финансовых инструментов, среди которых выделим:

1) прямые, предполагающие иъятие/предоставление денежных средств самозанятому в различных формах:

– специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», применение которого и определяет статус самозанятого лица, является одним из ключевых финансовых инструментов для поддержания социально-экономической стабильности и обеспечения равенства перед законом;

– микрозаймы (льготная ставка) государственных микрофинансовых организаций. Например, Автономная некоммерческая

организация – микрофинансовая компания «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» предлагает микрофинансовый продукт «Самозанятые» от 50 тыс руб. до 1 млн руб. при наличии залога под 1%, без залога (под поручительство) – 3% годовых [27];

– льготные кредиты кредитных организаций в рамках нацпроекта, например, в Ростовской области 24 банка участвуют в программе льготного кредитования, а в Москве – 53 [28];

– компенсация по арендным платежам за пользование частными помещениями;

– выплаты по социальному контракту, включающие субсидию на открытие бизнеса, на ведение личного подсобного хозяйства. В 2022 году в целом по стране 32,7% социальных контрактов было заключено на осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности, это 90,3 тыс граждан [29] – это 3,3% от общего числа зарегистрированных как самозанятые в 2022 году;

– льготное финансирование для доступа самозанятых на краудинвестинговые и краудфандинговые платформы (субсидирование платы за оказание услуг оператора платформы или части стоимости привлечения средств);

2) косвенные, создающие благоприятные условия без перечисления средств самозанятому для развития, в целом, и экономии средств самозанятого, в частности:

– налоговый вычет в размере 10 тыс. руб., который снижает налоговую ставку на 1-2% в зависимости от вида дохода (получен от физических или от юридических лиц);

– гарантии АО «Корпорация МСП» и региональных гарантийных организаций при получении кредитов;

– льгота в виде работы без онлайн-кассы (это экономия на ее покупке и обслуживании) для самозанятых-физических лиц;

– аренда помещений (производственных и офисных) на льготных условиях;

– участие в закупках для государственных (муниципальных) нужд (как субъекты малого бизнеса);

– информационно-консультационная и образовательная поддержка самозанятых через Центры «Мой бизнес», портал «Бизнес-навигатор «Бизнес МСП»» и др., которая финансируется за счет средств бюджетов публично-правовых образований.

Выводы

В рамках применения инструментов финансового регулирования самозанятости считаем полезным реализацию следующих предложений:

1) предусмотреть дифференциацию налоговых ставок по НПД в зависимости от уровня дохода самозанятых. Подобная практика уже введена в некоторых странах. Обращаясь к зарубежному опыту, можно заметить, что в странах Центральной и Восточной Европы уже действует такой подход: для слабых экономических групп предусмотрены низкие взносы, имеется возможность выплаты самозанятым части взносов, существует преференциальный режим (к примеру, для художников) [30];

2) повысить размер субсидии по социальному контракту либо дифференцировать его в зависимости от предполагаемого вида деятельности;

3) ввести налоговые каникулы (до одного года) по НПД для самозанятых, ставших таковыми при заключении социального контракта, поскольку речь идет о малоимущих гражданах, им требуется больше времени на развитие предпринимательских навыков, повышение уровня жизни, нежели для лиц, стартующих с лучших позиций;

4) предусмотреть дополнительный налоговый бонус для молодых самозанятых людей в возрасте 16-18 лет или до окончания обучения в высшем учебном заведении, что позволит не бросать учебу и активнее развивать молодежное предпринимательство на базе университетов, где активизирована

работа по созданию максимально комфортных условий;

5) ввести налоговые каникулы или скидки для самозанятых социальных предпринимателей, деятельность которых всецело должна поощряться, поскольку направлена на решение социальных проблем, выполнение социальной миссии;

6) внедрение цифрового налогового администрирования для обеспечения точной и эффективной системы финансового контроля за потоками доходов населения для выявления «теневых» доходов, в частности можно распознавать ежемесячные выплаты (регулярные перечисления с одного и того же счета на один и тот же счет, например, при аренде имущества);

7) повышение финансовой грамотности населения через активную информационную работу. Она ведется в рамках реализации нацпроекта, однако следует расширять аудиторию, причем не только за счет школьников, студентов, которые уже вовлечены в информационно-обучающую компанию по повышению финансовой грамотности, но и лиц старшего возраста, которые более экономически активны.

Предлагаемые изменения, по нашему мнению, приведут к более комплексной системе финансового регулирования самозанятости, надлежащему учету профессиональных видов доходов, полному и справедливому их налогообложению, стимулированию к получению официального статуса самозанятого большего числа граждан, в том числе продолжающих сегодня получать «теневые» доходы.

Библиографический список

1. Андреева О.В. Социальные инновации как объект исследования в теории финансов. В кн.: Научно-инновационный потенциал страны: оценка и перспективы развития: кол. монография / Под общ. и науч. ред. В.В. Климука. Барановичи: РИГ БарГУ, 2022. 247 с.
2. Митрофанова И.В., Чернова О.А. Самозанятость как социально-экономическое явление: влияние на устойчивость регионального развития // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2022. № 1. С. 55-67.
3. Федеральный закон от 27.11.2018 N 422-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход»» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2023) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/ (дата обращения: 03.08.2023).
4. Жукова Ю.Д., Подмаркова А.С. Самозанятые граждане: правовая квалификация деятельности и перспективы формирования специального режима // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2021. № 4. С. 49-79. DOI: 10.17323/2072-8166.2021.4.49.79.
5. Медведева Л.Д., Супатаева Г.Т. О самозанятости в Российской Федерации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 4. С. 90-95.
6. Стенькина Е.Н., Мишин М.В. Определение понятия «самозанятый»: сущность, значение, теоретический анализ, оценка и перспективы развития // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 28. С. 225-231.

7. Тонких Н. В., Бабинцева А. В. Исследование самозанятости населения в Российской Федерации: общие и частные проблемы // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2020. Т. 18. № 1. С. 172-183.
8. Жукова Т.В., Миркин Я.М. Финансы самозанятых в новой экономике России // Мир новой экономики. 2021. № 3. С. 38-55.
9. Полякова В.В., Сумбатян С.Л., Басалаев В.А. Финансовые аспекты становления института самозанятости // Вестник ГУУ. 2020. № 1. С. 144-149.
10. Кожанчикова Н.Ю., Полякова А.А., Алентьева Н.В. Налогообложение малого бизнеса в России: проблемы и направления совершенствования // Вестник ОрелГАУ. 2023. №1 (100). С. 119-128.
11. Устинова К.А. Государственная поддержка самозанятых: взгляд изнутри // Экономика труда. 2021. Т. 8. № 12. С. 1393-1414.
12. Лазаренкова А.И., Субботина А.А. Налог на профессиональный доход: проблемы и перспективы // Вестник ИЭАУ. 2022. № 35. С. 3.
13. Матвеева Т.П., Кузнецова Н.А. К вопросу о налогообложении самозанятых лиц // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2023. №4. С. 172-174.
14. Моисеева В.Ю., Моисеев А.В. Налог на профессиональный доход в системе специальных налоговых режимов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Юридические науки. 2022. № 1 (48). С. 28-33.
15. Морозова Н.Г., Типалина М.В. Современные проблемы и перспективы применения налога на профессиональный доход // Вестник ГУУ. 2023. № 6. С. 162-169.
16. Пьянова М.В. Зарубежный опыт налогового регулирования самозанятости // Налоги и налогообложение. 2022. № 2. С. 47-71.
17. Стеценко М.А. Налог для самозанятых: проблемы и перспективы развития // Тенденции развития науки и образования. 2023. № 98 (Часть 4). С. 110-112. DOI: 10.18411/trnio-06-2023-211.
18. Тихонова А.В. Ключевые вопросы налогообложения самозанятых в странах СНГ // Финансовый журнал. 2021. Т. 13. № 6. С. 81-97.
19. Чудиновских М.В. Эксперимент по налогообложению доходов самозанятых граждан: основные положения и критерии оценки эффективности // Налоги и налогообложение. 2021. № 1. С. 8-17.
20. Жукова Т.В. Международный опыт финансирования пенсий самозанятых // Финансы: теория и практика. 2022. Т. 26, № 1. С. 169-185.
21. Социально-экономическое положение федеральных округов. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11109/document/13260> (дата обращения: 01.08.2023).
22. Сведения о количестве самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус и применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход». Официальный сайт Центра поддержки самозанятых [Электронный ресурс]. URL: <https://sznpd.ru/statistika-samozanyatosti-na-nachalo-2023/> (дата обращения: 01.08.2023).
23. Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства. Раздел «Статистика для национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»» [Электронный ресурс]. URL: <https://rmsp.nalog.ru/statistics2.html> (дата обращения: 01.08.2023).
24. Строителева М. Молодые в деле // Известия. 2023. 31 июля 2023 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://iz.ru/1549385/mariia-stroiteleva/molodye-v-dele-v-rf-zaregistrovalos-pochti-100-tys-samozanyatykh-do-18-let> (дата обращения: 03.08.2023).
25. В России зарегистрировались более 7 миллионов самозанятых. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/news/activities_fts/13203249/ (дата обращения: 03.08.2023).
26. Данные об использовании информационных технологий и информационно-телекоммуникационных сетей в домашних хозяйствах за 2022 год. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: https://gks.ru/free_doc/new_site/business/it/ikt22/index.html (дата обращения: 03.08.2023).
27. Официальный сайт Автономной некоммерческой организации – микрофинансовой компании «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grapp.ru/podderzhka-biznesa/mikrofinansovaya/mikrofinansovyy-produkt-samozanyatyj.html> (дата обращения: 03.08.2023).
28. Банки, участвующие в программе льготного кредитования. Официальный сайт «Мой бизнес» [Электронный ресурс]. URL: <https://мойбизнес.рф/banks> (дата обращения: 03.08.2023).
29. Лучшие практики субъектов РФ по оказанию государственной социальной помощи на основании «Социальных контрактов». Официальный сайт министерства труда и социальной защиты РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://mintrud.gov.ru/docs/2235> (дата обращения: 03.08.2023).
30. Шаммаи И.С.М. Тенденции развития предпринимательства в России // Современные проблемы, тенденции и перспективы развития предпринимательства в России: сб. трудов / отв. ред. Т.Б. Фомина. М.: ИИУ МГОУ, 2021. С. 163-167.

УДК 336.64

С. В. Аникеев

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Екатеринбург, e-mail: c.v.anikeev@mail.ru

Л. И. Юзвович

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Екатеринбург, e-mail: yuzvovich@bk.ru

ПЕРИОДИЗАЦИЯ И ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Ключевые слова: проектное финансирование, финансовые риски, инфраструктурные проекты, инвестиции.

Финансирование проекта может осуществляться различными способами в зависимости от конкретных обстоятельств. В свою очередь, проектное финансирование является одним из таких способов, однако его следует рассматривать отдельно от традиционных и широко известных способов финансирования, таких как кредитование, размещение долговых ценных бумаг, увеличение уставного капитала, лизинг и т.д. Эти способы финансирования характеризуются тем, что они не финансируют конкретный проект, а компанию, которая инициировала его реализацию. Следует отметить, что проектное финансирование имеет свои особенности и отличается от традиционных способов финансирования. В отличие от классического финансирования, проектное финансирование связано напрямую с конкретным инвестиционным проектом и предполагает создание специальной финансовой структуры для его финансирования. В проектном финансировании основными источниками средств являются инвесторы и кредиторы, которые выделяют средства на реализацию проекта. При этом риски, связанные с реализацией проекта, распределяются между участниками финансирования в соответствии с их долей в проекте. Основной целью исследования является формирование эволюционной платформы взаимосвязи уровней видов риска при применении проектного финансирования. Методология исследования включает в себя методы системно-структурного, функционального анализа с построением научно-эволюционных моделей на основе синтеза современных научных методов познания экономико-социальных явлений в области развития проектного финансирования. Результаты исследования направлены на формирование эволюционной парадигмы развития проектного финансирования, основанная на зарубежном опыте и периодизации российской теории проектного финансирования.

S. V. Anikeev

Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin, Yekaterinburg, e-mail: c.v.anikeev@mail.ru

L. I. Yuzvovich

Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin, Yekaterinburg, e-mail: yuzvovich@bk.ru

PERIODIZATION AND PRINCIPLES OF PROJECT FINANCING DEVELOPMENT

Keywords: project financing, financial risks, infrastructure projects, investments.

The financing of the project can be carried out in various ways, depending on the specific circumstances. In turn, project financing is one of these methods, but it should be considered separately from traditional and well-known financing methods, such as lending, placement of debt securities, increase in authorized capital, leasing, etc. These financing methods are characterized by the fact that they do not finance a specific project, but the company that initiated its implementation. It should be noted that project financing has its own characteristics and differs from traditional methods of financing. Unlike classical financing, project financing is directly related to a specific investment project and involves the creation of a special financial structure for its financing. In project financing, the main sources of funds are investors and creditors who allocate funds for the implementation of the project. At the same time, the risks associated with the implementation of the project are distributed among the financing participants in accordance with their share in the project. The main purpose of the study is to form an evolutionary platform for the relationship of levels of types of risk in the application of project financing. The research methodology includes methods of system-structural, functional analysis with the construction of scientific and evolutionary models based on the synthesis of modern scientific methods of cognition of economic and social phenomena in the field of project finance development. The results of the study are aimed at forming an evolutionary paradigm for the development of project financing, based on foreign experience and periodization of the Russian theory of project financing.

Проектное финансирование, как практика, имеет свои корни в истории, которую можно проследить на протяжении столетий. Некоторые исследователи связывают ее с ранними формами организации международного бизнеса и созданием известных компаний, таких как Британская Ост-Индская компания и Голландская Ост-Индская компания. В то время первые импортеры финансировали свои торговые путешествия в Азию на основе принципа предоплаты, что было связано с высоким финансовым риском. Для того чтобы вернуть вложенные средства, предприниматели должны были дожидаться возвращения корабля в Европу и реализации всех товаров, приобретенных на азиатских рынках. В современной терминологии можно сказать, что потраченные на экспедиции средства возвращались владельцам благодаря поступлению денежных средств, полученных в результате реализации проекта [1, 11].

Для исследования эволюционного развития проектного финансирования необходимо рассматривать период, начиная с момента реализации первой сделки, в которой был использован термин «проектное финансирование» (Project Finance). Это определение было введено в 1930-х годах в США и использовалось при разработке нефтяных месторождений. В 1970-х годах проектное финансирование начало применяться в Европе для геологоразведки и разработки нефтегазовых запасов в Северном море. Банки предоставляли кредиты под нефтяные запасы, которые погашались с полученных от продажи доходов. Однако такой подход был связан с финансовым риском для банка, связанным с недостаточностью нефтяных запасов для погашения долга и процентов [6,9]. Впоследствии проектное финансирование стало применяться в различных отраслях, таких как разработка рудников, строительство электростанций и нефтеперерабатывающих заводов, что позволило развивать энергетические и сырьевые отрасли [5].

С падением цен на нефть и газ, проектное финансирование стало распространяться на другие сферы, такие как высокотехнологичные отрасли, горнодобывающая и другие отрасли минерально-сырьевой промышленности, туристический бизнес и индустрия развлечений. Банки начали искать прибыльные проекты для финансирования, с ограниченным регрессом на заемщика, принимая на себя повышенные риски.

Для более глубокого понимания основных характеристик проектного финансирования необходимо провести анализ его этапов развития. Для этого были использованы научные публикации, как российских, так и зарубежных исследователей, занимающихся проблемами развития проектного финансирования [12,13]. Для изучения истории развития данного механизма финансирования был применен ретроспективный анализ.

Результаты исследования эволюции проектного финансирования позволили предложить уточненную периодизацию данного процесса.

Основными критериями данной периодизации являются количество участников финансовых отношений и целевое направление использования данного механизма финансирования [9]. В работе В.О. Титова обозначены четыре этапа развития проектного финансирования с 1950-х годов до настоящего времени [11].

Начальный период (1950-1960-е гг.) характеризуется применением проектного финансирования преимущественно многосторонними финансовыми организациями для финансирования крупных инфраструктурных проектов в развивающихся странах.

В период расширения (1970-1980 гг.) проектное финансирование начинают использовать не только государственные структуры, но и коммерческие банки. Оно применяется не только для инфраструктурных, но и производственных проектов.

Период роста (1990-е – начало 2000-х гг.) связан с бурным расширением рынка проектного финансирования благодаря либерализации рынков и появлению новых финансовых инструментов. Активно финансируются проекты в сферах нефти и газа, энергетики и других отраслях.

Современный период (после 2008 г.) характеризуется стабилизацией рынка и переходом к более устойчивым формам проектного финансирования после финансового кризиса [3].

Таким образом, авторы выделяют 4 этапа в развитии проектного финансирования, акцентируя внимание на расширении сфер его применения и участников рынка.

Периодизация развития проектного финансирования в работах ведущих российских ученых рассматривается по следующим этапам [1,4,9]:

Зарождение (1960-е – начало 1970-х годов). Начало активного использования про-

ектного финансирования при реализации крупных инфраструктурных проектов, в основном с участием международных финансовых институтов.

Рост (1970-е – начало 1990-х годов). Бум проектного финансирования, используется для финансирования как государственных, так и коммерческих проектов. Вовлечены в проектное финансирование коммерческие банки.

Расширение (середина 1990-х – начало 2000-х годов). Распространение проектного финансирования на новые сферы – нефть и газ, энергетика, транспорт и другие. Появление новых финансовых инструментов и игроков.

Стабилизация (после 2008 года). Преодоление последствий финансового кризиса, переход к более осторожным подходам в проектном финансировании [3,7].

Таким образом, выделяется 4 этапа развития проектного финансирования: зарождение, рост, расширение и стабилизацию рынка. Основные акценты делаются на расширении сфер применения проектного финансирования и вовлечении новых участников рынка.

В работах И.Н. Крутова периодизация развития проектного финансирования выглядит следующим образом [8]:

– первое поколение проектного финансирования (1950-1970-е годы). В этот период проектное финансирование используется для реализации крупных инфраструктурных проектов, в основном за счет финансирования международных организаций.

– второе поколение проектного финансирования (1970-1990-е годы). Расширение использования проектного финансирования как для государственных, так и для коммерческих проектов. Активное участие коммерческих банков.

– третье поколение проектного финансирования (начало 2000-х годов). Дальнейшее расширение рынка проектного финансирования за счет новых отраслей и финансовых инструментов.

– современный этап (после 2008 года). Устойчивое развитие проектного финансирования, переходя к более осторожным подходам [2,7].

Таким образом, И.Н. Крутова выделяет четыре этапа развития проектного финансирования, называя их «поколениями». Акцент делается на расширении участников и сфер проектного финансирования.

Зарубежные авторы в своих исследованиях выделяют следующие этапы развития проектного финансирования [7,12,13]:

– Зарождение (1960-е -1970-е годы). В этот период проектное финансирование начинает использоваться для крупных инфраструктурных проектов, в основном с участием международных финансовых организаций.

– Расширение (1970-1980-е годы). Коммерческие банки начинают применять проектное финансирование не только для инфраструктуры, но и производственных проектов.

– Бум (1990-е – начало 2000-х годов). Финансовая либерализация и появление новых инструментов приводят к резкому росту рынка проектного финансирования. Оно широко используется в нефтегазовой, энергетической и других отраслях.

– Стабилизация (после 2008 года). После кризиса 2008 года наблюдается переход к более осторожным подходам в проектном финансировании для обеспечения устойчивости рынка [12].

В целом американские исследователи выделяют также 4 этапа: зарождение и узкую направленность, экспансию за счет новых игроков и сфер применения, период быстрого роста и насыщения рынка, стабилизацию и поиск более устойчивых форм работы. Акцент делается на причинах и факторах развития на каждом этапе.

По мнению авторов с исторической точки зрения, проектное финансирование на первом этапе используется в четко определенных секторах, имеющих две особенности.

Во-первых, закрытый рынок, созданный посредством долгосрочных контрактов по текущим ценам, подписанных крупными, финансово надежными покупателями (off takers).

Во-вторых, низкий уровень технологического риска при строительстве завода и незначительное количество технологических инноваций в течение достаточно длительного периода времени.

В этих секторах роль спонсора проектов всегда брали на себя крупные международные подрядчики/девелоперы и транснациональные корпорации нефтяной промышленности.

Из анализа следует что последующие этапы с 1980-х по начало 2000-х годов эволюция проектного финансирования следовала двум различным тенденциям развития. Первый предполагал экспорт метода финан-

сирования в развивающиеся страны; этому способствовали те же разработчики, которые пытались повторить его успех в других странах с еще нераскрытым потенциалом. Поскольку место на рынке в их родных странах постепенно сокращалось, эти предприниматели предложили правительствам развивающихся стран проектное финансирование в качестве быстрого способа достижения достойного уровня базовой инфраструктуры при большем участии частного капитала.

Поддержка, оказываемая экспортно-кредитными агентствами в странах базирования подрядчиков и транснациональных корпораций, сыграла ключевую роль в процессе разработки метода проектного финансирования.

Следующая тенденция «расширение» на рынке проектного финансирования возникла в тех странах с развитой экономикой, которые первоначально опробовали этот метод в более традиционных секторах. На са-

мом деле, эти страны начали использовать проектное финансирование в качестве забалансового метода для реализации:

- проекты с меньшим (или менее эффективным) покрытием рыночных рисков; примеры можно найти в секторах, где нет единого крупного покупателя, таких как платные дороги, объекты недвижимости, а также городская инфраструктура.

- проекты, в которых государственная администрация участвует в продвижении работ на общественное благо. Во многих случаях такие работы не могут окупить инвестиционные затраты или покрыть операционные расходы или обслуживание долга по рыночным ценам. Вот почему такие проекты должны в некоторой степени субсидироваться за счет государственных грантов. В некоторых странах Европы, проектное финансирование очень часто применяется при проведении общественных работ в рамках программы частной финансовой инициативы [12,13].

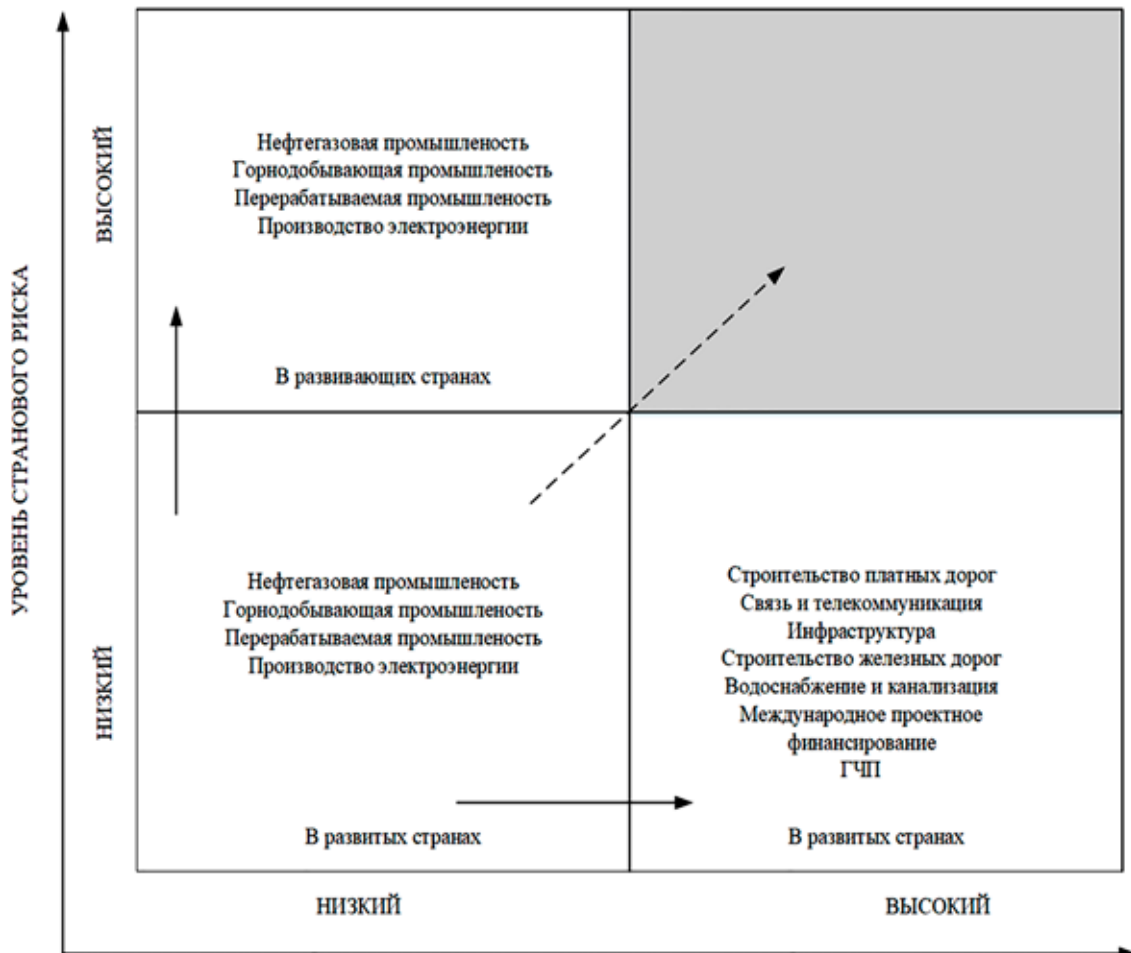


Рис. 1. Взаимосвязь уровней видов риска при эволюционном применении проектного финансирования
 Источник: составлено авторами

На рисунке 1 показана взаимосвязь странового, рыночного и технологического риска и показана эволюция применения проектного финансирования за последние три десятилетия. Область II относится к лучшим примерам по проектному финансированию фактически, именно здесь зародился этот метод. Стрелки, указывающие на область I и III, указывают на текущие рыночные тенденции. В области IV показана комбинация рисков, которая не подходит для финансирования проекта.

Высокая неопределенность, чрезвычайно жесткая контрактная структура и высокий финансовый рычаг затрудняют руководству быстрое реагирование или адаптацию к изменениям. В этих случаях корпоративный финансовый кредит является более подходящим решением.

На основе социально-эволюционного подхода авторами исследованы периоды развития проектного финансирования и схематично представлены в эволюционную парадигму, позволяющую в перспективе учитывать позволяет нам предугадать секторы, в которых применяется проектное финансирование, в зависимости от способности проекта покрыть сопутствующие расходы и инвестиции за счет притока денежных средств (рисунок 2).

Анализ эволюции проектного финансирования позволяет нам предполагать в каких секторах экономики, применяется проектное финансирование, в зависимости от способности проекта покрыть сопутствующие расходы и инвестиции за счет притока денежных средств.



Рис. 2. Эволюционная парадигма развития проектного финансирования
 Источник: составлено авторами

Проектное финансирование, как практика, имеет свои корни в истории, которую можно проследить на протяжении столетий. Исследования эволюционного развития проектного финансирования рассматривается с момента реализации финансовой сделки, в которой был использован термин «проектное финансирование» (Project Finance). Это определение было введено в 1930-х годах в США и использовалось при разработке нефтяных месторождений. В 1970-х годах проектное финансирование начало применяться в Европе для геологоразведки и разработки нефтегазовых запасов в Северном море.

На этапе «зарождения» и «роста» проектное финансирование стало применяться в различных отраслях, таких как разработка рудников, строительство электростанций и нефтеперерабатывающих заводов, что позволило развивать энергетические и сырьевые отрасли. В данных секторах, рассматриваемый продукт может продаваться по рыночным ценам на основе долгосрочных контрактов (соглашения «бери или плати») (Take or pay).

С падением цен на нефть и газ, происходит этап «расширения» проектного финансирования. Оно стало распространяться на другие сферы, такие как высокотехнологичные отрасли, горнодобывающая и другие отрасли минерально-сырьевой промышленности, туристический бизнес и индустрия развлечений. Для проектов в данной отрасли установление рыночной цены, которая может принести спонсорам адекватную прибыль, обычно стало сложной задачей.

Эти проекты относятся к товарам/услугам с социальными эффектами, которые связаны с потребностями населения в целом и имеют затраты, которые резко сказываются на сегментах с низким уровнем дохода.

Возникает потребность в государственном финансировании в форме субсидий, которые могут снизить инвестиционные затраты частных спонсоров и, следовательно, уровень цен или сборов, выплачиваемых конечными пользователями.

Результаты исследования эволюции проектного финансирования позволили предложить уточненную периодизацию данного процесса. Основными критериями данной периодизации являются количество участников финансовых отношений и целевое направление использования данного механизма финансирования.

Можно выделить 4 этапа развития проектного финансирования: зарождение, рост, расширение и стабилизацию рынка. Основные акценты делаются на расширении сфер применения проектного финансирования и вовлечении новых участников рынка.

После кризиса 2008 года наблюдается «стабилизация» и переход к более осторожным подходам в проектном финансировании для обеспечения устойчивости рынка.

На начальных этапах развития проектного финансирования такие сектора, как энергетика, нефть и газ, горнодобывающая промышленность и промышленное производство, были самыми безопасными секторами для инвесторов, готовых выделять ресурсы на инвестиции в инфраструктуру. Однако недавние изменения на рынке инфраструктуры ослабили условия, которые когда-то делали эти сектора предпочтительным выбором для проектного финансирования.

Прежде всего, больше не соответствует действительности утверждение о том, что эти области рынка защищены от технологических рисков. Производство энергии из возобновляемых источников в энергетическом секторе в сочетании с растущей доступностью решений для хранения создает серьезную конкуренцию традиционным генераторам энергии, работающим на ископаемом топливе. Более того, все еще неиспользованный потенциал электромобилей вызывает серьезные опасения у коммунальных служб, работающих в нефтегазовом секторе. Многие давние сотрудники в настоящее время ограничивают свои инвестиции в традиционных сегментах бизнеса и пытаются диверсифицироваться в сторону более чистых технологий.

После Парижского соглашения 2015 года об ограничении глобального потепления до 2°C к 2050 году большое число стран приступят к внедрению политических мер, которые наказывают традиционные коммунальные предприятия и стимулируют внедрение более чистых решений.

В целом, сочетание возросшего технологического риска, изменения законодательства и политического отношения указывает на то, что мы считаем безопасным сектором проектного финансирования сегодня, может совершенно измениться за очень короткий промежуток времени, с очевидными последствиями для инвесторов в инфраструктуру, которым предстоит принять решение об оптимальном распределении активов в перспективе.

Библиографический список

1. Бобров, Д. А. История развития проектного финансирования в России // Известия Байкальского государственного университета. 2020. Т. 30, № 3. С. 412-418. DOI 10.17150/2500-2759.2020.30(3).412-418.
2. Бочаров В.В. Финансовый инжиниринг. СПб.: Питер, 2004. 400 с.
3. Белоус А.П., Ляльков С.Ю. Состояние, тренды и ориентиры развития рынка проектного финансирования // Банковское дело. 2019. № 11. С. 35-39.
4. Гаврилин А.В., Р.Г. Тоноян Особенности развития глобального рынка проектного финансирования // Финансовые рынки и банки. 2020. № 4. С. 57-60.
5. Езангина И.А., Захарова Н.Д. Совершенствование инструментов проектного финансирования в реализации стратегии пространственного развития России (на примере приоритетных отраслей) // Финансы: теория и практика. 2020. Т. 24, № 2. С. 22-38. DOI 10.26794/2587-5671-2020-24-2-22-38.
6. Езангина И.А., Захарова Н.Д. Роль банковских институтов в реализации организационно-функциональной модели управления проектным финансированием в России // Russian Journal of Management. 2017. Т. 5, № 3. С. 393-403. DOI 10.12737/article_59f5c4a134ff30.30298638.
7. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / пер с англ. И.В. Васильевской; под общ. ред. Д.А. Рябых. М.: Вершина, 2008. 488 с.
8. Крутова И.Н. Формирование и развитие системы проектного финансирования предприятий АПК: теория, методология, практика: монография. Саранск: Изд-во Мордовского ун-та, 2010.
9. Куделич М.И. «Фабрика проектного финансирования»: проблемы и риски для бюджета // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2018. № 6(46). С. 71-82. DOI 22.31107/2075-1990-2018-6-71-82.
10. Переверзева В.В. Механизм проектного финансирования при реализации инвестиционных проектов // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2018. № 3(99). С. 24-32.
11. Титов В. Предпосылки возникновения и эволюция механизма проектного финансирования // Ученые записки СПБУУиЭ. 2014. № 2. С. 43–64.
12. Gatti S. Project finance in theory and practice : designing, structuring, and financing private and public projects. Burlington, MA: Academic Press, 2008.
13. Clews R.J. Project Finance for the International Petroleum Industry. New York: Academic press is an imprint of elsevier, 2016. 402 p.

УДК 656

И. Н. Вобляя

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

Е. Н. Сейфиева

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

С. А. Вобляя

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

АНТИКОРРУПЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО БОРЬБЕ С КОРРУПЦИЕЙ, НА ПРИМЕРЕ США

Ключевые слова: коррупция, комплаенс, ответственность, прозрачность, антикоррупционная политика США.

Негативные последствия коррупции затрагивают практически все аспекты жизни общества. Коррупция усугубляет экономическое, политическое и в том числе социальное неравенство, снижает эффективность деловой среды, зачастую приводит к конфликтам, а так же ведет к ухудшению способности государства своевременного реагирования на кризисы в различных областях. Тем не менее, стоит отметить, что в глобализированном мире кризисы ни одной страны не остаются в стороне, особенно когда они влияют на соседние государства. Цепь коррупции ставит печать на одной стране за другой, разрушая благосостояние развитых стран и усугубляя бедность развивающихся. Злоупотребление властными полномочиями ради личной выгоды, как на международном рынке, так и на внутреннем и есть коррупция, а противодействие коррупции – в США является одним из методов регулирования ввоза на рынки зарубежных стран, в том числе. В статье рассмотрен механизм, направленный на сдерживание уровня коррупции на низком уровне, на примере Соединённых Штатов Америки.

I. N. Voblaya

Novorossiysk Branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Novorossiysk, e-mail: savinvaav@mail.ru

E. N. Seifieva

Novorossiysk Branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Novorossiysk, e-mail: ken_lena@mail.ru

S. A. Voblaya

Novorossiysk Branch of the Financial University under the Government
of the Russian Federation, Novorossiysk, e-mail: sun.voblaya@mail.ru

ANTI-CORRUPTION MANAGEMENT: EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES IN THE FIGHT OF CORRUPTION, ON THE EXAMPLE OF THE USA

Keywords: corruption, compliance, liability, transparency, US anti-corruption policy.

Manifestations of corruption in public administration structures are found in almost all countries of the world. However, this does not mean that corruption manifests itself in the same way everywhere. The reasons for its appearance and spread in different countries can vary greatly, and therefore the search for universal administrative and legal methods of combating corruption seems unpromising. However, it is worth noting that in a globalized world, no country is left behind in crises, especially when they affect neighboring states. The chain of corruption stamps one country after another, destroying the wealth of the developed countries and aggravating the poverty of the developing ones. The article considers a mechanism aimed at keeping the level of corruption at a low level, using the example of the United States of America.

Введение

Коррупция подрывает возможности правительств разных стран защитить своих граждан и ведет к ухудшению общественного доверия, что усложняет контроль над угрозами безопасности. В свою очередь, конфликты создают благоприятные условия для коррупции, ослабляя действия властей по борьбе с ней.

На современном этапе возникает острая необходимость формирования комплекса знаний о механизмах построения антикоррупционной системы комплаенс политики, определения процедуры контроля на всех уровнях деятельности организации.

Цель исследования – повести анализ важнейших направлений антикоррупционной политики на примере США.

Материалы и методы исследования

Основными методами исследования являются анализ и синтез.

Как показывает анализ международного опыта, сегодня, многие организации вынуждены приспособлять свою деятельность к коррупционной плоскости. Неправительственная международная организация по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру и организация экономического сотрудничества и развития каждый год публикует данные и по итогу – ежегодно в мире около 2 триллионов долларов предоставляется взятки, что означает – один доллар из каждых 30 в мировом ВВП является взяткой [1]. Необходимо отметить, что коррупция напрямую увеличивает затраты на ведение бизнеса в среднем на 10 пунктов, а это приводит к увеличению стоимости товаров и услуг [2].

Для создания эффективных механизмов борьбы с коррупцией, странам следует обратиться к успешным примерам зарубежного опыта и адаптировать их к своим национальным особенностям.

Важными аспектами являются: разработка прозрачных процедур для государственной службы, проведение антикоррупционных обучений и тренингов, установление строгих законов и норм, а также поддержка открытого диалога и сотрудничества между государственными и частными структурами.

Результаты исследования и их обсуждение

На сегодняшний день особое внимание необходимо уделить обеспечению независимости правосудия и правоохранительных органов от политического влияния, что позволит более эффективно бороться с коррупцией на всех уровнях.

Механизмы сдерживания коррупции в международной практике представлены в таблице 1.

Законодательство США жестко регулирует вопросы коррупции. Существует ранжирование ответственности по степени тяжести преступления. К примеру, только официальные поощрения от правительства могут быть представлены в качестве благодарности правительственному служащему за государственные услуги, любые подарки, материальные поощрения от иных лиц и прочие ценностно-предметные вещи не могут быть переданы или получены; нарушение данного правила влечёт за собой лишение свободы на два года или крупный штраф.

Таблица 1

Анализ нормативных правовых актов в сфере борьбы с коррупцией [3]

| Государство | Название нормативно-правового акта | Дата принятия | Антикоррупционный орган |
|-------------|---|-----------------------|--|
| Сингапур | Акт о предотвращении коррупции | от 17 июня 1960 г. | Бюро по расследованию случаев коррупции |
| Южная Корея | Закон «О борьбе с коррупцией» | от 1 января 2002 года | Комитет по аудиту и инспекции, Министерство Юстиции, Министерство административного самоуправления и внутренних дел, Министерство обороны (военная прокуратура), Министерство финансов и экономики, Комиссия по справедливой торговле, Налоговая служба, Национальное полицейское управление и Комитет по борьбе с коррупцией. |
| США | Глава 11, 29, 41, 93 Раздела 18 Свода Законов | От 25 июня 1948 года | Отдел Министерства Юстиции; ФБР |

За так называемую взятку, предоставляемую в качестве благодарности за мелкие услуги, «кикбек», за иные действия, связанные со взяточничеством, государством санкционированы серьёзные штрафы в размере до трёхкратной суммы взятки, также виновный может быть лишён свободы сроком на 15 лет, или его действия могут быть расценены в такой степени, что коррупционер потерпит оба наказания одновременно. По-

ложение виновного может быть осложнено при наличии отягчающих обстоятельств, тогда будет назначено лишение свободы сроком на 20 лет. Также уголовно наказуемыми является незаконное трудоустройство на государственную службу, за которую поделник в качестве «благодарности» за помощь требует материальные средства и как следствие может привести к тюремному заключению, штрафу, либо оба наказания одновременно.

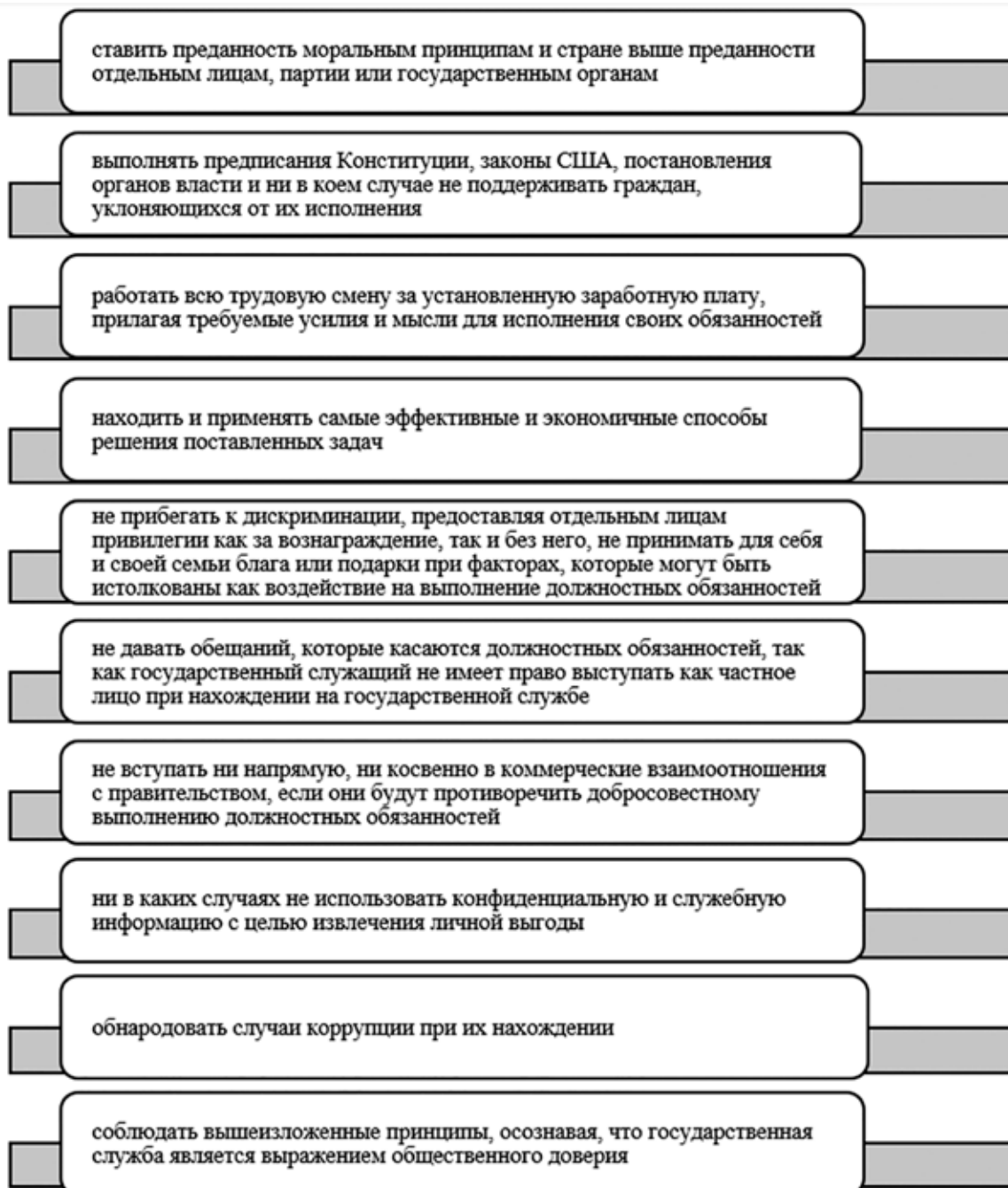


Рис. 1. Постулаты Кодекса этики правительственной службы США 1958 года [4]

Примечательно, что любой чиновник может быть привлечён к ответственности, даже если в настоящий момент виновный не связан с государственной службой, отстранён от должности. Отсутствие иммунитета для должностных лиц – одно из главных преимуществ политики США в антикоррупционной деятельности.

Антикоррупционная политика США подкрепляется исторически сложившимся феноменом правительственной морали. Это перечень дисциплинарных правил, фундаментальных основ, которым обязаны следовать все госслужащие, и следование данным нормам, их реализация обеспечивают здоровое функционирование общей системы государственной службы.

Стоит отметить, что первый Кодекс этики правительственной службы не был распространён повсеместно и имел рекомендательный характер, однако он заложил основы правовой регламентации правительственной этики государственных служащих США.

С основными положениями первого Кодекса можно ознакомиться ниже (рисунок 1).

В ходе развития правовых стандартов, Конгрессом США были приняты нормы поведения выборных должностных лиц для членов верхней и нижней палат парламента и министров, описанные в новом Кодексе 1962 года.

Линдоном Джонсоном, 36-ым президентом США, была утверждена нравственная

этика поведения чиновников в 1965 году в доработку к имеющемуся закону. Впоследствии в 1978 году эти правила были преобразованы в Закон «Об этике служащих государственных органов».

Кодекс претерпел изменения и в 1989 г., когда Конгрессом США был принят Закон «О реформе Закона об этике». После изменений, включающих в себя уточнение стандартов, призванных обеспечивать соответствующе гуманное и современное поведение чиновников, положения Кодекса стали распространяться на все три ветви федеральной власти: исполнительная; законодательная; судебная.

Принципы этики поведения должностных лиц и служащих гос. аппарата, закреплённые в законе США №12731, регламентировали ограничение в правах как высокопоставленных чиновников, так и рядовых государственных служащих. Перечень ограничения прав для госслужащих США представлен на рисунке 2.

Установленные нормы требуют реализации, обеспечения и контроля. Существуют лица или группы лиц специального назначения, входящие в комиссии в различных государственных управлениях и отделах, которые наделены определенными полномочиями для того, чтобы проводить служебное расследование для контроля исполнения установленных норм, вызвать чиновника на беседу, запросить необходимую дополнительную информацию и др.

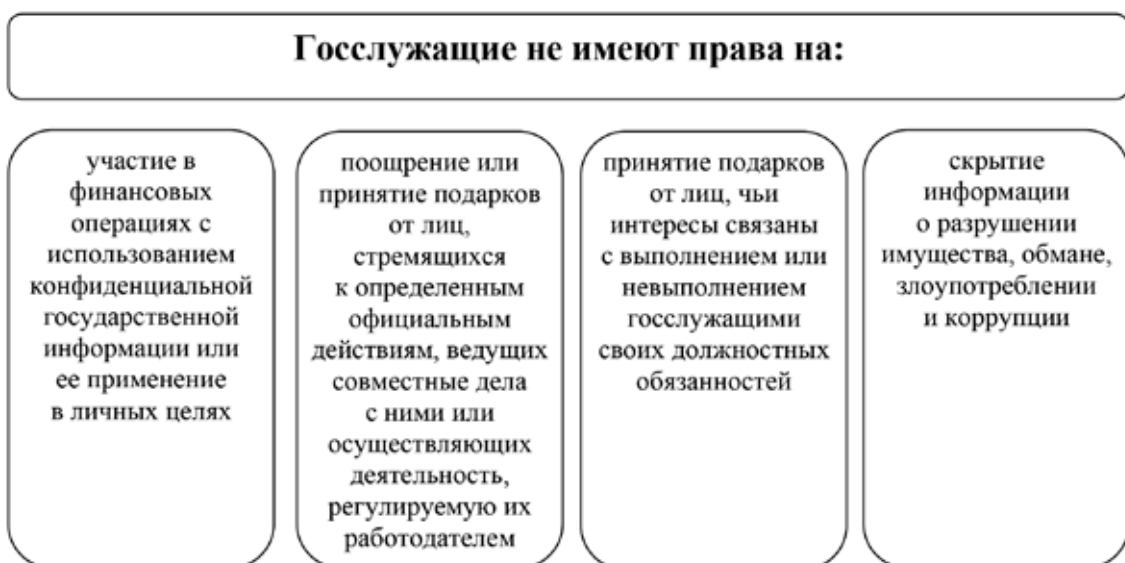


Рис. 2. Ограничение прав для госслужащих США

В итоге частичная/полная дисквалификация, понижение в должности, привлечение к уголовной ответственности, предусматривается как мера наказания.

Для всех государственных служащих, кроме членов Сената США, предусмотрено ограничение в допустимом вторичном заработке. Заработная плата от деятельности по совместительству не должна превышать 15% оклада от его основной занимаемой должности.

Эти меры способствуют укреплению доверия к государственным институтам, снижению коррупции и улучшению общественного мнения о деятельности государственных служащих и чиновников.

Позитивный опыт разных стран в борьбе с коррупцией может стать источником полезных знаний и стратегий для других государств, стремящихся сократить коррупционные явления и улучшить качество государственной службы. Изучение и адаптация успешных антикоррупционных программ и мер, доказавших свою эффективность на практике, могут предоставить большие возможности для перенимания положительного зарубежного опыта.

Новые правила были разработаны для определения условий получения подарков и наград от иностранных представителей, с учетом особенностей. Если подарок, полученный государственным служащим от представителя другой страны, является проявлением вежливости или сувениром и не превышает «минимальной стоимости», то его можно принять. Если подарок

выше «минимальной стоимости», должностное лицо может принять его только если это способствует развитию научных и медицинских отношений между США и другими странами, и отказ может повлиять на международные отношения или обидеть дарителя.

Также одним из ключевых аспектов антикоррупционной политики США являются единые для всех ветвей государственной власти правила, ограничивающие право должностного лица на получение подарков от частных лиц и организаций, с которыми можно ознакомиться в таблице 2.

Сегодня, следуя указанию Президента, Администрация Байдена-Харрис представляет беспрецедентную Стратегию США по противодействию коррупции. В документе приводится комплексный межведомственный подход, направленный на укрепление борьбы с коррупцией.

Стратегия акцентирует внимание на более глубоком осознании транснациональных аспектов коррупционной угрозы и противодействию им, включая разработку дополнительных мер для ограничения возможности коррумпированных субъектов использовать американские и международные финансовые системы в целях сокрытия активов и отмывания доходов, полученных в результате коррупционных действий.

Для осуществления руководства Стратегией объединены усилия правительства США в борьбе с коррупцией посредством пяти комплексно взаимосвязанных компонентов (рисунок 3).

Таблица 2

Правила получения подарков от частных лиц и организаций государственными служащими [5]

| Государственные служащие | Правила получения подарков от частных лиц |
|---|--|
| Сенатор США и сотрудники его штаба | не имеют права получать подарки от частных лиц или организаций, которые могут быть заинтересованы в одобрении Сенатом определенных законов, если стоимость подарков в течение года в общей сложности превышает 100 долларов. Стоимость подарков, полученных сенатором из других источников, за исключением родственников, в течение года не должна превышать 300 долларов. |
| Члены палаты представителей Конгресса США | могут получать подарки суммарной стоимостью не более 250 долларов за год от одного источника. Это ограничение также применимо к сотрудникам их штаба. Вместе с тем, любой подарок, даже тот, который был предназначен супругу должностного лица и «справедливая рыночная стоимость» которого превышает 100 долларов, должен быть заявлен. Эти ограничения распространяются на все подарки, за исключением подарков от родственников. |
| Государственный служащий и его супруг(а) | могут принимать подарки, стоимость которых в общей сложности не превышает 100 долларов за год. Если подарок превышает допустимую стоимость, государственный служащий должен в течение 60 дней передать его соответствующему органу своего ведомства. |



Рис. 3. Стратегия борьбы с коррупцией. Американская практика [6]

Рассмотрим более подробно.

1. Модернизация, согласование и обеспечение ресурсами мероприятий правительства США в борьбе с коррупцией: несмотря на то, что США давно занимают лидирующие позиции в мировой антикоррупционной борьбе, противостояние этой проблеме в качестве национально-безопасного приоритета требует обновленной стратегии:

- Углубленное осмысление транснациональных коррупционных аспектов и ответ на них, в частности, путем присвоения высокого приоритета сбору и анализу разведанных о коррумпированных субъектах и их связях.

- Повышение акцента на антикоррупционные мероприятия как ключевой приоритет в основных ведомствах и учреждениях федерального правительства США, включая координационные структуры в Государственном департаменте, Министерстве финансов и Министерстве торговли, а также в Агентстве США по международному развитию (USAID).

- Расширение ресурсов правоохранительных органов и усиление обмена информацией между разведывательными сообществами и правоохранительными структурами.

2. Контроль над неправомерным финансированием: Коррумпированные субъекты и их пособники опираются на слабые места в американских и глобальных финансовых системах для скрытого контроля активов и легализации доходов от противоправной деятельности [4]. В качестве крупнейшей

экономики мира, США обязаны устранить пробелы в национальной регулятивной системе и сотрудничать с союзниками и партнерами для достижения аналогичных результатов. В этом контексте предполагается устранение недостатков, в частности путем:

- Введения правил прозрачности в отношении бенефициарного собственника, способствующих раскрытию злоумышленников, скрывающихся за непрозрачными компаниями.

- Разработки новых нормативных актов, направленных на тех, кто находится на переднем крае сделок с недвижимостью, чтобы обнаруживать случаи использования недвижимости для сокрытия незаконных средств или легализации преступных доходов.

- Взаимодействия с Конгрессом и применения существующих правил с целью усложнения уклонения от ответственности для некоторых «хранителей» финансовой системы, включая адвокатов, бухгалтеров, представителей услуг по созданию трастов и компаний.

- Сотрудничества с партнерскими странами через международные форумы, дипломатическое взаимодействие, взаимодействие правоохранительных органов и укрепление потенциала для усиления режимов борьбы с отмыванием денег с целью повышения прозрачности международной финансовой системы.

3. Привлечение к ответственности коррупционеров [7, с. 41]: Хотя Правительство США устраняет пробелы в законодатель-

стве и работает с партнёрами и союзниками, с тем, чтобы они делали то же самое, мы также будем привлекать к ответственности тех, кто решит участвовать в коррупции, в том числе путём:

- Усиление дипломатических и развивающих мероприятий для поддержки, защиты и содействия представителям гражданского общества и СМИ, включая журналистов-расследователей, раскрывающих коррупцию.

- Инициирование нового подхода для привлечения стран-партнеров к обнаружению и противодействию взяточничеству за пределами своих границ.

- Создание программы вознаграждений за возврат активов клептократов, что позволит правительству США расширить возможности по обнаружению и возврату украденных активов, связанных с коррупцией в зарубежных госструктурах, хранящихся в американских финансовых учреждениях.

- Взаимодействие с частным сектором для улучшения международной деловой среды путем поощрения разработки и соблюдения антикоррупционных программ американскими и глобальными компаниями.

4. Защита и усиление многоаспектной архитектуры противодействия коррупции: Правительство США нацелено на укрепление международной структуры борьбы с коррупцией, включающей многосторонние проекты, обязательства и критерии, стимулирующие страны к существенным улучшениям в борьбе с коррупцией. Соединенные Штаты продолжают поддерживать и усиливать эту важную структуру, включая меры, такие как:

- Сотрудничество с G7 и G20 для реализации строгих мер по обеспечению прозрачности и борьбе с коррупцией на министерском уровне.

- Создание и развитие отчетных, эффективных и устойчивых институтов, борющихся с коррупцией в областях финансов, закупок и управления персоналом.

- Усиление участия США в ряде инициатив, таких как Партнерство открытого правительства и Инициатива прозрачности в ресурсоориентированных отраслях.

5. Оптимизация дипломатического сотрудничества и использование средств внешней помощи для реализации антикоррупционных целей: Дипломатическое сотрудничество и внешняя помощь, в том числе в области безопасности, играют решающую роль в стремлениях Соединенных

Штатов по борьбе с коррупцией. В целом, эти меры могут укрепить способности и решимость правительств-партнеров в противодействии коррупции, а также поддержать гражданское общество и других активистов в проведении пропагандистских мероприятий и конкретных действий. Для обеспечения того, чтобы выделенные средства помощи не способствовали поддержке коррупционеров, США совершенствуют свои процессы управления рисками и получают более глубокое понимание местной политической, экономической и социальной динамики. В связи с этим, Соединенные Штаты будут усиливать, расширять свои мероприятия, включая:

- Приоритет на антикоррупционную работу в рамках дипломатических мероприятий.

- Пересмотр и оценка критериев предоставления государственной помощи, включая прозрачность и ответственность.

- Расширение американской помощи, направленной на борьбу с коррупцией, и контроль эффективности этой помощи.

- Обеспечение дополнительной гибкости инициативам по борьбе с коррупцией и более широким мерам по оказанию помощи в ответ на непредвиденные ситуации во всем мире.

- Усиление антикоррупционных возможностей и поддержки государственного сектора, в том числе с учетом независимых аудиторских и контрольных органов.

Заключение

В заключении отметим, что проведенный анализ указывает на наличие в США эффективной системы, которая обеспечивает основу для эффективной борьбы с коррупцией. Стратегия борьбы с коррупцией в Соединенных Штатах является новым этапом в усилиях страны по преодолению разрушительного влияния коррупции. Так как отчетность играет критическую роль, федеральные министерства и ведомства будут ежегодно представлять Президенту информацию о продвижении в достижении целей стратегии. Это подчеркивает решимость Соединенных Штатов вести активную борьбу с коррупцией и поддерживать прозрачность на международном уровне.

В итоге стоит отметить, что анализ и дальнейшее применения зарубежного опыта борьбы с коррупцией дает возможность выстраивания более эффективной работы

соответствующих органов. Ответственность и сотрудничество с государствами-партнерами позволят расширить международные меры по борьбе с коррупцией и в конечном итоге создать более справедливый и стабильный мировой порядок. Учитывая мно-

жество вызовов, с которыми сталкиваются современные государства, эффективная антикоррупционная политика будет играть ключевую роль в установлении доверия между народами, правительствами и частным сектором.

Библиографический список

1. Куракин А.В., Савостин А.А., Тюрин В.А. Международные, европейские и национальные аспекты борьбы с коррупцией в системе государственной службы РФ // Право и политика. 2005. № 8. С. 53-60.
2. Марчук В.В. Профилактика коррупции в структуре менеджмента. URL: <https://ilex.by/profilaktika-korruptsii-v-strukture-menedzhmenta/> (дата обращения: 30.06.2023).
3. Камназаров М.М., Сарсенов А. Анализ национальных законодательств зарубежных государств в сфере борьбы с коррупцией (Сингапур, Южная Корея, США, Россия). Научно-исследовательские материалы по противодействию коррупции. 2015. URL: <https://www.sud.gov.kz/rus/content/analiz-nacionalnyh-zakonodatelstv-zarubezhnyh-gosudarstv-v-sfere-borby-s-korruptsiei-singapur> (дата обращения: 22.04.2023).
4. Лафитский В.И., Жидков О.А. Соединенные Штаты Америки: Конституция и законодательные акты / Пер. с англ.; сост. В.И. Лафитский; под ред. и со вступ. ст. О.А. Жидкова. М.: Прогресс, Универс, 1993. 768 с.
5. Петрова Ю.И., Бутова Т.В. Международный опыт антикоррупционной политики в системе государственной службы на примере США // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. № 31. С. 24–28.
6. Информационный бюллетень: Стратегия США по противодействию коррупции / Посольство и консульство США в Российской Федерации. 2021. URL: <https://ru.usembassy.gov/ru/fact-sheet-u-s-strategy-on-countering-corruption-ru/> (дата обращения: 20.04.2023).
7. Воблая И.Н., Пасалиди А.К. К вопросу коррупционных рисков в период пандемии COVID-19: причины и способы борьбы// Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2021. Т. 11, № 4. С. 37-42.

УДК 330.133.2.003.1

Е. В. Григораш

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», Воронеж,
e-mail: fondzhivi.vrn@yandex.ru

С. А. Ли

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», Воронеж,
e-mail: sofiya.samodurova@mail.ru

В. В. Григораш

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», Воронеж,
e-mail: fondzhivi.vrn@yandex.ru

А. С. Верменичева

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», Воронеж,
e-mail: annavermenicheva@mail.ru

АНАЛИЗ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ОЦЕНКИ И ИХ ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ключевые слова: оценка объектов недвижимости, оценщик, федеральные стандарты оценки, оценочная деятельность.

Статья посвящена анализу возникновения федеральных стандартов оценки в Российской Федерации. В рамках статьи рассматриваются возможности применения федеральных стандартов оценки на современном этапе в российской практике, а также анализируются достоинства и недостатки обновленных стандартов оценки. Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что оценочные услуги должны быть предоставлены максимально качественно, для этого необходимо обладать достоверными данными рынка, учитывать текущие тенденции на рынке недвижимости, а также понимать и интерпретировать новые требования законодательства. С развитием деятельности в области оценки недвижимости на современном этапе возникает потребность в научных исследованиях и разработках. В настоящее время существует тенденция обращаться за помощью к профессиональным оценщикам, чтобы оценить свое недвижимое имущество для проведения достоверных сделок на рынке недвижимости. Для этого оценщикам необходимо владеть актуальной информацией об изменениях и обновлениях в федеральных стандартах оценки. Оценщики наделены большим опытом в этой области и умеют определять стоимость недвижимого имущества путем внимательного анализа и изучения истории предыдущих сделок. Оценочная деятельность осуществляется согласно международным договорам Российской Федерации, Федеральным законом №135 и нормативно – правовыми актами, регулирующими отношения, возникающие при осуществлении оценочной деятельности.

E. V. Grigorash

Voronezh State Technical University, Voronezh, e-mail: fondzhivi.vrn@yandex.ru

S. A. Li

Voronezh State Technical University, Voronezh, e-mail: sofiya.samodurova@mail.ru

V. V. Grigorash

Voronezh State Technical University, Voronezh, e-mail: fondzhivi.vrn@yandex.ru

A. S. Vermenicheva

Voronezh State Technical University, Voronezh, e-mail: annavermenicheva@mail.ru

ANALYSIS OF THE EMERGENCE OF FEDERAL EVALUATION STANDARDS AND THEIR ADVANTAGES AND DISADVANTAGES AT THE PRESENT STAGE

Keywords: real estate valuation, appraiser, federal valuation standards, appraisal activity.

The article is devoted to the analysis of the emergence of federal valuation standards in the Russian Federation. The article discusses the possibilities of applying federal valuation standards at the present stage in Russian practice, and also analyzes the advantages and disadvantages of the updated valuation standards. The relevance of the chosen topic is confirmed by the fact that valuation services must be provided with the highest quality, for this it is necessary to have reliable market data, take into account current trends in the real estate market, and also understand and interpret new legal requirements. With the development of activities in the field of real estate valuation at the present stage, there is a need for research and development. Nowadays, there is a tendency to seek the help of professional appraisers in order to evaluate your real estate for making credible transactions in the real estate market. To do this, appraisers need to have up-to-date information about changes and updates in federal appraisal standards. Appraisers are endowed with extensive experience in this area and are able to determine the value of real estate through careful analysis and study of the history of previous transactions. Valuation activities are carried out in accordance with international treaties of the Russian Federation, Federal Law No. 135 and regulatory legal acts regulating relations arising in the course of valuation activities.

Введение

С развитием деятельности в области оценки недвижимости на современном этапе возникает потребность в научных исследованиях и разработках. В настоящее время существует тенденция обращаться за помощью к профессиональным оценщикам, чтобы оценить свое недвижимое имущество для проведения достоверных сделок. Для этого оценщикам необходимо владеть актуальной информацией об изменениях и обновлениях в федеральных стандартах оценки. Оценщики наделены большим опытом в этой области и умеют определять стоимость недвижимого имущества путем внимательного анализа и изучения истории предыдущих сделок.

Цель исследования заключается в исследовании достоинств и недостатков обновленных стандартов оценки в современных условиях.

Материалы и методы исследования

В соответствии с Федеральным Законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 №135-ФЗ [1] оценочные организации и профессиональные оценщики должны осуществлять свою деятельность в соответствии с Федеральным Законодательством и принятыми стандартами, чтобы гарантировать правильную и объективную оценку объектов недвижимого имущества.

Оценочная деятельность осуществляется согласно международным договорам Российской Федерации, настоящим Федеральным законом и иными правовыми актами, регулирующими отношения, возникающие при осуществлении оценочной деятельности [1].

Субъектами оценочной деятельности являются физические лица, которые являются

членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков.

Объектами оценки являются:

- материальные объекты (вещи);
- собственность физического лица (движимое или недвижимое);
- правильные требования, обязательства (долги).

Основанием для проведения оценки объекта оценки является договор между оценщиком и заказчиком. Договором между оценщиком и заказчиком может быть предусмотрено проведение данным оценщиком оценки конкретного объекта оценки, ряда объектов оценки либо долговременное обслуживание заказчика по его заявлениям. В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, оценка объекта, в том числе повторная, может быть проведена оценщиком на основании суда, арбитражного суда, третейского суда, а также по решению уполномоченного органа. Расходы, которые происходят в связи с проведением оценки объекта, а также оплата труда оценщика подлежат возмещению в порядке, установленном законодательством Российской Федерации [1].

Федеральный стандарт оценки № 1. Структура федеральных стандартов оценки и основные понятия, используемые в федеральных стандартах оценки.

Общие стандарты оценки определяют общие требования к порядку проведения оценки всех видов объектов оценки и экспертизы отчетов об оценке [2].

Оценка стоимости – определение стоимости объекта оценки в соответствии с федеральными стандартами оценки.

Стоимость – это стоимость объектов для участников рынка и конкретных людей на определенные даты.

Цена – это сумма, которую участник сделки запросил или оплатил во время сделки.

Дата оценки – это дата, которая указывает период оценки объекта и определяется его стоимостью.

Результатом оценки является стоимость данного объекта, которая определяется по экспертному суждению и используется в определенных целях оценки с учетом разрешений и ограничивающих факторов. Результаты оценки измеряются в рублях или другой валюте, соответствующей задаче оценивания, выраженной в рублевом эквиваленте.

Федеральный стандарт оценки № 2. Виды стоимости.

Вид стоимости определяется исходя из цели оценки, а также из предпосылок стоимости, представляющих собой исходные условия определения стоимости, формируемые целью оценки. Предпосылки стоимости оказывают влияние на выбор вида стоимости, допущений, исходной информации, подходов и методов оценки и, следовательно, на результат оценки [3].

Ликвидация означает окончание пользования данным объектом, а затем частичная его продажа или выбытие. Ликвидация может быть двух видов: добровольной или принудительной. Добровольная ликвидация осуществляется путем их представления на рынке во время поиска рыночной экспозиции, необходимой для соответствующего покупателя. Вынужденная продажа – это случай, когда продавцу просто необходимо продать объект в самый короткий срок, значительно меньший, чем при ликвидации добровольной. Но при этом условия, которые выдвинуты для продажи, вероятно, могут снизить круг вероятных покупателей, а также значительно ограничить информацию о возможностях, которые у них имеются и каким-либо иным образом очень повлиять на саму цену сделки. В соответствии с федеральными стандартами оценки определяются следующие виды стоимости [3]:

- рыночная стоимость;
- равновесная стоимость;
- инвестиционная стоимость;
- иные виды стоимости, предусмотренные ФЗ.

Рыночная стоимость – это цена, по которой объект оценки, вероятно, может быть отчужден на рынке в современных условиях конкуренции, когда различные стороны

сделки поступают обдуманно, а на величине цены сделки не отображаются различные критические ситуации, то есть когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;

- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;

- объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;

- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;

- платеж за объект оценки выражен в денежной форме.

Рыночная стоимость отражает потенциал наиболее эффективного использования объекта для участников рынка.

Равновесная стоимость – это денежная сумма объекта, ожидающая, что объект будет обмениваться данными между конкретными и информированными сторонами для отображения интересов этих сторон на дату оценки. В отличие от рыночной стоимости, баланс показывает условия сделки для обеих сторон, включая преимущества и недостатки, полученные обеими сторонами в результате сделки.

Инвестиционная стоимость – это стоимость для объекта оценки для определенного лица или группы лиц в момент, когда она была определена для инвестиционной цели. Стоимость инвестиций не предполагает сделки с данным объектом, а отражает преимущества владения объектом.

Федеральный стандарт оценки № 3. Процесс оценки.

Процесс оценки включает следующие действия:

- согласование задания на оценку заказчиком оценки и оценщиком или юридическим лицом, с которым оценщик заключил трудовой договор, путем подписания такого задания в составе договора на оценку объекта оценки (далее – договор на оценку) или в иной письменной форме в случае проведения оценки на основаниях, отличающихся от договора на оценку, предусмотренных Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [1];

- сбор и анализ информации, необходимой для проведения оценки;

– применение подходов к оценке, включая выбор методов оценки и осуществление необходимых расчетов;

– согласование промежуточных результатов, полученных в рамках применения различных подходов к оценке (в случае необходимости) и определение итоговой стоимости объекта оценки;

– составление отчета об оценке объекта оценки (далее – отчет об оценке).

Ограничения, а также «связанные с ними допущения должны быть согласованы оценщиком и заказчиком и раскрыты в отчете об оценке». Оценка не может проводиться, если «с учетом ограничений оценки оценщик не может сформировать достаточные исходные данные и допущения в соответствии с целью оценки или если объем исследований недостаточен для получения достоверного результата оценки». Мнение самого оценщика по поводу рыночной стоимости недвижимости действительно только на определенную дату оценки. Владельцы данных объектов оценки ли иные лица должны подтвердить, что информация, которая была им преподнесена соответствует известным им фактам. Если же в задании на оценку не указаны точные и конкретные требования, а также количество данных, которые необходимо подтвердить, то форма подтверждения определяется самим оценщиком в зависимости от того, какого рода была предоставлена информация, ее характеристики и содержание. Информация должна быть подтверждена одним из следующих способов:

- путем заверения заказчиком копий документов и материалов;

- путем подписания заказчиком письма-представления, содержащего существенную информацию и (или) перечень документов и материалов с подтверждением того, что информация соответствует известным заказчику фактам, планы и прогнозы отражают ожидания заказчика [4].

Федеральный стандарт оценки № 4. Задание на оценку.

«Оценка объекта оценки выполняется оценщиком на основе задания на оценку, которое является неотъемлемой частью договора на оценку объекта оценки (далее – договор на оценку) или представлено в иной письменной форме в случае проведения оценки на основаниях, отличающихся от договора на оценку, предусмотренных Федеральным законом «Об оценочной дея-

тельности в Российской Федерации». Задание на оценку должно обговариваться и согласовываться заказчиком оценки и оценщиком или юридическим лицом, с которым сам оценщик заключает трудовой договор, с помощью договора об оценке или в другой письменной форме.

Задание на оценку должно содержать следующую информацию:

- объект оценки;

- цель оценки, которая должна быть установлена однозначно для определения предпосылок стоимости;

- указание на то, что оценка проводится по закону;

- вид стоимости и предпосылки стоимости, если это необходимо;

- дата оценки;

- специальные допущения, иные существенные допущения в соответствии с законом;

- ограничения оценки;

- ограничения на использование и распространение отчета об оценке объекта оценки, за исключением определенных моментов, установленных законом;

- указание на форму составления отчета об оценке;

- иная информация, предусмотренная федеральными стандартами оценки.

Задание на оценку может включать следующую информацию:

- состав, объем документов;

- потребность в привлечении специализированных организаций специалистов;

- информация о возможных пользователях результата оценки и отчета об оценке;

- виды представления итоговой стоимости;

- специфические требования к отчету об оценке не противоречащие федеральному стандарту оценки «Отчет об оценке (ФСО VI)»;

- надобность в выполнении определенных новых исследований и расчетов, не являющиеся результатом оценки [4].

Федеральный стандарт оценки № 5. Подходы и методы оценки.

Подходы, используемые в оценке: сравнительный, доходный и затратный. Оценщик может применять методы оценки, не указанные в федеральных стандартах оценки, чтобы выявить более верную стоимость оцениваемого объекта. Сравнительный подход является в основном ключевым

методом оценки недвижимости в России. Этот подход основан на рыночных ценах и сравнении объекта оценки с аналогами по их цене, характеристикам.

Государство фиксирует стоимость оцениваемой недвижимости, но при этом цены фактических транзакций и предложения по аналогичной недвижимости могут отличаться. В связи с этим сравнительный подход – весьма важный инструмент для успешной оценки как рыночной стоимости, так и кадастровой.

Основные этапы сравнительного подхода:

- определение единиц сравнения, характерных для рынка объекта оценки;
- выбор подходящих аналогов;
- анализ характеристик объектов аналогов и оценки;
- внесение в значения единиц сравнения корректировок для устранения различий между объектом оценки и аналогами;
- согласование скорректированных значений единиц сравнения.

В рамках сравнительного подхода при выборе аналогов следует:

- учитывать достоверность информации;
- использовать наиболее сопоставимые аналоги, чтобы меньше вносить корректировок;
- брать во внимание то, что сделки, совершенные ближе к дате оценки, более репрезентативны, чем сделки, совершенные в более ранний срок, особенно на нестабильных рынках;
- рассматривать сделки, совершенные между независимыми сторонами;
- учитывать, что ценовая информация по фактическим сделкам является лучшим основанием для определения стоимости, чем предложения к совершению сделки, если условия сделки соответствуют предпосылкам рыночной стоимости.

Доходный подход представляет собой набор методов оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки. Подход с учетом затрат представляет собой набор методов для оценки стоимости объекта оценки на основе определения затрат, необходимых для покупки, воспроизведения или замены оценки, подлежащей износу и устареванию.

Затратный подход к оценке используется активнее других методик в связи с его более детальным анализом затрат на восстановление или замещение объекта оценки с учетом

факторов, таких как износ, снижение показателей производительности и т.п. В связи с этим, использование ставки дисконтирования, соответствующей денежному потоку, является крайне важным, так как дает более достоверную информацию о стоимости объекта. Затратный подход представляет собой совокупность методов оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства или замещения объекта оценки с учетом совокупного обесценения (износа) объекта оценки и (или) его компонентов. Затратный подход основан на принципе замещения.

В рамках затратного подхода применяются следующие методы:

1. метод затрат воспроизводства или затрат замещения;
2. метод суммирования стоимости компонентов в составе объекта оценки.

«Затраты замещения – текущие затраты на создание или приобретение объекта эквивалентной полезности без учета его точных физических свойств». Обычно затраты замещения относятся к современному аналогичному объекту, обеспечивающему равноценную полезность, который имеет современный дизайн, сделан из современных и экологических материалов. Затраты воспроизводства представляют собой текущие затраты на воссоздание или приобретение точной копии объекта. Метод суммирования основан на суммировании стоимостей всех компонентов, входящих в состав объекта оценки, когда стоимость каждого компонента определяется различными подходами с учетом специфики компонента. В оценке бизнеса этот метод носит название метода чистых активов.

Федеральный стандарт оценки № 6. Отчет об оценке.

Отчет об оценке – это документ, содержащий информацию о доказательной стоимости, составленной в соответствии с законодательством Российской Федерации об оценочной деятельности, в том числе настоящим Федеральным стандартом оценки, нормативными правовыми актами уполномоченного федерального органа, выполняющего функции по нормативно-правовому регулированию оценки. Деятельность, а также стандарты и правила оценочной деятельности, установленные саморегулируемой организацией оценщиков. Отчет об оценке выполняется в соответствии с заданием оценки и содержит обоснован-

ное профессиональное суждение оценщика о стоимости объекта оценки, сформулированное на основе собранной информации. [4] Отчет об оценке должен содержать следующую информацию:

- задача оценки в соответствии с требованиями федеральных стандартов оценки;
- применимые стандарты оценки;
- информацию об оценщике оценки и об оценщике (включая фамилию, имя и (если имеется) отчество, контактный телефон, почтовый адрес, адрес электронной почты, а также юридическое лицо, с которым оценщик заключил трудовой договор.
- анализ рынка объекта оценки, факторов ценообразования, а также внешних факторов, влияющих на его стоимость;
- описание процесса оценки объекта оценки в соответствии с методом, который был выбран для оценки.

Текст отчета об оценке должен содержать ссылки на источники информации или копии материалов, которые использовались в отчете, чтобы была возможность сделать вывод об источнике информации и дате подготовки. Документы, которые заказчик выдает должны быть заверены вышестоящими органами, а также должно быть наличие копий.

Конечное значение стоимости может быть представлено в виде округленного числа.

Оценщик должен хранить копии всех документов в течение определенного срока, на основании которых проводилась оценка.

Оценка в текущем виде появилась после 1991 года, безусловно, оценка существовала и раньше, даже имеется мнение, что оценка, похожая на текущий вид появилась еще во времена Петра.

В конце 1991 года рухнула плановая экономика и появилась оценка. Наряду с маклерами, брокерами появились оценщики. В период с 1991 по 1998 года де-факто оценка существовала, но никто не понимал, кто такие оценщики, поскольку даже закона об оценочной деятельности не существовало. В 1998 году появился 135 Федеральный Закон. Он, с одной стороны, установил базовые фундаментальные принципы оценочной деятельности, но с другой стороны, требования непосредственно к результатам деятельности оценщика, к отчету об оценке являлись неточными.

В 2001 году появилось 519 Постановление Правительства, которое имело вменяе-

мые стандарты оценки в России федерального уровня. Это был первый документ, который детализировал и конкретизировал требования к отчетам об оценке.

Далее в 2007 году появились первые Федеральные Законы стандарта оценки, которые максимально схожи с действующими стандартами в данное время. Далее появляются дополнительные ФСО в период с 2011 по 2015 год. Вносятся изменения и в ФСО 2007 года и появляется целая совокупность дополнительных федеральных стандартов по отдельным видам оценки.

Когда существовал только 135 Федеральный закон и не существовало федеральных стандартов, он внес в профессиональное оценочное сообщество некий постулат, что оценка де-факто существует, есть оценщик, он независим и так далее. Также было сформулировано два фундаментальных требования к оценщику, это оплата не зависит от результата и оценщик независим. Кроме того, появились первые требования к отчету об оценке, самое главное из них отчет не должен содержать неоднозначного толкования и вводить в заблуждение, но как именно составить отчет, чтобы он соответствовал этим требованиям в этом документе не указано. Далее в 519 Постановлении Правительства появились: виды стоимости, базовый глоссарий, порядок оценки (более детально описаны действия оценщика). В 2007 году появились ФСО 1-3, в которых появились некоторые единицы дополнительного смысла, а именно: базовые принципы оценки, детализированные требования к отчету об оценке.

В 2011-2015 году появились специальные требования по видам объектов оценки, а именно ФСО 7,8,10. Появились стандарты по отдельным видам стоимости, по отдельным ситуациям, например, цели залога и так далее. Кроме того, была выполнена шлифовка отдельных проблемных мест.

В 519 Постановлении Правительства появилась целая совокупность видов стоимости (стоимость с ограниченным рынком, замещения, воспроизводства, при существенном использовании, инвестиционная, специальная, ликвидационная, при существенном использовании и т.д.). Также появилась базовая терминология (подходы к оценке, метод оценки, цена и т.д.). в ФСО 1-3 в редакции 2007 года осталось 4 базовых принципов оценки, убрали принцип достаточности. Например, появилась презумпция

достоверности данных заказчика. Это очень важный элемент и он достаточно сдвинул оценку недвижимости в правильное направление. Это означает, если заказчик составил документы, то они условно считаются достоверными. Документы заказчика должны быть заверены подписью, печатью. Видов стоимости так же стало меньше.

В ФСО в редакции 2011-2015 года заложено положение, что специальные стандарты имеют приоритет над общими. Появились специальные требования к оценке отдельных видов объектов оценки, также была выполнена техническая шлифовка отдельных положений, например, в 2007 году в ФСО было положение, что в отчете об оценке должны содержаться конкретные разделы. Это неудобно так как в зависимости от того, про какой объект создается отчет, иногда по-разному приходится называть разделы.

В 2022 на смену общим стандартам приходит совокупность из 6 новых общих ФСО. Специальные стандарты оценки продолжают действовать до утверждения новых, т.е. получается некое половинчатое решение, общие федеральные стандарты меняются, а специальные нет. Часть стандартов, которая действует сейчас, она будет изменена, а именно речь про ФСО 12-13. Можно сделать вывод о том, что некоторые положения отменяются, а некоторые продолжают действовать, пока не появится новая часть.

Фактически ФСО 2022 года не меняют методологию оценки, т.е. то, что было раньше де-факто не меняется, а изменяется форма того, как мы оформляем отчет об оценке.

Основные акценты внимания в ФСО 2022:

- три уровня категоричности (должен, следует, может). С одной стороны, это огромные возможности и это шаг в правильном направлении, с другой стороны, это действие вызывает внимание правоохранительных органов и судебных экспертов;
- раскрытие содержания понятия «Существенность»;
- подробно расписана работа с информацией;
- возможность различной детализации описания в отчете;
- смешанная форма отчета;
- появились предпосылки стоимости.

В «Структура федеральных стандартов оценки и основные понятия, используемые в федеральных стандартах оценки (ФСО I)» идет разделение ФСО на общие и специаль-

ные, есть приоритет общих над специальными, раскрыта существенность, корректировка терминологии и три уровня требований.

В «Виды стоимости (ФСО II)» появляются предпосылки стоимости. Из различных вариантов предпосылок стоимости делается вывод о том, какой вид стоимости необходим в конкретной оценке. В ФСО II впервые включается новый вид стоимости – равновесная. Члены РГ по развитию ФСО при Союзе СРО считают, что это неудачный перевод термина Equitable value из МСО (IVS-2017).

Этот вид стоимости введен в Международных стандартах оценки (МСО) для оценки меновой стоимости в сделках между взаимозависимыми сторонами (не типичными, не независимыми, а наоборот – взаимно зависимыми).

Примеры применения этого вида стоимости:

- 1) внутрифирменная продажа миноритарного пакета акций «между собой»;
- 2) сделки между арендатором и арендодателем, в которых цена ниже или выше рыночной и выгодна обоим сторонам сделки»;
- 3) продажа участка (или квартиры) соседу, которому жизненно важно расширение – обоим может быть выгодна цена выше рыночной.

Точный перевод Equitable value – стоимость, равно-справедливая (или равноправная) для обеих сторон сделки, но не равновесная.

В «Процесс оценки (ФСО III)» имеются методические рекомендации, если их утвердил Минэкономразвития РФ, то оценщик обязан им следовать или обосновать неиспользование методических рекомендаций. Появляются два вида допущений: условно просто допущения и специальные допущения, работа с информацией.

В «Задание на оценку (ФСО IV)» появилось положение о необходимости указания ссылок на конкретные правовые акты.

В «Подходы и методы оценки (ФСО V)» появилась возможность оценщика рассматривать возможность применения всех подходов к оценке. Избегать завышенных или заниженных цен предложений, необходимость документирования.

В «Отчет об оценке (ФСО VI)» появились требования: требование существенности, та существенная информация, которая была использована при определении стоимости, информация должна быть подтвержден-

дена ссылкой на источники, отчет должен содержать достаточное количество сведений для того, чтобы оценить квалификацию специалиста. Также отчет может существовать в электронном и бумажном виде.

Разработаны две версии новых ФСО, ориентированных на МСО:

1 версия регулятора ФСО 2022 (анонимные авторы) ;

2 версия ФСО 2022-2 Союза СРОО (РГ Неймана Е.И., Мягков В.Н., Кузнецов Д.Д., Слуцкий А.А. Рецензенты: Грибовский С.В., Козин П.А., Козырь Ю.В., Косорукова И.В., Кулаков К.Ю. Действует по заданию Председателя Совета Союза ССО Луняка А.Н.).

Недостатки ФСО 2022:

- Терминологические противоречия;
- Исключаются неоднозначные определения и положения, допускающие необоснованные претензии к результату и отчету об оценке;

- Учитывается положительная практика, закрепленная в стандартах и правилах оценочной деятельности СРОО, методических документах СРОО;

- Учитывается ряд положений из действующих редакций ФСО-2015, которые не попали в ФСО-2022, однако представляют ценность для повышения качества оценочных услуг;

- Минимизируются проблемы, возникающие из-за наличия противоречий между ФЗ – 135 и иными законодательными актами, касающиеся вопросов оценочной деятельности;

- Развивается требование ст.12 и ст. 13 ФЗ – 135 о достоверности и доказательности оценки.

Также необходимо продолжать разработки методического обеспечения для судебной оценочной экспертизы, чтобы:

- Достигнуть большей объективности, например в выборе объектов-аналогов, проводя исследования в соответствии с требованиями судебно-экспертного законодательства;

- Стремиться строить расчеты на базе фактических рыночных данных, а не на базе справочников и других материалов, которые готовятся с коммерческими целями, и не имеют «строгой научной и практической основы»;

- Учитывать, что с точки зрения научных основ величина заданного вида стоимости

объекта изначально существует в виде диапазона/интервала, из которого обоснованно получают конкретное число;

- Исследовать вопрос о стоимости объективно, полно и всесторонне – «на строго научной и практической основе», как это предписано законодательством о судебно-экспертной деятельности, а не только на «основе профессионального суждения», как по «новым» ФСО 2022.

Недостатки ФСО 2022 года:

- появились новые, нераскрытые сущности, а именно: достаточность, надежность информации, комментарий относительно отказа от применения подхода и квалифицированный специалист;

- три уровня требований, на первый взгляд, это огромный шаг вперед, приближение к международным стандартам оценки, но де-факто по тексту стандартов существует не три уровня требований, а больше, а также есть непонимание со стороны следственных органов, государственных судебных экспертов;

- детализация описания, т.е. это может быть как элемент, который принесет пользу, так и потенциальные проблемы;

- предпосылки стоимости, которые в будущем могут принести пользу, но это работает в тот момент, когда будут разработаны соответствующие нормативно-правовые акты.

Результаты исследования и их обсуждение

Оценщики могут попасть в потенциально неконкурентное положение, если заказчикам не удалось определить должную правовую конструкцию в договоре. С ростом активности оценочных организаций и оценщиков на рынке возрастает также и вероятность попасть в такую ситуацию. Однако несмотря на данную проблему, можно предпринять меры для перестройки договора на оценку, чтобы защитить оценщика от возможной неконкурентной ситуации. Например, включение в договор пункта уточнения всех вопросов и правил проведения оценочных работ, а также установление правила изменения цены в случае изменения условий сделки или самого объекта оценки. Проблемой может стать неправильное толкование обновленной версии федеральных стандартов оценки.

Заключение

При вступлении в силу новых федеральных стандартов оценки мы можем наблюдать за ростом цен на услуги по независимой оценке и экспертизе отчетов.

Можно сделать предположение о том, что для получения безопасности и точности

результатов все организации отныне будут готовы платить больше денег для правильного процесса оценки.

Безусловно, вступление в силу обновленных федеральных стандартов оценки и будет определенным бонусом для различных организаций.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 135-ФЗ от 29.07.1998 № 135-ФЗ (последняя редакция). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/ (дата обращения: 15.05.2023).
2. Приказ Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. № 297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки "Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)"».
3. Приказ Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. № 298 «Об утверждении Федерального стандарта оценки "Цель оценки и виды стоимости (ФСО N 2)"».
4. Приказ Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. № 299 «Об утверждении Федерального стандарта оценки "Требования к отчету об оценке (ФСО N 3)"».
5. Приказ Минэкономразвития России от 22 октября 2010 г. № 508 «Об утверждении Федерального стандарта оценки "Определение кадастровой стоимости (ФСО № 4)"».
6. Федеральный Закон от 21.07.1997 №122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» принят ГД ФС РФ 17.06.1997 (с доп. и изм. 13.07.2015 г.).
6. Трухина Н.И., Баринов В.Н., Чернышихина И.И. Основы экономики недвижимости: учеб. пособие. Воронеж: Воронежский ГАСУ, 2014. 185 с.
7. Григораш Е.В., Самодурова С.А., Шишканова А.И., Гулбердиев Ш.Ш. Методология определения рыночной стоимости недвижимости с учетом современных условий // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 6-2. С. 222-228.
8. Григораш Е.В., Самодурова С.А., Мышовская Л.П., Григораш В.В. Особенности оценки права требования на современном этапе // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 4-1. С. 36-43.
9. Трухина Н.И., Григораш Е.В., Ли С.А., Повалюхина М.А. Исследование проблем государственной кадастровой оценки на современном этапе // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 5-1. С. 148-154.

УДК 331.5

О. В. Злобина

Санкт-Петербургский университет аэрокосмического приборостроения,
Санкт-Петербург, e-mail: oz90609@gmail.com

ПРОГНОЗИРУЕМОЕ ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ПОРОЖДАЮЩЕГО ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА РЫНОК ТРУДА

Ключевые слова: порождающий искусственный интеллект, автоматизация, профессия, отрасль промышленности, рабочая сила, производительность.

Стремительный рост числа и возможностей технологий порождающего искусственного интеллекта (ИИ) вызывает не только резкий рост числа пользователей таких систем, но и необходимость оценки возможного влияния систем порождающего ИИ на экономику. Внедрение технологий ИИ, с одной стороны, очевидно, повысит производительность рабочей силы, обеспечивая быстрое и безошибочное выполнение рутинных процедур, с другой стороны, может привести к быстрой замене работников в определенных сферах на системы ИИ, уже сегодня показывающие крайне высокую эффективность. Отмечено, что развитие цифровых технологий привело к росту темпов вытеснения человека и замену его цифровыми системами, при этом скорость возникновения новых видов занятости и новых рабочих мест для компенсации вытеснения оказывается намного ниже. Значительная разница между скоростью вытеснения имеющихся работников и скоростью возникновения рабочих мест может стать существенной проблемой не только для экономики, но и для социальной сферы.

O. V. Zlobina

Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Saint Petersburg,
e-mail: oz90609@gmail.com

PREDICTED IMPACT OF GENERATIVE ARTIFICIAL INTELLEGENCE ON LABOR MARKET

Keywords: generative artificial intelligence, automation, occupation, industry, labor force, productivity.

Sky-rocketing of generative artificial intelligence (AI) scope and capabilities results in unprecedented number of users; but simultaneously draws attention of researchers and analysts in terms of evaluating its possible impact on the economy. Generative AI applications are predicted, on the one hand, to increase productivity of existing labor force by performing fast and accurate multiple routine activities and procedures; on the other hand, it poses a question on possible displacement of existing workforce with generative AI systems in many industries and occupations. The rate of emerging new occupations and creating jobs has been reported to drastically lag behind the rate of physical workers replacement from the beginning of digitization. The lag between the rate of human displacement with generative AI systems and the rate of emerging new occupations and jobs can appear a considerable difficulty both for the country's economy and for social security.

Введение

Традиционно основной сферой автоматизации является промышленное производство, где существующие на сегодняшний день оборудование и программные решения позволяют добиться очень высокой степени автоматизации (до 100%). До сравнительно недавнего времени считалось, что автоматизация нелинейных производственных процессов станет возможна только в будущем. Однако развитие новых информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), в частности, технологии искусственного интеллекта (ИИ), привело к прорыву и в этих сферах.

Первые решения на основе платформ были предложены еще несколько лет назад: подключение к специализированной платформе позволяло настроить и использовать такие сервисы, как автоматизация переписки с клиентами и поставщиками, создание и отправку счетов, ведение бухгалтерской отчетности и т.п. [1].

Для крупных компаний появились высокотехнологичные разработки, позволяющие осуществлять комплексное управление практически всем функциями сложного производства, например, разработанная компанией Nvidia среда Nvidia Enterprise.

Еще одной сферой, в которую все больше проникают технологии ИИ в форме так называемых «голосовых помощников» или «голосовых ботов», для крупных компаний стала работа колл-центров. Современные технологии позволяют значительно повысить эффективность их деятельности: сократить число сотрудников, повысить степень удовлетворенности клиентов за счет снижения времени ожидания ответа на линии или в мессенджере.

В последние несколько лет новой прорывной технологией стали порождающие системы ИИ, например, разработанные компанией OpenAI нейросети ChatGPT и DALL-E или нейросеть LLaMA компании Meta AI (признана экстремистской организацией и запрещена в России). Основными особенностями, обеспечившими крайне высокие темпы распространения порождающих нейросетей, являются:

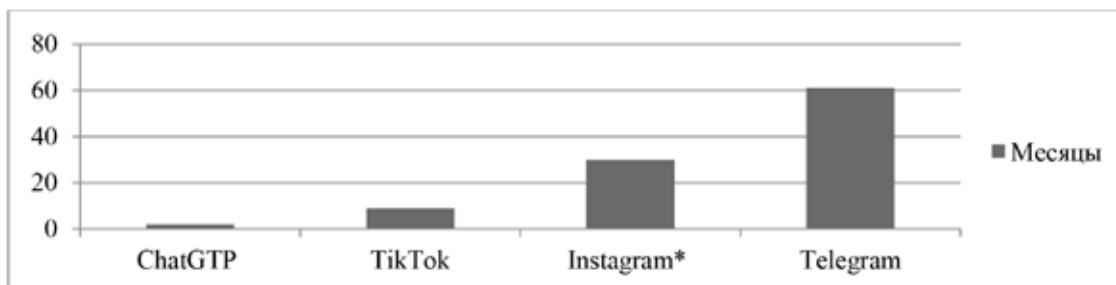
- 1) узкоспециализированный характер;
- 2) способность создавать новые тексты и изображения в естественном для человека виде, писать программные коды на основе заданных пользователем параметров;
- 3) простота взаимодействия на основе текстового или голосового ввода.

Последняя особенность стала критической для скорости появления новых пользователей (рисунок).

Появление новых технологий, в особенности прорывных, оказывает значительное влияние не только на организацию производства и экономику в целом, но и на рынок труда: технологии, позволяющие автоматизировать те или иные процессы, неизбежно приводят к вытеснению работников из этих видов деятельности автоматическими устройствами. Однако, новые техноло-

гии приводят и к созданию новых видов профессиональной деятельности и рабочих мест. Так, анализ структуры рынка труда показывает, что инновационные технологии, внедренные во второй половине 20 в., привели к созданию новых профессий: по данным исследования [3] более половины существующих рабочих мест появились за последние 50 лет.

Быстрое развитие ИКТ и внедрение решений на их основе вызывает быструю и масштабную трансформацию рынка труда – по оценкам экспертов, изменения происходят быстрее, чем ранее. Так, на протяжении прошлого века скорость замены работников автоматизированными устройствами и появления новых профессий, обеспечивавшее перераспределение трудовых ресурсов на вновь создаваемые рабочие места, происходили практически одновременно, тогда как с начала 2010-х запаздывание приобретает затяжной характер – новые рабочие места появляются гораздо медленнее, чем происходит замена работников ЦКТ. Так, в период с 2005 по 2015 гг. темпы замены работников на электронные и цифровые устройства и системы почти вдвое превышали средние темпы появления новых видов занятости и рабочих мест [4]. С учетом темпов развития и распространения порождающих систем ИИ трансформация рынка труда может происходить крайне высокими темпами, что создаст значительные проблемы не только для экономики, но и социальной сферы многих стран. Именно поэтому крайне актуальным становится анализ возможных изменений этого рынка на основе уже имеющихся данных о влиянии внедрения ИКТ на профессии и структуру занятости и прогнозов отраслевых аналитиков.



Срок, за который приложениям удалось достичь отметки в 100 миллионов пользователей (составлено по [2])

**Компания Meta Platforms Inc., владеющая социальными сетями Facebook и Instagram, по решению суда от 21.03.2022 признана экстремистской организацией, ее деятельность на территории России запрещена.*

Основной целью исследования стало изучение вероятного влияния порождающих систем ИИ на изменение рынка труда и рост производительности рабочей силы на основе имеющихся статистических данных, прогнозируемых тенденций изменения рынка труда, оценок возможности автоматизации непроизводственных процессов по видам деятельности.

Материалы и методы исследования

Исследование основано на отчетах и статистических данных, опубликованных ведущими мировыми консалтинговыми агентствами и интервью с ведущими мировыми аналитиками в области развития ЦКТ и, в частности, порождающих систем ИИ. Также в анализе были использованы данные исследований по влиянию автоматизации и ЦКТ на производительность рабочей силы и рынок труда, проведенных учеными как по отношению к промышленно развитым, так и развивающимся странам.

Оценка возможности замены работников на системы ИИ была проведена на основе индекса O*NET [5]. В индексе виды профессиональной деятельности классифицируются исходя из способностей и интересов, необходимых для ведения деятельности знаний и умений, а также необходимого уровня профессиональной подготовки, оцениваемого по шкале от 1 до 10. В случае с порождающими системами ИИ отбирались и оценивались виды профессиональной деятельности, не связанные с выполнением физических действий, и коэффициентом уровня подготовки 4-7 [6]. Всего было отобрано и проанализировано около 1000 видов.

Все использованные в ходе исследования данные были получены из открытых источников.

Результаты исследования и их обсуждение

Исследование показало, что максимальный возможный процент автоматизации значительно различается по отраслям и видам деятельности. Так, например, в отношении офисных сотрудников процент автоматизации может составлять до 46% от всех выполняемых видов работ. В первую очередь речь идет о составлении стандартизированных документов, ведении переписки, записи на прием / посещение, напоминаниях о назначенных посещениях / встречах, внесении данных клиентов в электронные базы компа-

нии и т.п. Уже сейчас внедряются системы так называемой «электронной регистратуры» в медицинских центрах, страховых компаниях и т.п. организациях с рутинными процедурами, не требующими принятия решений.

В сфере менеджмента и организации продаж процент прогнозируемой автоматизации составляет 30-32%. Предполагается, например, что технологии ИИ могут использоваться для повышения эффективности общения с клиентом на основе анализа поведения, эмоций, склонностей клиента, истории взаимодействия компании и клиента, а также анализа больших данных, производимого ИИ с режиме реального времени с тем, чтобы выдавать подсказки менеджеру прямо в ходе диалога с клиентом.

В профессиях, связанных с дизайном, копирайтингом, рекламой и т.п., предполагаемая степень автоматизации составляет от 25% до 35%. В первую очередь автоматизация коснется наиболее простых и типовых видов выполняемых работ, тогда как сложные и требующие высокой квалификации виды деятельности автоматизированы не будут.

В сфере общественного питания и транспорта процент прогнозируемой автоматизации не превышает 12%, что в первую очередь связано с наличием большого числа физических элементов в этих видах деятельности.

В результате исследования были получены следующие примерные оценки возможности автоматизации с использованием порождающего ИИ:

- 1) Автоматизация с использованием ИИ возможна в более чем 60% существующих видов профессиональной деятельности;
- 2) В тех видах деятельности, где автоматизация возможна, может быть автоматизировано в среднем от 25% до 50% деятельности;
- 3) Около 25% совокупного объема работы, выполняемой сегодня рабочей силой, может выполнять порождающий ИИ.

Необходимо заметить, что приведенные выше результаты носят обобщающий характер и в различных сферах изменения, вызванные внедрением технологий ИИ, будут значительно отличаться. Как уже отмечалось, в областях, связанных с физической деятельностью (напр., строительство, клининговые услуги, обслуживание и ремонт, грузовые и пассажирские перевозки) возможность автоматизации с использованием ИИ крайне низка, а внедряемые технологии ИИ будут использоваться работниками, не приводя к сокращению числа рабочих мест.

В сельском хозяйстве, добывающих отраслях, медицине, науке и т.п. сферах технологии ИИ могут использоваться только в дополнение к выполняемой человеком работе, довольно значительная часть которой (до 20% в среднем) исключает возможность автоматизации при существующих технологиях.

Наиболее вероятным представляется внедрение технологий порождающего ИИ в таких видах профессиональной деятельности, как программирование, копирайтинг, графический дизайн, реклама (в т.ч. реклама в социальных сетях), аналитика (включая маркетинговый и финансовый анализ). При этом аналитики отмечают, что замена работников на системы порождающего ИИ произойдет в нижнем и среднем сегменте, т.е. в тех сегментах, где требуется относительно простой и / или стандартизированный продукт. В случае с верхним сегментом этих сфер, где требуется сложный индивидуальный результат, например, разработка логотипа крупной компании, проведение специального анализа финансового рынка, написание сложного программного кода, системы порождающего ИИ могут использоваться только как вспомогательные средства и на данном этапе не способны заменить человека. Многие аналитики отмечают, что на сегодняшний день в США большую часть рабочих мест в этих видах деятельности занимают женщины, что создает дополнительные социальные риски [7].

Следует отметить, что приведенные результаты релевантны для развитых экономик, поскольку исследование проводилось с использованием данных США. Так, во многих исследованиях отмечается, что высокий процент автоматизации с использованием ИИ будет характерен для экономик с высокотехнологичными отраслями, высокой общей степенью цифровизации и высоким уровнем жизни населения, позволяющем приобретение в личное пользование разнообразных сложных цифровых устройств, а также наличие соответствующей инфраструктуры и культуры, ориентированной на широкое использование ЦКТ. По оценкам исследователей, наиболее высокий процент общей автоматизации труда с использованием ИИ возможен в таких экономиках, как Гонконг и Япония (27-28%), тогда как с США и Великобританией он немного ниже (25%). В таких странах, как Аргентина, Бразилия и ЮАР, степень автоматизации может достигнуть 20-22%, низкая степень автома-

тизации (12-13%) прогнозируется для таких экономик, как Индия и Китай [6].

Еще одной важной особенностью исследований в этой области является достаточно большое расхождение в оценках между разными исследователями, что делает необходимым подсчет средних значений. Так, по мнению [8], степень автоматизации с использованием ИИ может достичь 46% от всех существующих сегодня рабочих мест, тогда как, по мнению [9], автоматизация возможна всего на 23%, в двух других исследованиях [10] максимальная возможная степень автоматизации оценивается в 33-34%. Основными причинами расхождений в оценках степени возможной автоматизации представляются различие в оценке эффективности создаваемых систем порождающего ИИ и взглядах на готовность как государственных органов и организаций, так и частного бизнеса к их внедрению.

Также можно отметить корреляцию между скоростью внедрения и степенью готовности использовать технологии порождающего ИИ и размером компании. Наибольшую степень готовности демонстрируют индивидуальные предприниматели и представители малого и среднего бизнеса, где снижение издержек и рост прибыли преобладают над стремлением к сохранению конфиденциальности. Напротив, государственные организации и крупные компании, в особенности те, которые связаны с обработкой и хранением персональных и конфиденциальных данных, проявляют низкую степень готовности использовать уже созданные готовые системы, опасаясь утечки данных. В таких случаях компании готовы тратить значительные ресурсы на создание собственных систем, что приводит к более позднему, по сравнению с первой группой, внедрению технологий ИИ.

В завершение следует отметить, что в целом данные исследований говорят о неизбежности внедрения технологии порождающего ИИ в профессиональную деятельность, поскольку, как и любая другая инновационная технология, она приводит к снижению издержек и повышению производительности труда, в том числе производительности рабочей силы в целом. По оценкам агентства Goldman Sachs, в случае технологий ИИ с низкой эффективностью и долгим периодом внедрения (от 20 до 30 лет), рост производительности рабочей силы в США в целом составит 0,5-0,7%, а в случае создания высо-

коэффициентов технологий и быстрого внедрения (в течение 10 лет), рост производительности может достичь 2,9%, из которых менее 1% будет достигнуто за счет перехода уволенных работников на новые рабочие места и 1,9% – за счет повышения производительности работников, сохранивших свои рабочие места [3].

Выводы

Изменения, связанные с использованием технологий ИИ для автоматизации различных видов профессиональной деятельности, будут в значительной мере определяться действием двух факторов:

1) Степени развития порождающего ИИ и его возможностей;

2) Скоростью внедрения систем на основе ИИ в различных профессиональных сферах.

Степень автоматизации с использованием ИИ определяется в значительной степени характером профессиональной деятельности. Так, наиболее низкий процент автоматизации характерен для видов деятельности, предусматривающей выполнение физической работы на открытом воздухе, а также для деятельности, требующей высококвалифицированной профессиональной подготовки или связанной со сферой культуры и искусства.

Наиболее высокий процент автоматизации прогнозируется в сферах, предполагающих оказание простых типовых услуг или создание стандартизированного продукта, например, ведение деловой переписки или написание стандартного рекламного текста. Во многих случаях это приведет к исчезновению существующих рабочих мест и необходимости переобучения и перетрудоустройства достаточно большого числа работников в достаточно сжатые сроки, с учетом темпов внедрения технологий ИИ. В целом, начиная с конца 20 в., скорость появления новых видов профессиональной деятельности и новых рабочих мест в значительной мере отстает от скорости развития и внедрения технологий, что может создать дополнительную нагрузку как на экономику, так и на систему социального обеспечения.

Прогнозируется, что степень автоматизации на основе технологий порождающего ИИ будет выше в развитых и ниже в развивающихся странах. Первоочередными факторами риска в случае технологий порождающего ИИ является необычайно высокая скорость создания новых систем, многократное усовершенствование и расширение их способностей, отсутствие проверки достоверности и надежности результатов, а также возможность распространения недостоверных сведений и утечки персональных или конфиденциальных данных.

Прогнозируется, что степень автоматизации на основе технологий порождающего ИИ будет выше в развитых и ниже в развивающихся странах.

Первоочередными факторами риска в случае технологий порождающего ИИ является необычайно высокая скорость создания новых систем, многократное усовершенствование и расширение их способностей, отсутствие проверки достоверности и надежности результатов, а также возможность распространения недостоверных сведений и утечки персональных или конфиденциальных данных.

Библиографический список

1. Boudreau K. Open platform strategies and innovation: granting access vs. devolving control. *Management Science*. 2010. № 56(10). P. 1872. DOI:10.1287/mnsc.1100.1215.
2. Статистика чат-бота ChatGPT в 2023 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://inclient.ru/chatgpt-stats/?ysclid=lkw6u2t2jh138179802> (дата обращения: 10.06.2023).
3. Generative AI: hype or truly transformative? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.goldmansachs.com/intelligence/pages/top-of-mind/generative-ai-hype-or-truly-transformative/report.pdf> (дата обращения: 05.06.2023).
4. Global Investment Research. 2023. URL: <https://www.goldmansachs.com/what-we-do/research> (дата обращения: 31.05.2023).
5. O*NET. 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.onetonline.org/> (дата обращения: 01.06.2023).
6. Generative AI could raise global GDP by 7% [Электронный ресурс]. URL: <https://www.goldmansachs.com/intelligence/pages/generative-ai-could-raise-global-gdp-by-7-percent.html> (дата обращения: 12.06.2023).
7. Mok A., Zinkula J. ChatGPT: the 10 Jobs Most at Risk of Being Replaced by AI, Jun 4, 2023. [Электронный ресурс] URL [//www.businessinsider.com/chatgpt-jobs-at-risk-replacement-artificial-intelligence-ai-labor-trends-2023-02](https://www.businessinsider.com/chatgpt-jobs-at-risk-replacement-artificial-intelligence-ai-labor-trends-2023-02) (дата обращения 24.06.2023).
8. Muro M., Maxim R., Whiton J. Automation and Artificial Intelligence: How Machines Are Affecting People and Places 2019. [Электронный ресурс] URL: https://iatranshumanisme.com/wp-content/uploads/2019/11/2019.11.20_BrookingsMetro_What-jobs-are-affected-by-AI_Report_Muro-Whiton-Maxim.pdf (дата обращения: 01.07.2023).
9. A Future that Works: Automation, Employment, and Productivity. 2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/78D154735D9749149C35C0A3B28FA24A.ashx> (дата обращения: 25.05.2023).

УДК 338.43:332

А. С. Иванников

ФГБОУ ВО «Луганский государственный аграрный университет имени К.Е. Ворошилова»,
Луганск, e-mail: imperiya.a.2015@mail.ru

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Ключевые слова: продовольственная безопасность, сельское хозяйство, производство, потребление, продукты питания, развитие.

Статья посвящена исследованию современных тенденций обеспечения продовольственной безопасности Луганской Народной Республики как индикатора, позволяющего определить степень развития сельского хозяйства. Проведен анализ современного состояния продовольственной безопасности региона за 2015-2022 гг. в контексте объемов и тенденций производства основных видов аграрно-продовольственных продуктов и уровня их потребления населением региона в целом и в расчете на 1 человека в сопоставлении с рекомендованными нормами питания. Рассчитаны индексы достаточности потребления основных продуктов питания, а также показатели соотношения объемов производства и потребления сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой переработки, что позволило сделать вывод о недостаточном уровне развития сельскохозяйственного производства в регионе при наличии благоприятных природно-климатических условий и достаточного земельного-ресурсного потенциала. Установлено, что для взвешенного сбалансированного по содержанию питательных веществ потребления особенно важно активизировать развитие скотоводства (откорм крупного рогатого скота), свиноводства и молочного скотоводства. Восстановление отраслей животноводства будет способствовать не только более качественному экологически безопасному обеспечению агропродовольственной продукцией собственного производства, но и выступит одним из важных факторов развития экономики региона в целом.

A. S. Ivannikov

Lugansk State Agrarian University named after E.K. Voroshilov, Lugansk,
e-mail: imperiya.a.2015@mail.ru

FOOD SECURITY AS A REGIONAL AGRICULTURAL DEVELOPMENT INDICATOR

Keywords: food security, agriculture, production, consumption, food, development.

The article is devoted to the study of modern trends in ensuring the food security of the Luhansk People's Republic as an indicator to determine the degree of development of agriculture. Held analysis of the current state of food security in the region for 2015-2022 in the context of the volumes and trends in the production of the main types of agricultural and food products and the level of their consumption by the population of the region as a whole and per 1 person in comparison with the recommended nutritional standards. The indices of sufficiency of consumption of basic food products, as well as indicators of the ratio of production and consumption of agricultural products and food processing products, were calculated, which made it possible to conclude that the level of development of agricultural production in the region is insufficient in the presence of favorable natural and climatic conditions and sufficient land and resource potential. It has been established that for a weighted, nutrient-balanced intake, it is especially important to intensify the development of cattle breeding (cattle fattening), pig breeding and dairy cattle breeding. The restoration of livestock industries will not only contribute to a better environmentally friendly supply of agro-food products of our own production, but will also be one of the important factors in the development of the region's economy as a whole.

Введение

Производство продуктов питания было и остается основным условием жизни и развития любой формы человеческого общества. Именно в этом состоит основная роль агропромышленного производства и его центрального звена сельского хозяйства.

Обеспечение населения разнообразными качественными пищевыми продуктами

и товарами повседневного потребления за счет собственного производства, их физической и экономической доступности для всех слоев населения в соответствии с рациональными нормами потребления является основой формирования качественного ресурсного потенциала человека, жизнедеятельности общества и продовольственной безопасности региона. Решение проблем

обеспечения продовольственной безопасности зависит от органического взаимодействия взаимосвязанных отраслей экономики, многих внутренних и внешних факторов, влияющих на функционирование аграрного производства.

Наличие богатых природных ресурсов и благоприятные климатические условия позволяют населению ЛНР иметь доступное производство большинства видов сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров, соответственно, сформировать продовольственную безопасность и обеспечить достаточный ассортимент товаров широкого потребления, изготовленных из сельскохозяйственного сырья внутреннего производства. Однако при всем этом существуют угрозы, определяющие актуальность исследования тенденций обеспечения продовольственной безопасности региона как индикатора развития сельского хозяйства.

Цель исследования состоит в определении ключевых направлений развития сельского хозяйства ЛНР на основе анализа современных тенденций продовольственной безопасности региона.

Материалы и методы исследования

Для обоснования научных результатов исследования по заданной тематике использовались научные и прикладные работы как зарубежных авторов, так и отечественных ученых и практиков в сфере развития сельского хозяйства и обеспечения продовольственной безопасности регионов [1-5].

В процессе исследования использован комплекс общенаучных и специальных методов и приемов, в частности: критический и аксиоматический методы, метод анализа и синтеза; дедукция и индукция, статистические и эконометрические методы и приемы для формирования научных выводов и результатов исследования.

Результаты исследования и их обсуждение

Анализ современного состояния продовольственной безопасности ЛНР подразумевает исследование объемов и тенденций производства основных видов аграрно-продовольственных продуктов и уровня их потребления населением ЛНР в целом и в расчете на 1 человека (табл. 1).

Таблица 1

Динамика объемов производства и потребления основных продуктов питания населением ЛНР в расчете на 1 чел., кг

| Показатели | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | 2021 г. | 2022 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Производство зерна | 183,4 | 218,2 | 187,1 | 114,2 | 156,7 | 162,1 | 164,2 | 181,2 |
| Потребление хлеба и хлебобулочных изделий (в перерасчете на муку) | 144,4 | 153,5 | 146,9 | 113,5 | 136,6 | 138,3 | 139,2 | 140,2 |
| Овощи: производство | 15 | 21 | 18 | 17 | 14 | 18 | 13 | 26 |
| потребление | 123,4 | 131,4 | 148,5 | 160,8 | 158,4 | 159,6 | 164,7 | 162,3 |
| Картофель: производство | 0,16 | 0,21 | 0,2 | 0,17 | 0,22 | 0,23 | 0,23 | 0,34 |
| потребление | 131,0 | 135,4 | 133,5 | 132,8 | 136,4 | 137,5 | 137,1 | 139,2 |
| Фруктово-ягодная продукция: производство | 0,19 | 0,26 | 0,24 | 0,33 | 0,36 | 0,14 | 0,23 | 0,21 |
| потребление | 44,7 | 47,4 | 45,2 | 49,8 | 50,1 | 42,3 | 44,6 | 42,6 |
| Подсолнечник: производство | 16,8 | 23,3 | 16,2 | 17,5 | 25,9 | 15,1 | 7,9 | 7,6 |
| Растительное масло: потребление | 13,5 | 14,8 | 16,3 | 16,5 | 18,1 | 16,0 | 14,2 | 14,1 |
| Мясо: производство | 9,88 | 12,02 | 9,83 | 11,1 | 15,2 | 17,2 | 18,6 | 20,2 |
| потребление | 34,2 | 38,6 | 32,4 | 33,9 | 35,9 | 38,1 | 40,1 | 41,6 |
| Молоко: производство | 2,79 | 3,7 | 3,2 | 3,22 | 3,47 | 2,98 | 2,22 | 3,11 |
| потребление | 74,8 | 78,9 | 76,7 | 76,5 | 77,1 | 73,9 | 72,1 | 78,4 |
| Яйца: производство, шт. | 80,3 | 115,1 | 102,7 | 119,3 | 107,8 | 129,1 | 109,3 | 112,2 |
| потребление, шт. | 162 | 176 | 171 | 178 | 175 | 182 | 185 | 190 |

Примечание: рассчитано автором по [3].

Источником информации выступили статистические данные Государственного комитета статистики ЛНР (показатели объемов производства и потребления сельскохозяйственной продукции и продовольствия, реализации основных видов продовольственных товаров).

Уровень и структура потребления населением основных продовольственных продуктов зависит от многих факторов, среди которых важно отметить национальные особенности питания, географическое положение, почвенно-климатические условия, возрастной состав населения, организационно-экономические факторы, определяющие объемы собственного производства продовольствия, территориальную близость к потребителю.

Исследование потребления основных аграрно-продовольственных продуктов характеризуется отклонением фактического потребления отдельных видов продукции от рекомендованных методических норм наличием периодов «спадов» и «подъемов». При этом анализ динамики потребления основных продуктов питания свидетельствует о разных их уровнях в зависимости от конкретных видов (табл. 1).

Главным продуктом потребления в жизнедеятельности человека является хлеб и хлебопродукты, сырьевым источником производства которых выступают зерновые культуры. В период 2015-2022 г. в регионе наблюдалась общая тенденция снижения объемов потребления хлеба и хлебопродуктов с 144,4 кг до 140,2 кг, или на 3% с колеблющимися значениями в отдельные периоды. Достигнутый уровень потребления хлебопродуктов в расчете на 1 человека является чрезмерным, поскольку значительно превышает рекомендованную норму (96 кг), установленную Министерством здравоохранения РФ [2]. Это свидетельствует об экономической доступности продукта при соответствующем платежеспособном спросе, достаточности объемов его производства и изменении предпочтений в питании населения региона.

Объемы производства зерна в расчете на 1 жителя ЛНР характеризуются спадом в период 2015-2018 гг., что обусловлено преимущественно соответствующими изменениями урожайности зерновых культур, и последующим ее ростом до 2022 г., когда объемы производства зерна увеличились

на 59%. Выявленная тенденция способствовала усилению промышленной переработки зерна и производству широкого ассортимента хлебобулочных изделий, пользующихся повышенным спросом у населения.

Важным условием развития и жизнедеятельности человека является потребление овощей. Согласно утвержденным Министерством здравоохранения Рекомендациям по здоровому питанию взрослых целевой уровень потребления овощей должно составлять более 140 кг в год [1].

Объемы производства являются главным фактором обеспечения научно обоснованных норм потребления овощей населением региона. Так, в период 2015-2022 гг. потребление овощей увеличилось с 123,4 кг до 162,3 кг, или на 31,5%, что превышает минимальную рекомендованную норму потребления на уровне 140 кг в расчете на 1 человека. Следовательно, структура рациона питания населения в части потребления овощей оптимальная. Однако объемы производства овощей в регионе по отношению к объемам потребления составляют всего лишь 10-16% в исследуемом периоде, что свидетельствует о низком уровне обеспеченности продовольственной безопасности за счет внутреннего производства овощеводческой продукции. Недостаток овощей в регионе компенсируется импортом из южных регионов РФ. При этом положительным фактором выступает превышение темпов роста объемов производства (71%) над темпами роста объемов потребления овощей (31%).

Одним из пищевых продуктов, содержащим большое количество различных соединений, благоприятных для развития организма человека, является картофель. Исследования показали, что ежегодное производство картофеля в расчете на одного человека характеризуется определенными отклонениями, соответственно которым изменяется уровень потребления в диапазоне 128-143 кг на человека, что превышает рекомендованную норму (90 кг) [1].

Однако масштабы производства картофеля в регионе в расчете на 1 человека не соответствуют потребностям населения и минимальным рекомендуемым нормам потребления. Так, объемы производства картофеля за исследуемый период составили менее 1% от объемов потребления, что определяет минимальные границы продовольственной

безопасности региона в этом продукте питания, недостаток которого возмещается поставками из соседних регионов РФ. При этом важно отметить, что экономическая доступность картофеля способствует превышению фактических объемов потребления рекомендованные нормы (90 кг) на 45-77%, что противоречит оптимальному рациону питания человека. Следовательно, население замещает картофелем более важные для здоровья человека продукты питания (мясо, молоко, рыбу).

Важную роль в обеспечении развития и жизнедеятельности человека играют плоды, ягоды и фрукты. Согласно рекомендованным нормам целевой уровень потребления фруктов и ягод должен составлять более 300 граммов в сутки, или две порции по 150 граммов в день [1]. Исследования показывают, что достигнутый уровень потребления плодово-ягодной продукции населением ЛНР всегда был ниже минимально рекомендуемой его нормы (100 кг на человека [1]). Так, в период 2015-2022 гг. минимальный объем потребления плодово-ягодной продукции составил 42,6 кг в 2022 г. (42,6% нормы потребления) и максимальный – 50,1 кг в 2019 г. (50,1% нормы потребления).

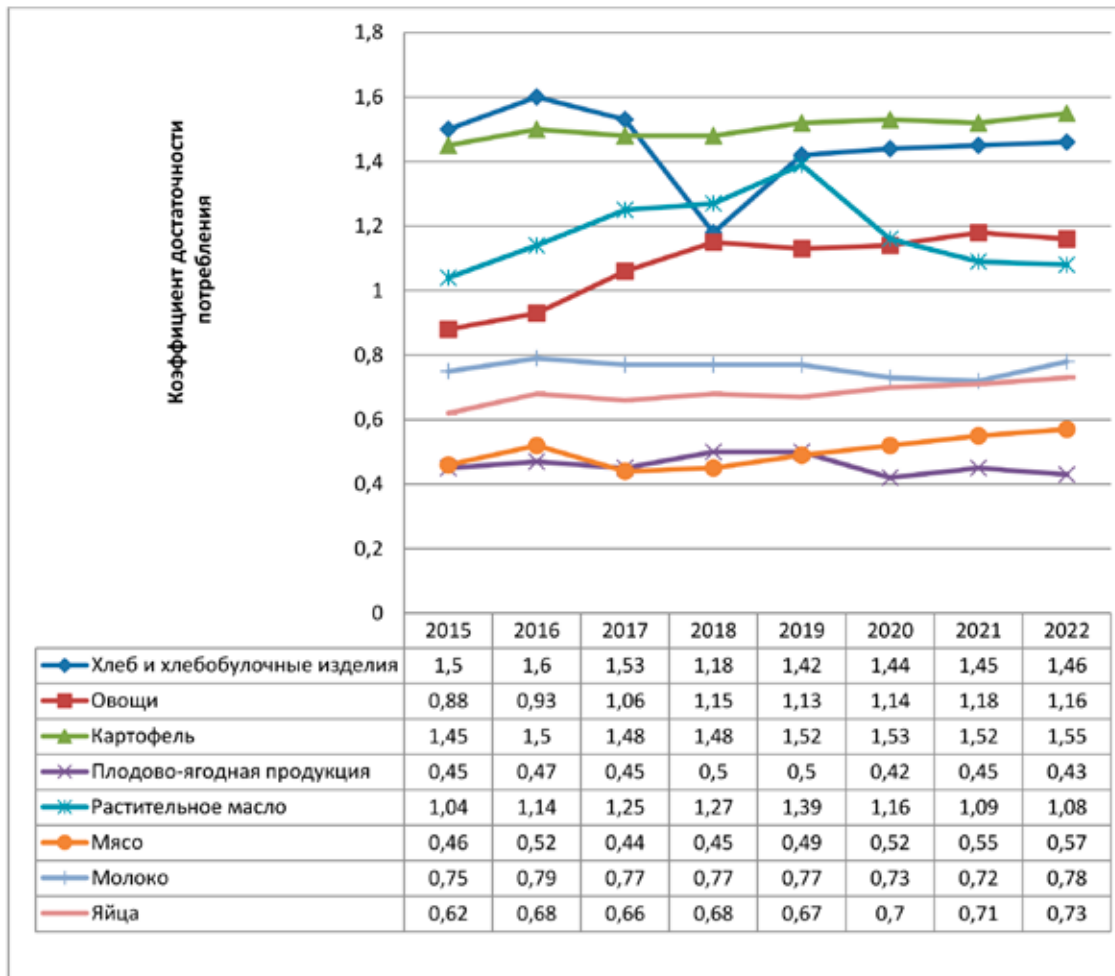
Важным продуктом в структуре питания человека является растительное масло, как источник полезных микроэлементов, витаминов и жирных кислот. Исследования показывают, что в период 2015-2022 гг. наблюдается тенденция роста потребления растительного масла с 13,5 кг в 2015 г. до 18,1 кг в 2019 г., а также тенденция снижения до 14,1 кг в 2022 г. При этом важно отметить зависимость динамики потребления растительного масла от изменений объемов производства семян подсолнечника. Заметное снижение объемов производства семян подсолнечника связано с сокращением посевных площадей сельхозпроизводителями в регионе и снижением урожайности в отдельные периоды. Следовательно, тенденция снижения потребления растительного масла обусловлена сокращением внутреннего производства сырья и ростом цен на масло, поставляемого из других регионов РФ. Однако исследуемый период характеризуется устойчивой тенденцией превышения уровня потребления рекомендованной нормы (13 кг), что свидетельствует о достаточном уровне предложения растительного масла на рынках региона и его экономической доступности населению.

В обеспечении населения полноценными продуктами питания значимое место занимает мясо как источник поступления незаменимых животных белков в организм человека. На уровень потребления мяса и мясопродуктов оказывает влияние целый ряд факторов, среди которых доминирующие – объемы производства продукции в расчете на 1 человека, излишек или дефицит на рынке, цены, доходы граждан, культура потребления и т. п. Результаты анализа потребления мяса и мясопродуктов населением ЛНР свидетельствуют о незначительном повышении показателя в расчете на 1 человека с 34,2 кг в 2015 г. до 41,6 кг в 2022 г., или на 21,6%. При этом объемы фактического потребления этого продукта в 2022 г. на 57% соответствуют рекомендованной норме потребления (73 кг) [1], что не соответствует рациональной научно-обоснованной структуре питания человека. Следовательно, при общей положительной динамике роста потребления мяса максимально достигнутый его уровень в 2022 г. (41,6 кг) составил меньше рациональной нормы на 43%.

Уровень потребления мяса обеспечивается внутренним производством в регионе всего лишь на 48,6%. Дефицит мясной продукции частично перекрывается импортируемой продукцией из других регионов РФ, что, соответственно, формирует рыночную конъюнктуру и влияет на повышение рыночных цен в регионе.

К основному виду мяса в структуре производства относится мясо птицы, объемы производства которого составляют 89,57%. Наименее развито в регионе производство мяса крупного рогатого скота (5,5% в структуре производства), свиней (4,8%), овец и коз (1,3%). В результате роста потребления мяса его объемы обеспечиваются преимущественно мясом птицы. Выявленные тенденции свидетельствуют о необходимости активизации развития и дифференциации производства животноводческой продукции в ЛНР.

Важным продуктом для жизни и здоровья человека являются молоко и молочные продукты. Исследованием установлено, что на протяжении 2015-2022 гг. наблюдается существенно дефицитное обеспечение региона производством молока, тенденция которого характеризуется незначительным ростом. Так, если в 2015 г. объемы производства молока в расчете на 1 человека составляли 2,79 кг, то в 2022 г. – 3,11 кг, или на 11,5% больше.



*Индекс достаточности потребления основных продуктов питания населением ЛНР
Источник: рассчитано автором по [3]*

Однако фактический уровень производства молока составляет всего лишь 4% от объемов потребления, что свидетельствует о низком уровне продовольственной безопасности региона в этом продукте питания. При этом объемы потребления молока населением не соответствуют рекомендуемым нормам: в 2022 г. фактическое потребление составило 78,4% от нормы (100 кг) и является максимально достигнутым показателем за исследуемый период. С учетом того, что дефицит молока внутреннего производства обеспечивается поставками из других регионов РФ, формируя достаточный объем предложения на рынке, несоответствие потребления рекомендуемым нормам может свидетельствовать о низком уровне доходов населения региона (что выступает одним из ограничивающих факторов доступа к этому важному и сравнительно недорогому продукту).

Весомое место в жизнедеятельности человека занимает потребление яиц как важного белкового продукта. Общая тенденция роста объемов потребления яиц в период 2015-2022 гг. с 162 шт. до 190 шт. на 1 человека свидетельствует о том, что этот продукт питания является наиболее доступным по цене для населения региона. Однако уровень потребления яиц не соответствует рекомендуемой норме и составляет 73,1%.

Сопоставление объемов потребления и производства яиц приводит к выводу о низком уровне продовольственной безопасности региона, когда объем спроса на рынке яиц обеспечивается объемом внутреннего производства на 58,95%. При этом динамика масштабов производства яиц в ЛНР положительная, обусловленная развитием птицеводства в регионе и наращиванием объемов производства не только яиц, но и мяса птицы.

Таблица 2

Динамика соотношения объемов производства и потребления сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой переработки в ЛНР

| Показатели | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | 2021 г. | 2022 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Продукция пищевой переработки | | | | | | | | |
| Хлеб и хлебобулочные изделия (в перерасчете на муку)* | 0,89 | 0,99 | 0,89 | 0,7 | 0,8 | 0,82 | 0,83 | 0,9 |
| Растительное масло** | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,28 | 0,3 | 0,3 |
| Сельскохозяйственная продукция | | | | | | | | |
| Овощи | 0,12 | 0,16 | 0,12 | 0,11 | 0,09 | 0,11 | 0,08 | 0,16 |
| Картофель | 0,001 | 0,001 | 0,001 | 0,001 | 0,001 | 0,001 | 0,001 | 0,001 |
| Фруктово-ягодная продукция | 0,004 | 0,004 | 0,004 | 0,006 | 0,007 | 0,003 | 0,005 | 0,005 |
| Мясо | 0,29 | 0,31 | 0,30 | 0,34 | 0,42 | 0,45 | 0,46 | 0,48 |
| Молоко | 0,04 | 0,05 | 0,04 | 0,04 | 0,05 | 0,04 | 0,03 | 0,04 |
| Яйца | 0,49 | 0,65 | 0,6 | 0,67 | 0,62 | 0,71 | 0,59 | 0,59 |

Примечание: (рассчитано автором по [3]);

* – в качестве объемов производства использован объем выхода муки из зерновой продукции на душу населения (в среднем 70%);

** – в качестве объемов производства использован объем выхода растительного масла из семян подсолнечника на душу населения (в среднем 30%).

Таким образом, в процессе исследования было установлено, что производство основных видов аграрно-продовольственной продукции в расчете на 1 жителя ЛНР не соответствует рациональным нормам потребления продуктов питания растениеводческого и животноводческого происхождения. Исключением выступает производство зерновых культур, положительная динамика объемов которого позволила расширить промышленную переработку зерна и ассортимент хлебобулочных изделий. При этом объемы потребления большинства анализируемых видов продуктов питания не превышают рациональные нормы за исключением картофеля, хлеба и хлебобулочных изделий, которые характеризуются экономической доступностью и заменяют в рационе питания населения более важные продукты (мясо, молоко, молочные продукты, плоды и ягоды) (рисунок). Рассчитанные индексы достаточности потребления (отношение объемов фактического потребления к рациональной норме) основных продуктов питания населением ЛНР в период 2015-2022 гг. превышают единицу по хлебу и хлебобулочным изделиям, овощам, растительному маслу и картофелю. По остальным продуктам питания, в частности животноводческого происхождения, фактическое потребление не соответствует рациональным нормам,

что подтверждает значение рассчитанных индексов меньше единицы.

По всем видам сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой переработки наблюдаются низкие значения коэффициента соотношения объемов производства к объемам потребления (табл. 2). Исключение составляет хлеб и хлебобулочные изделия, по которым рассчитанный коэффициент составляет относительно максимальное значение в пределах 0,7-0,9, что также не соответствует минимальной норме (1,0) обеспечения продовольственной безопасности в регионе.

Заключение

Результаты анализа соотношения объемов производства и потребления продукции сельского хозяйства и пищевой переработки дают основания сделать вывод о недостаточном уровне развития сельскохозяйственного производства в регионе при наличии благоприятных природно-климатических условий и достаточного земельно-ресурсного потенциала. Относительно стабильная тенденция рассчитанных в табл. 2 показателей свидетельствует о том, что положительные темпы роста объемов производства сельскохозяйственной продукции не соответствуют темпам роста продовольственных потребностей населения в регионе, тем самым фор-

миру критический уровень обеспечения продовольственной безопасности.

Приоритетной в решении выступает проблема низкого уровня потребления продуктов животноводческого происхождения, объемы которого не только не соответствуют рациональным нормам потребления, но и минимально обеспечены внутренним производством.

Для взвешенного сбалансированного по содержанию питательных веществ потребления особенно важно активизировать развитие скотоводства (откорм КРС), свиноводства и молочного скотоводства. Восстановление отраслей животноводства будет способствовать не только более качественному экологически безопасному обеспечению

агропродовольственной продукцией собственного производства, но и выступит одним из важных факторов: прироста рабочих мест в регионе, а, следовательно, снижения трудовой миграции в сельской местности, безработицы; наращивания валовой добавленной стоимости, а также увеличения поступлений в бюджет; активизации развития перерабатывающей промышленности, что в свою очередь является одним из условий роста валовой добавленной стоимости; формирования источника производства органических удобрений для экологического воспроизводства почв, снижения их минерализации, создания органически чистого культурного землепользования и наращивания производства органической продукции.

Библиографический список

1. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 19 августа 2016 г. № 614 «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания». [Электронный ресурс]. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=381786> (дата обращения: 01.07.2023).

GBD 2017 Diet Collaborators. Health effects of dietary risks in 195 countries, 1990-2017: a systematic analysis for the Global Burden of Disease Study 2017 // *The Lancet*. 2019. DOI: 10.1016/S0140-6736(19)30041-8.

2. Луганская Народная Республика в цифрах за 2022 год: стат. сборник. Луганск, 2022.

3. Ярошенко Г.В., Цымбал В.А., Богодистов А.А. Современные вызовы и угрозы продовольственной безопасности Российской Федерации // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2017. № 2. С. 109-113.

4. Яшкова Н.В. Индикаторы продовольственной безопасности // *Фундаментальные исследования*. 2019. № 1. С. 58-63.

УДК 332.1

И. Ю. Имашева

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова, Казань,
e-mail: ilya.imasheva@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИИ

Ключевые слова: цифровая экономика, широкополосная связь в Интернет, цифровая трансформация, институциональная экономика, интернет-экономика.

В статье рассматриваются возможности стимулирования цифровой трансформации в российских регионах. Отмечено, что институциональная стратегия цифровой трансформации должна включать стратегию по содействию проникновения широкополосной связи во все российские регионы, для устранения цифрового неравенства. Для реализации стратегии цифровой трансформации был разработан план развития широкополосной связи. Основная цель данного плана – вывести российскую модель электронного правительства в новую эру создания интеллектуальных сетей и услуг с использованием искусственного интеллекта, больших данных, интернета вещей и облачных вычислений. При этом основное внимание необходимо сосредоточить на общенациональной широкополосной связи, оцифровке и оперативном обновлении национальных баз данных, принятии соответствующего законодательства и внедрении ключевых инструментов, также на пилотировании концепций умного города, облачных вычислений, больших данных для инновационного роста и создания рабочих мест с помощью цифровых технологий.

I. Yu. Imasheva

Kazan Innovative University named after V.G. Timiryasov, Kazan,
e-mail: ilya.imasheva@mail.ru

IMPROVING THE INSTITUTIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION IN RUSSIA

Keywords: digital economy, broadband Internet connection, digital transformation, institutional economy, internet economy.

The article discusses the possibilities of stimulating digital transformation in Russian regions. It is noted that the institutional strategy of digital transformation should include a strategy to promote broadband penetration in all Russian regions to eliminate digital inequality. And to implement this digital transformation strategy, a broadband development plan was developed. The main goal of this plan is to bring the Russian model of e-government into a new era of creating intelligent networks and services using artificial intelligence, big data, the Internet of Things and cloud computing. At the same time, the main attention should be focused on nationwide broadband communications, digitization and rapid updating of national databases, the adoption of appropriate legislation and the introduction of key tools, as well as piloting the concepts of smart cities, cloud computing, big data for innovative growth and job creation using digital technologies.

Широко признано, что институты играют центральную роль в понимании того, почему некоторые экономики показали лучшие результаты, чем другие [1-4]. Недавний опыт стран с переходной экономикой и развивающихся стран с рыночными реформами показывает, что эти реформы вряд ли будут успешными, если соответствующие институты, которые «поддерживают экономическую деятельность и распределяют ее плоды», будут не на месте [3, 5]. Однако по-прежнему ведутся серьезные споры о том, какие институты необходимы для экономического развития.

Цель исследования – выявить ключевые институциональные направления стимулирования цифровой трансформации в регионах России.

Формирование тенденций и перспектив цифровой трансформации российских регионов основано на результатах предыдущих научных исследований автора [6-7], которые содержат ключевое направление развития российской цифровой экономики.

Анализ данных, полученных автором в ходе проведения экономико-математического моделирования для оценки влияния широкополосного доступа в Интернет

на экономическое развитие российских регионов, свидетельствует о том, что затраты на информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) и рост числа организаций, подключенных к сети Интернет ведет к благосостоянию регионов [6]. Положительное влияние Интернета на трансформацию регионального экономического пространства определяет, что основным вектором направления развития цифровой экономики в регионах России является совершенствование широкополосной связи.

На сегодняшний день затрудняют реализацию вышеизложенного направления ряд существующих проблем:

- несовершенство механизма регулирования и управления реальной и цифровой экономикой;
- несовершенство российского законодательства в сфере цифровой трансформации регионов России;
- сложность адаптирования современной структурированной системы России к цифровым изменениям.

Совершенствование институциональной стратегии цифровой трансформации регионов России будет способствовать решению данных проблем.

В настоящее время Правительство Российской Федерации должно предоставлять стимулы для развертывания широкополосной связи в необслуживаемых и недостаточно обслуживаемых регионах страны. Так, одним из важных аспектов дискуссии о цифровом разрыве касается высокоскоростного доступа в Интернет и передовых телекоммуникационных услуг (широкополосная связь).

В то время как число новых абонентов широкополосной связи продолжает расти, исследования и данные свидетельствуют о том, что темпы развертывания широкополосной связи в городских районах и районах с высоким уровнем дохода опережают развертывание в сельских районах и районах с низким уровнем дохода. Неравенство в доступе к широкополосной связи в российских регионах имеет неблагоприятные экономические и социальные последствия для тех, кто остался позади.

Сравнительно более низкая плотность населения в удаленных и сельских районах, вероятно, является основной причиной того, что широкополосная связь используется в меньшей степени, чем в более густонаселенных пригородных и городских районах.

Для технологий проводной широкополосной связи, чем больше географические расстояния между клиентами, тем выше стоимость обслуживания этих клиентов.

Передовые телекоммуникационные приложения, которые имеют большое значение для общественной жизни населения (социально значимые интернет-ресурсы), предпринимателей и потребителей (для участия в электронной торговле), все больше зависят от высокоскоростных широкополосных подключений к Интернету. Следовательно, удаленные районы и отдельные лица, не имеющие доступа к широкополосной связи, могут быть подвергнуты риску, потому что подключение к Интернету становится важным фактором, который определяет будущее экономическое развитие и процветание.

Исходя из вышеизложенного, институциональная стратегия цифровой трансформации должна включать стратегию по содействию проникновения широкополосной связи во все российские регионы, для устранения цифрового неравенства. Основное внимание необходимо сосредоточить на общенациональной широкополосной связи, оцифровке и оперативном обновлении национальных баз данных, принятии соответствующего законодательства и внедрении ключевых инструментов, также на пилотировании концепций умного города, облачных вычислений, больших данных для инновационного роста и создания рабочих мест с помощью ИКТ.

Согласно действующей национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации», директивное управление уже начало свое действие, инициировав меры для ускорения развертывания таких возможностей путем устранения барьеров для инвестиций в цифровую инфраструктуру и поощрения конкуренции на рынке телекоммуникаций.

В целях реализации институциональной стратегии цифровой трансформации необходимо разработать план развития широкополосной связи. Основная цель данного плана – вывести российскую модель электронного правительства в новую эру создания интеллектуальных сетей и услуг с использованием искусственного интеллекта (ИИ), больших данных, интернета вещей и облачных вычислений. Ожидается, что уровень национальной экономики будет повышен. План развития широкополосной связи должен быть сосредоточен на пяти

ключевых задачах, включая всеобщую подключенность к широкополосной связи для устранения цифрового неравенства российских регионов, реорганизацию государственных услуг, достижение интеллектуального администрирования на основе познания и прогнозирования, создание новой экосистемы электронного правительства, которая сосуществует с отраслями и расширяет возможности доверия и будущего.

Главной задачей плана является сосредоточение на центральном, региональном и местном самоуправлении, а также особое внимание уделять межрегиональному сотрудничеству и эффективному управлению.

Для разработки плана развития широкополосной связи необходимо установить следующие цели:

- обеспечение российских регионов (удаленных и труднодоступных) доступом к надежной широкополосной связи, а также обеспечение каждого гражданина Российской Федерации средствами и навыками для подключения к широкополосной связи, если они того пожелают;

- обеспечение доступа к широкополосной связи социально значимых объектов (государственных учреждений, школ, больниц и правительственных зданий);

- обеспечение информационной безопасности всех пользователей сети.

План развития широкополосной связи состоит из трех частей:

Часть I (Инновации и инвестиции) – рекомендации по максимизации инноваций, инвестиций и благосостояния потребителей, в первую очередь за счет конкуренции. Эффективное распределение и управление активами, находящимися под контролем или влиянием правительства. Рекомендации касаются ряда вопросов, включая меры использования спектра, улучшенный сбор данных о широкополосной связи, стандарты производительности и раскрытие информации о широкополосной связи, особые скорости доступа, межсетевое соединение, конфиденциальность и кибербезопасность, безопасность детей в Интернете, налоговые льготы на исследования и эксперименты (НИОКР), финансирование НИОКР.

Часть II (Обеспечение доступа) – рекомендации по содействию включения – для обеспечения того, чтобы все россияне имели доступ к возможностям, которые может предоставить широкополосная связь. Вопросы включают федеральную помощь в широко-

полосной связи российских регионов, расширение программ предоставления широкополосных субсидий и займов в сельских районах, обеспечение широкополосной связи в общественных учреждениях и улучшение внедрения и использования широкополосной связи, особенно среди обездоленных и бедных слоев населения.

Часть III (Национальные цели) – рекомендации по максимальному использованию широкополосной связи для решения национальных приоритетов. Это включает в себя реформирование законов, стимулов для максимального использования преимуществ широкополосной связи в сферах, где правительство играет значительную роль. Национальные цели включают следующие направления цифровой трансформации: здравоохранение, образование, транспорт, развитие городской среды, государственное управление и социальная сфера. Основное внимание требуют к себе следующие вопросы: телемедицина и информационные технологии в области здравоохранения, онлайн-обучение и модернизация образовательной широкополосной инфраструктуры, цифровая грамотность и профессиональное обучение, интеллектуальные сети и интеллектуальные здания, федеральная поддержка широкополосной связи в малом бизнесе, удаленная работа в рамках федерального правительства, кибербезопасность и защита критически важной широкополосной инфраструктуры, авторское право на общедоступные цифровые средства массовой информации, сети службы экстренной помощи нового поколения и систем оповещения о чрезвычайных ситуациях.

Реализация плана развития широкополосной связи субъектов России сделает широкополосную инфраструктуру России мощной платформой для экономического роста и процветания, включая развитие мобильного широкополосного доступа в Интернет, максимизацию технологических инноваций и поддержку общенациональной, совместимой беспроводной широкополосной сети общественной безопасности. Правительство России будет играть важную роль в реализации плана развития широкополосной связи российских регионов, как путем рассмотрения законодательства для выполнения вышеизложенных рекомендаций, так и путем надзора за деятельностью в области широкополосной связи, проводимой органами исполнительной власти.

В целом, российские регионы используют систему государственной направленности для улучшения доступности и внедрения широкополосной связи разными способами, поскольку не существует единого механизма по продвижению широкополосной связи.

Универсальное обслуживание в России регулируется Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Требование по предоставлению универсальных услуг, связанных с широкополосной связью, исключено из нормативной базы российского государства. В свою очередь отметим, что должна развиваться Концепция универсального обслуживания, чтобы отражать достижения в области технологий, развития рынка и изменения в спросе пользователей. Таким образом, универсальное обслуживание будет рассматриваться как динамичная концепция. Первоочередным является рассмотрение скорости передачи данных, необходимой в фиксированных местоположениях. Здесь важно учитывать социальные, экономические и технологические изменения с учетом мобильности и скорости передачи данных в свете преобладающих технологий, используемых большинством абонентов.

Хотя, согласно анализу рынка, лишь небольшое, но быстро растущее число российских потребителей пользуются услугами широкополосной связи. Однако это не мешает российскому правительству поддерживать развертывание широкополосных инфраструктур в соответствии с применимыми правилами государственной помощи.

Опираясь на Концепцию универсального обслуживания как социально-технической концепции, можно сделать вывод, что успешная цифровая трансформация – это взаимодействие между технологиями, т.е. интерфейсами и услугами, и механизмами управления. В то время как государственные органы часто сохраняют относительно высокий уровень контроля для обеспечения общественных ценностей. Важным моментом является найти баланс между автономией и контролем, бизнес-моделями и налаживанием процесса сотрудничества.

Из вышеобозначенной тенденции стимулирования цифровой трансформации в России вытекает следующее направление – эффективное государственное управление цифровой экономикой.

Россия имеет сложную федеральную систему. Сложное по составу государство, состоящее из относительно самостоятельных государственно-территориальных (или национально-территориальных) образований, называемых субъектами федерации.

Текущая модель управления и межрегионального сотрудничества различает федеральный уровень и региональный уровень. Федеральное правительство отвечает за разработку и реализацию стратегии цифровой трансформации на национальном уровне, в то время как региональный уровень, в свою очередь, разрабатывает свои собственные стратегии и модели электронного правительства для управления и межрегионального сотрудничества.

Ключ к успеху России лежит в координации и сотрудничестве между всеми уровнями власти. На федеральном уровне управления Правительство Российской Федерации является основным двигателем для определения стратегических инициатив и целей электронного правительства. В нем также находится Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, которому поручено следить за реализацией Национального проекта «Цифровая экономика», улучшать взаимодействие пользователей с государственным сектором, стимулировать реформу предоставления государственных услуг и в целом модернизацию государственного сектора. Региональные власти служат посредниками между федеральным и местным уровнями, при этом муниципалитеты предоставляют населению ряд услуг через административную районную систему. Несмотря на продолжающиеся реформы децентрализации, центральное правительство по-прежнему обладает большей частью исполнительной и законодательной власти в отношении разработки методов управления, принятия решений и предоставления услуг.

Механизм управления российской цифровой экономикой находится только на начальном этапе, он еще недостаточно развит. Фундаментальная проблема заключается в том, что логическое обоснование направления развития в области цифровой экономики недостаточно четко сформулировано. Создание эффективной формы государственной поддержки цифровой экономики является неотложной задачей.

Для стимулирования роста цифровой экономики в российских регионах директив-

ные органы должны разработать комплекс эффективных стратегий. Чтобы быть эффективными, данные меры должны улучшать каждый показатель цифровой экономики, не ухудшая другие. Разработка стратегий, направленных на улучшение многомерных показателей цифровой экономики, является сложной задачей.

Вышеизложенное обосновывает необходимость создания новых институтов, обеспечивающих контроль и наблюдение качества процессов цифровой трансформации на государственном уровне.

На первом этапе необходимо доработать институциональную платформу цифровой экономики, которая включает в себя: институт нормативно-правового обеспечения создания и ведения предпринимательской деятельности в сети Интернет; институт регулирования основных форм транзакционных отношений экономического характера в сети Интернет; институт регулирования международных интернет-сделок. Совершенствование институциональной платформы должно снизить уровень неопределенности и рисков ведения интернет-бизнеса и заключения сделок в Интернете, что повысит их привлекательность для российских регионов. Эта платформа определяет «правила игры» для участников экономических отношений в Интернете. Она должна быть прозрачной и понятной для всех участников таких отношений, а также стабильной — чтобы сохранить их доверие к интернет-сделкам.

Второй этап предполагает развитие необходимой инфраструктуры (помимо институциональной инфраструктуры, которая была создана на предыдущем этапе): технологические, финансовые, кадровые, транспортно-логистические. Технологическая инфраструктура интернет-предпринимательства включает в себя необходимые средства, оборудование и технологии. В частности, это доступ в Интернет, программное обеспечение и т.д. Финансовая инфраструктура интернет-предпринимательства – это развитие системы онлайн-платежей, системы страхования рисков интернет-сделок, а также системы кредитования (в том числе аренды) и инвестирования интернет-предпринимательства. Эти финансовые системы призваны обеспечить интернет-предпринимательство необходимыми финансовыми ресурсами для успешного функционирования и развития, повысить его устойчивость

и предоставить ему надежные, безопасные и современные платежные инструменты, необходимые для интернет-сделок. Кадровая инфраструктура интернет-предпринимательства – это подготовка высококвалифицированных специалистов для работы с интернет-предпринимательством, способных разрабатывать и внедрять инновации в сфере информационно-коммуникационных технологий для поддержки его конкурентоспособности. Транспортная и логистическая инфраструктура интернет-предпринимательства обеспечивает быструю и надежную поставку товаров, приобретенных через Интернет. Эта инфраструктура должна объединять географически удаленные российские районы и обеспечивать высокую скорость передвижения по территории страны.

Третий этап включает в себя контроль за функционированием интернет-экономики и при необходимости корректировку хода ее развития. Изначально, когда интерес к сети Интернет только появился и к интернет-предпринимательству относились как к чему-то новому, с недоверием и осторожностью, было важно поддержать этот интерес и поддержать предпринимательские инициативы. Большая доля государственного вмешательства в процесс формирования интернет-экономики все еще сохраняется.

Важная роль государства заключается в обеспечении правильной работы заявленных основных принципов интернет-экономики и полной реализации текущего потенциала экономической системы в создании институтов интернет-экономики.

Процесс развития интернет-экономики может занять длительное время, и его успех зависит от наличия соответствующих предпосылок – поскольку, несмотря на управляемость этого процесса, принудительное формирование интернет-экономики не может обеспечить эффективную работу ее участников и достижение ожидаемых преимуществ.

Рассмотрим наиболее перспективные методы управления интернет-экономикой. Первым из них является налоговое регулирование. В зависимости от текущих потребностей рынка и общества налог может выполнять стимулирующую или сдерживающую роль.

Вторым методом является регулирование инфляции. Поскольку интернет-компании не связаны с национальными компаниями и хотят выйти на мировую арену, курс валюты влияет на уровень их конкурентоспо-

собности на мировых рынках, обеспечивая ценовое преимущество по сравнению с зарубежными конкурентами или даже определяя более высокие цены на их продукцию.

Третьим методом управления интернет-экономикой является формирование и развитие необходимых институтов в рамках государственного институционального регулирования. Поскольку в основе и развитии интернет-экономики лежит прочная институциональная основа, государство должно поддерживать ее всеми возможными средствами. С появлением новых технологий необходимо их институционализировать, т.е. законодательно закрепить понятие и возможности (и ограничения) их применения.

Для качественной реализации предлагаемых направлений развития цифровой экономики в регионах России необходимо создание нового института в системе регионального государственного управления, которому будет наделена функция контроля эффективности качества реализации вышеобозначенных тенденций.

Однако в настоящее время некоторые российские регионы уже добились успехов в развитии и реализации проектов цифровой трансформации. Поэтому был разработан механизм стимулирования распространения широкополосной связи в регионах России

[8], который, в свою очередь, основан на выявленных направлениях лучших практик регионов – лидеров по уровню эффективности использования факторов производства, которые включают показатели развития цифровой инфраструктуры [9].

Заключение

Анализируя соответствующие программные документы и проводимые исследования использования ИКТ в государственном секторе, становится ясно, что российская модель управления эволюционировала с течением времени. Модель управления пересматривалась с каждой новой стратегией электронного правительства и корректировалась с учетом извлеченных уроков.

Таким образом, в свете рассмотренных институтов совершенствования цифровой трансформации российских регионов возможны различные варианты рассмотрения поощрения развертывания и внедрения широкополосной связи, ключевой вопрос заключается в том, как найти баланс между предоставлением федеральной помощи для необслуживаемых и недостаточно обслуживаемых районов, где частный сектор может не предоставлять приемлемые уровни услуг широкополосной связи, в то же время сводя к минимуму любые негативные последствия.

Библиографический список

1. Hall Robert, Charles I. Jones Why do some countries produce so much output per worker than others? // Quarterly Journal of Economics. 1999. № 114. P. 83–116.
2. Acemoglu Daron, Simon Johnson, James Robinson. The Colonial Origins of Comparative Development // American Economic Review. 2001. № 91. P. 1369–1401.
3. Rodrik Dani, Subramanian A., Trebbi F. Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development // Journal of Economic Growth. 2004. № 9. P. 131–165.
4. Banerjee Abhijit, Lakshmi Iyer. History, Institutions and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India // American Economic Review. 2005. № 95(4). P. 1190–1213.
5. McMillan John. Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets. New York: W.W. Norton, 2002.
6. Imasheva I.Y., Kramin T.V. Impact of Broadband Internet on the Economic Growth of the Russian Regions // Proceedings of the First International Volga Region Conference on Economics, Humanities and Sports (FICEHS 2019). 2019.
7. Имашева И.Ю., Крамин Т.В. Цифровое неравенство: модернизация кривой Кузнеця в цифровую эпоху // Russian Journal of Economics and Law. 2022. № 16(4). С. 716-727.
8. Имашева И.Ю., Крамин Т.В. Механизм стимулирования распространения широкополосного интернета в России // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 7-1. С. 79-87.
9. Крамин Т.В., Имашева И.Ю. К вопросу о бенчмаркинге на примере анализа эффективности использования широкополосного Интернета в регионах России // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. Т. 14, № 1. С. 67-78.

УДК 336.6

Д. Д. Карпенко

Московский государственный институт международных отношений (университет)
МИД Российской Федерации, Москва, e-mail: DanilKarpenko1404@yandex.ru

ОПЫТ УСПЕШНЫХ КОМПАНИЙ СЕГМЕНТА «РАСЧЁТЫ И ПЛАТЕЖИ» ПО ИМПЛЕМЕНТАЦИИ НОВЫХ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ

Ключевые слова: цифровизация, финансы, блокчейн, криптовалюта, фиатные деньги.

Цифровая трансформация сегмента расчёты и платежи побудила многих участников рынка активно подстраиваться под меняющиеся тенденции, поэтому основополагающим условием развития бизнеса является цифровизация инфраструктуры, ускорение проводимых транзакций, удешевление услуг и создание более удобного интерфейса для клиентов. В статье описывается компания Stripe, которая предоставляет услуги цифровой расчетной инфраструктуры для цифрового платежного бизнеса. Stripe смогла выиграть от пандемии, так как бурный рост ее доходов произошел за 2020 год в связи с увеличением популярности онлайн-покупок. Компания построила партнерские отношения с рядом финтех-компаний, таких как Shopify, Wayflyer и TripActions, для создания финансовых продуктов, удобных для бизнеса. Stripe позволяет своим клиентам принимать платежи со всего мира, поддерживая различные способы оплаты. Успех компании подтверждается положительной динамикой основных финансовых показателей компании. Кроме того, объектом изучения также стала компания Revolut, которая предоставляет своим клиентам возможность осуществлять операции различного типа криптовалют с 25 фиатными валютами. Столь широкий спектр услуг и возможностей делают компанию одной из самых популярных на рынке расчетов и платежей не только внутри страны, но и за границей.

D. D. Karpenko

Moscow State Institute of International Relations (University)
of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: DanilKarpenko1404@yandex.ru

THE EXPERIENCE OF SUCCESSFUL COMPANIES IN THE “SETTLEMENTS AND PAYMENTS” SEGMENT IN THE IMPLEMENTATION OF NEW DIGITAL SOLUTIONS

Keywords: digitalization, finance, blockchain, cryptocurrency, fiat money.

The digital transformation of the settlements and payments segment has prompted many market participants to actively adapt to changing trends, so the fundamental condition for business development is the digitalization of infrastructure, the acceleration of transactions, the reduction in the cost of services and the creation of a more convenient interface for customers. The article describes Stripe, the company that provides digital checkout infrastructure services for the digital payment business. Stripe has been able to benefit from the pandemic as its revenue boomed in 2020 due to the increasing popularity of online shopping. The company has built partnerships with a number of fintech companies such as Shopify, Wayflyer and TripActions to create business-friendly financial products. Stripe allows its customers to accept payments from all over the world by supporting various payment methods. The success of the company is confirmed by the positive dynamics of the main financial indicators of the company. In addition, Revolut, which provides its customers with the opportunity to carry out transactions of various types of cryptocurrencies with 25 fiat currencies, also became the object of study. Such a wide range of services and opportunities make the company one of the most popular in the market of settlements and payments, not only within the country, but also abroad.

Введение

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что процесс цифровизации затронул все сегменты экономики. Рынок расчетов и платежей переживает динамичное развитие, а компании, оперирующие в этом сегменте, предпринимают меры по модернизации своих традиционных бизнес-моде-

лей и расширению спектра предоставляемых услуг.

Активное использование новых финансовых цифровых технологий – это конкурентное преимущество, которое с большой вероятностью может стать катализатором роста компании и гарантом успешного бизнеса. Поэтому в настоящее время опыт

успешных компаний в этой сфере привлекает особое внимание.

Цель исследования – провести анализ цифровой трансформации компаний сегмента «расчёты и платежи» на примере конкретных компаний.

Материалы и методы исследования

Для исследования опыта имплементации новых цифровых решений компаниями сегмента «расчёты и платежи», были использованы следующие материалы и методы:

1. Анализ статей и новостей о компаниях Stripe и ее партнерах в области финтех-технологий.

2. Изучение отзывов пользователей и экспертов о продуктах и услугах компании Stripe.

3. Интервью с представителями компаний-партнеров Stripe, которые уже успешно имплементировали ее цифровые решения в свои бизнес-процессы.

4. Сбор и анализ данных о доходах и росте компаний Stripe и Revolut за последние годы.

5. Анализ открытых отчетов и презентаций компании Stripe и Revolut о ее продуктах и стратегии развития.

Результаты исследования и их обсуждение

В свете развития платёжной индустрии особое внимание стоит уделить компании Stripe, основанной в Сан-Франциско, предоставляющей услуги цифровой расчётной инфраструктуры для цифрового платёжного бизнеса.

Компания Stripe занимается выпуском софта, позволяющего осуществлять приём платежей со всего мира от различных пользователей при помощи использования встроенного кода [5]. Компания предоставила возможность многим участникам рынка принимать мгновенно оплату с кредитных карт и осуществлять переводы на свои счета в банках. Важной особенностью является поддержка практически всех известных и общепринятых способов оплаты, а именно Apple Pay, платежи при помощи кредитных карт, Ali Pay и многие другие.

Простота продукта – это одна из важнейших особенностей Stripe, потому что компания позволяет своим клиентам подключать программное обеспечение и начинать сразу же принимать платежи и переводы.

Stripe – это компания, которая одна из многих смогла значительно выиграть от пандемии, так как бурный рост её доходов произошёл за 2020 год в связи с увеличением популярности онлайн-покупок.

Stripe построила партнёрские отношения с рядом финтех-компаний, которые преуспели в своей деятельности, для создания финансовых продуктов, удобных для бизнеса:

1) Shopify – ведущая международная торговая компания, предоставляющая надежные инструменты для запуска, развития, продвижения и управления розничным бизнесом любого размера. С Shopify Balance продавцы могут управлять своими средствами, оплачивать счета и отслеживать расходы. Это дает им более легкий доступ к финансовым продуктам и больший контроль над своим бизнесом.

Финансовые услуги являются неотъемлемой частью ведения бизнеса, но большинство банковских услуг не предназначены для нужд независимых владельцев бизнеса. Поэтому Shopify Balance предлагает продавцам Shopify быстрый, простой и интегрированный способ управления своими средствами. Shopify Balance, основанный на платформе Stripe, предоставляет пользователям доступ к критически важным продуктам – и все это в Shopify.

2) Wayflyer – отличный пример платформы, использующей встроенные финансы. Wayflyer сотрудничает с брендами электронной коммерции по всему миру, чтобы предоставить им финансирование, необходимое для роста. По мере роста клиентской базы Wayflyer искал способ снизить стоимость предоставления финансирования своим клиентам, чтобы продолжать помогать масштабироваться тысячам стартапов в сфере электронной коммерции.

Wayflyer решила начать сотрудничество с Stripe, что позволило Wayflyer выпускать виртуальные карты и предоставлять своим клиентам удобный способ доступа к их средствам. Это позволяет им участвовать в обменном доходе от расходов по картам, которые они возвращают своим клиентам в качестве скидки на условиях их кредита. В свою очередь, клиенты могут использовать дополнительный капитал, который они сэкономили за счет снижения комиссии по кредиту для реинвестирования и развития своего бизнеса. Wayflyer также исполь-

зует Stripe Identity для проверки личности пользователей и предотвращения мошенничества, прежде чем предлагать и распределять средства через свои виртуальные карты.

На сегодняшний день Wayflyer смогла предоставить общий кредит в размере 700 млн долл. США за счет более чем 2100 торговых авансов наличными. Используя виртуальные карты Stripe Issuing, клиенты Wayflyer теперь могут получить немедленный доступ к необходимым им средствам. Руководители Wayflyer хотели партнера, который обслуживал несколько регионов, чтобы иметь возможность масштабирования в будущем. В Wayflyer уверены, что обширное международное присутствие Stripe поможет быстро и легко расширяться по мере выхода компании на новые рынки.

3) TripActions – это платформа, которая помогает предприятиям создавать, управлять и масштабировать свои программы корпоративных поездок и расходов. Компания в партнерстве с Stripe запустила TripActions Liquid свою программу виртуальных и физических карт, которая помогает управлять платежами и расходами на поездки.

После запуска успешной корпоративной платформы управления поездками в 2015 году TripActions стремилась расширить предложения для своих клиентов и новых пользователей. Компания решила создать современную альтернативу управлению расходами сотрудников по категориям командировок и другим и отказаться от концепции традиционных отчетов о расходах. TripActions Liquid – это решение для оплаты поездок и управления расходами с обновлением в режиме реального времени, а также это автоматизированная сверка расходов и отчетности, интеллектуальные физические и виртуальные карты со встроенными элементами управления. Для поддержки TripActions Liquid был выбран продукт Stripe Issuing, который позволяет компаниям создавать, управлять и распространять виртуальные и физические карты.

Сотрудничая с Stripe, компания TripActions смогла начать быстрое развитие своих продуктов: компания превратила свою идею в совершенно новую линейку продуктов всего за шесть месяцев. Еще одним преимуществом использования Stripe Issuing является доступ к динамическому контролю расходов и возможность авторизации в режиме реального времени при каждой оплате, что сэкономило компании ценное время

и ресурсы. Благодаря Stripe Issuing клиенты TripActions могут использовать те же функции и пользовательский интерфейс в 20 странах Европы, включая Францию, Германию, Испанию и Великобританию. Они увидели 50-процентный рост уровня внедрения по сравнению с предыдущим месяцем и 599-кратный рост ежемесячного объема расходов за первый год.

4) WooCommerce – одна из самых популярных платформ электронной коммерции в мире, позволяющая предприятиям WordPress продавать заказы и управлять ими прямо со своих веб-сайтов. В 2021 году WooCommerce расширила свое партнерство с Stripe, чтобы предоставить компаниям больше функций, таких как подписки, локальные способы оплаты, которые помогут им масштабироваться.

WooCommerce намеревалась расширить предложение своей платформы, чтобы соответствовать быстро меняющимся потребностям своих клиентов. Для этого было решено запустить совершенно новую платформу WooCommerce Payments, интегрировав несколько различных продуктов Stripe, включая Connect, Instant Payouts, Terminal и Billing.

Всего за три месяца и с командой из менее чем 20 человек компания в партнерстве с Stripe запустила платежи WooCommerce в 17 странах – от Канады до Новой Зеландии и по всей Европе. Используя широкий спектр продуктов Stripe, WooCommerce смогла быстро создать и запустить интегрированное платежное решение. Эта расширенная финансовая платформа помогает WooCommerce повысить привлекательность предоставляемых услуг и позволяет продавцам адаптироваться к меняющимся ожиданиям и привычкам клиентов. Успех Stripe доказывается статистическими показателями компании: 1,14 миллиона веб-сайтов используют Stripe для приема платежей, а в 2021 году Stripe обработала объем платежей на 640 млрд долл. США. В 2021 году валовая выручка Stripe достигла 12 млрд долл. США, что на 62,2% больше, чем в прошлом году.

Stripe используется компаниями в 47 странах. А более 50 клиентов обрабатывают на Stripe более 1 млрд долл. США в год.

По состоянию на январь 2023 года Stripe оценивается в 95 млрд долл. США, а в 2019 году капитализация компании равнялась лишь 22,5 млрд долл. США. Таким образом, капитализация Stripe выросла в 4,2 раза.

В 2022 году наблюдалось снижение рыночной стоимости компании и это было преимущественно связано с тем, что в 2021 году произошёл резкий рост ликвидности компании, а в 2022 году наблюдалась коррекция возросшей капитализации, а также компанией было уволено 14% рабочей силы финтеха, что тоже следует учитывать [7].

Крупным международным игроком в сегменте, является Revolut. Эта финтех-компания предоставляет ряд банковских услуг в сети Интернет [6]. Она разрабатывает платформу, предлагающую обмен валют, криптовалют, децентрализованные платежи и кредитные карты. Компания позволяет пользователям обменивать валюту по межбанковскому курсу, отправлять денежные средства через социальные сети и использовать их с помощью мультивалютной карты.

Сегодня клиенты компании по всему миру используют десятки инновационных продуктов Revolut, чтобы совершать более 100 млн транзакций в месяц. Компания насчитывает 28 млн пользователей и осуществляет свою деятельность в более чем 200 странах мира. В 2021 году компания была оценена на рынке в 33 млрд долларов США, что сделало её самым дорогим стартапом в Великобритании за последнее время [8].

Компания так же предоставляет клиентам возможность работать с криптовалюта-

ми через обмен с 25 фиатными валютами. При покупке или продаже обычно взимается 2,5% комиссия. Криптовалюту нельзя потратить или использовать каким-то иным способом кроме как конвертировать обратно в фиат внутри компании.

Предоставляется площадка для торговли акциями с доступом к некоторым акциям США и их покупке и продаже. Акции, которые приобретаются в приложении, не могут быть переданы иному брокеру, но должны быть проданы обратно в фиатные деньги, которые затем уже можно будет вывести. Revolut – компания, которая очень динамично развивается, внедряя всё новые финансовые продукты и инновационные решения.

Заключение

На примере лидирующих цифровых финансовых компаний в сегменте «расчёты и платежи» очевидно, что внедрение новых цифровых решений увеличивается. Активно развивается использование различных криптовалют и цифровых кошельков. Также особое внимание уделяется сегменту встроенных платежей.

Эффективные меры по внедрению новых цифровых решений увеличивают шансы на первенство на рынке расчётов и платежей, что доказывают опыт рассмотренных в статье компаний Stripe и Revolut.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 № 259-ФЗ. Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (дата обращения: 25.07.2023).
2. Абрамов А.С. Анализ использования криптовалют их влияние на мировую экономику // Вестник евразийской науки. 2022. Т. 14, №. 6. URL: <https://esj.today/PDF/47ECVN622.pdf> (дата обращения: 25.07.2023).
3. Коляскин А.Д., Сенькина П.С. Криптовалюта: будущее или провал // Молодой ученый. 2018. № 7 (193). С. 71-75. URL: <https://moluch.ru/archive/193/48442/> (дата обращения: 05.08.2023).
4. Лебедева А.А. Цифровые технологии в финансовой сфере (на примере криптовалют): неизбежность или осознанный выбор Российской Федерации: монография. М.: Проспект, 2019. 120 с.
5. Как два брата-вундеркинды создали самую дорогую частную компанию Кремниевой долины. forbes.ru. 16 марта 2021. URL: <https://forbes-ru.turbopages.org/turbo/forbes.ru/s/tehnologii/423587-kak-dva-brata-vunderkinda-sozdali-samuyu-doroguyu-chastnuyu-kompaniyu-silikonovoy> (дата обращения: 02.08.2023).
6. Как компания Revolut добилась успеха и стала известной. audit-it.ru. 28 января 2019. URL: <https://www.audit-it.ru/news/pressk/976970.html?ysclid=lky82motix577513460> (дата обращения: 02.08.2023).
7. Обзор платежной системы Stripe 2022-2023: как подключить в России и СНГ? // vc.ru. 21 ноября 2022. URL: <https://vc.ru/services/544073-obzor-platezhnoy-sistemy-stripe-2022-2023-kak-podklyuchit-v-rossii-i-sng?ysclid=lky8077z xu961828666> (дата обращения: 02.08.2023).
8. Суперприложение Revolut в AppGallery расширяет финансовые возможности пользователей. Тасс. 17 декабря 2022. URL: <https://tass.ru/press-relizy/13233545> (дата обращения: 02.08.2023).

УДК 334.012.6

Ю. Н. Коваленко

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: yuliya.severina@gmail.com

А. В. Улезько

Научно-исследовательский институт экономики и организации АПК
Центрально-Черноземного района, филиал ФГБНУ «Воронежский федеральный
аграрный научный центр им. В.В. Докучаева», Воронеж, e-mail: arle187@rambler.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Ключевые слова: экономические субъекты, экономические взаимодействия, субъекты взаимодействий, межсубъектные взаимодействия, организация взаимодействий.

Межсубъектные взаимодействия рассматриваются как способ формализации существующих взаимных влияний экономических субъектов в рамках устойчивых объективных причинно-следственных связей, как специфический механизм, позволяющий обеспечить предсказуемость и рациональность поведения экономических субъектов и их реакции на осознанные действия друг друга, как форма экономического сотрудничества, направленная на создание условий реализации интересов индивидуальных субъектов, связанных между собой экономическими, организационными и технологическими отношениями. Совокупность взаимодействующих субъектов систематизируется в разрезе трех групп: индивидов, экономических систем и государства. Раскрывается содержание межличностных, внутрисистемных и межсистемных взаимодействий и взаимодействия государства с другими типами экономических субъектов. Наряду с типом субъектов в качестве классификационных признаков межсубъектных взаимодействий предлагается также использовать: направления взаимодействий, их предметную область, сферу, функционал, тип и формы взаимодействий.

Y. N. Kovalenko

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: yuliya.severina@gmail.com

A. V. Ulez'ko

Research Institute of Economics and Organization of Agro-Industrial Complex
of Central Black Earth Region – Branch of Voronezh Federal Agricultural Scientific
Centre named after V.V. Dokuchaev, Voronezh, e-mail: arle187@rambler.ru

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ORGANIZING INTERACTIONS OF ECONOMIC SUBJECTS

Keywords: economic subjects, economic interactions, subjects of interactions, intersubjective interactions, organization of interactions.

Intersubject interactions are considered as a way of formalizing the existing mutual influences of economic entities within the framework of stable objective cause-and-effect relationships, as a specific mechanism that makes it possible to ensure the predictability and rationality of the behavior of economic entities and their reactions to each other's conscious actions, as a form of economic cooperation aimed at creating ne conditions for the realization of the interests of individual subjects, interconnected by economic, organizational and technological relations. The totality of interacting subjects is systematized in the context of three groups: individuals, economic systems and the state. The content of interpersonal, intra-system and inter-system interactions and interaction of the state with other types of economic entities is revealed. Along with the type of subjects, it is also proposed to use as classification features of intersubjective interactions: the directions of interactions, their subject area, scope, functionality, type and forms of interactions.

Введение

Процессы общественного развития неизменно связаны с производством, обменом, распределением и потреблением экономи-

ческих благ и взаимодействием экономических субъектов, являющихся участниками этих процессов. В основе экономических взаимодействий лежат производственные

отношения, отражающие самые разнообразные аспекты взаимодействий: от структуры собственности и этапов процесса воспроизводства, до особенностей формирования системы общественного производства на разных стадиях развития. Межсубъектные взаимодействия наиболее часто рассматриваются как способ формализации существующих взаимных влияний экономических субъектов в рамках устойчивых объективных причинно-следственных связей, а также как специфический механизм, позволяющий обеспечить предсказуемость и рациональность поведения экономических субъектов и их реакции на осознанные действия друг друга, как форма экономического сотрудничества, направленная на создание условий реализации интересов индивидуальных субъектов, связанных между собой экономическими, организационными и технологическими отношениями [2, 5, 6, 11, 13].

Цель исследования заключается в раскрытии сущности взаимодействия экономических субъектов, систематизации субъектов и классификации межсубъектных взаимодействий.

Материалы и методы исследования

Исследования базируются на обобщении научных подходов к изучению содержания категории «экономические взаимодействия», обоснованию типов взаимодействующих субъектов и организации межсубъектных взаимодействий.

Результаты исследования и их обсуждения

Совокупность субъектов экономических взаимодействий можно рассматривать в разрезе трех крупных групп: индивидов, разного рода экономических систем и государства (рисунок).

При этом индивиды как субъекты экономических взаимодействий могут различаться по способу участия в этих взаимодействиях и выступать в роли потребителя, наемного работника, предпринимателя, собственника, кооператора, члена какой либо социальной группы и др.

К основным типам экономических систем с учетом специфики внутрисистемных взаимодействий предлагается относить домохозяйства, коммерческие и некоммерческие организации, интегрированные формирования, территориальные и территориально-отраслевые образования.

Государство как субъект экономических взаимодействий традиционно представляется в виде совокупности органов законодательной, исполнительной и судебной власти.

С учетом предлагаемой классификации субъектов экономических взаимодействий предлагается выделять несколько видов межсубъектных взаимодействий в зависимости от типа взаимодействующих субъектов: межличностные, внутрисистемные и межсистемные взаимодействия, взаимодействия с государством.



Основные типы субъектов экономических взаимодействий

Рассматривая межличностные экономические взаимодействия, следует отметить, что индивид становится субъектом взаимодействий лишь в результате его интеграции в некое экономическое пространство с учетом конкретной институциональной среды. При этом взаимодействия между индивидами могут осуществляться как на межличностном уровне, так и в рамках неких экономических систем, в которые индивиды интегрированы с тем или иным статусом (собственник, менеджер или работник). Если в первом случае речь будет идти только об экономических и социальных взаимодействиях, то втором – к ним будут добавляться управленческие, организационные и технологические взаимодействия, а условия этих взаимодействий будут определяться институтами, регламентирующими поведение индивидов в соответствии с их статусом и реализуемыми функциями.

Внутрисистемные взаимодействия целесообразно рассматривать с двух позиций: во-первых, как межличностные отношения индивидов, осуществляющих экономическую деятельность в рамках конкретных экономических систем; во-вторых, как взаимодействие структурных элементов, формирующих эту систему и реализующих определенные функции. Устойчивость и рациональность внутрисистемных взаимодействий обеспечивает эффективность функционирования экономической системы и ее способность воспроизводиться даже в условиях нестабильной среды функционирования. Чем сложнее организационная структура экономической системы и ее масштаб, тем масштабнее и сложнее совокупность внутрисистемных связей и механизмы их формирования и поддержания, а затраты на поддержание необходимого уровня организационной и технологической связности элементов системы становятся сопоставимы с затратами на функционирование ее производственной подсистемы.

В силу открытого характера экономических систем и необходимости выхода на рынки ресурсов, требующиеся для их функционирования, и рынки производимых ими экономических благ наряду с контуром внутри системных взаимодействий формируется и контур межсистемных взаимодействий. Развивая данное предположение с позиций обобщенной системной парадигмы, Г.Б. Клейнер [4] предлагает рассматривать экономику как совокупность экономических

систем таких типов как «объект», «среда», «процесс» и «проект», классифицируя их исходя из специфики определения их пространственных и временных границ. К системам типа «объект» он относит системы, имеющие четкие пространственные границы при отсутствии временных границ, к системам типа «процесс» – имеющие явные временные границы и неопределенные пространственные, к системам типа «проект» – имеющие формальные пространственные и временные границы, в системах типа «среда» – не имеющие ни пространственных, ни временных границ. При этом функционирование экономики предполагает объединение данных типов систем в единые комплексы (тетрады), обеспечивающие доступ экономической системы к конкретному пространству, запас времени в рамках определенного временного горизонта и генерирующие способности системы по эффективному использованию времени и ограниченного пространства. При этом экономическая система описывается с помощью двух тетрад: внутренней и внешней, отражающих соответственно совокупность внутрисистемных и межсистемных взаимодействий, а устойчивость развития экономической системы обеспечивается за счет гармонизации и согласования взаимных действий компонент внутренней и внешней тетрад.

Взаимодействие государства с экономическими субъектами осуществляется в рамках государственной экономической политики, определяющей механизм воздействия государства на процессы развития системы общественного производства и ее отдельных элементов. По мнению В.Я. Захарова, О.В. Трофимова, В.Г. Фролова [3], наиболее широкое распространение получили такие концепции воздействия государства на процессы экономического развития, как: «ночной сторож» (минимальное вмешательство в экономику при эффективной работе рыночных механизмов), «компенсатор провалов рынка» (усиление регулирующего воздействия государства при сбоях в работе рыночных механизмов), «антикризисный управляющий» (активное вмешательство в экономику с целью достижения ее равновесного состояния и создания условий экономического роста), «стратег» (государство определяет стратегию экономического и социального развития общества в соответствии с ресурсными возможностями и достигнутым уровнем технико-техно-

логического развития), «организатор и координатор взаимодействия» (государство выступает в роли разработчика системы норм и правил взаимодействия различных экономических субъектов и балансирования их экономических интересов), «инноватор» (выступает в роли основного инвестора в НИОКР и формирование инновационной системы общества).

Наряду с типом субъектов в качестве классификационных признаков межсубъектных взаимодействий могут также использоваться:

- направления взаимодействий (вертикальные, горизонтальные, сетевые взаимодействия);
- предметная область взаимодействий (экономические, организационные, технологические, правовые, административные, информационные, социальные взаимодействия);
- сфера взаимодействий (взаимодействия в сфере производства, обмена, распределения и потребления);
- функционал взаимодействий (регулирующие, координирующие, контролирующие, обеспечивающие взаимодействия);
- тип взаимодействий (сотрудничество, конкуренция);
- формы взаимодействий (жесткие и мягкие, формальные и неформальные взаимодействия) и др.

В настоящее время сформировалось множество концепций описания поведения экономических субъектов в рамках межсубъектных взаимодействий. По мнению Е.В. Устюжаниной [14], наиболее широкое распространение в контексте понимания сущности поведения взаимодействующих субъектов получили следующие подходы:

- рационализм (линия поведения определяется исходя из поставленных целей);
- приоритет ценностей (линия поведения определяется исходя из сложившейся системы ценностей);
- традиционализм (линия поведения определяется исходя из уже сложившихся и апробированных моделей поведения);
- институционализм (линия поведения определяется исходя из совокупности норм и правил, устанавливаемых общественными институтами);
- спонтанные реакции (линия поведения определяется как моментальная реакция на изменение внешней среды без учета возможных последствий);

– ограниченный рационализм (линия поведения определяется исходя из поставленной цели, но с учетом внешних и внутренних ограничений);

– балансирование интересов (линия поведения определяется исходя из готовности идти на компромисс, из приоритетности индивидуальных интересов, из оппортунистической позиции одного из субъектов) и др.

Очевидно, что в реальной жизни линия поведения отдельных субъектов определяется совокупным влиянием множества разнонаправленно действующих факторов и предполагает использование всего комплекса выявленных подходов, позволяющих не только акцентировать внимание на тех или иных факторов, но и оценивать устойчивость межсубъектных взаимодействий, их интенсивность и эффективность.

Необходимо отметить, что вопросы методологии исследования глубинных основ поведения экономических субъектов стал предметом изучения разных экономических школ. Если последователи А. Смита считали, что поведение индивидов определяется устройством общества и совокупностью общественных интересов, то основатели маржинализма предложили рассматривать экономическую организацию общественной системы как результат поведения отдельных индивидов, ориентируясь на доминирование принципа «методологического индивидуализма».

Некоторые авторы [9, 10, 15] приходят к объективному выводу о том, что в основе экономических взаимодействий лежат экономические интересы, отражающие экономические отношения на всех стадиях воспроизводственного процесса и являющиеся движущей силой, побуждающей субъектов к осуществлению экономической деятельности, являющейся основным источником их воспроизводства. При этом, воспроизводство экономических субъектов является базовой формой удовлетворения потребностей экономических субъектов, характеризующихся многообразием и структурной сложностью, при этом именно совокупность потребностей и определяет содержание экономических интересов каждого субъекта.

Ряд исследователей [1, 8, 12] справедливо отмечают, что поведение экономических субъектов в рамках их взаимодействий определяется исходя их экономической реальности, которая представляется, с одной

стороны, как объективная форма общественного бытия, а с другой стороны – как интерсубъективная форма. Как объективная форма экономической реальность определяется как совокупность материальных условий осуществления экономической деятельности в рамках существующей организации общественной системы производства и механизмов обеспечения ее устойчивости, тогда как интерсубъективная форма реальности реализуется через систему норм и правил, определяющих субъективное восприятие окружающей экономической среды, определяющей условия обоснования цели развития каждого субъекта и выбора рациональных средств решения задач, связанных с ее достижения. Выступая в роли естественного регулятора поведения экономических субъектов, интерсубъективная реальность, в свою очередь, различается на институциональную и дискурсивную. Если институциональная форма представляет собой общепринятую систему норм и правил, регламентирующую поведение экономических субъектов, то дискурсивная форма – систему субъективных мнений и сложившихся стереотипов, формирующих ментальные основы экономических взаимодействий и поведения экономических субъектов в процессе их функционирования.

Следует отметить, что традиционный подход к раскрытию сущности экономических взаимодействий базируется на положении о целесообразности возникновения отношений между экономическими субъектами в рамках реализации их индивидуальных интересов. Такой подход вполне правомерен при исследовании экономических взаимодействий индивидов или экономических систем, имеющих статус абстрактных акторов экономических отношений.

Подход к раскрытию сущности экономических взаимодействий как производного от экономических отношений, предлагает В.А. Морозов [6], представляющий систему экономических отношений в виде двух относительно автономных подсистем: социально-экономических и организационно-экономических связей. Если социально-экономические связи, в его трактовке, формируются под воздействием отношений собственности, социально-экономических отношений в производстве и социальных отношений в распределении, то организационно-эконо-

мические связи – под воздействием отношений кооперации и разделения труда, организации хозяйственной деятельности и управления экономической деятельностью.

Заключение

Исходя из общепринятого определения системы как совокупности взаимодействующих элементов, обуславливающих получение синергетического эффекта, можно предположить, что эффективность функционирования экономических систем в значительной мере определяется рациональностью их структуры, устойчивостью взаимодействия структурных элементов и уровнем затрат на поддержание внутрисистемных взаимодействий. Если совокупность элементов, образующих экономическую систему, формируется исходя из совокупности функций, реализующихся конкретной экономической системой, то межэлементные (внутрисистемные) взаимодействия устанавливаются в процессе координации и согласования действий взаимосвязанных элементов. Чем сложнее экономическая система и ее структура, тем сложнее внутрисистемные связи и тем больше издержки, связанные с организацией внутрисистемных взаимодействий и обеспечением их устойчивости. Наиболее часто структурные элементы экономических систем представлены разного рода экономическими субъектами, а внутрисистемные взаимодействия трактуются как межсубъектные. При этом управление взаимодействиями осуществляется на основе совокупности прямых и обратных связей, обеспечивающих воздействие управляющей подсистемы на управляемую и взаимовлияние субъектов друг на друга и целесообразность использования конкретных форм межсубъектных взаимодействий, а при объединении отдельных субъектов в экономические системы обеспечивает устойчивость как самой системы, так и процессов ее развития. Экономические взаимодействия являются основным предметом институциональной теории, позволяющим не только обосновать необходимость возникновения и развития тех или иных институтов, но и раскрыть сущность институтов как объективных условий взаимодействия экономических субъектов, а также воспринимать взаимодействия как результат действия институциональной среды.

Библиографический список

1. Антипов Г.А. Экономическая реальность: статус и принципы анализа // Идеи и идеалы. 2015. Т. 2, № 4 (26). С. 146-155.
2. Грекова Г.И., Федотова Е.И. Взаимодействие хозяйствующих субъектов: экономическая сущность и содержание // Вестник Института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. 2015. № 2. С. 12–18.
3. Захаров В.Я., Трофимов О.В., Фролов В.Г. Взаимодействие участников сложных экономических систем: роль государства в развертывании Индустрии 4.0 // Экономические отношения. 2020. Т. 10, № 2. С. 409-424.
4. Клейнер Г.Б. Предприятие в рыночной среде: модель двойной тетрады // Экономическая наука современной России. 2019. № 2 (85). С. 7-14.
5. Макаревич Л.О., Улезько А.В., Реймер В.В. Формы взаимодействия субъектов агропромышленной интеграции // Экономика сельского хозяйства России. 2019. № 7. С. 53-59.
6. Морозов В.А. Взаимодействие, как философско-экономическая категория (понятие, виды и свойства) // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. 2015. № 20. С. 81–87.
7. Морозов В.А. Типы и формы взаимодействия социально-экономических систем // Креативная экономика. 2016. Т. 10, № 6. С. 675-690.
8. Негруль В.В. Онтологические основания экономического поведения личности // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Философия. 2015. № 2. С. 133-142.
9. Полещук А.В. Взаимодействие экономических и институциональных интересов в современной экономике // Сегодня и завтра Российской экономики. 2012. № 52. С. 43-45.
10. Рольская М.А. Экономические отношения и интересы: сущность, содержание и структура // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2005. Т. 2, № 2 (2). С. 32-36.
11. Сиянский Н., Яковенко Н., Кучковская Н. Взаимодействие субъектов экономики в процессе институциональных преобразований в аграрной сфере // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. 2012. № 1 (25). С. 197–201.
12. Сухина Т.С. Современная экономическая реальность: философско-хозяйственный аспект // Философия хозяйства. 2023. № 3 (147). С. 232-242.
13. Улезько А.В., Недиков К.Д. Взаимодействие экономических субъектов: объективность и принципы организации // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2020. № 1 (64). С. 134-139.
14. Устюжанина Е.В. Вопросы построения теории координации хозяйственного взаимодействия // Журнал институциональных исследований. 2022. Т. 14, № 1. С. 25-35.
15. Чернецова Н.С. Становление методологии исследования экономических интересов // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. 2011. № 24. С. 480-490.

УДК 336.74

А. В. Корнеева

ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»,
Калининград, e-mail: korallklg@gmail.com

Г. У. Корнеев

ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»,
Калининград, e-mail: korneev.kgtu@yandex.ru

КРАУДФАНДИНГ: ЦИФРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Ключевые слова: краудфандинг, бизнес-краудфандинг, классификация видов краудфандинга, краудлендинг, краудинвестинг, цифровой краудфандинг, платформенные сервисы, цифровое право, потенциал ЦФА.

Рассматривается сущность, современное состояние и перспективы развития рынка отечественного краудфандинга, находящегося под воздействием как внутренних технологических факторов – цифровизации финансового рынка, так и внешнего давления – острой потребности в инвестициях, находящейся под санкциями российской экономики. На основе анализа научных публикаций авторы делают вывод о том, что в трудах отечественных ученых и практиков рассматриваются различные аспекты и составляющие понятия «краудфандинг», как сущности самого явления, так и его видов, не приводя, однако, к единообразной их трактовке. Авторами предлагается собственное видение классификации видов бизнес-краудфандинга, с учетом их многоаспектного рассмотрения: экономической сущности, места осуществления операций, наличия законодательного регулирования, способов инвестирования, видов вознаграждения. Проводится анализ деятельности платформенных сервисов финансового рынка, регулируемых Центральным Банком, как инфраструктуры, обеспечивающей функционирование рынка краудфинансов. Особое внимание уделяется новой тенденции на финансовом рынке – выпуску и обращению цифровых активов, так как в настоящее время происходит становление и развитие нового, высокотехнологичного сегмента отечественного финансового рынка – цифрового (криптовалютного) краудинвестинга. Созданные, в соответствии с законодательством РФ информационные системы, также являются звеном краудинвестинговой инфраструктуры, так как для них разрешен весь спектр операций «краудфандинговых» инвестиционных платформ, только в цифровом варианте, в поле цифрового права.

А. В. Корнеева

Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad, e-mail: korallklg@gmail.com

Г. У. Корнеев

Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad, e-mail: korneev.kgtu@yandex.ru

CROWDFUNDING: DIGITAL INVESTMENT

Keywords: crowdfunding, business crowdfunding, classification of crowdfunding types, crowdlending, crowdinvesting, digital crowdfunding, platform services, digital law, CFA potential.

The essence, current state and prospects for the development of the local crowdfunding market, which is under the influence of both internal technological factors – the digitalization of the financial market, and external pressure – an acute need for investment, which is under the sanctions of the Russian economy, are considered. Based on the analysis of scientific publications, the authors conclude that the works of local scientists and practitioners consider various aspects and components of the concept of “crowdfunding”, both the essence of the phenomenon itself and its types, without, however, leading to their uniform interpretation. The authors propose their own vision of the classification of types of business crowdfunding, taking into account their multidimensional consideration: economic essence, place of operations, the presence of legislative regulation, investment methods, types of reward. An analysis is made of the activities of platform services of the financial market, regulated by the Central Bank, as an infrastructure that ensures the functioning of the crowdfinance market. Particular attention is paid to a new trend in the financial market – the issuance and circulation of digital assets, as a new, high-tech segment of the local financial market – digital (cryptocurrency) crowdinvesting is currently being formed and developed. Information systems created in accordance with the legislation of the Russian Federation are also a link in the crowdinvesting infrastructure, since they are allowed the entire range of operations of “crowdfunding” investment platforms, only in digital form, in the field of digital law.

Введение

Обеспечение доступности финансовых ресурсов на основе применения современных информационно-коммуникационных технологий становится все более актуальной темой. На кредитном рынке произошли значительные изменения, и наряду с классическим банковским кредитованием, благодаря развитию ИТ- технологий, постепенно, но неуклонно происходит становление и развитие нового направления – кредитование на основе инвестиционных платформ. Речь идет об использовании краудфинансов как современной финансовой технологии на основе краудфандинга. Учитывая неуклонное возрастание значимости краудфандинга в экономической жизни общества, возникает необходимость в дальнейшем научном исследовании данных процессов.

При отсутствии единого подхода к классификации видов краудфандинга и существенных изменениях на финансовом рынке с появлением цифровых технологий, вполне обоснованно предложить современный взгляд на классификацию видов бизнес-краудфандинга, с учетом его многоаспектного рассмотрения: экономической сущности, места осуществления операций, наличия законодательного регулирования, способов инвестирования, видов вознаграждения. Особого внимания заслуживает рассмотрение тенденций развития финансового рынка с использованием цифровых финансовых активов (ЦФА).

Материалы и методы исследования

В качестве информационной базы использованы научные статьи, тематические Интернет-ресурсы, информационно-аналитические материалы Центрального Банка Российской Федерации, исследовательских центров, сети Интернет, результаты исследований авторов.

Методы исследования: абстрактно-логический, графо – аналитический, методы сравнения, теоретического обобщения, сопоставления.

Результаты исследования и их обсуждения

В настоящее время возрастает роль краудфандинга в экономической жизни общества: происходит расширение национальных рынков краудфинансирования, совершенствуются его формы и технологии реализации, в частности, с использованием

цифровых платформенных сервисов, происходит дальнейшее становление его законодательного регулирования.

Ускоряется развитие краудфандинга и в нашей стране, объем рынка краудфандинга по итогам 2022 года составил 20.4 млрд руб., что на 48% больше, чем объем привлеченных денежных средств на инвестиционных платформах за 2021 г. (13,8 млрд руб.) [5]. Формы и функции отечественного краудфандинга изменяются не только под влиянием бурного развития ИТ-индустрии, но и как реакция на современные потребности российской экономики, отягощенной санкционными ограничениями как в отношении притока капитала, так и в осуществлении международных расчетов.

Это определяет потребность в дальнейшем научном исследовании происходящих процессов. Пока таких исследований явно недостаточно и многие важные вопросы регулирования, теоретического обоснования и практического применения нуждаются в дальнейшей разработке и уточнении.

На основе анализа научных публикаций, касающихся краудфандинговой деятельности, стоит отметить, что в трудах отечественных ученых и практиков рассматриваются различные аспекты и составляющие понятия «краудфандинг», как сущности самого явления, так и его видов, не приводя, однако, к единообразной их трактовке. По-прежнему наличествует несколько различных подходов к понятию краудфандинга: от восприятия его, в основном, как инструмента благотворительности, до – исключительно как инструмента финтеха. Но это очевидные крайности.

Ранее краудфандинг (от англ. *crowd* «толпа», *funding* «финансирование») идентифицировался, как: народное/коллективное финансирование, то есть коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов) и это может быть принято, как сущностное определение краудфандинга в широком смысле. В настоящее время в определении обязательно присутствуют «современные» уточнения: «осуществляется с помощью сети Интернет на специализированных интернет-ресурсах – краудфандинговых платформах» [4, 9, 11]. Однако это уточнение недостаточно корректно для раскрытия существа рассматриваемого яв-

ления в целом. Дело не столько в технологии реализации сбора средств – касса взаимопомощи, сайт или цифровая площадка (все они имеют право на существование), сколько в экономическом содержании процессов, охватываемых понятием «краудфандинг».

Очевидно, от общего содержательного определения краудфандинга необходимо перейти к его декомпозиции, выделению и анализу его видов, что даст возможность более корректно их определить.

Существует мнение, поддерживаемое и авторами, что первичным делением, присущим краудфандингу, является выделение *краудфандинга, основанного на безвозмездном дарении, пожертвовании* – с одной стороны и *бизнес-краудфандинга* – с другой [6, 7, 9, 11]. Благотворительность, являясь по сути дарением, подарком, не регламентируется какими-либо правилами, организационными нормами и нормативами, присущими осуществлению финансово-экономических операций. Отношения, основанные на безвозмездном дарении, пожертвовании, не являются видом *экономической деятельности*.

Сбор средств благотворительного характера, безусловно, может осуществляться не только на счетах соответствующих фондов, но и через интернет-площадки, деятельность которых, однако, никем не регламентируется и не контролируется. Например, известные российские платформы *Planeta.ru*, *Boomstarter.ru*, *Kroogi.com*, которые помогают воплотить в жизнь творческие идеи, проекты в области искусства и образования, спорта и туризма, поддержать благотворительные проекты и вложить средства в стартапы.

Предметом дальнейшего анализа в данном исследовании будет являться *бизнес-краудфандинг (для краткости – краудфандинг)*, так как именно это направление предпринимательской деятельности является объектом исследования ученых и развития законодателей и практиков.

На наш взгляд, целесообразно определить современный *бизнес-краудфандинг*, как технологию привлечения финансовых средств от неограниченного круга лиц с целью осуществления коммерческой деятельности (в том числе, реализации бизнес-проектов) за определенное финансовое или нефинансовое (материальное) вознаграждение посредством специальных интернет-платформ.

Технология краудфандинга совершенствуется под влиянием развития цифровизации финансового рынка, этот процесс характеризует появление цифровых инвестиционных платформ, в том числе на блокчейн основе, утилитарных цифровых прав, цифровых финансовых активов. Она законодательно регламентируется и происходит «кристаллизация», т.е. обособление и фиксация отдельных видов краудфандинга с их технологией реализации и объектно-субъектным содержанием. Со своей стороны, российская экономика в настоящее время испытывает острую потребность в инструментах привлечения инвестиций, будучи ограниченной санкциями международных организаций и стран в работе на рынке капиталов и даже международных расчетов по внешнеторговым операциям.

Под воздействием этих внутренних (технологических) и внешних (политико-экономических) факторов и развиваются новые виды краудфандинга, появляется его новый функционал. Это представляет интерес как в теоретическом, так и в практическом плане и является предметом рассмотрения в данной работе.

Выделение и классификация видов бизнес-краудфандинга является важным элементом исследования, поскольку позволяет упорядочить и корректно идентифицировать существующие процессы, с учетом их многоаспектного рассмотрения, что весьма важно для дальнейшего анализа, методологического и организационного развития и эффективного управления данными видами деятельности.

Существует целый ряд вариантов классификации видов краудфандинга по различным основаниям.

1. Центральный Банк выделяет четыре сегмента *краудфинансирования*, ориентируясь на состав участников процесса:

- p2p – кредитование, где и фаундер, и бэкеры – физические лица;
- p2b – кредитование, где юридическое лицо привлекает средства физических лиц;
- b2b – кредитование, где и фаундер, и бэкеры – юридические лица;

Rewards – краудфандинг, в котором средства привлекаются на проекты за нефинансовое вознаграждение.

P2p – *кредитование, пиринговое кредитование (person-to-person lending)* – озна-

чает финансирование «от человека к человеку». Этот новый финансовый инструмент на рынке российского кредитования получил название «пирингового», представляющего собой форму кредитования на краткосрочной и среднесрочной основе. Участниками финансовых отношений в этом случае выступают физические лица, и деньги передаются от одного участника (кредитора) другому (заемщику) без участия финансовых посредников – кредитных организаций и международных финансовых организаций. По-другому его называют «социальное» кредитование.

Площадка p2p-кредитования выступает в роли посредника. Она регламентирует свои условия для участников и помогает встретиться сторонам за определенную плату.

Используют пиринговое кредитование в разных вариантах, например: частные займы для личных целей, кредиты на покупку автомобиля физлицом и ИП, ипотечное кредитование под покупку жилой или нежилой недвижимости, займы для оплаты обучения в вузе, займы для оплаты медицинских услуг, которые не покрывает страховка.

Российский сектор p2p-кредитования очень подвижен. Широкую популярность среди сервисов взаимного кредитования завоевал сервис на базе системы WebMoney и несколько других онлайн-площадок, например, Займиго, Лонбери, Вдолг.ру.

Рынок p2p-кредитования поступательно развивается. Ежегодно объем кредитов в этом секторе растет. Это связано в первую очередь с тем, что, хотя основные риски ложатся не на банк, или МФО, или кредитный кооператив, как происходит при выдаче традиционных займов, а на инвестора, но при этом частные лица могут заработать в разы больше, чем при многих других видах инвестирования.

Этот вид деятельности не регулируется ЦБ РФ и неочевидно его отнесение к краудфандингу как к коллективному финансированию, по крайней мере в настоящее время, на данной стадии развития технологий работы соответствующих онлайн-площадок.

Кроме того, бизнес-краудфандинг предполагает коммерческое кредитование, а пиринг имеет четкую социальную ориентацию, хотя и с процентными расчетами за полученные кредиты. Таким образом, в поле краудфандинга остаются взаимоотношения p2b и b2b.

Rewards – краудфандинг – вид краудфандинга, основанный на не денежном вознаграждении, опосредованно все-таки имеет отношение к коммерческой деятельности. К этому виду фандрайзинга часто прибегают стартапы на предпродажной стадии, которым требуется *валидация* своего продукта или услуги. В зависимости от реакции рынка (инвесторов), проект может быть продолжен в более серьезном объеме, с использованием другого вида краудфандинга, или прекращен. На данном этапе характер вознаграждения зависит от типа бизнеса. Это может быть, получение будущей продукции проекта бесплатно или со значительной скидкой, право первоочередного приобретения будущей продукции и др. Отнесение его к бизнес-краудфандингу зависит от вида вознаграждения. Если оно не материально, то проект переходит в ряд некоммерческих.

2. Детализацию видов краудфандинга производят также в зависимости от вознаграждения, которое получает инвестор:

- *Reward crowdfunding*. Донатор публично благодарит компания, его имя упоминается в СМИ или рекламных кампаниях, он получает будущую продукцию бесплатно или со значительной скидкой;

- *Debt crowdfunding*. Инвестирующий может рассчитывать на определенную долю от прибыли, процент с продаж, на возврат займа с процентами. Размер вознаграждения указывается в инвестиционном предложении и зачастую зависит от суммы взноса;

- *Equity crowdfunding*. Донатор получает акции предприятия, которые впоследствии приносят пассивный доход [12].

3. В соответствии с нормами Федеральных законов N 259-ФЗ от 02.08.2019 г. и № 259-ФЗ от 31.07.2020 г. соискатель инвестиций, с использованием краудфандинговых площадок, а также информационных систем, в которых осуществляется выпуск ЦФА, может:

- привлекать займы,
- реализовывать определенные эмиссионные ценные бумаги;
- реализовывать утилитарные цифровые права;
- реализовывать цифровые финансовые активы.

Таким образом, российские законы не регулируют *Reward crowdfunding*.

4. Чтобы охватить спектр приводимых в научной периодике классификаций, приведу следующую. В зависимости от *типа фандрайзинга* (модели привлечения финансовых средств), инвесторы могут рассчитывать на получение той или иной выгоды (например, дивидендов) или быть готовыми к ее отсутствию. Выделяются следующие *основные виды краудфандинга*:

- *краудфандинг*, основанный на безвозмездном дарении, пожертвовании (*Donation-based crowdfunding*);
- *краудфандинг*, основанный на вознаграждении (*Reward-based crowdfunding*);
- *краудфандинг*, основанный на кредитовании (*Lending-based crowdfunding, Investing-based crowdfunding*);
- *краудфандинг*, основанный на получении доли в проекте;
- *краудфандинг*, основанный на получении фиксированного количества новых единиц криптовалюты (ICO).

Здесь без анализа и ранжирования просто перечисляются все действия по финансированию/кредитованию, к которым можно применить приставку «крауд», основываясь на классификации Всемирного Банка (см. п. 5), с добавлением краудинвестинга и ICO.

5. Всемирный Банк, исходя из ключевых особенностей, предлагает следующую классификацию краудфандинговых моделей и соответствующих им бизнес-моделей (табл. 1).

Таблица 1

Основные характеристики разнообразных краудфандинговых моделей

| Краудфандинговая модель | Бизнес модель |
|-------------------------|---|
| Пожертвования | - Благотворительная (<i>Donation – based</i>) - Вознаграждение (<i>Reward – based</i>) |
| Инвестирование | - На основе долевого участия (<i>equity – based</i>) - На основе займа (<i>Lending – based</i>) - На основе роялти (<i>Royalty – based</i>) |

Примечание: Потенциал краудфандинга для развивающегося мира. Вашингтон, Всемирный банк, 2013. 103 р. [7].

Как видно из приведенных классификаций, у авторов существует много общих подходов к выделению видов краудфандинга, но имеются и существенные разли-

чия. Необходимо отметить, что множество предлагаемых в научной литературе вариантов классификации видов краудфандинга не исчерпывается приведенными в данной работе.

На основе проведенного исследования, авторы полагают возможным предложить собственную классификацию видов *бизнес-краудфандинга* (не смешивая его с благотворительностью):

1. *Reward-based crowdfunding* – краудфандинг, основанный на предоставлении финансирования за нефинансовое (материальное) вознаграждение.

2. *Lending-based crowdfunding* – краудфандинг, основанный на кредитовании.

3. *Investing-based crowdfunding* – краудфандинг, основанный на инвестировании в бизнес.

Здесь можно выделить 2 разновидности (подвида), различающихся не по сути, а по технологии реализации.

3.1. Краудинвестинг (классический)

3.2. Цифровой краудинвестинг.

В таблице 2 авторами приведена предлагаемая классификация видов краудфандинга, как *инструмента привлечения финансовых средств для бизнес-деятельности*, с учетом их многоаспектного рассмотрения: экономической сущности, места осуществления операций, наличия законодательного регулирования, способов инвестирования, видов вознаграждения.

Позиция авторов по выделению видов краудфандинга, а также содержание таблицы 2 требуют дополнительного пояснения.

1. Считаю необходимым разграничить краудинвестинг и краудлендинг, так как в основе их различные экономические инструменты – инвестирование и кредитование.

2. В то же время заменить краудинвестинг термином «акционерный краудфандинг», как предлагает ряд авторов [7,12], считаю некорректным. *Классический инвестиционный бизнес-краудфандинг* не исчерпывается понятием «акционерный». Видов инвестирования в бизнес существует несколько: акционерное, заёмное, смешанное, приобретение доли в проекте.

Акционерное инвестирование (прямые инвестиции) предполагает приобретение инвестором доли в компании. Это делает инвестора полноправным совладельцем бизнеса, дает ему возможность влиять на управление предприятием (в зависимости от доли акций) и получать дивиденды.

Таблица 2

Виды краудфандинга

| Виды краудфандинга | Место осуществления | Регулируется законодательством/ ЦБ РФ | Способы финансирования/инвестирования | Вид вознаграждения |
|---|---|---|---|---|
| 1 Основанный на вознаграждении (<i>Reward-based crowdfunding</i>) | Интернет-платформы | Не регулируются | Предоставление финансирования | Не денежное |
| 2 Основанный на кредитовании (<i>Lending-based crowdfunding</i>) | Инвестиционные платформы | Регулируются. Включаются ЦБ в реестр операторов инвестиционных платформ | Предоставление займов | Возврат средств с процентами |
| 3.1 Краудинвестинг (классический) | Инвестиционные платформы | Регулируются. Включаются ЦБ в реестр операторов инвестиционных платформ | Предоставление инвестиционных займов, приобретение эмиссионных ценных бумаг НАО, участие в капитале НАО | Возврат средств с процентами, дивиденды, купонные выплаты, доход от роста стоимости акций, облигаций, доля от прибыли |
| 3.2 Цифровой краудинвестинг (основанный на приобретении цифровых прав) | | | | |
| 3.2.1 Основанный на приобретении утилитарных цифровых прав – УЦП | Инвестиционные платформы (имеющие ТРР-сеть) | Регулируются. Включаются ЦБ в реестр операторов инвестиционных платформ | Приобретение утилитарных цифровых прав (УЦП) в виде: - право требовать передачи вещи (вещей), - право требовать выполнения работы, оказания услуги; - право требовать передачи и (или) использования результатов интеллектуальной деятельности | Товары, работы, услуги, интеллектуальная собственность |
| Основанный на инвестировании в бизнес (<i>Investing-based crowdfunding</i>) | Информационные системы, в которых осуществляется выпуск цифровых финансовых активов (ЦФА) | Регулируются. Включаются ЦБ в реестр операторов информационных систем, в которых осуществляется выпуск ЦФА | Приобретение цифровых финансовых активов в виде: - право денежного требования, участие в капитале НАО, - право по эмиссионным ценным бумагам НАО, - право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг НАО. ЦФА также могут иметь признаки утилитарных цифровых прав (гибридные ЦФА) | Возврат средств с процентами, купонные выплаты, дивиденды, доход от роста стоимости акций, облигаций, доля от прибыли, вещи, работы, услуги, интеллектуальная собственность |
| 3.2.2 Основанный на приобретении цифровых финансовых активов – ЦФА | | | | |

Существуют и разновидности акционерного инвестирования, например, такие как «квази эквити». Это также инвестиции в капитал, однако с фиксированным мультипликатором выхода для инвестора в конце инвестируемого периода, то есть инвестор выходит из проекта тогда, когда сумма полученных денежных потоков достигает установленной величины [13].

Заемное, или долговое инвестирование – это займы и кредиты, которые подлежат возврату в определенную дату с выплатой процентов. В настоящее время все чаще используется не «чистый» заемный тип инвестирования, а инвестиционный заем, когда возврат тела займа и уплата процентов за пользование им осуществляется в виде части (процента) от выручки или прибыли проинвестированного проекта и уплачиваются периодически ежемесячно, ежеквартально, так называемое *разделение выручки* (revenue sharing).

Существует также смешанное (гибридное) инвестирование – например, конвертируемый заем, когда инвестор сначала даёт компании заём, однако имеет право через какое-то время конвертировать своё требование по займу в долю компании.

К долговому инвестированию относится также приобретение облигаций – эмиссионных долговых ценных бумаг, когда инвестору возвращаются затраченные средства с процентами путем выплаты купонного дохода.

3. С принятием Федеральных законов о привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о цифровых финансовых активах, появились новые способы привлечения инвестиций – приобретение цифровых прав, поэтому цифровой краудинвестинг выделен нами в отдельный подвид краудфандинга, основанного на инвестировании. На данный момент законодательство РФ выделяет три вида цифровых прав:

- утилитарные цифровые права (УЦП);
- цифровые финансовые активы (ЦФА);
- цифровые права, включающие одновременно цифровые финансовые активы и иные цифровые права («гибридные» ЦФА-ГЦП).

С учетом этого выделены два направления цифрового инвестирования – приобретение утилитарных цифровых прав и приобретение цифровых финансовых активов (включая «гибридные» производные),

Утилитарные цифровые права – безусловный шаг вперед в развитии финансового рынка, имея в виду упрощение оформления сделок и отсутствие института посредников, однако, с появлением «гибридных» цифровых прав мы получили более интересный комплексный вариант осуществления инвестиций.

4. ЦФА обоснованно можно выделить в отдельный подвид цифрового краудинвестинга, в связи с ярко выраженными особенностями их выпуска и обращения – токены в блокчейн-сети. Сюда же относятся «гибридные» ЦФА-ГЦП.

5. Отдельная позиция анализа в классификации видов краудфандинга посвящена наличию регулирования ЦБ РФ, т.е. законодательной регламентации процессов и условий функционирования Интернет-площадок для их проведения.

В настоящее время Банк России, осуществляя цифровизацию инфраструктуры финансового рынка, создал и развивает ряд регулируемых платформенных сервисов: финансовые платформы (маркетплейсы), инвестиционные платформы, а также информационные системы, в которых осуществляется выпуск ЦФА, в соответствии с соответствующими законодательными актами: N 211-ФЗ от 20.07.2020 г., № 259-ФЗ от 02.08.2019г., № 259-ФЗ от 31.07.2020 г. Все операторы данных сервисов регистрируются в соответствующих реестрах Центрального Банка. На рисунке 1 приведены виды цифровых платформ, регулируемые ЦБ РФ, посредством утверждения правил их работы, внесении их в соответствующий реестр, регулированием и контролем деятельности операторов платформ.

Как видно из рисунка 1, первый вид платформ – это финансовые платформы (маркетплейсы). Они не имеют отношения к технологии краудфинансирования. Здесь предусматривают финансовые операции по типу B2P, так как поставщиками финансовых услуг, законодательно, являются финансовые организации – кредитные и некредитные и эмитенты (в значении, определенном Федеральным законом от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»), а потребителями финансовых услуг – физические лица. Финансовый маркетплейс – это сервис, который объединяет предложения от различных финансовых организаций и обеспечивает взаимодействие конкретного финансового учреждения с конкретным

потребителем посредством сети Интернет. Например, российские маркетплейсы: ПАО Московская Биржа, АО ВТБ Регистратор, АО «Финансовый Маркетплейс Сравни.ру», АО «Открытый финансовый маркетплейс», АО «Открытые цифровые решения», АО «Цифровые технологии».

Второй вид платформ – инвестиционные платформы, контролируемые Центральным банком, часто называют «краудфандинговыми», что логично, так как им разрешено

осуществлять достаточно широкий спектр краудфандинговых операций – и краудлендинговых, и краудинвестиционных, имея в виду не только кредитование текущей деятельности предприятий и организаций, но и инвестиционное проектное и экспансионное кредитование развития действующих производств. Разрешаются также финансовые инвестиции в эмиссионные ценные бумаги (закрытое размещение НКО) и выпуск утилитарных цифровых прав (УЦП).

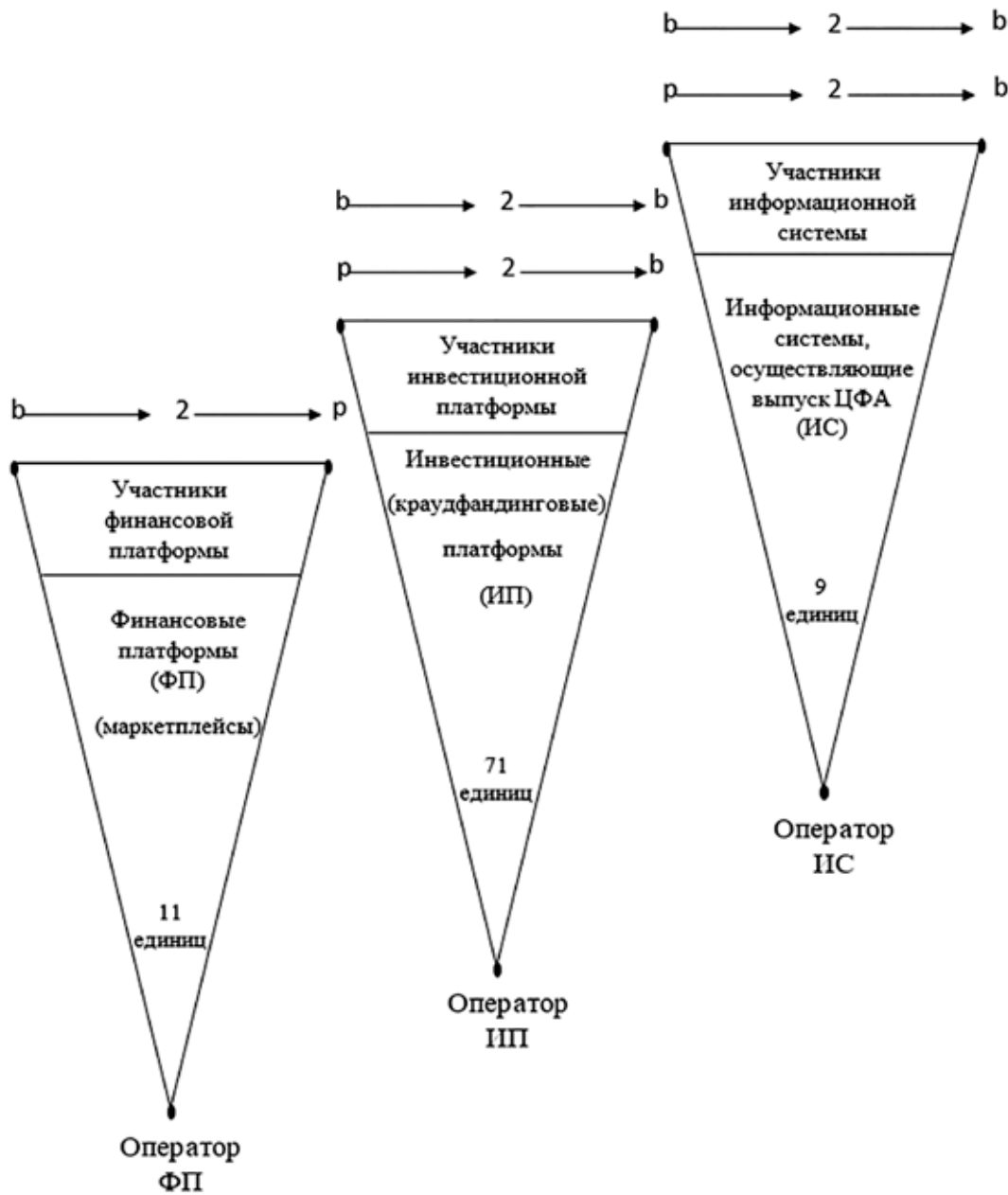


Рис. 1. Платформенные сервисы финансового рынка, регулируемые ЦБ РФ (данные на 28.07.2023 г.)
 Источник: авторская разработка на основе [3]



Рис. 2. Способы инвестирования операторов инвестиционных платформ (ед.)
 Источник: Банк России [5]

Однако в настоящее время отечественные инвестиционные платформы предпочитают концентрироваться на наименее рискованных операциях – предоставлении займов. Наиболее распространенные виды кредитования – пополнение оборотных средств, займы под исполнение госконтрактов (тендерные займы), краудфакторинг, займы бизнесу под залог недвижимости. На рисунке 2 показаны виды краудфандинга, осуществлявшиеся операторами инвестиционных платформ в 2022г. По состоянию на 31.12.2022г. в реестр операторов инвестиционных платформ Банка России были включены 64 организации.

По итогам 2022 г. объем привлеченных средств (краудлендинг) составил 12,8 млрд руб. (62,7% от рынка краудфандинга). Наибольший объем займов привлекли три платформы: «Поток» с результатом в 4,3 млрд рублей, JetLend (3 млрд рублей), «Вдело» (1,6 млрд рублей), далее следуют Money Friends (521 млн рублей) и InvestGO (379 млн рублей) [2]. Объем привлеченных средств в 2022г. путем приобретения ценных бумаг (краудинвестинг) составил 7,6 млрд рублей (37,3% от рынка краудфандинга). Он осуществлялся путем привлечения капитала от широкого круга инвесторов в предприятия малого и среднего бизнеса, включая стартапы. В целом, на долю субъек-

тов малого и среднего предпринимательства пришлось 70% от общего объема денежных средств, привлеченных через инвестиционные платформы [5].

Третий вид платформ – информационные системы, осуществляющие выпуск ЦФА, создаваемые на основе технологии распределенных реестров-блокчейн и осуществляющие выпуск токенов (записей) под определенную операцию ЦФА, обменивая их на крауд-сборы бэжеров в криптовалюте. В результате у инвесторов возникают цифровые права. В этих информационных системах могут также совершаться операции с «гибридными» активами – ЦФА+УЦП.

В информационно-аналитическом материале ЦБ РФ приведено следующее определение краудфандинга: «Краудфандинг – общее понятие совокупности регулируемых в Российской Федерации видов инвестирования через инвестиционные платформы, которое включает в себя краудлендинг, краудинвестинг и приобретение УЦП» [5]. Не можем согласиться с этим определением в контексте всего аналитического материала, изложенного в данном исследовании, считаем его узким, отражающим некую текущую ситуацию развития отечественного финансового рынка.

Появившиеся позднее информационные системы также являются, по сути, инвести-

ционными платформами, для которых разрешен весь спектр операций «краудфандинговых» платформ только в цифровом варианте, в поле цифрового права, то есть они дополняют инфраструктуру краудфандинга.

Цифровое право можно представить, как «электронную оболочку», в которую, в теории, можно «поместить» почти любой объект или право, что и может быть реализовано в дальнейшем, но пока в российском законе выделено только два вида таких прав – ЦФА и УЦП.

Рассматривая пути дальнейшего развития отечественного краудфандинга, необходимо отдельно остановиться на ЦФА.

В мировой практике существуют различные варианты трактовки ЦФА: где-то их рассматривают как ценную бумагу, где-то – как отдельный вид актива, токены. В российском законодательстве ЦФА трактуются как отдельный актив. Вместе с тем, при всех особенностях инструментария, экономической сутью операций с ЦФА является инвестирование, что законодательно подтверждается четырьмя видами цифровых прав, включенными в понятие ЦФА, то есть ЦФА – это новый цифровой инвестиционный актив.

В настоящее время в реестре ЦБ РФ зарегистрировано 9 информационных систем, из них 3 являются кредитными организациями. Пока рынок цифровых финансовых активов (ЦФА) находится скорее в тестовом режиме, а сделки проводятся в основном для ограниченного круга лиц. Первыми доступными на платформе финансовыми продуктами стали цифровые облигации и различные инструменты токенизации финансовых обязательств.

На данный момент первые пилотные эмиссии ЦФА проходят с участием корпораций. Эмитентами и инвесторами в основном являются крупные компании и финансовые организации – «ВТБ Факторинг», Сбербанк, «Интеррос» и другие. Операторы информационных систем стремятся продемонстрировать рынку возможности инструмента.

Однако, как только технология будет достаточно апробирована и докажет свою эффективность, инструмент станет доступен широкому кругу инвесторов, включая физических лиц. Так, в конце ноября 2022 г. на платформе «Атомайз», инвестором которой является «Интеррос» Владимира Потанина, выпустили первые ЦФА для физлиц

с привязкой к палладию. Продавал активы брокер «Вектор икс», а покупали их клиенты «Открытие инвестиций». На середину июня 2023г., по данным «Атомайза», объем выпусков ЦФА на этой платформе превысил 2,1 млрд рублей, что составило более 45% всего рынка ЦФА в России. Сейчас на платформе зарегистрировано более 41 000 участников.

По мере освоения рынка, эмитентами все чаще будут становиться и представители среднего и малого бизнеса. Относительно небольшие компании, которые пока не могут позволить себе публичное размещение через IPO, смогут выпустить токен и привлечь таким способом финансирование. Появится множество вариаций использования ЦФА. ЦФА открывает новые возможности для бизнеса, уже сегодня выпустить ЦФА в ряде случаев проще и быстрее, чем традиционные биржевые облигации. Развитие цифровых инструментов в России может упростить процесс привлечения средств и расширить доступ к рынкам капитала для бизнеса.

Ключевое отличие этого вида активов от ценных бумаг – минимизация количества посредников. В прошлом году множество трудностей на рынке ценных бумаг возникло как раз потому, что он был выстроен на посредничестве. Некоторые зарубежные организации отказались сотрудничать с российскими резидентами, после чего их активы зависли, без возможности повлиять на ситуацию.

При этом с цифровыми активами такой проблемы возникнуть не может – они передаются без брокеров, с кошелька на кошелек, то есть напрямую. Что касается информационных систем, выпускающих ЦФА, – они являются скорее средой обитания для активов, а не посредниками.

Сокращение посредников не только может помочь избежать вышеописанных трудностей, но также заинтересовать широкое число инвесторов, как отечественных, так и иностранных, относящихся к дружественным юрисдикциям. Заменой IPO вполне может стать международное ICO, однако для этого требуется доработка регулирования.

Потенциал для ЦФА есть как у аналога традиционных финансовых инструментов – за счет снижения операционных издержек для эмитентов, так и как у принципиально нового инструмента в виде гибридных циф-

ровых прав, включая токенизацию драгметаллов и других физических активов. ЦФА также обладает потенциальной возможностью дробления – по закону ЦФА можно покупать частями – например, не 1 ЦФА, а 0,5, что снижает порог для входа инвесторов. Для эмитентов рынок ЦФА интересен притоком новых инвесторов, а для инвесторов – прямым доступом к наиболее доходным финансовым продуктам.

В то же время, как отмечают аналитики, развитие рынка ЦФА в России идет медленнее, чем ожидалось. Есть много нерешенных вопросов, находящихся в разработке ЦБ РФ, в том числе в режиме общественных консультаций с аналитиками и практиками: это вопросы налогообложения операций с цифровыми активами, гармонизации регулирования цифровых активов с традиционными финансовыми инструментами, создания регуляторных условий для токенизации других активов, вопросы обращения цифровых прав, выпущенных в соответствии с иностранным законодательством и другие [8].

По мнению игроков рынка, самая главная проблема ЦФА в текущих реалиях – отсутствие обращения ЦФА в стране, что выражается в отсутствии продаж на вторичном рынке. В мае глава комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков заявил, что «в ближайшее время» Дума примет закон во втором и третьем чтениях, который позволит запустить торги ЦФА на традиционных биржах, таким образом ЦФА в России должны получить более широкий оборот, чему может поспособствовать традиционная финансовая инфраструктура, а именно биржи и брокеры [10].

Таким образом, в настоящее время происходит становление и развитие нового, высокотехнологичного сегмента отечественного финансового рынка – цифрового (криптовалютного) краудинвестинга.

Это тем более актуально в настоящий момент, когда из-за ограничительных санкций «недружественных» стран и организаций, экономика страны испытывает острую потребность в инвестициях для перестройки и интенсификации народного хозяйства. Это относится как ко внутренним источникам заимствований, так и к рынкам капитала, от которых мы отрезаны.

В этой связи в настоящее время просматриваются три возможных «прорывных» направления развития рынка ЦФА.

Первое – использовать накопления граждан – криптоактивов, которые по разным оценкам составляют 10-15 трлн руб., для повышения ликвидности на рынке ЦФА. Если появится реальная возможность приобретения ЦФА и УЦП за счет криптовалюты, с последующим переводом их в фиатные валюты, это безусловно вызовет интерес многих российских владельцев криптовалют.

Второе – использовать ЦФА в международных расчетах, в том числе для обхода санкций, для чего необходимо упростить доступ иностранных участников к рынку ЦФА.

Третье – возможность, также вопреки санкциям, использовать зарубежные инвестиции для финансирования проектов на территории РФ, имея в виду анонимность криптовалютных операций.

Все это требует более интенсивной законодательной проработки данных вопросов. Реализация потенциала развития ЦФА на российском рынке будет зависеть от многих факторов и, в первую очередь, от политики регулятора и законодателей.

Заключение

Если ранее мы следовали в русле развития зарубежного рынка краудфандинга, как инструмента финансирования стартапов, а в большей степени – социальных и творческих проектов и благотворительности, то теперь пришло понимание его новых функций и возможностей.

В настоящее время в мире происходит активное развитие и применение цифровых технологий, в том числе и в финансовой сфере. Применение технологии распределенных реестров сделало возможным появление новых инструментов и сервисов, включая цифровые (токенизированные) активы.

Выпуск и обращение цифровых активов – новая тенденция на финансовом рынке. В РФ цифровое право (его регулирование, формы реализации, условия и технологии обращения инструментов) было закреплено соответствующими законами в 2019, 2020 гг. Примером цифровых активов в российском регулировании выступают цифровые финансовые активы (ЦФА) и утилитарные цифровые права (УЦП). Обращение цифровых инструментов предусмотрено на инвестиционных (краудфандинговых) платформах, а также в информационных системах, которые также предусматривают весь спектр краудфандинговых услуг. Они смогут обеспечить

привлечение средств не только от массовых отечественных инвесторов, но и приток зарубежных капиталов, используя фактор анонимности, присущий технологии распределенных реестров, в том числе блокчейна. Это является особенно актуальным в подсанкционных условиях функционирования российской экономики.

Рынок цифровых активов находится на начальном этапе развития, но имеет боль-

шой потенциал, поэтому находится в центре пристального внимания как регулятора, законодателей, так и участников рынка.

Развитие цифрового краудфандинга требует дальнейших активных научных разработок, для принятия грамотных и адекватных мер организационного и регулятивного характера по совершенствованию финансовой инфраструктуры отечественной экономики.

Библиографический список

1. Беликов Е.О. Теоретические и правовые основы краудфандинга в России // Евразийская адвокатура. 2023. № 1(60). С. 104-110.
2. Дайджест публикаций в российской прессе за 8 февраля 2023года // Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://gold.lprime.ru/news/20230208/483339.html?ysclid=lk18ej3716967899173> (дата обращения: 15.05.2023).
3. Инфраструктура финансового рынка. Сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru/registries/infrastr/> (дата обращения: 15.05.2023).
4. Макарецкая Т.Д. Краудфандинг как современная финансовая технология // Научные труды Респу- бликанского института высшей школы. Философско-гуманитарные науки. 2020. № 19. С. 373-379.
5. Обзор платформенных сервисов в России. Информационно-аналитический материал. Централь- ный банк Российской Федерации, Москва, 2022. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cbr.ru/Content/ Document/File/146720/platform_services_20230515.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/146720/platform_services_20230515.pdf) (дата обращения: 15.05.2023).
6. Пагласов О.Ю., Грахов А.А. Краудфандинг и сеть P2P: прогноз взаимодействия и альтернативного финансирования в условиях кризиса // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2016. № 4(26). С. 204-218.
7. Потенциал краудфандинга для развивающегося мира. Вашингтон: Всемирный банк, 2013. 103 р. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/17626> (дата обращения: 15.05.2023).
8. Развитие рынка цифровых финансовых активов в Российской Федерации. Доклад для обществен- ных консультаций. Центральный банк Российской Федерации. Москва, 2023. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/141991/Consultation_Paper_07112022.pdf (дата обращения: 15.05.2023).
9. Стародубцева Е.Б., Медведева М.Б. Краудфандинг как современная форма финансирования // Фи- нансы и кредит. 2021. Т. 27. № 1 (805). С. 22-40.
10. Терентьев А. Рынок на десятки миллиардов: что такое ЦФА, как туда инвестировать и зачем это нужно. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/finansy/491755-rynok-na-desatki-milliardov-cto-takoe-cfa-kak-tuda-investirovat-i-zacem-eto-nuzno?ysclid=ll0szngsg0534802437> (дата обращения: 15.05.2023).
11. Умаров Х.С. Роль краудфандинга как инструмента инновационной трансформации рынка капи- тала // Финансы и кредит. 2021. Т. 27. Вып. 12. С. 2872-2896.
12. Что такое краудфандинг. [Электронный ресурс]. URL: <https://dgtlaw.ru/analytic/kraudfanding-dlya-biznesa-i-investicii/> (дата обращения: 15.05.2023).
13. Эдилбаев А. Кредит или инвестиции? В чем разница, на какие деньги развивать бизнес. [Электрон- ный ресурс]. URL: <https://www.akchabar.kg/ru/article/money/kredit-i-investicii-v-chem-ih-glavnoe-otlichi> (дата обращения: 15.05.2023).

УДК 338.46

Д. Г. Куренова

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет», Краснодар,
e-mail: ipatovadaria@yandex.ru

М. Ю. Мартынова

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет», Краснодар,
e-mail: cucumber1812@mail.ru

В. В. Мигаль

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет», Краснодар,
e-mail: migal.victoria@bk.ru

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭФФЕКТА СУБМОДАЛЬНОСТИ В ПРОДВИЖЕНИИ ВУЗА

Ключевые слова: реклама, эффект субмодальности, нейролингвистическое программирование, рекламный ролик, продвижение вуза, восприятие, эмоциональный отклик, целевая аудитория, эффективность.

Нейролингвистическое программирование (НЛП) является методологией, которая объединяет основы психологии, лингвистики и нейронауки. НЛП используется в различных областях и сферах жизни и представляет собой систему, изучающую слова, язык и поведение, которые в свою очередь взаимодействуют с мыслями и влияют на решения человека. Эффект субмодальности как элемент НЛП может быть использован в рекламе и значительно увеличить эффективность и эффектность рекламных кампаний. Проведение исследования эмоционального отклика на рекламу вузов подтвердило необходимость и эффективность использования в рекламе такого инструмента, как субмодальность. Исследование результативности применения эффекта субмодальности в рекламе показало, что данный метод способствует повышению эмоционального отклика у целевой аудитории и запоминаемости рекламы. Применение в рекламе эффекта субмодальности позволяет продемонстрировать преимущества и уникальные предложения высших учебных заведений таким образом, что их восприятие аудиторией будет на порядок сильнее и позитивнее, а запоминаемость – выше. Полученные результаты могут быть применены и в других отраслях и сферах деятельности.

D. G. Kurenova

Kuban State Technological University, Krasnodar, e-mail: ipatovadaria@yandex.ru

M. Yu. Martynova

Kuban State Technological University, Krasnodar, e-mail: cucumber1812@mail.ru

V. V. Migal

Kuban State Technological University, Krasnodar, e-mail: migal.victoria@bk.ru

EXPERIENCE OF USING THE SUBMODALITY EFFECT IN THE PROMOTION OF THE UNIVERSITY

Keywords: advertising, submodality effect, neurolinguistic programming, commercial, university promotion, perception, emotional response, target audience, efficiency.

Neuro-Linguistic Programming is a methodology that combines the foundations of psychology, linguistics and neuroscience. NLP is used in various areas and areas of life and is a system that studies words, language and behavior, which in turn interact with thoughts and influence a person's decisions. The effect of submodality as an element of NLP can be used in advertising and significantly increase the effectiveness and efficiency of advertising campaigns. Conducting a study of emotional response confirmed the need and effectiveness of using such a tool as submodality in advertising. A study of the effectiveness of applying the submodality effect showed that this method helps to increase the emotional response of the target audience. The submodality effect used in the commercial allows you to demonstrate the advantages and unique offers of higher education institutions in such a way that their perception by the audience will be positive and positive without fail. The results obtained can be applied in other industries and fields of activity.

Введение

В современном мире, перенасыщенном информацией и в целом характеризующемся высокой степенью информационного шума, проблема воздействия на потребителя при продвижении товаров и услуг хозяйствующими субъектами, выстраивания актуального информационного пространства при реализации PR-деятельности становится весьма актуальной. В ситуации, когда старые проверенные методы перестают работать, встает вопрос и о перераспределении бюджетов на маркетинговую и рекламную деятельность в поиске более эффективных способов управления покупательским спросом. Одним из вариантов решения данной проблемы становится обращение к инструментам нейролингвистического программирования (НЛП). Интерес к всестороннему изучению НЛП-инструментария со стороны зарубежных и отечественных ученых объясняется возможностью его использования практически во всех сферах деятельности человека, связанной с коммуникациями и воздействием на целевую аудиторию: в бизнес-консультировании, политтехнологиях, психотерапии, продажах, PR-деятельности и т.д. Так, вопросы применения технологий НЛП в продажах поднимаются Й. Зоммером, С. Джекобсоном, Дж. О'Коннором и др.; возможностям НЛП-инструментария в воспитании детей и подростков, а также в самовоспитании посвящены работы Р. Дилтса, А.Ю. Любимова, А. Коридзе, Р. Бендлера, Д. Гриндера, Д. Балыко, С. Горина; НЛП-практики, используемые в психотерапии и гипнозе, изложены в трудах Б. Боденхамера, М. Холла, И.Г. Малкиной-Пых, Р. Болстада, М. Хэмблетта, Б.В. Хомуленко, М.Н. Гордеева и др. В рекламе – одном из инструментов коммуникации предприятия с потребителем – применение методик НЛП более чем закономерно, поскольку позволяет максимизировать эффективность такой коммуникации. Известны в этом ключе работы В.А. Коротковой, Л.П. Фроловой, В. Ценева, О.А. Питько, И.М. Дзялошинского и др. Отмечается интерес и к довольно узкому и специфичному использованию методов НЛП, например, в экологической рекламе [1], в контекстной рекламе медийного типа [2], в печатной и наружной рекламе [3], в социальной рекламе [4], при использовании рекламных мемов [5] и т.д.

Инструментарий НЛП в рекламе для воздействия на целевую аудиторию доста-

точно обширен: трюизмы, якорение, пресуппозиции, комплексные эквиваленты («мыслевирусы»), метапрограммы и т.д., однако в нашем исследовании мы подробнее останавливаемся на эффекте субмодальности как способе передачи информации через разные каналы восприятия человека – зрительный, слуховой и кинестетический [6; 7]. Используя только некоторые виды субмодальностей (более яркий цвет отдельного предмета, ускоренный темп речи с текстовыми или интонационными акцентами, переход от позиции наблюдателя к полноценной роли участника процесса и т.д.), можно достаточно эффективно управлять потребительским вниманием и поведением, а применение их в совокупности может многократно усилить этот эффект, в том числе – при осуществлении потребительского предвыбора [8].

Авторами предпринята попытка в рамках проведенного исследования показать, что использование эффекта субмодальности в рекламе повышает эмоциональный отклик аудитории, положительно влияет на восприятие предложенной ей информации. Эффект субмодальности может быть успешно применен в рекламе не только коммерческих предприятий, брендов, услуг, но и образовательных учреждений.

Актуальность темы связана прежде всего с поиском таких инструментов продвижения образовательного учреждения, которые способствовали бы максимально быстрому усвоению информации, должной ее интерпретации [9] и запоминанию, а также формированию позитивного имиджа продвигаемого объекта. Эффект субмодальности, практически не используемый образовательными учреждениями, может стать таким инструментом, поскольку воздействует на эмоциональную сферу человека и позволяет донести информацию в максимально короткие сроки. Использование НЛП, включая эффект субмодальности, позволяет создавать более эффективную, вызывающую положительные эмоции рекламу. Это представляется особенно важным в нынешних условиях жесткой конкуренции на рынке [10], когда практически каждое образовательное учреждение нуждается в уникальном и привлекательном продвижении.

Цель исследования предполагает: а) определение результативности использования эффекта субмодальности для привлечения внимания к рекламному продукту; б) разработку рекомендаций по внедрению суб-

модальностей в рекламе образовательного учреждения.

Материал и методы исследования

Получение необходимых данных предполагало сбор вторичной и первичной информации. Ключевым образовательным учреждением – объектом продвижения – послужил Кубанский государственный технологический университет (КубГТУ), для рекламы которого был создан видеоролик. Также в качестве единиц исследования использованы рекламные сообщения (видеоролики и медийные баннеры в интернете) других вузов России и Краснодарского края.

Теоретическую базу исследования составили труды зарубежных и отечественных ученых, в частности: Й. Зоммера, С. Джекобсона, Дж. О’Коннора, Б. Боденхамера, М. Холла, И.Г. Малкиной-Пых, Р. Болстада, М. Хэмблетта, Б.В. Хомуленко, М.Н. Гордева, В.А. Коротковой, Л.П. Фроловой, В. Ценева, О.А. Питько, И.М. Дзялошинского и др.

Методы исследования: системный анализ, метод сравнения, фокус-групповое интервьюирование, оценка эмоциональной реакции на рекламу AERS (Advertising Emotional Response Scale) [11; 12].

Результаты исследования и их обсуждение

НЛП – это междисциплинарная методология, которая объединяет основы психологии, лингвистики и нейронауки и устанавливает взаимосвязь между языком/поведением и мыслями/решениями человека. НЛП может использоваться в различных областях человеческой деятельности, включая бизнес, спорт, педагогику и рекламу [9]. Одним из инструментов НЛП является эффект субмодальности – использование подкатегории каналов восприятия: зрения, слуха, тактильных ощущений, обоняния и вкуса. Субмодальности используются в НЛП для того, чтобы помочь человеку представить себе определенную ситуацию более ярко и реалистично. Например, кто-то может визуализировать то, что слышит, чтобы лучше понять и запомнить информацию.

Эффект субмодальности заключается в возможности использования нескольких каналов восприятия одновременно, при которой мозг лучше запоминает информацию, она становится более доступной и понятной. Это особенно полезно в рекламе: рекламодатели могут использовать различные

субмодальности для убедительного представления самых разных продуктов: косметики, товаров для дома, продуктов питания, услуг туризма, образования, страхования и др. Этот метод может быть особенно эффективен в продвижении товаров, непосредственно влияющих на самочувствие и настроение человека: товары для красоты и здоровья, продукты питания, туристические услуги, сфера развлечений [2; 11]. Данная техника применяется в различных видах рекламы и может давать наибольший результат в зависимости от того, как и где она используется.

В рекламе на радио эффект субмодальности может быть реализован с помощью звуковых элементов, таких как музыка, звук природы и звуки, связанные с продуктом или услугой. Такой вид рекламы требует от потребителя особого внимания к звуковому контенту, поэтому хорошие голосовые данные актеров и качественная звуковая обработка здесь играют ключевую роль.

Реклама на телевидении предоставляет огромные возможности применения эффекта субмодальности через визуальные и звуковые элементы, цветовые и световые решения. Такой вид рекламы должен быть максимально привлекательным, чтобы заинтересовать зрителей и вызвать положительную реакцию на продукт или услугу.

Реклама в интернет-пространстве позволяет реализовать эффект субмодальности посредством широкого спектра современных технологий, таких как видеореклама, анимационные элементы, интерактивные элементы веб-страниц и т.д. Важно здесь и то, что именно интернет собирает сегодня гораздо большую аудиторию, нежели другие каналы массовой коммуникации, а также дает возможность ее четкой дифференциации.

Наружная реклама предполагает использование эффектов, которые разумно и оригинально сочетаются с окружающей средой и при этом привлекают внимание прохожих. Эффекты субмодальности в этом случае могут быть реализованы с помощью визуальных, звуковых или обонятельных элементов, которые четко передают идею рекламы и вызывают желание узнать о продукте или услуге подробнее (например, «мяукающие» афишные тумбы с рекламой кошачьего корма Whiskas, остановки с запахом кофе Nescafe). В данном случае неоспоримое преимущество имеет амбиент-реклама за счет эффекта неожиданности [13].

Эффект субмодальности довольно широко применяется как зарубежными, так и отечественными рекламодателями. Так, например, бренд Reebok использовал его, чтобы усилить эффект тренировки: рекламный ролик начинался со спокойной музыки и медленного темпа, а затем переходил к более быстрому ритму и насыщенным цветам, вызывая у зрителей чувство энергии и уверенности. «Сбербанк» применил эффект субмодальности, чтобы усилить эмоциональную связь с клиентами: в рекламе, показывающей различные жизненные ситуации, вид из окна салона самолета на горы, взгляд на ночной город, использовалась музыка, которая сопровождает восприятие образа, вызывая эмоциональную реакцию, притяжение, восхищение и доверие. Компания «Роснефть» обратилась к эффекту субмодальности, чтобы убедить людей в необходимости защиты окружающей среды: рекламный ролик, демонстрировавший природу и животных, включал привычные слова, но в новом контексте – он подчеркивал важность охраны природы, на что человеческий мозг реагирует чувством ответственности и заботы. В рекламе бренда Head&Shoulders были использованы звуки, которые создают ассоциацию со свежестью и чистой водой, а также контрастный эффект: ожидание неприятного запаха, но получение чего-то приятного. Крупные компании, такие как Google и Microsoft, используют нейролингвистическое программирование для повышения эффективности рекламы в своих поисковых системах и приложениях. Эти практики показывают, что рекламодатели успешно применяют эффект субмодальности в своих рекламных кампаниях для усиления эмоционального воздействия на целевую аудиторию и повышения эффективности своих маркетинговых стратегий.

Если говорить о рекламе образовательных учреждений, в частности вузов, то здесь картина иная: если элементы лингвистического характера еще можно встретить, то эффект субмодальности практически не применяется. Обычно люди представляют себе рекламу вузов в следующем виде: камерные ролики в серых тонах, типичные лекционные чтения, много текста, строгость, назидательность. Такая подача редко получает высокий эмоциональный отклик [14; 15]. Авторами было проведено исследование отношения и восприятия целевой аудиторией данной рекламы по методике оценки степени

эмоционального отклика AERS (Advertising Emotional Response Scale) [11]. Эмоциональный отклик на рекламу оценивался по шкале, включающей 8 эмоций: радость, удивление, интерес, гнев, страх, отвращение, печаль и восхищение. Каждая эмоция была оценена по 5-балльной шкале от 1 (отсутствие эмоции) до 5 (очень сильная эмоция).

Для исследования было выбрано несколько рекламных роликов и баннеров различных образовательных учреждений. В качестве респондентов выступали студенты высших учебных заведений, учащиеся колледжей и школ, родители абитуриентов. Чтобы получить репрезентативные результаты, были сформированы 12 разных фокус-групп по 8-9 человек (общее количество респондентов составило 102 человека). Участникам исследования демонстрировались рекламные ролики и баннеры (всего 12 видеороликов и 16 статичных баннеров) в случайном порядке, а после просмотра было предложено оценить каждую рекламу по шкале AERS, выставив баллы для каждой из 8 эмоций. В результате были определены наиболее эмоционально привлекательные рекламные сообщения. Отметим, что их было мало, а положительные показатели были довольно низкими (коэффициент положительного эмоционального отклика составил 0,45-0,75). Наибольшее количество положительных оценок набрали два видеоролика и один рекламный баннер. Их анализ показал, что все три объекта имеют одну общую отличительную черту – особенность, которой не обладала остальная представленная реклама: общий позитивный настрой, юмор и динамизм. Именно благодаря им реклама была воспринята респондентами положительно, более эмоционально и вовлеченно.

Среди прочих в процессе фокус-группового интервьюирования респондентам демонстрировался созданный авторами статьи видеоролик «Жизнь в нашем вузе», снятый вразрез с общепринятыми канонами рекламы образовательных учреждений: без единого слова (только надпись в конце), но с использованием эффекта субмодальности по всем возможным сенсорным каналам. Субмодальности визуального канала – яркость, размер, положение, цвета, фокус изображения; субмодальности аудиального канала – громкость, стерео/моно, звуковые эффекты; субмодальности кинестетического канала – размер, интенсивность, качество (вибрация, сжатие, холод, распирающее) и местоположение.



Рис. 1. Кинестетические субмодальности в начале ролика



Рис. 2. Визуальные субмодальности

На кадрах из рекламного ролика (рисунок 1) представлены кинестетические субмодальности: грусть, уныние, безделье, наслаждение от шуршания воздушно-пузырьковой пленки, а в конце – воодушевление. Помимо вышеописанных, на кадре с дождём демонстрируются аудиальные субмодальности – звуки скрипа от вождения пальцем по стеклу окна.

Визуальные субмодальности продемонстрированы на рисунке 2. Герой видеоролика видит студенческий билет вуза, далее картинка постепенно из черно-белого цветового спектра становится цветной (использован эффект контраста и связка «до – после»).

Это также привлекает внимание зрителя, стимулирует мозговую активность и вызывает положительные эмоции. На следующем кадре распахиваются шторы, и в комнате становится светло – представленная смена атмосферы передается не только зрительно, но и через ощущения. Киносъемка демонстрирует стопку книг – ракурс перемещается снизу-вверх, можно наблюдать эффект круговорота – глаз цепляется за динамичную картинку, вовлекая зрителя в процесс и сюжет. В пасмурную погоду внезапно выходит солнце, и аудитория озаряется светом – следующий эффект субмодальности, встроенный в рекламный ролик.

Субмодальности аудиального канала продемонстрированы на кадровой нарезке рисунка 3.

В ролике нет музыки или специального рекламного джингла. Зритель слышит громкий, немного навязчивый и такой знакомый звон будильника – в памяти просыпаются приятные и не очень ассоциации с этим звуком, воображение услужливо предлагает шаблонные картинки и навязанные мнения. Следующий кадр – герой на видео идёт, шурша тапочками по полу, тут же слышатся звуки приготовления яичницы – это приятное, знакомое с детства «шкворчание». Далее показан кадр, где отчетливо слышен сигнал турникета при входе в учебный корпус университета, так хорошо знакомый всем студентам.

В некоторых кадрах видеоролика (рисунки 4) используются сразу несколько субмодальностей: на щетку аккуратно выдавливается зубная паста (крупный план) – ощущается ее запах и вкус; вода струится из крана (крупный план) – влага, свежесть, желание пить; в кружку выдавливается сок лимона – ощущение кислоты, моментально выделяется слюна; персонаж в видеосюжете вытирает руки мягким махровым полотенцем (крупный план) – приятные ощущения, мягкость, уют, дом. В совокупности все эти простые действия, знакомые каждому из нас, обеспечивают перенос функций персонажа ролика на зрителя – он становится полноценным участником действия, соотнося и разделяя опыт героя как свой собственный.



Рис. 3. Субмодальности аудиального канала



Рис. 4. Кадры с совмещением субмодальностей



Рис. 5. Кинестетические субмодальности в конце ролика

В большей степени в данном видеоролике преобладают кинестетические субмодальности: игра с мячом, подтягивания, проворачивание ключа в замочной скважине при открывании двери; тяжесть при поднятии стопки книг передают напряжённые руки, появляющиеся в кадре, и небольшой хлопок в момент, когда книги опускают на стол (рисунок 5). Переключение и совмещение каналов восприятия позволили достичь определенной степени интермедальности в рекламе [16], что также обеспечило повышение общего уровня ее эмоциональности.

Эмоционально-положительный отклик по шкале AERS на рекламный ролик, построенный на основе эффекта субмодальности, составил 4,75 из 5.

Через 7 дней после проведения фокус-групп каждому респонденту в телефонном опросе был задан вопрос «Рекламные ролики / рекламные сообщения каких вузов вы можете вспомнить?». Вспоминаемость ролика, построенного на основе эффекта субмодальности, оказалась на уровне 87% (самый лучший результат по всем демонстрируемым рекламным сообщениям).

По результатам проведенного исследования были сделаны следующие выводы. Реклама учебных заведений может быть неинтересной, скучной, неэффективной и нерентабельной по нескольким причинам:

- отсутствие креативности. Часто рекламные компании, занимающиеся продвижением учебных заведений, используют стандартные шаблоны и подходы, которые

не привлекают внимания ни потенциальных студентов, ни их родителей;

- нецелевая аудитория или неверно выявленные ее интересы и ожидания. Если реклама не соответствует интересам и потребностям целевой аудитории, то она может быть неинтересной и неэффективной;

- недостаточное использование современных технологий. Сегодня существует множество инструментов и платформ, которые могут сделать рекламу учебных заведений более интересной и привлекательной, но не все учебные заведения используют их в полной мере (иногда в целях экономии бюджета на продвижение, иногда из-за уверенности руководства, что их вузу «это не нужно»);

- отсутствие уникальных предложений. Если учебное заведение не предлагает ничего уникального и не отличается от других, то целевая аудитория не может различить предложения вузов-конкурентов;

- слишком много информации. Если реклама содержит слишком много информации и не имеет четкой структуры, то она может быть трудноусвояемой и неинтересной для потенциальных студентов. Отметим, что этот недостаток присущ многим учебным заведениям: хочется поместить в рекламные листовку, ролик, баннер всю имеющуюся информацию, что делает рекламу перегруженной и вызывает отторжение еще до окончания ее прочтения/просмотра.

Устранив перечисленные выше недостатки и грамотно применяя эффекты субмодальности, позволяющие эффектив-

но управлять вниманием и восприятием людей, менять оценку, демонстрируя самые обычные предметы, можно добиться большего эффекта при продвижении учебных заведений.

Заключение

Исследование результативности применения эффекта субмодальности показало, что данный метод способствует повышению эмоционального отклика у целевой аудитории. Классические рекламные ролики и баннеры образовательных учреждений в боль-

шинстве предполагают использование официального формата в подаче информации, однако вероятность выделиться на фоне конкурентных предложений и добиться высокого уровня эмоциональной вовлеченности потенциальных потребителей в этом случае ощутимо снижается. Применение в рекламе эффекта субмодальности позволяет продемонстрировать преимущества и уникальные предложения высших учебных заведений таким образом, что их восприятие аудиторией будет на порядок сильнее и позитивнее, а запоминаемость – выше.

Библиографический список

1. Позднякова А.И., Лепская Н.Д. Экологическая реклама и НЛП // Сахаровские чтения 2012 года: Экологические проблемы XXI века. Материалы 12-й международной научной конференции. 2012. С. 28.
2. Сагайдачная Е.Н., Рябикова Е.В. Использование приемов НЛП в контекстной рекламе медийного типа // Казанская наука. 2022. № 7. С. 152-154.
3. Басова Н.Д. Использование методов и техник НЛП в печатной и наружной рекламе // Рекламный вектор-2014: актуальные тренды: сборник материалов VIII научно-практической конференции. Российский университет дружбы народов. 2014. С. 85-88.
4. Pavlovskaya O., Kurenova D., Murtazina G., Kolosova O. The impact of advertising on social processes // Mind & Society, 2021.
5. Куренова Д.Г., Бондаренко А.Г. Особенности и перспективы использования интернет-мемов как инструмента маркетинговых коммуникаций // Современная экономика России: опора на внутренние резервы и поворот на Восток: материалы международной научно-практической конференции. Краснодар, 2015. С. 104-111.
6. Питько О.А. Техники НЛП в рекламной деятельности // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2017. № 4-3. С. 581-584.
7. Акулич М.В. Классификация методов рекламного воздействия // Реклама: теория и практика. 2011. № 1. С. 8-24.
8. Куренова Д.Г., Фицурина М.С. Потребительский предвыбор как новое звено в модели покупательского поведения // Проблемы и перспективы формирования маркетинговых стратегий в условиях нестабильных рынков. Материалы IV Международной научно-практической конференции. Краснодар, 2019. С. 105-110.
9. Коробкина С.В. Модель рекламной коммуникации и технологии НЛП // Наука и образование. 2021. С. 685-688.
10. Маркетинг (ситуационные задачи и тест-контроль): практикум / М.Б. Щепакин, В.М. Михайлова, Д.Г. Куренова, Е.В. Кривошеева; ФГБОУ ВО «КубГТУ». Краснодар: Издательский Дом – Юг, 2018. 408 с.
11. Бейлина Н.С., Арсланова Ю.Р. Особенности использования психологических методов для повышения эффективности рекламы (разработка для студентов ВУЗов) // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2022. № 85. С. 10-15.
12. Щепакин М.Б., Михайлова В.М., Куренова Д.Г., Кривошеева Е.В. Исследования и прогнозирование в рекламе и маркетинге. Краснодар: ФГБОУ ВО «КубГТУ», 2021. 368 с.
13. Алимардонов Л. Рекламно-информационное пространство и его влияние на формирование массового сознания // Scientific Journal Impact Factor. 2022. № 2. С. 82-87.
14. Чигарёва Д.В. Инновационные средства рекламы в системе продвижения образовательного учреждения (на примере ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова) // Вопросы инновационной экономики. 2020. № 1 (10). С. 407-418.
15. Грязнов С.А. Методы рекламы на рынке образовательных услуг // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. № 12-1. С. 176-178.
16. Куренова Д.Г., Павловская О.Е. Специфика интермедиальных связей в рекламном дискурсе // Русский язык в поликультурном мире. Материалы I Международного симпозиума. 2017. С. 294-297.

УДК 338.22

О. Ю. Луговой

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный педагогический университет», Оренбург,
e-mail: etcons@yandex.ru

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК И ГОСУДАРСТВО

Ключевые слова: государство, государственный бюджет, бюджетный дефицит, центральный банк, таргетирование инфляции, ключевая ставка, структура национальной экономики.

Действия Центрального банка являются объектом пристального внимания теоретиков и практиков. Однако в научно-теоретических исследованиях и научно-публицистических работах нередко не различаются (смешиваются) особые (экономические, политические, правовые, идеологические, личностные) аспекты функционирования Центрального банка. Следствие методологически некорректного – холического – отношения – необоснованные представления, оценки, прогнозы, решения относительно кредитно-денежной и валютной «политики» Центрального банка, его отношений с государством. В случае с Центральным банком РФ они являются, как правило, отрицательными. Особенность этой работы состоит в том, что действия Центрального банка РФ, его отношения с государством исследуются в контексте эндогенной (чисто экономической) теории государства. Объектом исследования являются отношения Центрального банка и государства. Предмет исследования – характер отношений Центрального банка и государства. Цель исследования состоит в определении соответствия действий Центрального банка РФ (экономическому) интересу российского государства. В работе обосновывается вывод о соответствии действий Центрального банка РФ (экономическому) интересу (и стратегии) российского государства.

O. Yu. Lugovoi

Orenburg state pedagogical University, Orenburg, e-mail: etcons@yandex.ru

THE CENTRAL BANK AND THE STATE

Keywords: state, state budget, budget deficit, central bank, inflation targeting, key interest, structure of the national economy.

The actions of the Central Bank are the object of close attention of theorists and practitioners. However, in scientific and theoretical studies and scientific and journalistic works, special (economic, political, legal, ideological, personal) aspects of the functioning of the Central Bank are often not distinguished (mixed). The consequence of a methodologically incorrect – holistic – attitude is unreasonable representations, estimates, forecasts, decisions regarding the monetary and currency “policy” of the Central Bank, its relations with the state. In the case of the Central Bank of the Russian Federation, they are, as a rule, negative. The peculiarity of this work is that the actions of the Central Bank, of the Russian Federation and its relations with the state are studied in the context of the endogenous (purely economic) theory of the state. The object of the study is the relationship between the Central bank and the state. The subject of the study is the nature of relations between the Central bank and the state. The purpose of the study is to determine whether the actions of the Central Bank of the Russian Federation correspond to the (economic) interest of the Russian state.

The paper substantiates the conclusion that the actions of the Central Bank of the Russian Federation correspond to the (economic) interest (and strategy) of the Russian state.

Одной из идей, культивируемых в российской научной и научно-публицистической литературе, является следующая критическая идея. Центральный банк РФ осуществляет кредитно-денежную и валютную политику, определяемую МВФ и не соответствующую интересам российского государства и национальной экономике [2-4].

Вероятно, одним из оснований этой идеи является несогласие исследователей с целью и действиями Центрального банка,

следующее из отождествления этими исследователями интересов государства с собственным (субъективным) представлением о государственных интересах. (Автор этой работы не считает возможным излагать свое оценочное отношение к практике Центрального банка РФ и действиям государства.) Вероятно, другим основанием данной идеи является кейнсианская нормативная концепция государства. Третье, декларируемое основание – тезис о юридической независимости Центрального банка от государства [6]. (Неслучайно критики действий ЦБ РФ указывают на необходимость изменения соответствующего законодательства РФ как

юридического условия, определяющего приоритеты и функции Центрального банка России [2].)

Предметом данной работы [1; 7; 10] правовой статус Центрального банка не является. Все внимание будет обращено на экономический аспект его функционирования. Тем не менее, справочно следует отметить некорректность третьего основания и, отчасти, его природу. Поскольку, в предельно упрощенном виде, юридическая концепция, будучи важной основой утверждения о том, что ЦБ РФ мешает правительству (а, значит, государству) осуществлять политику в «интересах» национальной экономики, вуалирует не только экономические действия Центрального банка, но и интересы государства, а так же характер их отношений.

Так, в частности, из Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» следует, что Центральный банк не автономный, а лишь относительно самостоятельный государственный субъект – организация, специально создаваемая государством. Указанием на это является содержание статей 1–5 [10] об учреждении, уставном капитале и имуществе Центрального банка, его целях, условиях (взаимодействие с Правительством РФ) осуществления кредитно-денежной политики, подотчетности.

Также, справочно, отметим, что и ФРС (Федеральная резервная система США), будучи «независимым правительственным агентом», созданным, управляемым и подотчетным государству [11; 12], не является, как это обычно утверждается, частным банком, существующим независимо от государства. Соответственно нельзя согласиться с идеей, что Центральный банк РФ создан по аналогии с ФРС США и является филиалом этой «частной структуры» [6]. (На основе этого тезиса возникают необоснованные представления, в частности, о том, что доллары США – частные деньги.)

В конечном счете, критикуемая в этой работе интерпретация статуса Центрального банка является некорректной и, соответственно, ведущей к необоснованным выводам относительно приоритетов государства (долгосрочных интересов).

Теоретической основой данной работы является эндогенная концепция государства [8; 9]. Государство возникает в качестве фирмы необходимой для производства денег и предложения кредитно-денежной услуги.

(Если, конкретизируя, полагать, что государство есть фирма, имеющая структуру, то соответственно Центральный банк – элемент («подразделение») – государства.) Оно является экономическим субъектом, монополично осуществляющим денежную эмиссию и налогообложение (продающим долговые обязательства за налоги), конкурирующим с другими экономическими агентами за возможность присвоения дохода, необходимого для его функционирования.

Соответственно: 1) отношение государства к экономическим явлениям определяется в контексте его интереса – возможности присвоения государством дохода (формирования государственного бюджета); 2) действия Центрального банка, в конечном счете, не могут не соответствовать экономическому интересу государства. Таким образом, в дальнейшем будем рассуждать в чисто экономическом ракурсе.

Итак, обратимся к российскому государству. Какова его стратегия? Оно принимает решение об интеграции национальной экономики в мировое хозяйство в качестве сырьевой экономики («энергетической державы»), обеспечивающей другие национальные экономики сырьем, в первую очередь энергоресурсами (углеводородами). Соответственно объемы и структура национального производства и национального потребления, структура и емкость национального рынка оказываются в существенной зависимости от конъюнктуры иностранных рынков. Вполне закономерно формируется не менее существенная зависимость государственного бюджета от инвалютных доходов российских экспортеров и, стало быть, емкости соответствующих – иностранных – рынков. Стабильно положительное сальдо баланса текущих операций (и, в том числе, торгового баланса) сочетается с регулярным оттоком инвалютных сбережений в конкурирующие экономики. Тем не менее государство имеет возможность формировать профицитный бюджет и соответствующие государственные резервы (Стабилизационный фонд; Резервный фонд; Фонд национального благосостояния), снижать уровень государственного долга, а Центральный банк – накапливать значительные золотовалютные резервы.

В условиях указанной зависимости государственного бюджета у государства отсутствует экономическая необходимость в содействии росту емкости национально-

го рынка, объема внутренних инвестиций, структурной (ресурсной, технологической, отраслевой, продуктовой, организационной) реорганизации национальной экономики. В частности, нет необходимости в развитии машиностроения, обрабатывающей и перерабатывающей промышленности; демополизации экономики. Иными словами, государство объективно не заинтересовано в изменении условий формирования своего бюджета и соответственно условий функционирования экспортно-ориентированных и прочих отраслей национальной экономики, т.е. (если обобщить) заинтересовано в макроэкономической стабильности.

Возникает вопрос. Каким в этих условиях может быть фактический приоритет Центрального банка? Как представляется, таковым может быть только обеспечение данного рода стабильности. Реализации этой цели соответствует таргетирование инфляции (которая в России, на наш взгляд, является не инфляцией спроса, а преимущественно структурной и импортированной). Что, собственно говоря, и осуществляет ЦБ РФ, используя, прежде всего, ключевую ставку и проводя валютную «политику», обеспечивающие девальвацию национальной валюты. (Последняя экономически целесообразна с позиции формирования государственного бюджета.) И, как очевидно, действия центрального банка соответствуют интересу государства.

Напротив, логически единственно возможная альтернативная ориентация Центрального банка – финансирование развития национальной экономики, а по сути, ориентация на дестабилизацию экономической структуры, обеспечивающей государству возможность формирования профицитного бюджета и снижения государственного долга.

В ситуации эмбарго указанная выше зависимость национального производства и потребления, государственного бюджета от инвалютных доходов и соответственно от иностранных рынков становится все менее выгодной. Однако существующая структура национальной экономики и профицитный государственный бюджет не могут воспроизводиться автономно – исключительно благодаря национальному рынку. Структура и потенциал последнего им не соответствуют. Поэтому возникает необходимость изменения структуры и увеличения емкости национального рынка, а также структуры

экономики, что, в конечном счете, вынуждает государство увеличивать бюджетные расходы и использовать Фонд национального благосостояния, а Центральный банк – снижать ключевую ставку. Кроме того, возникает необходимость в стабилизации валютного курса рубля (неконвертируемой валюты), как необходимого условия увеличения масштаба его использования для совершения сделок баланса текущих операций.

Однако необходимые структурные изменения – явление долгосрочного периода с неочевидными перспективами. А в краткосрочном периоде, в том числе вследствие действий Центрального банка (ограничения валютных операций, содействующие ревальвации рубля), происходит существенное уменьшение инвалютных доходов, рублевой выручки экспортеров и соответственно доходов государственного бюджета; формируется бюджетный дефицит. Государство, вынужденное увеличивать расходы (в том числе, субсидии), заинтересовано в девальвации рубля, что, в конечном счете, и происходит при активном участии Центрального банка («смягчающего» и отменяющего ранее введенные валютные ограничения, поднимающего ключевую ставку). И в этой ситуации действия Центрального банка РФ соответствует интересу государству.

Таким образом, независимость и несоответствие действий Центрального банка интересу государства являются мнимыми.

Государство оказалось, в конечном счете, в ситуации необходимости решения альтернативных задач: сохранения («синица в руках») и одновременно снижения («журавль в небе») степени зависимости национальной экономики и государственного бюджета от иностранных рынков.

Решая первую задачу, государство ориентируется на замещение одних иностранных рынков и контрагентов другими, допуская возможность существенного (ОПЕК+) влияния на их конъюнктуру. Однако в условиях мировой долларовой экономики, функционирующей в режиме эмбарго, ее следствие – консервация сырьевой экономики с перспективой неблагоприятной долгосрочной экономической конъюнктуры и отрицательными последствиями для государственного бюджета.

Решение второй задачи состоит в трансформации структуры национальной экономики за счет ухудшения текущих кредитных, валютных, ресурсных условий функциони-

рования сырьевого сектора экономика с известными краткосрочными последствиями для государственного бюджета.

В этом контексте отношения Центрального банка и правительства, единственно (и необоснованно) отождествляемого с государством, едва ли могут быть интерпретированы как антагонизм. (Государство не отказывается от участия не только в МВФ, но и в ВТО, обеспечивающих функционирование мировой экономики как долларовой экономики.) Государство (его элемен-

ты – правительство и Центральный банк) находится в ситуации дилеммы. Ее можно представить как выбор государства между отрицательными долгосрочными последствиями для госбюджета и отрицательными краткосрочными последствиями для госбюджета при негарантированных долгосрочных перспективах. Соответственно действия Центрального банка – проявление противоречивой реакции государства на последствия интеграции национальной экономики в мировую – долларовую – экономику.

Библиографический список

1. Булаков О.Н. Проблемы права: статус Центрального Банка РФ // Пробелы в российском законодательстве. 2014. № 3. С. 12–16.
2. Катасонов В. Центральный банк России – чужой среди своих [Электронный ресурс]. URL: <https://veosh.ru/valentin-katsonov-centralnyj-bank-rossii-chuzhoj-sredi-svoix.html> (дата обращения: 29.05.2023).
3. Глазьев С. О практичности количественной теории денег, или Сколько стоит догматизм денежных властей // Вопросы экономики. 2008. № 7. С. 31–45.
4. Глазьев С.Ю. О таргетировании инфляции // Вопросы экономики. 2015. № 9. С. 124–135.
5. Глазьев С.Ю. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики. 2014. № 9. С. 13–29.
6. Катасонов В.Ю. Хозяева денег. 100-летняя история ФРС. М.: Алгоритм, 2014. 288 с.
7. Конституция Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/acts/constitution/item#chapter3> (дата обращения: 04.06.2023).
8. Луговой О.Ю. Конкурирующее государство: научный доклад. М.: Институт экономики РАН, 2007. 58 с.
9. Луговой О.Ю. Теория конкурирующего государства. Оренбург: Изд-во ОГПУ, 2006. 500 с.
10. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ О Центральном банке Российской Федерации (Банке России). [Электронный ресурс]. URL: <https://http://www.kremlin.ru/acts/bank/18296/page/1> (дата обращения: 04.06.2023).
11. Board of Governors of the Federal Reserve [Электронный ресурс]. URL: https://www.federalreserve.gov/faqs/about_12593.htm (дата обращения: 05.06.2023).
12. Board of Governors of the Federal Reserve [Электронный ресурс]. URL: https://www.federalreserve.gov/faqs/about_12799.htm (дата обращения: 05.06.2023).

УДК 336.148

Н. А. Лытнева

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, ООО «Аудиторская фирма «УКАП», Орел, e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

Е. А. Кыштымова

ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет им. Н.В. Парахина», ООО «Аудиторская фирма «УКАП», Орел, e-mail: rosa-13@yandex.ru

Г. В. Денисьева

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Орел, e-mail: dengala1978@mail.ru

А. С. Жуклов

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Орел, e-mail: zhuk-aspirant@yandex.ru

РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ В СОЗДАНИИ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: управление, стоимость, капитал, стратегия, имущественных капитал, методы, эффективность деятельности.

Вопросы управления стоимостью компании все больше требуют внимания коммерческих организаций с целью поиска резервов повышения прибыльности их деятельности, организации устойчивого бизнеса в условиях жесткой конкуренции. В статье раскрыты направления исследования развития деятельности организации за счет внутренних факторов, одним из которых является эффективное использование имущественного комплекса. Определены способы и приемы оценки стоимости имущественного комплекса, проанализирована динамика изменения стоимости имущества, состав и структура, мобильность активов, что необходимо для процесса принятия управленческих решений. Изучен процесс управления предприятием, как имущественным комплексом, определяющем условия успешного функционирования деятельности, создания дополнительной стоимости для обеспечения стабильности финансового положения предприятия в интересах собственников. Исследованы методические подходы регулирования оборотных и внеоборотных активов за счет собственного и заемного капитала. Определены приоритеты наращивания собственного капитала в составе источников финансирования хозяйственной деятельности предприятия, прежде всего за счет максимизации прибыли, полученной организацией. Наличие всесторонней информации о стоимости и состоянии имущественного комплекса, их значении в организации бизнеса, способствует повышению ликвидности баланса, совершению операций, связанных с поступлением и выбытием имущества в целях получения максимального эффекта.

N. A. Lytneva

Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Auditing Firm UKAP LLC, Orel, e-mail: ukap-lytneva@yandex.ru

E. A. Kyshtymova

Orel State Agrarian University. N.V. Parakhina, Auditing Firm UKAP LLC, Orel, e-mail: rosa-13@yandex.ru

G. V. Denisieva

Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Orel, e-mail: dengala1978@mail.ru

A. S. Zhuklov

Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Orel, e-mail: zhuk-aspirant@yandex.ru

THE ROLE OF PROPERTY COMPLEX MANAGEMENT IN CREATING THE CAPITAL VALUE OF A ORGANIZATION

Keywords: management, cost, capital, strategy, property capital, methods, performance efficiency.

The issues of company cost management increasingly require the attention of commercial organizations in order to search for reserves to increase the profitability of their activities, to organize a sustainable business in a highly competitive environment. The article reveals the directions of research into the development of the organization's activities due to internal factors, one of which is the effective use of the property complex. The methods and techniques for assessing the value of the property complex are determined, the dynamics of changes in the value of property, the composition and structure, the mobility of assets, which is necessary for the process of making managerial decisions, is analyzed. The process of managing an enterprise as a property complex, which determines the conditions for the successful functioning of activities, the creation of additional value to ensure the stability of the financial position of the enterprise in the interests of the owners, has been studied. The methodological approaches to regulation of current and non-current assets at the expense of own and borrowed capital have been studied. The priorities of increasing equity as part of the sources of financing the economic activity of the enterprise, primarily by maximizing the profit received by the organization, are determined. The availability of comprehensive information about the value and condition of the property complex, their importance in business organization, contributes to increasing the liquidity of the balance sheet, making transactions related to the receipt and disposal of property in order to obtain the maximum effect.

Введение

Каждая компания для управления хозяйственной деятельностью должна оценивать свой бизнес, определять состав созданного активного и пассивного капитала, что необходимо для поиска резервов повышения стоимости, обеспечения стабильного функционирования и конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках. Создание дополнительной стоимости компании осуществляется в интересах заинтересованных лиц, к которым относятся не только собственники организации, но и руководящий состав, партнеры, контрагенты, государственные и налоговые органы, работники.

Процесс управления созданием стоимости предусматривает исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на состояние бизнеса и направления его развития [1]. Одним из внутренних факторов является имущественный комплекс, эффективное использование которого способствует получению прибыли.

В системе управления бизнесом коммерческих предприятий имущество, его потенциал, физические характеристики определяют эффективность устойчивого их функционирования. Технические параметры объектов собственности оказывают влияние на объем выпуска продукции необходимого ассортимента и соответствующего качества, производительность труда, повышение конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. В связи с чем, возникает необходимость в разработке методического инструментария управления имущественным комплексом, оценки его стоимости по различным стадиям жизненного цикла организаций в целях принятия управленческих решений по улучшению имущественного

и финансового положения. Успех бизнеса предприятия зависит не только от эффективного управления имуществом, но и от созданной стоимости компании [4].

Недостаток методических разработок по определению стоимости компании, оценке используемого имущества ведет к необходимости глубоких исследований в данной области.

Разработка теоретических положений, направленных на решение проблем развития стратегии управления стоимостью компании, используемыми объектами имущественного комплекса нашла свое отражение в трудах Л.И. Абалкина, А.В. Архипова, Е.Ф. Борисова, В.Р. Боева, А.М. Гатаулина, В.А. Добрынина, В.П. Кочикян, Л.И. Кошкина, С.Ф. Платонова, Б.А. Райсберг. Активную работу в области исследований российской, региональной экономики и защиты имущественных интересов организаций ведут Г. Е. Быстров, О.И. Боткин, М.И. Козырь, А.А. Куклин, С.В. Мокичев, А.С. Миндрин, А.К. Осипов, П.Е. Подгорбунских, А.Н. Пыткин, А.Л. Пустуев, А.Н. Семин, Н.А. Светлакова, М.И. Соловьев, Б.Д. Семенов, А.И. Татаркин и другие ученые.

Вместе с тем, наиболее сложной и недостаточно разработанной проблемой, без решения которой невозможно формирование эффективной экономики является формирование стратегии управления имущественным комплексом.

Цель исследования заключается в разработке мероприятий, направленных на повышение эффективности механизма управления имущественным комплексом компании в целях создания стоимости капитала, как внутреннего источника повышения эффективности и результативности бизнеса.

Материалы и методы исследования

Исследование управления имуществом комплексом, его влияние на создание стоимости компании основано на применении:

- общенаучных методов исследования: анализ – представляет собой разделение какого-либо явления или процесса на составные компоненты и предполагает их дальнейшее изучение; классификация – разделение исследуемых объектов на виды, исходя из какого-либо свойства; метод обобщения – предполагает получение выводов об общих свойствах объектов исследования; метод прогнозирования заключается в предположении о дальнейших этапах развития анализируемого объекта;

- специальных способов и приемов: стоимостного метода оценки оборотных и внеоборотных активов, сравнительного анализа по его видам (горизонтальный и вертикальный), коэффициентный анализ и др.

В качестве информационной базы для проведения исследования послужили нормативные и законодательные акты, информация официального сайта Министерств и ведомств РФ, отечественная и зарубежная научная и учебная литература, периодические издания, а также данные аналитического и синтетического учета, бухгалтерской отчетности строительной организации ООО «Империал».

На сегодняшний день любым предприятиям в условиях современной рыночной экономики необходимо изучать и осваивать современные методы и способы повышения эффективности своей деятельности. Сегодня есть большая возможность применения разнообразных систем, с помощью которых можно достичь повышения эффективности деятельности. Рассматриваемые системы должны учитывать условия соблюдения набора запросов потребителей и не противоречить им. Кроме того, трансформация рынка, большое использование информационного общества требуют от руководителей коммерческих организаций разработки стратегий, новых способов и технологий управления имуществом комплексом в совокупности и взаимосвязи его элементов, заставляет применять такие направления как планирование имущественного потенциала, управление рентабельностью капитала, развития стоимостной модели оценки созданной дополнительной стоимости.

Широкий спектр исследования требует применения методического инструментария системного подхода, способствующего последовательному анализу имущественного комплекса во взаимосвязи с финансовым результатом.

Результаты исследования и их обсуждение

Развитие предпринимательства сталкивается с возникновением сложных объектов, которые требуют особых подходов в механизме управления ими. В последнее время в экономической литературе развиваются научные дискуссии по оценке и управлению имуществом комплексом организации, рассматриваемом как одного из существенных факторов создания стоимости компании.

Ряд авторов характеризуют имущественный комплекс в узкой трактовке, а именно, отождествляя его с имуществом компании в виде совокупности материальных и нематериальных ценности, используемых для управленческих и производственных целей [7].

С точки зрения Грибова В.Д., имущество предприятия – это совокупность материальных, финансовых и нематериальных активов, принадлежащих предприятию и предназначенных для осуществления его деятельности [4].

Такого же мнения, в несколько измененной трактовке, придерживается кандидат экономических наук Мунина М.В., характеризуя понятие имущества предприятия – это то, чем оно владеет: основной капитал и оборотный капитал, выраженные в денежной форме и отраженные в самостоятельном балансе предприятия [8].

По нашему мнению, такие трактовки характеризуют именно понятие имущества. Как экономическую категорию имущество организаций можно оценивать с точки зрения его экономического назначения и способов участия в производственной деятельности. Так, некоторые виды имущества, которые отражаются в самостоятельном балансе организации, могут использоваться в производственном процессе многократно, не меняя своей вещественной формы, перенося свою стоимость в конечный продукт по частям. Экономическая характеристика различных видов имущества влияет на их правовой режим.



Рис. 1. Состав элементов имущества компании

Под управлением имуществом коммерческих организаций следует понимать систему трансформации и реализации организационно-экономических мероприятий, направленных на выявление, анализ и локализацию возникающих хозяйственных рисков, обеспечивающих формирование полноценной инфраструктуры, мер предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в производственной деятельности организаций.

Управление имуществом, по мнению А.П. Ковалева, это комплекс решений, действий и проектов, нацеленных на эффективное использование, обновление, совершенствование и развитие имущества предприятия. Управление имуществом включает как операционную деятельность по содержанию, восстановлению и развитию имущественных комплексов, так и управленческую деятельность по учету, контролю, планированию, мотивации и финансированию этой операционной деятельности [6].

Для управления составом и структурой имущества коммерческих организаций наи-

более приемлемым методом оценки является стоимостной, позволяющий использовать доступную информацию бухгалтерской отчетности, которая характеризуется как достоверное и полное представление имущественного и финансового положения организации, а также результатов ее финансовой деятельности.

Стоимостная оценка позволяет обобщить разные по экономическому содержанию объекты в однородные группы.

По данным бухгалтерского баланса можно оценивать материальную базу, как средства труда, способствующие организации производственного процесса и организации бизнеса в целом, состав и состояние которой в свою очередь зависит от специфики деятельности организации и определяет ее производственный потенциал.

Другой составляющей имущества, служат предметы труда, их трансформация в производственном цикле способствует созданию стоимости компании.

Другими словами, имущество организации по данным бухгалтерского баланса

в стоимостном выражении оценивается по двум основным группам: внеоборотные и оборотные активы (рисунок 1):

- внеоборотные активы (объекты, предназначенные для многократного использования в процессе производства товаров, работ и услуг, служащие более года и приносящие экономическую выгоду: здания, сооружения, машины, оборудование, транспортные средства, производственный и сельскохозяйственный инвентарь, взрослый, рабочий и продуктивный скот, сельскохозяйственные машины);

- оборотные фонды, которые используются в одном цикле производства [9], вся их стоимость переносится на затраты предприятия: материалы, товары, оборудование стоимость которых, не превышает лимит, или их срок службы менее года, орудия лова, а также молодняк животных и животных, малоценный инвентарь, незавершенное производство и готовая продукция.

Основные средства представляют собой те или иные средства труда, которые применяются сотрудниками фирмы в процессе осуществления собственной деятельности. Длительность использования основных средств варьируется в зависимости от их типа и того, когда было произведено то или иное основное средство.

Таким образом, можно выделить как одно из ключевых свойств основного средства срок его использования. Также следует учитывать, что за данный срок его форма не должна изменяться.

Оборотные средства и их эффективное использование являются неотъемлемой частью деятельности предприятия, так как они одновременно участвуют и в сфере производства, и в сфере обращения, что в свою очередь обеспечивает непрерывность производственного процесса и реализации продукции.

Оборотные активы принимают весомое значение на сегодняшний день, поскольку большинство производственных организаций, так или иначе с ними сталкивается.

Таким образом, если оборотные активы покупаются по цене намного выше справедливой (рыночной), то и прибыль организации впоследствии будет значительно выше. Это обуславливает необходимость выбора более надежных поставщиков и самих активов.

Проведение анализа эффективности использования оборотных средств позволяет

выявить дополнительные резервы предприятия, а также улучшить основные показатели производства предприятия [9].

На наш взгляд, процесс управления имуществом комплексом коммерческого предприятия можно представить в виде трех взаимосвязанных блоков, определяющих оценку состава и структуры имущества, стратегию использования элементов имущественного комплекса и принятие управленческих решений. Каждому из выделенных блоков определен перечень функциональных критериев, которые позволяют обозначить круг вопросов для осуществления процедур и разработке мероприятий, способствующих принятию управленческих решений (рисунок 2).

В представленной схеме процесса управления имуществом комплексом просматривается инновационный логистический подход к последовательности действий, необходимых для управленческих мероприятий [5]. А именно, нашей точкой зрения является следующее убеждение – любое предприятие, вне зависимости от вида деятельности, масштаба производства, организационно-правовой формы, должна располагать информацией:

- о наличии имущественного комплекса, его составе и структуре;
- о стратегических направлениях создания стоимости капитала компании;
- о фактических возможностях и рисках предприятия при принятии решения по использованию элементов имущественного комплекса в текущем периоде.

Первый блок процесса управления имуществом комплексом предусматривает стоимостную оценку имущественного комплекса предприятия с использованием различных подходов, способов и методик оценке, а также приемов ретроспективного и текущего анализа.

Наиболее доступным и распространенным методом оценки имущественного комплекса для предприятия является стоимостная балансовая оценка, которая осуществляется по данным бухгалтерской финансовой отчетности с использованием информации бухгалтерского баланса. Бухгалтерский баланс позволяет проанализировать стоимость элементов имущественного комплекса как в отчетном периоде, так и в динамике, определить изменения, происходящие в составе и структуре его элементов (таблица).



Рис. 2. Схема процесса управления имущественным комплексом предприятия

Оценка стоимости имущества строительной компании ООО «Империал», тыс. руб.

| Элементы имущества | Стоимость имущества | | | Изменение от | | Темпы роста, % | |
|---|---------------------|---------|---------|--------------|---------|----------------|--------|
| | 2020 г | 2021 г | 2022 г | 2020 г | 2021 г | 2020 г | 2021 г |
| Стоимость внеоборотных активов, сумма, | 4152,0 | 5032,0 | 11087,0 | +6935,0 | +6055,0 | 267,0 | 220,3 |
| удельный вес в стоимости имущества, % | 30,06 | 25,83 | 37,50 | +7,44 | +12,2 | 122,5 | 145,2 |
| В том числе стоимость основных средств | 4152,0 | 5032,0 | 11087,0 | +6935,0 | +6055,0 | 267,0 | 220,3 |
| Стоимость оборотных активов, в том числе сумма, | 9662,0 | 14450,0 | 18475,0 | +8813,0 | +4025,0 | 191,2 | 127,9 |
| удельный вес в стоимости имущества, % | 69,94 | 74,17 | 62,5 | -7,44 | -12,2 | 89,4 | 84,3 |
| - стоимость запасов | 4826,0 | 9383,0 | 8367,0 | +3541,0 | -1016,0 | 173,4 | 89,2 |
| - сумма дебиторской задолженности | 1468,0 | 2595,0 | 2729,0 | +1261,0 | +134,0 | 185,9 | 105,2 |
| - сумма денежных средств | 3368,0 | 2472,0 | 7379,0 | +4011,0 | +4907,0 | 219,1 | 298,5 |
| Всего стоимость имущества предприятия | 13814,0 | 19482,0 | 29562,0 | +15748,0 | +10080 | 214,0 | 151,7 |



Рис. 3. Динамика стоимости элементов имущества коммерческой организации

Данные таблицы свидетельствуют о том, что стоимость имущества на конец года 2022 г. сложилась, как сумма оборотных и внеоборотных активов и составила 29562 тыс руб., что значительно выше стоимости прошлых лет. По отношению к 2021 г. темп роста составил 220,3%, по отношению к 2020 г. 267,0%. На увеличение стоимости имущества оказало влияние развитие строительной деятельности организации.

Структура имущества в отчетном году характеризуется преобладанием оборотных активов 62,50%, что характеризует положительную сторону мобильности имущества. На долю внеоборотных активов приходится 37,50%, в составе которых преобладают основные средства. Однако динамика изменения стоимости имущества предприятия показывает ежегодное снижение доли оборотных активов, что влияет на замедление мобильности имущества, но ускорения оборачиваемости оборотных активов. В динамике стоимость оборотных активов малого предприятия существенно возросла. В 2022 г. темп роста составил по отношению к 2021 г. составил 127,90%.

Вместе с тем, несмотря на существенный прирост стоимости имущества, величина собственного капитала возросла в меньшей степени, всего лишь на 28,30%, что является негативным фактором для развития предприятия.

Наглядно соотношение основных групп активов организации представлено ниже на диаграмме (рисунок 3).

Вторым блоком процесса управления имущественным комплексом является разработка стратегии использования имуще-

ственного комплекса для реализации поставленных перспективных задач.

Располагая данными о стоимости имущественного комплекса, а также его отдельных элементов, о размере выручки, полученных доходах и чистой прибыли, предприятие должно определить стратегию перспективного развития хозяйственной деятельности, которая определяет: осуществление инвестиций, увеличение капитальных вложений в основные средства, расширение материальной базы, повышение технического уровня, увеличение оборотных активов.

Перспективная стратегия развития предприятия, предусматривающая увеличение объема выпуска продукции, рост продаж, максимизацию прибыли является фактором создания и увеличения стоимости капитала, стоимости имущественного комплекса.

Разработанная стратегия может быть выражена развернутой программой, бизнес-планом, планом капитальных вложений сроком от трех до пяти лет [2].

В частности, основными стратегическими аспектами строительной организации являются:

- увеличение количества строительных проектов, заключенных договоров на выполнение строительных работ;
- определение направлений капитальных вложений в приобретение основного капитала (земельных участков, офисных и складских помещений и т.п.);
- увеличение технической вооруженности строительной деятельности;
- расширение видов строительных работ (промышленное строительство, жилищное, социальное и другие);



Рис. 4. Логистический алгоритм процесса управления имущественным комплексом

- перспективное расширение рынков выполняемых строительных работ и услуг;
- использование новых технологий в строительстве объектов производственного, социального, жилищного назначения).
- планирование ожидаемых продаж и экономических выгод в перспективном периоде;
- оценка возможностей, угроз для бизнеса, сильных и слабых сторон организации.

Третьим блоком процесса управления имущественным комплексом является принятие решений по управлению имущественным комплексом непосредственно в текущем периоде.

Этот блок предусматривает принятие оперативных текущих решений для реализации стратегических планов и задач по созданию стоимости предприятия, максимизации прибыли с учетом наличия и возможностей имеющего имущественно-го комплекса.

В строительной организации решения могут быть предусматривать:

- определение стоимости реализуемого строительного проекта, определение источников его финансирования;
- своевременное получение выручки для обеспечения наличия в обороте денежных средств;
- снижение доли отвлеченных оборотных активов посредством уменьшения дебиторской задолженности;

- увеличение продаж посредством повышения качества строительных работ и сокращения сроков строительства;
- осуществление капитальных вложений в основной капитал посредством приобретения элементов имущества.

Исходя из рассмотренных блоков нами построен логистический алгоритм процесса управления имущественным комплексом предприятия, действия которого определяются поставленными вопросами (рисунок 4).

Решение вопросов определяет взаимосвязь действий по использованию имущественного комплекса в соответствии с разработанной стратегией строительного предприятия.

Заключение

Результаты исследования свидетельствуют о том, что предложенный логистический алгоритм процесса управления имущественным комплексом меняет привычную взаимосвязь управленческих действий имущественным комплексом. А именно, практически, обычно принимаются решения в текущей деятельности, достигают определенных результатов, а затем разрабатывают стратегию. Однако такой подход лишает предприятие дальновзоркости увеличения стоимости капитала посредством эффективного использования имущественного комплекса в соответствии с направлениями стратегии в имеющихся и ожидаемой экономической выгоды.

Библиографический список

1. Богатая И.Н. Учетные модели оценки стоимости фирмы. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2001. 320 с.

2. Головина Т.А., Авдеева И.Л. Инновационная деятельность предпринимательских структур в условиях риска и неопределенности // Деловой вестник предпринимателя. 2022. № 7(1). С. 43-49.
3. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2017. 336 с.
4. Зимакова Л.А. Управление собственностью на основе бухгалтерского моделирования // Бухгалтерский учет. 2009. № 4. С. 66-73.
- Зотин Д.О. Направления реализации практико-ориентированного логистического подхода. URL: <https://files.scienceforum.ru/pdf/2014/5694.pdf> (дата обращения 11.08.2023).
5. Ковалев А.П. Управление имуществом на предприятии: учебник. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М. 2016. 272 с.
6. Малицкая В.Б., Чиркова М.Б., Грибанов А.А., Кузнецова И.В. Методические подходы к оценке материально-производственных запасов в бухгалтерском учете и отчетности // Экономика и предпринимательство. 2018. № 5. С. 934-938.
7. Мунина М.В. Оценка и управление собственностью предприятия: учебник. М.: КНИТУ-КАИ, 2016. 166 с.
8. Парушина Н.В., Губина О.В. Особенности аудита ликвидности баланса коммерческих организаций // Аудитор. 2009. №5. С. 17-23.
9. Парушина Н.В., Ефимина О.А. Управление оборотным капиталом предприятия на основе применения экономико-математических моделей // Научные записки ОрелГИЭТ. 2010. № 2. С. 149-152.

УДК 338.22

С. И. Мизюк

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова»,
Якутск, e-mail: stas0420@mail.ru

Н. И. Петрова

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный Федеральный Университет им. М.К. Аммосова»,
Якутск, e-mail: santasha@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ

Ключевые слова: экономическая интеграция, конкурентоспособность, региональные системы, общий рынок, свободная торговля, таможенный союз, валютный союз, экономический союз.

Значительные изменения в системе взаимоотношений между ключевыми странами мира приводят к созданию новых союзов в различных сферах, в том числе и в сфере экономики, а в старых все отчетливее проявляется множество накопившихся проблем, требующие решений. Кризис глобализации, пересмотр национальных экономических политик, направленных на пересмотр перспектив интеграционных процессов в новых условиях. Дана общая оценка состояния исследований в этой области. Отмечается, что произошло смещение акцентов с экономической интеграции, обеспечивающей сближение национальных экономик на интеграцию, связанную с политическими аспектами. Стремлением к укреплению политического влияния.

S. I. Mizyuk

North-Eastern Federal University, Yakutsk, e-mail: stas0420@mail.ru

N. I. Petrova

North-Eastern Federal University, Yakutsk, Yakutsk, e-mail: santasha@mail.ru

ECONOMIC INTEGRATION OF REGIONAL SYSTEMS

Keywords: economic integration, competitiveness, regional systems, common market, free trade, customs union, monetary union, economic union.

Significant changes in the system of relations between the key countries of the world lead to the creation of new alliances in various fields, including the economy, and in the old ones, a lot of accumulated problems that need to be addressed are becoming more and more pronounced. The crisis of globalization, the revision of national economic policies aimed at revising the prospects for integration processes in the new conditions. A general assessment of the state of research in this area is given. It is noted that there has been a shift in emphasis from economic integration, which ensures the convergence of national economies, to integration associated with political aspects. The desire to strengthen political influence.

Региональная экономическая интеграция – процесс объединения потенциала экономик двух или более стран с целью создания более емкого внутреннего рынка, дающего возможность национальным производителям получить широкий доступ к различным ресурсам и потребителям производимой продукции. Вследствие чего повышается конкурентоспособность экономик стран-участниц на мировом рынке.

Сам процесс протекает путем отмены различных тарифных и нетарифных ограничений между членами соглашений, а также создания благоприятной экономической и внешнеполитической среды. Венгерский экономист Бела Баласса в 1962 году опу-

бликовал свою работу «Теория экономической интеграции» (The Theory of Economic Integration). Согласно его теории существует пять видов экономической интеграции между странами:

1. зона свободной торговли;
2. таможенный союз;
3. общий рынок (единое экономическое пространство);
4. экономический и валютный союз;
5. полная интеграция.

Спустя 60 лет с момента создания, эта градация развития соглашений претерпела изменения, так как страны не всегда придерживаются четкой структуры и они могут включить некоторые элементы других

видов интеграции при формировании объединений. Но теорию Баласса все же можно взять за основу для последующего изучения экономических взаимосвязей между государствами. Далее более подробно будут рассмотрены виды экономической интеграции и приведены примеры некоторых из них.

Зона свободной торговли (ЗСТ) – это группа из двух или более таможенных территорий, в которых отменены пошлины и другие ограничительные правила регулирования в отношении практически всей взаимной торговли, происходящей на этих территориях. Международные соглашения о свободной торговле предполагают устранение тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле товарами, тогда как каждая их стран-участниц сохраняет собственную систему регулирования торговли с третьими странами. На данный момент времени такой вид экономической интеграции является самым распространенным в мире и включает в себя такие соглашения, как USMCA (соглашение между США, Мексикой и Канадой), ЗСТ СНГ, ВРЭП, потенциально БРИКС, Африканский союз и т.д.

Крупнейшей зоной свободной торговли в мире является ВРЭП – Всестороннее региональное экономическое партнёрство, в которое входят страны АСЕАН, Китай, Япония, Южная Корея, Австралия и Новая Зеландия. Само соглашение было подписано 15 ноября 2020 года [1].

Таблица 1

Характеристики стран ВРЭП на 2022 год [2]

| Страна (союз) | ВВП (млрд долларов) | Население (млн) |
|------------------|---------------------|-----------------|
| АСЕАН (10 стран) | 2 884 | 665 |
| Австралия | 1 646 | 25,9 |
| Новая Зеландия | 249 | 5 |
| Южная Корея | 1 665 | 51 |
| Япония | 4 223 | 125 |
| Китай | 18 100 | 1 412 |

Как видно по таблице 1, кроме Китая, большую часть населения составляет АСЕАН. Этот союз имеет довольно небольшой показатель ВВП по отношению к своему многочисленному населению и ослабление торговых барьеров дает возможность развивающимся странам в ее составе (Вьетнаму, Камбодже и т.д.) получить доступ к рынкам уже развитых экономик и повы-

сить конкурентоспособность своих товаров. В свою очередь развитые страны получают дополнительные рынки сбыта и более дешевое сырье для своей промышленности. Но, кроме экономического фактора, можно выделить и политический. В этом союзе лидирующую позицию занимает КНР, с чьей подачи, скорее всего, и было создано данное соглашение. Она преследует своей целью укрепление регионального влияния в противовес США, которые, на фоне непростой экономической ситуации у себя, также могут постараться заполучить себе рынок сбыта и рабочей силы в виде полумиллиарда человек.

Таможенный союз – соглашение между несколькими странами, в котором также, как и в зоне свободной торговли отменены ограничения для беспрепятственного движения товаров внутри. Но, главное отличие от ЗСТ заключается в том, что участники соглашения ведут единую политику по проведению внешней торговли, включающая в себя создание на границах таможни, через которую проходят товары из третьих стран и получения ими сертификата качества, также действующего на территории всех членов союза. Для согласования подобных вещей часто создается специальный регулятивный наднациональный орган, которому даются полномочия тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли в отношении третьих стран.

Одним из экономических объединений на этапе таможенного союза является ЕАЭС (Евразийский экономический союз), в состав которых входят Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Россия. Для централизованного управления союзом были созданы отдельные органы, главным из которых является Высший Евразийский экономический совет, где лидерами являются главы государств-членов. Важные экономические решения принимаются на всеобщем собрании раз в год, методом консенсуса.

Главной проблемой ЕАЭС является большая разница между объемами взаимной торговли внутри союза и объемом торговли с зарубежными государствами (табл. 2). Чтобы решить данную проблему, страны, участвующие в соглашении, объявили [4] о своем стремлении к расширению собственных промышленных и технологических баз для сокращения зависимости от зарубежных стран, что стало особенно актуально в связи с нынешними событиями.

Таблица 2

ВВП и торговый баланс стран ЕАЭС за 2021 год [3]

| Страна | ВВП (доллары США) | Объем взаимной торговли (доллары США) | Оборот внешней торговли (доллары США) |
|--------------------------|----------------------|--|--|
| Армения | 13,86 млрд | 888 млн | 5,417 млрд |
| Беларусь | 68,17 млрд | 17 млрд | 40,364 млрд |
| Казахстан | 190,81 млрд | 7,6 млрд | 75,421 млрд |
| Кыргызстан | 8,54 млрд | 803 млн | 3,801 млрд |
| Россия | 1,775 трлн. | 45,8 млрд | 716,171 млрд |
| ЕАЭС (страны в сумме) | 2,057 трлн. | 72,6 млрд | 844,175 млрд |

Таблица 3

Сравнение ВВП стран МЕРКОСУР с 1991 (год создания) до 2022 года

| Страна | Год | ВВП (млрд \$) | ВВП на душу населения (\$) |
|-----------|------|------------------|----------------------------------|
| Аргентина | 1991 | 248 | 7420 |
| | 2022 | 633 | 12932 |
| Бразилия | 1991 | 382 | 2523 |
| | 2022 | 1920 | 8831 |
| Парагвай | 1991 | 7,2 | 1592 |
| | 2022 | 41,72 | 6193 |
| Уругвай | 1991 | 14,2 | 4502 |
| | 2022 | 71,18 | 18215 |

Например, в России на сегодняшний день функционирует программа «Научно-технологическое развитие Российской Федерации», в рамках которой, для обеспечения темпов технологического развития, в 2023 году было выделено 891 миллионов рублей. Основными направлениями данной программы являются создание условий для проведения инновационной деятельности и научно-техническое сотрудничество с другими странами [5]. Но результаты этой деятельности только предстоит ожидать.

Общий рынок – «эволюционировавший» таможенный союз, где ликвидируются препятствия для конкуренции и взаимодействия экономик государств-членов. Условия, при которых эти ограничения устранены, получили название «принципы общего рынка» или «свободы общего рынка»: свобода движения лиц, услуг, капиталов. Также происходит расширение полномочий надгосударственных органов для проведения общей политики: аграрной, антимонопольной, торговой и т.д.

Одним из крупнейших общих рынков является МЕРКОСУР – объединение стран Южной Америки. Основным документом является Асунсьонский договор, выделяющий следующие цели, для которых был создан союз:

1. Свободное передвижение товаров, услуг и рабочей силы;
2. Проведение единой внешней торговой политики в отношении стран, не входящих в МЕРКОСУР;
3. Координация макроэкономической политики государств-членов в различных областях, таких как промышленность, сельское хозяйство, налоговая система, валюта (в особенности актуально сейчас), сфера услуг и т.д. [6].

Высший руководящий орган – Совет общего рынка, в состав которого входят министры экономики и иностранных дел стран-участниц.

Как можно заметить по данным, указанным в таблице 3, ядром союза являются Бразилия и Аргентина, ВВП которых значительно вырос за годы существования союза. На данный момент обе страны вместе стремятся к объединению всей Латинской Америки для увеличения рынка сбыта своей продукции. Для этого они сосредоточили внимание на создании своей собственной валюты «sur», которая может дать странам-участницам потенциального, уже валютного союза снижение зависимости от доллара и стимулирование торговли в этом регионе.

Кроме Латинской Америки в мире существует еще один общий рынок – Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ). Эта организация состоит из Бахрейна, Кувейта, Омана, Катара, Саудовской Аравии и Объединенных Арабских Эмиратов. В 2003 году страны

этого объединения сформировали таможенный союз, а в 2010 были подписаны соглашения, позволившие перейти на более высокий этап экономической интеграции [7]. Во главе организации стоит Высший совет, членами которого являются действующие главы государств-членов. Пост председателя высшего совета передается от государства к государству по алфавитной очереди.

Таблица 4

ВВП и запасы нефти стран ССАГПЗ [8]

| Страна | ВВП на декабрь 2022 (млрд долларов) | Запасы нефти (в тоннах) |
|-------------------|-------------------------------------|-------------------------|
| Бахрейн | 38,87 | 17 млн |
| Кувейт | 106 | 14 млрд |
| Оман | 88,19 | 700 млн |
| Катар | 180 | 2.6 млрд |
| Саудовская Аравия | 834 | 40,9 млрд |
| ОАЭ | 415 | 13 млрд |
| Всего | 1 662 | 71,3 млрд |

Страны ССАГПЗ обязаны своим экономическим благополучием запасам нефти (табл. 4), экспортируемой в зарубежные государства. И главной целью данного соглашения является ведение совместной политики по добыче и экспорту этого природного ископаемого. На текущий момент участники союза ведут активное сближение с Китаем, который стал главным потребителем нефти, обогнав Японию и США.

Экономический и валютный союз (ЭВС) – наиболее продвинутая форма экономической интеграции, состоящая из двух элементов – экономического и валютного. На данный момент крупнейшим является – ЕС (Европейский союз), далее будет описываться его структура.

Основой экономического компонента является внутренний рынок, на котором в полном объеме действуют свободы передвижения товаров, услуг, лиц, капиталов и платежей. Другой составляющей экономического компонента ЭВС является координация экономических политик государств-членов Европейского Союза. Это предполагает не только простую координацию экономических политик, но и жесткий контроль со стороны институтов Союза за размером бюджетного дефицита государств-членов, а также за платежным балансом этих государств.

Валютным компонентом ЭВС является единая валюта евро, на который перешли 12 государств-членов Европейского Союза. Существование единой валюты повлекло к созданию специального институционального механизма для управления ею – Европейской системы центральных банков, которую возглавляет Европейский центральный банк. Именно этот орган принимает и осуществляет единую валютную политику на территории всех государств-членов, перешедших на евро [9]. Для общего представления об уровне развития экономики в ведущих странах Евросоюза в таблице 5 приведен объем ВВП по отношению к общему количеству населения.

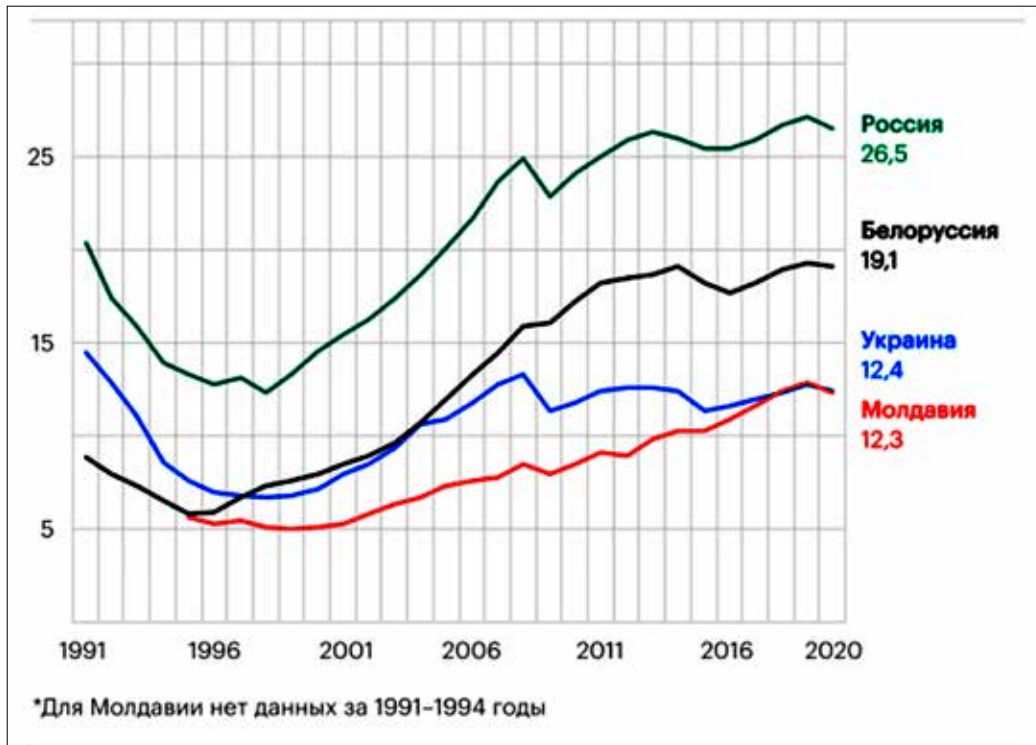
Таблица 5

Статистика 7 крупнейших (по ВВП) стран ЕС на 2022 год [2]

| Страна | ВВП (млрд \$) | Население |
|------------|---------------|-----------|
| Германия | 4075,3 | 83,7 млн |
| Франция | 2784,0 | 65,6 млн |
| Италия | 2012,0 | 58,9 млн |
| Испания | 1400,5 | 47,6 млн |
| Нидерланды | 993,6 | 17,5 млн |
| Бельгия | 582,2 | 11,6 млн |
| Ирландия | 529,6 | 5,1 млн |

Полная интеграция – последняя форма международной экономической интеграции. Полная интеграция возможна, если к экономическим мерам добавляются меры политические: создание надгосударственных органов управления, ликвидация государственных границ и так далее (слияние государства с другим).

Примером полной интеграции можно привести СССР, представлявшим собой объединение нескольких республик, которые вели совместную деятельность в различных сферах, в том числе в экономике и внешней политике. Но в конце XX века произошел развал данной системы. Республики вышли из состава союза и начали процесс, противоположный экономической интеграции: страны вводили отношению друг к другу таможенное регулирование, пошлины (по итогу были разорваны логистические цепочки производства), создавали собственные валюты и т.д. Результатом стал обвал экономики в большинстве стран постсоветского пространства, вследствие чего резко упал уровень жизни (рисунок).



ВВП на душу населения России, Украины, Республики Беларусь и Республики Молдова с 1991 по 2020 г. [10]

Вернуться хотя бы к прежним показателям страны смогли лишь через несколько лет, создав ЕвразЭС – Евразийское экономическое сообщество, целью существования которого являлось создание режима свободной торговли.

По мнению некоторых экономистов, в 2020-2030-е годы, картина мира начнет сильно меняться по причине утраты США своей «гегемонии». Доминирование США на мировой арене медленно, но верно сокращается по причине сокращения объемов промышленного производства (из-за использования американскими компаниями более дешевой рабочей силы в других странах) и одновременного роста экономики конкурентов, поэтому многие страны начали ставить под сомнение идею доллара, как мировой валюты. Доказательством этих изменений можно привести встречу глав МИД стран БРИКС – политической организации, куда входят страны с суммарной численностью населения в половину мира. На встрече обсуждались соглашения в разных сферах, но, ключевое, всё происходило без участия стран «запада». Также, стоит отметить, что Россия и Китай ведут разработку цифровых вариантов своих валют

на официальном уровне, что позволит напрямую вести торговлю между странами без сильных издержек в виде предварительной покупки долларов США.

Многие идеи сходятся в том, что с уходом мировой валюты в мире появятся или разовьются уже существующие региональные экономические блоки, возможно с появлением единой валюты, наподобие ЕС. На данный момент, всё больше стран подает заявки на вступление в БРИКС, также начинает проявлять инициативу Африканский союз, включающий в себя все страны африканского материка. На официальном уровне объединение идет в Южной Америке. Президенты двух крупнейших стран региона, Бразилии и Аргентины, уже заявили о работе над созданием общей валюты.

Главным вопросом для жителей России, остается конкретно наше будущее в новом мировом порядке. Эксперты склоняются к тому, что России также необходим свой валютный союз на территории постсоветского пространства, но для этого нам нужна «критическая масса», то есть большее, чем сейчас, количество населения и производственных мощностей для конкуренции с соседними экономиками.

На основании изложенного выше материала можно с определенной уверенностью сделать вывод о том, что экономическая интеграция становится главным условием для создания конкурентоспособной экономики. В современном мире, где существует система разделения труда в масштабах стран, уже невозможно представить эффективное

развитие в изолированном состоянии. Но, как показывает практика, у экономической интеграции есть и минус, в лице увеличения зависимости от других стран, поэтому нельзя всецело полагаться на своих партнеров, нужно оставлять возможности и для самостоятельного производства тех или иных товаров и услуг.

Библиографический список

1. Изотов В.С. Региональный ответ на глобализацию. Глобальное регулирование: новые вызовы и лучшие практики. Выпуск 17. [Электронный ресурс]. URL: <https://globalcentre.hse.ru/data/2021/02/24/1393208165/RCEP%20hse.pdf> (дата обращения: 01.08.2023).
2. Официальная статистика. Международный Валютный Фонд. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/> (дата обращения: 01.08.2023).
3. Статистические данные. Евразийская экономическая комиссия. [Электронный ресурс]. URL: https://eec.eaunion.org/comission/department/dep_stat/tradestat/tables/ (дата обращения: 01.08.2023).
4. Заседание Высшего Евразийского экономического совета. Официальные сетевые ресурсы Президента России. [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/71204> (дата обращения: 01.08.2023).
5. Зюкин Д.А., Беляев С.А., Алехина А.А., Репринцева Е.В. Экономические аспекты активизации инновационного и технологического развития на макроуровне в Российской Федерации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 3. С. 59-66.
6. Общий рынок стран Южного конуса. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». [Электронный ресурс]. URL: <https://globalcentre.hse.ru/MERCOSUR> (дата обращения: 01.08.2023).
7. Кириченко В.П. Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива: История и современность // Социальные новации и социальные науки. 2022. № 2. С. 67-82.
8. Статистический обзор мировой экономики 2020. British Petroleum. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2020-full-report.pdf> (дата обращения: 01.08.2023).
9. Кашкин С.Ю., Чегринцев Е.А. Экономический и валютный союз // Глобалистика: Энциклопедия. М., 2003. С. 1221-1222.
10. От Армении до Эстонии: выросли ли экономики республик за 30 лет без СССР. Информационный портал RBC. [Электронный ресурс]. URL: <https://amp.rbc.ru/rbcnews/economics/08/12/2021/61ae2d289a794770fcec56> (дата обращения: 01.08.2023).

УДК 658.15

Н. С. Морозова

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

И. В. Резвякова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Орёл,
e-mail: rezvirina@yandex.ru

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Ключевые слова: финансовый риск, риск-менеджмент, IT-инструменты, управление финансовыми рисками, финансовая устойчивость.

В статье проводится анализа IT-инструментов, которые позволяют автоматизировать процессы риск-менеджмента. Установлено, что в нынешних реалиях для укрепления финансовой устойчивости компании и грамотного управления рисками организациям необходимо иметь в собственной архитектуре специализированное программное обеспечение, которое откроет новые возможности для точного анализа, прогнозирования и управления рисками, способствуя достижению финансовой устойчивости и успеха на рынке. Определено, что в настоящее время в условиях изменчивой экономической ситуации и быстроразвивающейся сферы информационных технологий в нашей стране, вероятность финансовых рисков в компаниях заметно увеличилась. Неустойчивые рыночные условия, неопределенность и внешние факторы могут оказывать значительное влияние на финансовую стабильность и успешность бизнеса. При этом должный анализ и регулирование финансовыми рисковыми событиями, есть далеко не у каждой организации. Доказано, что быстроразвивающаяся сфера IT предлагает широкий спектр выбора программного обеспечения для оценки финансовых рисков и улучшения своей экономической устойчивости, которое адаптируется к уникальным потребностям каждой компании. Эти инструменты обладают современными функциональными возможностями, позволяющими автоматизировать процессы, проводить более глубокий и точный анализ своих финансовых операций, моделировать сценарии и предоставлять наглядную отчетность, тем самым, выявляя потенциальные риски и прогнозировать их воздействие на бизнес.

N. S. Morozova

Lipetsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation,
Lipetsk, e-mail: moro_na@mail.ru

I. V. Rezvyakova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Orel,
e-mail: rezvirina@yandex.ru

OPTIMIZATION OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT USING INFORMATION TECHNOLOGY TOOLS

Keywords: financial risk, risk management, IT tools, financial risk management, financial stability.

The article analyzes IT tools that allow automating risk management processes. It is established that in the current realities, in order to strengthen the financial stability of the company and competent risk management, organizations need to have specialized software in their own architecture, which will open up new opportunities for accurate analysis, forecasting and risk management, contributing to achieving financial stability and success in the market. It is determined that at present, in the conditions of a volatile economic situation and the rapidly developing sphere of information technology in our country, the probability of financial risks in companies has increased markedly. Unstable market conditions, uncertainty and external factors can have a significant impact on the financial stability and success of a business. At the same time, not every organization has a proper analysis and regulation of financial risk events. It has been proven that the rapidly developing IT sector offers a wide range of software choices for assessing financial risks and improving its economic sustainability, which adapts to the unique needs of each company. These tools have modern functionality that allows you to automate processes, conduct a deeper and more accurate analysis of your financial transactions, model scenarios and provide visual reporting, thereby identifying potential risks and predicting their impact on the business.

Введение

Инструменты информационных технологий в финансовом риск-менеджменте – это совокупность программных и аппаратных средств, позволяющих собирать, обрабатывать, анализировать и передавать данные, связанные с управлением рисками на предприятии и на финансовом рынке. Поскольку современные экономические условия характеризуются высокой нестабильностью и изменчивостью, то компании сталкиваются с ростом финансовых рисков, связанных с неопределенностью рынков, валютными колебаниями, политическими событиями и другими факторами. В таких условиях оценка и управление финансовыми рисками становятся критически важными задачами для успешного функционирования и развития предприятий, где в свою очередь, информационные технологии играют все более существенную роль в современном бизнесе.

С развитием цифровых технологий и автоматизации, компании имеют доступ к большим объемам данных и аналитическим инструментам, которые позволяют проводить более точную и глубокую оценку финансовых рисков. Специализированное программное обеспечение в области оценки финансовых рисков, обеспечивает компаниям возможность оперативного анализа и управления рисками, что становится неотъемлемой частью успешного бизнеса.

Исследование вопросов управления финансовыми рисками компании с использованием инструментов информационных технологий.

Материал и методы исследования

В настоящей статье рассматриваются программные решения (IT-инструменты), которые позволяют автоматизировать процессы риск-менеджмента, улучшить аналитику и управление рисками, а также повысить эффективность бизнес-процессов, они могут быть следующими:

1. Решения для моделирования рисков. Эти решения позволяют создавать модели и прогнозировать различные риски, связанные с инвестициями, кредитованием, финансовыми рынками и т.д. Они могут использоваться для анализа и управления рисками, а также для принятия решений.

2. Решения для мониторинга рынка. Эти решения позволяют отслеживать изменения

на финансовых рынках, мониторить конкурентов и клиентов, а также анализировать рыночные тренды. Они могут использоваться для прогнозирования рисков и принятия более эффективных решений.

3. Решения для управления кредитными рисками. Эти решения помогают оценить кредитный риск клиентов и мониторить кредитный портфель. Они могут использоваться для автоматизации процесса выдачи кредитов, анализа кредитоспособности клиентов, а также для определения мер по управлению кредитными рисками.

4. Решения для управления операционными рисками. Эти решения помогают оценить операционные риски, связанные с бизнес-процессами и операциями компании. Они могут использоваться для автоматизации процесса управления операционными рисками, мониторинга бизнес-процессов и определения мер по их оптимизации.

5. Решения для управления ликвидностью. Эти решения помогают оценить ликвидность компании и разрабатывать стратегии управления ликвидностью. Они могут использоваться для мониторинга краткосрочных и долгосрочных обязательств, определения мер по управлению ликвидностью и принятия решений в условиях нехватки ликвидности.

Использование информационных технологий в финансовом риск-менеджменте позволяет повысить эффективность управления рисками, снизить затраты на анализ и контроль рисков, повысить прозрачность и отчетность по рискам, а также оптимизировать принятие решений с учетом рисков.

Результаты исследования и их обсуждение

Выбор программного решения для финансового риск-менеджмента зависит от специфики деятельности предприятия, его целей и задач, а также от доступных ресурсов и требований к качеству и надежности решения [2]. Среди возможных вариантов можно рассмотреть, как полноценное программное решение, так и надстройки, которые выступают программными модулями, расширяющие функциональность Excel и добавляют новые возможности [1].

Надстройки удобны в использовании, поскольку они позволяют пользователю создавать более специализированные и мощные приложения в Excel, не затрагивая ис-

ходный код программы. Они также обычно имеют простой интерфейс, минимальные системные требования и интуитивно понятные инструменты, что упрощает их использование пользователем.

Полноценное программное обеспечение для риск-менеджмента обычно имеет ряд преимуществ по сравнению с использованием надстроек в Excel:

1. Функциональность – программное обеспечение для риск-менеджмента, специально разработанное для этой цели, обычно имеет более широкий спектр функций и возможностей, чем надстройки в Excel. Такое программное обеспечение может включать в себя более продвинутые алгоритмы моделирования рисков, а также имеет возможности интеграции с другими системами.

2. Удобство использования – хотя надстройки в Excel обычно имеют простой интерфейс, программное обеспечение для риск-менеджмента может быть специально разработано для удобства использования и адаптировано к конкретным потребностям бизнеса. Это может существенно повысить эффективность и точность управления рисками.

3. Масштабируемость – программное обеспечение для риск-менеджмента может лучше масштабироваться и адаптироваться к изменяющимся потребностям компании. Например, если компания растет или расширяется на новые рынки, ее потребности в управлении рисками также будут меняться. Программное обеспечение для риск-менеджмента может обычно легко масштабироваться и адаптироваться к новым требованиям.

В целом, использование полноценного программного обеспечения для риск-менеджмента может повысить эффективность и точность управления рисками, а также обеспечить большую гибкость и масштабируемость.

Надстройки для Excel, в свою очередь, могут быть полезны в тех случаях, когда пользователи уже привыкли к использованию Excel и хотят быстро создать и настроить простую модель риска без необходимости обучаться новому программному обеспечению.

В некоторых случаях, использование полноценного ПО и надстроек Excel может быть оправдано. Например, можно использовать надстройки для быстрого создания начальной модели риска, а затем экспортировать ее в полноценное ПО для дальней-

шего анализа и управления рисками. Также можно использовать надстройки Excel для визуализации результатов, полученных с помощью полноценного ПО, и для создания отчетов, что позволяет пользователям использовать преимущества обоих подходов.

Однако, выбор программного обеспечения зависит от конкретных потребностей и бюджета компании. Рассмотрим примеры наиболее используемых программных обеспечений в условиях риск-менеджмента:

1. SAP Risk Management – это программное обеспечение, которое предназначено для управления финансовыми рисками в организации. Оно позволяет управлять процессом риск-менеджмента в целом. С помощью SAP Risk Management можно проводить анализ и оценку рисков в режиме реального времени, создавать отчеты и дашборды, а также автоматизировать процессы управления рисками. Программное обеспечение позволяет интегрироваться с другими системами, используемыми в организации, такими как системы управления финансами и бухгалтерской отчетности. Благодаря этому можно получать актуальные данные для анализа рисков и управления ими. SAP Risk Management также предоставляет возможности для сотрудничества и коммуникации между участниками процесса риск-менеджмента, что способствует более эффективному и скоординированному управлению рисками в организации.

2. AnyLogic Simulation Software – это комплексное программное обеспечение для моделирования и анализа бизнес-процессов, включая системы управления рисками. Оно позволяет создавать дискретно-событийные, агентно-ориентированные и системно-динамические модели, что позволяет анализировать различные типы систем и процессов в риск-менеджменте. AnyLogic Simulation Software предоставляет широкий спектр инструментов для проведения статистических анализов и оптимизации, а также визуализации результатов моделирования. ПО используется в различных отраслях, включая финансы, логистику, производство, транспорт и многие другие, что позволяет риск-менеджерам применять его для анализа и оптимизации процессов внутри компании и на внешних рынках.

3. IBM OpenPages – программное обеспечение IBM OpenPages представляет собой интегрированную платформу для управ-

ления рисками, соответствующую стандартам регулирования и современным методам управления рисками. Она обеспечивает централизованный доступ к данным и инструментам, необходимым для управления рисками на всех уровнях организации. IBM OpenPages позволяет автоматизировать процессы риск-менеджмента и обеспечивает полную видимость рисков профилей организации, что помогает принимать обоснованные решения. IBM OpenPages предоставляет возможности для анализа и контроля рисков факторов, включая кредитный, операционный, рыночный и риски ликвидности. Он также поддерживает интеграцию с другими системами управления, такими как системы управления финансами и управление закупками.

4. АВАКОР – это платформенное решение для автоматизации внутреннего аудита, контроля и управления рисками в организациях. Система АВАКОР охватывает основные этапы риск-менеджмента организационного сквозного процесса управления рисками, вовлекая всех сотрудников организации, собирает и классифицирует информацию о потенциальных рисках и угрозах, проводит анализ и оценку рисков, планирует и контролирует мероприятия по воздействию на риск, формирует отчетность для высших органов управления и мониторит ключевые индикаторы риска [4].

Благодаря использованию АВАКОР риск-менеджер может получать актуальную информацию о рисках и принимать взвешенные решения в условиях быстро меняющейся рыночной ситуации. Это помогает предотвращать потери, связанные с неправильным управлением рисками, а также повышать уровень эффективности деятельности организации в целом. В целом, использование ПО АВАКОР позволяет снизить операционные риски, повысить прозрачность и точность информации, ускорить процессы принятия решений, а также улучшить уровень управления рисками в организации.

Также система АВАКОР является победителем в конкурсе «Лучший риск-менеджмент в России 2021».

5. RiskGap – это российская экспертная система управления рисками. Она разработана на базе методологий управления рисками по стандартам PMI PMBOK и ISO 31000 и предлагает гибкую настройку и адаптацию реестра рисков. Система по-

зволяет производить коллективную оценку рисков в реальных величинах (сроки и затраты) и назначать владельцев рисков, задач и временных рамок. RiskGap была одобрена IBM и Microsoft как наиболее перспективное среди десятков других и получала гранты от этих компаний [9].

Это лишь некоторые из множества программных решений для финансового риск-менеджмента, которые доступны на рынке. Для выбора наиболее подходящего решения для предприятия необходимо провести детальный анализ потребностей и целей по управлению рисками, а также сравнить функциональность, стоимость и поддержку различных программных продуктов.

Для успешного внедрения специализированного программного обеспечения оценки финансовых рисков в организации необходимо обратить внимание на аспекты, которые в дальнейшем могут повлиять при выборе оптимального решения.

В ходе проводимого исследования для группы компаний ООО «FineDesignGroup» был проведен анализ целей и требований в оценке финансовых рисков, а затем определено программное обеспечение, которое будет соответствовать её уникальным потребностям. В компании ООО «FineDesignGroup» имеется базовое и не специализированное программное обеспечение, которое используется в оценке и регулировании финансовых рисков: 1С:Бухгалтерия, Excel.

Для исследуемой компании были выделены финансовые риски, которым она подвержена (таблица).

С учетом проанализированных коэффициентов, влияющих на финансовую устойчивость ООО «FineDesignGroup», необходимо учесть показатели, которые наиболее подвержены изменениям: коэффициент ликвидности, соотношение коэффициентов капитализации и соотношения заемных и собственных средств, коэффициент автономии, коэффициенты рентабельности, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент оборачиваемости запасов, уровень задолженности (кредиторской и дебиторской), уровень финансового левериджа.

Уделение должного внимания этим аспектам поможет организации ООО «FineDesignGroup» успешно внедрить и использовать ПО для оценки финансовых рисков и достичь желаемых результатов в управлении рисками.

Виды и методы регулирования финансовых рисков

| Вид риска | Ожидаемый результат | Предполагаемое решение |
|--|---|---|
| Валютный риск | Минимизация валютного риска путем снижения экспозиции к валютным колебаниям | 1) использование форвардных контрактов на валюту для защиты от колебаний валютного курса; 2) диверсификация валютных рисков путем инвестирования в разные валюты; 3) определение оптимальной стратегии по валютному риску на основе анализа текущих и будущих рыночных условий. |
| Кредитный риск (работа с поставщиками, у которых есть задолженности) | Снижение риска несоблюдения поставщиками своих финансовых обязательств | 1) анализ финансового положения поставщиков перед заключением договоров на сотрудничество; 2) установление жестких условий платежей и контроль за своевременным выполнением обязательств поставщиками; 3) установление лимитов на кредитный риск для каждого поставщика и мониторинг выполнения этих лимитов. |
| Риск ликвидности | Обеспечение достаточной ликвидности компании для покрытия текущих и будущих финансовых обязательств | 1) регулярный мониторинг кассового потока и составление краткосрочных и долгосрочных бюджетов; 2) разработка стратегии по управлению запасами, чтобы избежать излишков и недостатков; 3) мониторинг и анализ текущей и будущей ликвидности компании, принятие мер по укреплению ликвидности при необходимости; 4) разработка стратегии управления дебиторской и кредиторской задолженностью. |
| Риск инфляции | Минимизация влияния инфляции на финансовые показатели компании. | 1) инвестирование в активы, которые могут защитить от инфляции, например, вложение в дополнительные активы организации; 2) установление цен, которые учитывают инфляцию, и регулярное их обновление; 3) использование инструментов финансового планирования и контроля расходов для минимизации воздействия инфляции на финансовые результаты. |
| Риск операционных затрат | Минимизация операционных затрат и обеспечение эффективного использования ресурсов компании | 1) анализ и оптимизация расходов на инфраструктуру и операционные ресурсы; 2) определение эффективности операционных процессов и внедрение новых технологий для снижения затрат; 3) оптимизация бизнес-процессов и повышение эффективности работы организации; |
| Риск репутации | Снижение риска ущерба репутации компании | 1) регулярный мониторинг отзывов клиентов и обратная связь. 2) разработка стратегии коммуникаций и своевременное информирование заинтересованных сторон о деятельности организации. 3) оценка и контроль за соблюдением этических и профессиональных стандартов работы сотрудников с клиентами, партнерами и поставщиками. |

Для успешного внедрения специализированного программного обеспечения (ПО) оценки финансовых рисков в ООО «FineDesignGroup» необходимо обратить внимание на ряд факторов. В контексте динамичного бизнес-окружения важно учесть гибкость и масштабируемость выбранного ПО. Оно должно быть способно адаптироваться к изменяющимся потребностям организации и растущему объему данных.

Во-первых, важно провести сопоставление функциональности предлагаемого про-

дукта с конкретными требованиями и задачами организации. Необходимо убедиться, что ПО предоставляет необходимый набор функций и инструментов для эффективного выполнения задач оценки финансовых рисков.

Во-вторых, необходимо оценить готовность организации к внедрению новой системы и наличие необходимых ресурсов, включая финансы, персонал и инфраструктуру. Также стоит учесть совместимость с существующей информационной инфра-

структурой 1С, что поможет избежать проблем интеграции и обеспечить плавное внедрение нового ПО.

Также требуется оценить бюджетные средства, которые организация готова выделить на внедрение продукта. Это включает не только стоимость лицензий и установки, но и затраты на обучение, обслуживание, обновления и поддержку ПО на протяжении всего его жизненного цикла.

Таким образом, конкретные выгоды, которые может получить компания ООО «FineDesignGroup» от использования специализированного программного обеспечения и инструментов по оптимизации в риск-менеджменте, представлены далее:

1. Снижение рисков финансовых потерь – благодаря анализу и оценке финансовых рисков, компания сможет выявлять потенциальные проблемы заранее и принимать меры по их устранению или снижению. Это может помочь сократить финансовые потери, связанные с неблагоприятными финансовыми событиями, такими как неожиданные колебания валютных курсов, проблемы с ликвидностью, увеличение операционных затрат и т.д.

2. Улучшение планирования бюджета – анализ финансовых рисков поможет компании определить потенциальные угрозы для финансовых показателей и включить их в бюджетный план. Это позволит лучше планировать бюджет и предотвратить неожиданные финансовые потери.

3. Улучшение управления финансами – автоматизирует многие процессы, связанные с анализом финансовых рисков. Это сократит время и усилия, затрачиваемые на управление рисками, и улучшит общий контроль над финансовыми операциями.

4. Увеличение прозрачности – поможет улучшить прозрачность финансовых операций и связанных с ними рисков. Что приведет к повышению доверия клиентов и инвесторов к компании, а также дополнительным возможностям роста бизнеса и привлечения капитала.

Исходя из вышеперечисленных факторов, необходимо проанализировать и выбрать оптимальное специализированное ПО для управления финансовыми рисками, удовлетворяющее ее требованиям, целям, ожидаемым результатам и потребностям:

1. SAPRisk Management. Стоимость лицензии – высокая (начинается от 3000000 руб.).

Преимущества: встроенная интеграция с другими продуктами SAP позволяет использовать единый источник данных для риск-менеджмента и других бизнес-процессов; широкий функционал для управления разными типами рисков и сценариев; использование алгоритмов машинного обучения для анализа данных и прогнозирования рисков.

Недостатки: высокая стоимость лицензирования и обслуживания; высокий порог вхождения, так как для использования необходимы знания и опыт работы с продуктами SAP; многофункциональность может привести к снижению производительности и гибкости системы в случае неправильной настройки; для полноценного использования функционала требуется длительное время обучения и опыт работы; ограниченная гибкость настройки под специфические потребности пользователя.

2. AnyLogic Simulation. Стоимость лицензии – высокая (начинается от 300000 до 1500000 руб.).

Преимущества: возможность создания собственных моделей симуляции на основе различных алгоритмов и методов; интеграция с другими программными средствами, для более точного моделирования; высокая скорость симуляции даже для больших и сложных моделей; возможность моделирования различных типов рисков.

Недостатки: ограниченный функционал для риск-менеджмента, так как предназначен для создания различных симуляционных моделей; необходимость наличия знаний по моделированию и программированию для использования; отсутствие функционала для автоматического анализа и обработки данных; требовательность к ресурсам компьютера при обработке больших объемов данных.

3. IBM OpenPages. Стоимость лицензии – высокая (корпоративная версия начинается от 8100000 руб.).

Преимущества: широкий функционал для управления разными типами рисков и сценариев; использование алгоритмов машинного обучения для анализа данных и прогнозирования рисков; интеграция с другими продуктами IBM для создания единой информационной системы; возможность автоматизации процессов управления рисками и повышения эффективности работы.

Недостатки: высокая стоимость лицензирования и обслуживания; сложность настройки и использования, так как продукт предназначен для крупных предприятий (Aviva, MetLife, Morgan Stanley и др.); не всегда интуитивно понятный пользовательский интерфейс; ограниченная гибкость настройки под специфические потребности пользователя.

4. АВАКОР. Управление рисками. Стоимость лицензии – средняя (базовые компоненты решения АВАКОР (серверный модуль) -715000 руб.; бизнес-приложение «Управление рисками» -1320000 руб.).

Преимущества: АВАКОР разработана в России, что позволяет организациям не зависеть от политических рисков, связанных с импортозамещением; позволяет полностью адаптировать функциональность ПО под специфику процессов и методологии деятельности предприятия, что обеспечивает более точное и эффективное управление рисками и внутренним аудитом; интеграция с другими смежными системами, что позволяет автоматически получать необходимые данные и обеспечивает более глубокий анализ и отчетность; позволяет собирать и хранить информацию о проверках, контрольных мероприятиях и результатах оценки рисков в централизованной системе; возможность анализировать большие объемы данных и проводить анализ отклонений от средних или ожидаемых значений.

Недостатки: не предусматривает гибкость и легкость масштабирования системы с ростом организации или изменением потребностей, что ограничивает возможности развития и адаптации под условия в короткие сроки; с учетом всех преимуществ и функциональности, предоставляемых программой, возможно, его стоимость будет считаться значительной для некоторых организаций, особенно для малых и средних предприятий; из-за полной адаптации функциональности системы под специфику процессов и методологии деятельности предприятия, внедрение системы может потребовать значительных усилий и времени.

5. RiskGap. Стоимость лицензии – низкая (Пакет бессрочных лицензий до 49 штук – до 170000 руб.).

Преимущества: визуализация карты рисков на одном дашборде, наглядные диаграммы и графики, аналитика и статистика вовлечения персонала в проект; доступ к сервису базы знаний онлайн с постоянной

поддержкой экспертов при наличии лицензии на использование ПО; простой и понятный интерфейс для пользователей, не имеющих специального образования в области риск-менеджмента; возможность быстрого и эффективного анализа множества факторов риска.

Недостатки: ограниченный функционал для работы с «живыми» данными; наличие ограничений на максимальный объем обрабатываемых данных; не поддерживает широкий спектр языков программирования; отсутствие крупномасштабных интеграций с другими системами оценки рисков и стороннего ПО; необходимость специалистов в области финансов и программирования для работы с системой.

Как видно, стоимость ПО может значительно отличаться в зависимости от требований к настройке и использованию, а также от количества пользователей и объектов управления рисками. Так как организация ООО «FineDesignGroup» является средним предприятием, основными приоритетами при выборе программного обеспечения для оценки финансовых рисков будут понятный интерфейс, обеспечивающий удобство использования и снижающий необходимость в дополнительном обучении сотрудников, а также ПО, обладающее механизмом интеграции с уже существующими системами и обменом данными между ними.

Еще одним фактором, который следует учитывать при выборе рассмотренных систем, является скорость и простота внедрения программного обеспечения в организацию. Программное обеспечение, которое можно быстро настроить и внедрить в рабочий процесс без серьезных помех и сложностей приоритетнее в выборе. Кроме того, с учетом объема данных, связанных с финансовыми рисками, потребуется ПО, которое способно эффективно анализировать и обрабатывать большие объемы данных с возможностью визуализировать их для наглядного представления имеющихся, ожидаемых и прогнозируемых финансовых рисков.

Выводы

Оптимальным выбором специализированного программного обеспечения для внедрения будет система «АВАКОР. Управление рисками», с учетом перечисленных ранее факторов и наличия непрерывного аудита, который может быть построен за счет инте-

грации с внешними системами и получения данных из этих систем (например, данных по закупкам), а также отображения данных в виде дэшбордов.

После внедрения АВАКОР «Управление рисками» функционал по ведению реестра рисков позволит объединить в одну совокупность наличие существующих финансовых угроз для компаний входящих в группу ООО «FineDesignGroup», таких как ООО «DesignBoom», ООО «Покров» и ООО «Latitude». Это упростит анализ экономических показателей в развернутом виде и их проверку на качество отображения целевых коэффициентов в оценке финансового состояния и ожидаемого результата, а к неблагоприятным показателям следует незамедлительно применить меры по стабилизации значения в условиях конкретного риска.

Данный продукт создаст единую автоматизированную среду управления, мониторинга и анализа рисков, которая позволит определить существенные для деятельности предприятия риски, сформировать перечень контрольных процедур и действий, зафиксировать подходы и механизмы подготовки управленческих решений, обеспечивающих сокращение рискованных потерь, затрагивающие целевые экономические показатели компании.

Таким образом, система АВАКОР позволит автоматизировать процесс управления рисками в компании ООО «FineDesignGroup», за счет полной адаптации функциональности системы под специфику процессов и методологии деятельности предприятия, а также интеграцию с имеющимся в компании программным обеспечением.

Библиографический список

1. Белан Л.С. Использование автоматизированных информационных систем для развития предпринимательства // Кооперативное предпринимательство: современное состояние и проблемы развития: Материалы Международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, практикующих специалистов, молодых учёных и студентов, Липецк, 27 марта 2018 года. Липецк: Липецкий государственный педагогический университет имени П.П. Семенова-Тян-Шанского, 2018. С. 142-148.
2. Валеева Д.И. Сущность и содержание управления финансовыми рисками как основа финансовой устойчивости фирмы // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2022. № 4 (91). С. 62-64.
3. Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации: монография. М.: Финансы и Статистика, 2021. 244 с.
4. Автоматизация внутреннего аудита, контроля и оценки рисков (АВАКОР). URL <https://digdes.ru/products/avtomatizatsiya-vnutrennego-audita-kontrolya-i-otsenki-riskov-avakor> (дата обращения: 07.05.2023).
5. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности. ООО «FineDesignGroup». URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/9833417#balance> (дата обращения: 03.04.2023).
6. Комплексное решение по управлению рисками SAS. URL: http://www.sas.com/offices/europe/russia/software/risk_dimensions/ (дата обращения: 03.04.2023).
7. Обзор рисков финансовых рынков. URL https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/43973/ORFR_2023-04.pdf (дата обращения: 12.04.2023).
8. Решения EGAR. URL: <http://egartech.ru/> свободный (дата обращения: 06.04.2023).
9. Система управления рисками RISKGAP: автоматизация управления и консолидация данных. URL: <https://riskgap.ru/> (дата обращения: 07.05.2023).
10. Пучнина А.А., Савенкова О.Ю., Юдин О.И., Некрасова Е.А. Стратегия управления рисками в современных условиях // Региональная инновационная система: состояние, проблемы, направления формирования: сборник научных трудов по итогам научно-практической конференции по проблемам развития инновационной деятельности в Липецкой области, Елец, 14–15 ноября 2013 года. Елец: Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, 2013. С. 241-245.
11. Смылова О.Ю., Нестерова Н.Н. Новые тренды развития России в условиях глобальной трансформации // Научные труды Вольного экономического общества России. 2022. Т. 236, № 4. С. 55-77. DOI 10.38197/2072-2060-2022-236-4-55-77.

УДК 339

В. И. Мусихин

Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России, Люберцы,
e-mail: musikhinvladislav@gmail.com

**ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ,
ВЛИЯЮЩИХ НА ВЫБРОСЫ УГЛЕКИСЛОГО ГАЗА
ДЛЯ СТРАН С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ДОХОДОВ
АДАПТИВНЫМ МЕТОДОМ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ
КАРХУНЕНА – ЛОЭВА (РСА) ДЛЯ ПАНЕЛЬНЫХ ДАННЫХ**

Ключевые слова: устойчивое развитие, выбросы углекислого газа, зеленые инвестиции, панельные данные.

В статье проведен эконометрический анализ зависимости выбросов углекислого газа от совокупности макроэкономических параметров для разных групп стран. Оценка проведена путем построения модели с фиксированными эффектами, для устранения мультиколлинеарности применен метод главных компонент. Установлено, что для рассматриваемых групп стран рост ВВП и сопутствующее увеличение потребления энергии (в том числе за счет углеводородов) ведет к росту выбросов; обратная увязка обнаружена для ПИИ, природного газа и альтернативной энергетики. Следовательно, при реализации мер, направленных на достижение целей устойчивого развития, требуется не только сбалансированное применение стимулирующих инструментов экономической политики, но и внедрение зеленых стратегий на национальном уровне.

V. I. Musikhin

Russian Foreign Trade Academy of Ministry of Economic Development
of the Russian Federation, Lyubertsy, e-mail: musikhinvladislav@gmail.com

**THE ADAPTIVE KARHUNEN–LOÈVE TRANSFORMATION (PCA)
METHOD FOR PANEL DATA EMPIRICAL ANALYSIS
OF FACTORS AFFECTING CARBON DIOXIDE EMISSIONS
FOR COUNTRIES WITH DIFFERENT INCOME LEVELS**

Keywords: sustainable development, carbon dioxide emissions, green investments, panel data.

The article provides an econometric analysis of carbon dioxide emissions' dependency on a set of macroeconomic characteristics for various sets of countries. The evaluation is carried out by creating a model with fixed effects and eliminating multicollinearity via the principal component analysis. It is demonstrated that GDP development and a corresponding increase in energy consumption (including the consumption of hydrocarbons) leads to an increase in emissions for the all of nations under examination; a reverse bind is identified for FDI, natural gas, and alternative energy. Consequently, adopting measures aimed at attaining sustainable development goals necessitates not only a balanced application of stimulating economic policy tools, along with the enactment of green initiatives at the national level.

Введение

В свете усиливающейся глобальной экологической проблематики и неотложной необходимости обеспечения устойчивого развития, анализ взаимосвязи между экономическими факторами и выбросами углекислого газа приобретает ключевое значение. В настоящем исследовании предметом является воздействие макроэкономических показателей на уровень выбросов углекислого газа в странах с различным уровнем экономического дохода. К субъектам мы относим страны с высоким

уровнем дохода (или НИС) (> 13,845 долл. США) и страны со средним-низким уровнем дохода (МЛИС) (= < 13,845 долл. США) (табл. 1), временные границы исследования с 1990 по 2020 гг.

В рамках исследования проверяются следующие гипотезы:

Гипотеза 1 (H1): экономическое развитие сопровождается повышением экологизация экономики с учетом того, что страны добровольно принимают обязательства по сокращению выбросов для обеспечения глобального устойчивого развития.

Перечень субъектов в периметре исследования

| НИС | MLIC |
|---|------|
| Американское Самоа, Андорра, Антигуа и Барбуда, Аруба, Австралия, Багамские Острова, Бахрейн, Барбадос, Бермудские Острова, Британские Виргинские Острова, Австрия, Бельгия, Бруней-Даруссалам, Канада, Каймановы Острова, Нормальские Острова, Чили, Хорватия, Кюрасао, Кипр, Чехия, Дания, Эстония, Фарерские Острова, Финляндия, Франция, Французская Полинезия, Германия, Гибралтар, Греция, Гренландия, Гуам, Гайана, Гонконг САР (Китай), Венгрия, Исландия, Ирландия, Остров Мэн, Израиль, Италия, Япония, Корея, Республика, Кувейт, Латвия, Лихтенштейн, Литва, Люксембург, САР Макао (Китай), Мальта, Монако, Науру, Нидерланды, Новая Каледония, Новая Зеландия, Северные Марианские Острова, Норвегия, Оман, Панама, Польша, Португалия, Пуэрто-Рико, Катар, Румыния, Сан-Марино, Саудовская Аравия, Сейшельские Острова, Сингапур, Сент-Маартен (голландская часть), Словацкая Республика, Словения, Испания, Сент-Китс и Невис, Сент-Мартин (французская часть), Швеция, Швейцария, Тринидад и Тобаго, Острова Теркс и Кайкос, ОАЭ, Великобритания, США, Уругвай, Виргинские Острова (США). | RoW |

Примечание: Rest of the World – остальные страны мира.
Источник: составлено автором.

Гипотеза 2 (H2): с ростом экономики потребление электроэнергии снижается ввиду использования энергосберегающих технологий, повышения эффективности используемых ресурсов.

Гипотеза 3 (H3): рост ПИИ ведет к снижению выбросов ввиду инвестиций в зеленые технологии и модернизацию производственных мощностей.

Гипотеза 4 (H4): углеводородная зависимость противоречит зеленой повестке.

Гипотеза 5 (H5): не существует прямой статистической связи между интенсивным ростом экономики и внедрением экологически устойчивых, или «зеленых», стратегий или практик. Другими словами, позитивный или отрицательный экономический рост не обязательно влечет за собой активное применение зеленых стратегий, и наоборот.

Материалы и методы исследования

В настоящем исследовании для более эффективного понимания взаимосвязей между выбросами углекислого газа и макроэкономическими показателями применяются следующие подходы:

– модель пула (от англ. – *Pooled Model*): предполагает отсутствие каких-либо специфических временных или поперечных (кросс-секционных) эффектов; данные от различных стран и периодов объединяются в общий набор данных, при этом каждое наблюдение рассматривается как независимое и имеет одинаковое вероятностное распределение.

– модель с фиксированными эффектами (от англ. – *Fixed Effects Model*): включает индивидуальные фиктивные переменные, учитывающие фиксированные различия между странами, которые могут влиять на выбросы CO₂, что позволяет учесть структурные различия экономик устойчивые на протяжении рассматриваемого периода.

– модель со случайными эффектами (от англ. – *Random Effects Model*): предполагается, что страновые эффекты являются случайными величинами, здесь учитываются как наблюдаемые, так и не наблюдаемые факторы, оказывающие влияние на выбросы CO₂.

Для диагностики коллинеарности применен метод Белсли-Ку-Велша (далее – *Belsley-Kuh-Welsch* или *BKW*). Для устранения имеющейся мультиколлинеарности выбран метод главных компонент (далее – *МГК*) – статистический метод, направленный на уменьшение размерности данных путем преобразования их в новое пространство переменных для максимизации дисперсии данных вдоль осей, именуемых главными компонентами (далее – *ГК*) в целях сохранения максимально возможной информации, содержащейся в исходных данных, и одновременного исключения корреляционных связей между группами входных данных.

В данной работе используются аппроксимирующие функции, составленные методом OLS для восстановления пропусков временных рядов *Prod_elec_oil*, *Prod_elec_*

coal, Prod_elec_gas, Elec_acces и Energy_use. Заполнение пропусков в данных является важным этапом анализа временных рядов, позволяющим восстановить недостающие значения и обеспечить непрерывность ряда.

Подбор анализируемых параметров

В качестве критериального регрессора используются совокупные выбросы CO₂, измеряемые в млн. тонн (далее – CO₂_em). В качестве предикторов из обширного спектра макроэкономических показателей, влияющих на выбросы CO₂, идентифицированы следующие параметры:

1. Валовой внутренний продукт (ВВП) в текущих ценах, измеряемый в долл. США (далее – GDP_cp);
2. Доля населения, имеющего доступ к электроэнергии в % от общего числа жителей (далее – Elec_acces);
3. Численность сельского населения в чел. (далее – Rural);
4. Объем экспорта и импорта товаров в долл. США (далее – Ex_G и Im_G, соответственно);
5. Объем экспорта и импорта услуг в долл. США (далее – Service_Exp и Service_Imp, соответственно);
6. Отток и приток ПИИ в долл. США (далее – FDI_out и FDI_in, соответственно);

7. Территория суши по государству в км² (далее – Land_area);

8. Объем экспорта и импорта топливных ресурсов в долл. США (далее – Fuel_Ex и Fuel_Im, соответственно);

9. Доля производства электроэнергии, сгенерированной с использованием нефти, угля, газа и возобновляемых источников, в общем объеме производства электроэнергии (далее – Prod_elec_oil, Prod_elec_coal, Prod_elec_gas, Prod_energy_renew, соответственно);

10. Объем потребления электроэнергии, приведенный к нефтяному эквиваленту в кг (далее – Energy_use).

Источником данных является Всемирный Банк [1].

Экспериментальная часть

В ходе исследования установлено наличие мультиколлинеарности между метриками Ex_G, Im_G и Service_Exp, Service_Imp, а также между FDI_out и FDI_in, что обусловило внедрение добавочных переменных: применена композиция показателей совокупного объема торговли и инвестиций, торгового баланса и чистых инвестиций (далее – Trade_Total, FDI_Total, Trade_Balance, FDI_net соответственно). Расчет показателей осуществлен следующим образом:

$$\text{Trade_Total} = \text{Ex_G} + \text{Im_G} + \text{Service_Exp} + \text{Service_Imp} \quad (1)$$

$$\text{Trade_Balance} = \text{Ex_G} - \text{Im_G} + \text{Service_Exp} - \text{Service_Imp} \quad (2)$$

$$\text{FDI_Total} = \text{FDI_out} + \text{FDI_in} \quad (3)$$

$$\text{FDI_net} = \text{FDI_out} - \text{FDI_in} \quad (4)$$

Эмпирический анализ показал, что наибольшее влияние на CO₂_em оказывают Trade_Balance, FDI_net. Следовательно, данный показатели при построении модели будут считаться базисными (доминантными).

В итоге построения модели с фиксированными эффектами установлено:

– на уровне значимости 5% оценки модели с фиксированными эффектами состоятельны и подтверждают статистическую значимость воздействия факторов на зависимую переменную (табл. 2);

– вероятность получения неточных оценок значительно возрастает из-за сильной

корреляции между объясняющими переменными (табл. 3).

Согласно методу ВКВ, значение ≥ 30 свидетельствует о «сильной» зависимости, близкой к линейной. Оценки параметров, которые чувствительны к проблемным условиям числам, также могут считаться проблематичными.

В ходе анализа установлено, что большая часть предикторов обладают практически линейной зависимостью, соответственно, для устранения имеющейся мультиколлинеарности выбран метод главных компонент.

Таблица 2

Модель с включением двух пространственных объектов с использованием фиксированных эффектов с присутствующей совершенной мультиколлинеарностью

| Длина временного ряда = 31; Зависимая переменная: CO2_em | | | | | |
|--|---------------|--------------|----------------------|------------|-----|
| Показатель | Коэффициент | Ст. ошибка | t-ст | p-значение | |
| const | -141831 | 57565,4 | -2,464 | 0,0174 | ** |
| Rural | 3,74411e-06 | 1,13592e-06 | 3,296 | 0,0018 | *** |
| Land_area | 0,00210906 | 0,000889857 | 2,370 | 0,0218 | ** |
| Trade_Balance | 7,97929e-011 | 1,67835e-010 | 0,4754 | 0,6366 | |
| Elec_acces | 26,8720 | 23,6737 | 1,135 | 0,2620 | |
| Fuel_balance | 5,35791e-012 | 2,58151e-012 | 2,075 | 0,0433 | ** |
| Energy_use | 1,18102e-09 | 1,29128e-010 | 9,146 | <0,0001 | *** |
| Prod_energy_renew | -239,821 | 34,7219 | -6,907 | <0,0001 | *** |
| Prod_elec_oil | 170,338 | 59,8591 | 2,846 | 0,0065 | *** |
| Prod_elec_coal | 112,565 | 22,3139 | 5,045 | <0,0001 | *** |
| Prod_elec_gas | 16,8358 | 24,2883 | 0,6932 | 0,4915 | |
| GDP_cp | 8,98575e-011 | 1,06505e-011 | 8,437 | <0,0001 | *** |
| FDI_net | -5,56013e-010 | 1,93459e-010 | -2,874 | 0,0060 | *** |
| LSDV R-квадрат | 0,998567 | | В пределах R-квадрат | 0,998446 | |
| LSDV-оценка: F(13, 48) | 2573,616 | | P-значение (F) | 1,50e-63 | |
| Тест на различие констант в группах - Нулевая гипотеза: Группы имеют общее пересечение Тестовая статистика: F(1, 48) = 6,06915 p-значение = P(F(1, 48) > 6,06915) = 0,0173919 | | | | | |

Источник: составлено автором в программе Gretl 2023.

Таблица 3

Диагностика коллинеарности Белсли-Ку-Велша для построенной модели

| Количество индексов состояния >= 30 Пропорции дисперсии >= 0.5: | | | | | |
|--|--------------------|----------------|----------------|---------------|--------|
| const | Rural | Land_area | Elec_acces~ | Fuel_balance~ | GDP_cp |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 0,652 | 0,983 |
| Energy_use~ | Prod_energy_renew~ | Prod_elec_oil~ | Prod_elec_coal | Prod_elec_gas | |
| 0,998 | 0,998 | 0,994 | 0,998 | 0,993 | |

Источник: составлено автором в программе Gretl 2023.

Процесс ортогонализации с применением МГК охватывает следующие этапы:

1. Центрирование данных путем убавления каждой переменной на среднее значение переменной для центрирования совокупности данные вокруг нулевой точки.

2. Вычисление матрицы корреляции для ортогонализации переменных, элементы которой демонстрируют взаимную корреляцию регрессоров.

3. Вычисление собственных значений (меры дисперсии данных вдоль соответствующих собственных векторов) и собственных векторов матрицы корреляций, непосредственно определяющих новые оси (ГК), вдоль которых данные будут проецироваться.

4. Сортировка ГК по убыванию собственных значений так, что первая ГК объясняет наибольшую часть дисперсии данных, а последующие поочередно объясняют меньшие части.

5. Выбор количества ГК в целях минимизации размерности данных, например, нескольких первых ГК, объясняющих большую часть общей дисперсии, что позволяет сохранить основную информацию, содержащуюся в данных, отбросить шум или менее значимые аспекты.

6. Проецирование данных на новые ортогональные оси (ГК), что позволяет получить новое представление данных в пространстве с меньшей размерностью.

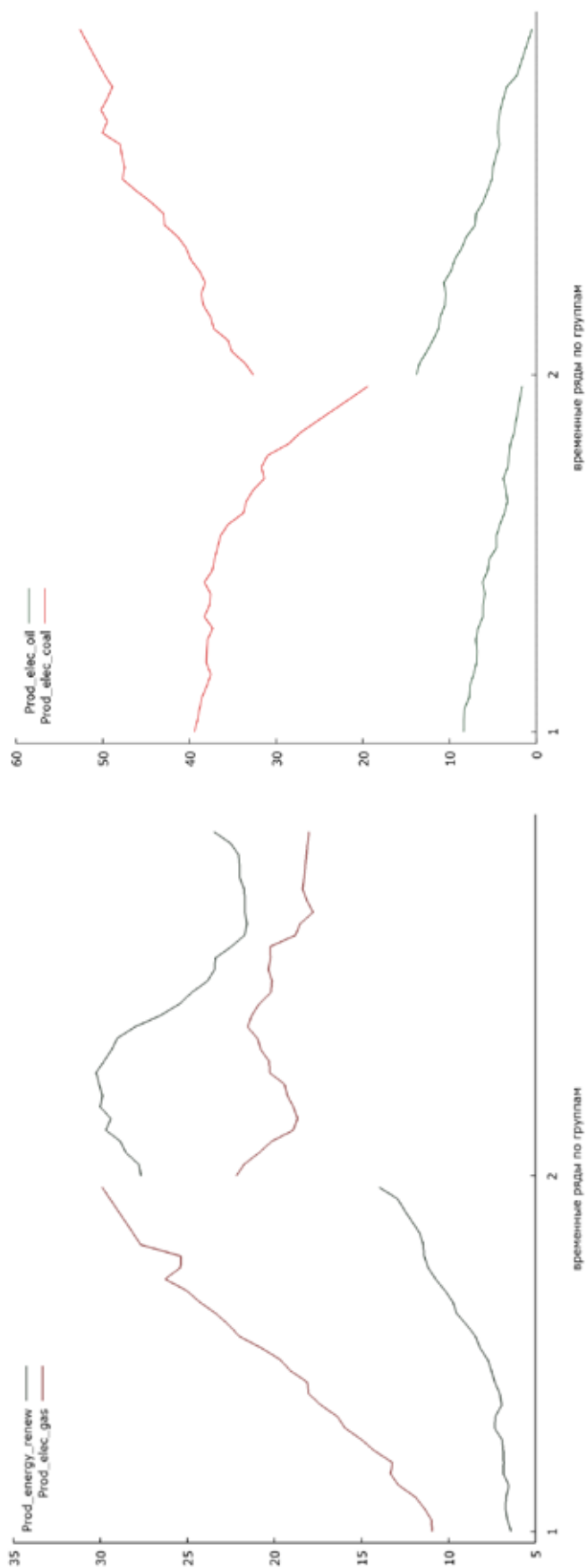


Рис. 1. (а – слева) тренды изменения показателей *Prod_elec_gas* и *Prod_energy_renew* (слева);
 (б – справа) тренды изменения показателей *Prod_elec_oil* и *Prod_elec_coal*
 Источник: составлено автором

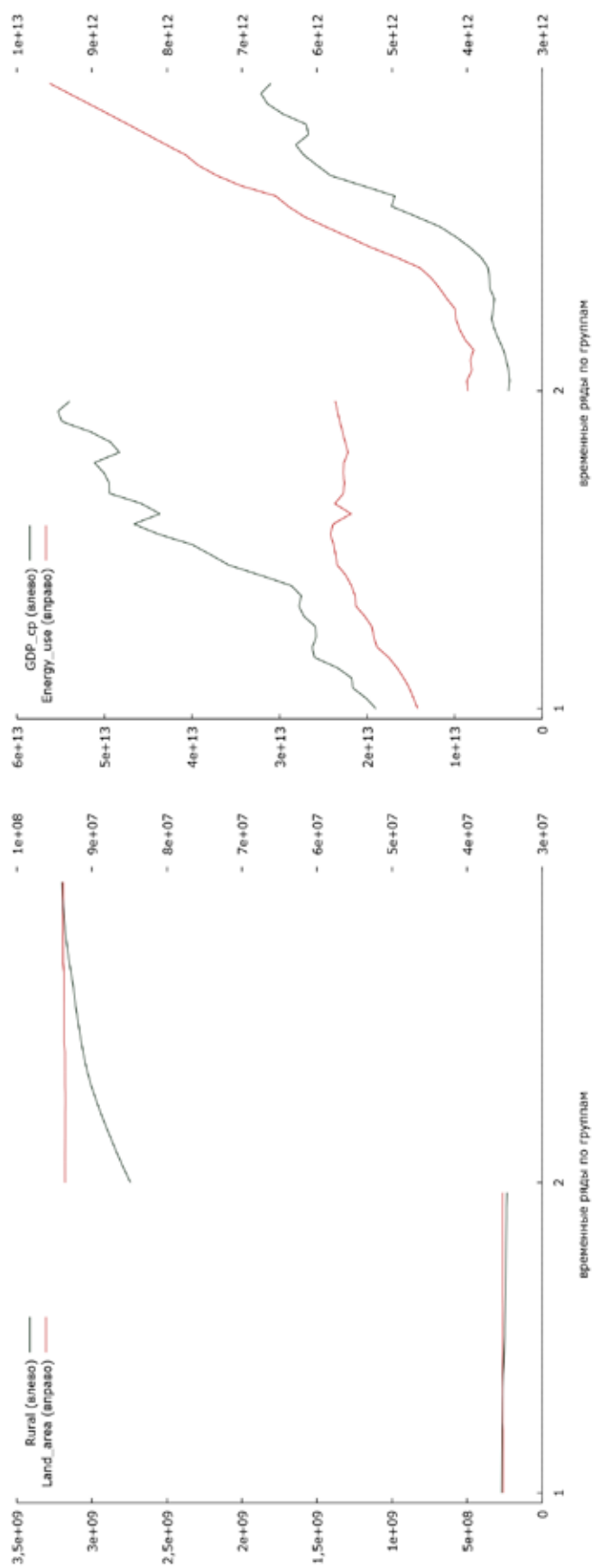


Рис. 2. (а – слева) тренды изменения показателей Rural и Land area;
 (б – справа) тренды изменения показателей GDP_ср и Energy_use
 Источник: составлено автором

Таблица 4

Модель с включением двух пространственных объектов с использованием фиксированных эффектов без ярко выраженной мультиколлинеарности

| Длина временного ряда = 31; Зависимая переменная: CO2_em | | | | | |
|--|--------------|--------------|----------------------|------------|-----|
| Показатель | Коэффициент | Ст. ошибка | t-ст | p-значение | |
| const | 12545,7 | 3448,27 | 3,638 | 0,0006 | *** |
| Trade_Balance | 1,23836e-09 | 3,98479e-010 | 3,108 | 0,0030 | *** |
| Fuel_balance | 6,70702e-012 | 4,36416e-012 | 1,537 | 0,1303 | |
| FDI_net | -1,45950e-09 | 5,14653e-010 | -2,836 | 0,0065 | *** |
| Elec_acces | 6,87273 | 38,5047 | 0,1785 | 0,8590 | |
| Ind_energy | 1706,93 | 78,7791 | 21,67 | <0,0001 | *** |
| Dirty | 966,988 | 112,827 | 8,571 | <0,0001 | *** |
| Clean | -729,575 | 145,540 | -5,013 | <0,0001 | *** |
| LSDV R-квадрат | 0,987935 | | В пределах R-квадрат | 0,986917 | |
| LSDV-оценка: F(8, 53) | 542,5014 | | P-значение (F) | 5,38e-48 | |
| Тест на различие констант в группах - Нулевая гипотеза: Группы имеют общее пересечение Тестовая статистика: F(1, 53) = 4,41181 p-значение = P(F(1, 53) > 4,41181) = 0,0404656 | | | | | |

Источник: составлено автором в программе Gretl 2023

Выделение ГК в панельных данных производится для каждого субъекта отдельно, иначе полученные компоненты будут представлять собой отражение всех данных массива, а не индивидуальных для каждого субъекта.

Предикторы, представляющие доли использования различных ресурсов в производстве электроэнергии, могут использоваться для выделения ГК, отвечающих определенному экономическому смыслу, а именно использование тех или иных ресурсов. На основании общего тренда показателей было принято решение дифференцировать их на две группы: индекс производства электроэнергии (далее ИПЭЭ) «грязным» и «чистым» способами (рис. 1).

ИПЭЭ «грязным» способом (далее – «Dirty») включает относительные показатели использования нефти и угля во всем производстве электроэнергии. Для стран с высоким уровнем дохода и стран со средним и низким уровнем дохода описываемая дисперсия составляет 97,46% и 75,7% соответственно.

ИПЭЭ «чистым» способом (далее – «Clean»): включает относительные показатели использования газа и возобновляемых источников во всем производстве электроэнергии. Для стран с высоким уровнем дохода и стран со средним и низким описываемая дисперсия составляет 94,04% и 99,4% соответственно.

Показатель Land_area и Rural (рис. 2a) практически не изменяется и в статистических масштабах модели можно считать за константу, следовательно, они уже учтена в индивидуальных константах для каждого субъекта.

Схожее поведение демонстрируют показатели Energy_use и GDP_cp (рис. 2б). Это может свидетельствовать о том, что экономическое развитие всегда сопровождается ростом потребления электроэнергии, в связи с чем принято решение композиции новой ГК – Индекса устойчивости энергопотребления ВВП (далее – Ind_energy), который включает: Energy_use и GDP_cp. Для стран с высоким уровнем дохода и стран со средним и низким уровнем дохода описываемая дисперсия составляет 90,59% и 99,47% соответственно.

Следующий этап состоит в построении новой модели путем замены регрессоров на релевантные ГК (табл. 4).

Мультиколлинеарность присутствует между переменными Elec_acces, const и Ind_energy, так как коэффициенты при предикторах Elec_acces и Fuel_balance незначимы, уберем их из модели.

Результаты исследования и их обсуждение

Полученная модель отвечает условию отсутствия мультиколлинеарности между регрессорами.

Таблица 5

Модель с включением двух пространственных объектов с использованием фиксированных эффектов с отсутствующей мультиколлинеарностью

| Длина временного ряда = 31, Зависимая переменная: CO2_em | | | | | |
|--|--------------|--------------|----------------------|------------|-----|
| Показатель | Коэффициент | Ст. ошибка | t-ст | p-значение | |
| const | 13093,8 | 78,7080 | 166,4 | <0,0001 | *** |
| Trade_Balance | 1,24029e-09 | 3,99654e-010 | 3,103 | 0,0030 | *** |
| FDI_net | -1,94198e-09 | 4,09957e-010 | -4,737 | <0,0001 | *** |
| Ind_energy | 1683,75 | 45,2263 | 37,23 | <0,0001 | *** |
| Dirty | 934,359 | 111,107 | 8,410 | <0,0001 | *** |
| Clean | -749,353 | 130,852 | -5,727 | <0,0001 | *** |
| LSDV R-квадрат | 0,987391 | | В пределах R-квадрат | 0,986327 | |
| LSDV-оценка: F(8, 53) | 717,8384 | | P-значение (F) | 2,41e-50 | |
| Тест на различие констант в группах - Нулевая гипотеза: Группы имеют общее пересечение Тестовая статистика: F(1, 55) = 54,0411 p-значение = P(F(1, 55) > 54,0411) = 1,00234e-09 | | | | | |

Источник: составлено автором в программе Gretl 2023

В экономическом смысле показатели Trade_Balance, FDI_net и Ind_energy представляют собой ни что иное как совокупный индекс экономического развития, поскольку в условиях открытой экономики именно активное осуществление экспортно-импортных операций, рост ВВП и чистый приток ПИИ (в том числе в зеленые технологии) эквивалентно развитию национальной экономике под эгидой устойчивого развития. Анализ показал, что в совокупности данные показатели по всем рассматриваемым субъектам близки к линейному тренду, поскольку в рассматриваемый период за нивелированием локальных шоков показатели, включенные индексы в глобальном масштабе демонстрируют поступательный рост. Данный аспект требует дальнейшего анализа, в настоящем исследовании решение о сохранении предикторов обусловлено целями исследования. Следует заме-

нить, что полученные индексы не являются индексами в основном своем понимании, а представляют ГК нескольких регрессоров, следовательно, при увеличении или сокращении рассматриваемого периода, данные, содержащиеся в ГК, будут меняться; более детальная расшифровка ГК не может быть произведена из-за отсутствующих изначальных данных.

Итоговый вид модели представлен в таблице 5:

Проведение тестов на состоятельность оценок для моделей пула, с фиксированными эффектами и случайными эффектами дает возможность сделать вывод о том, что модель, построенная с использованием метода фиксированных эффектов, соответствует требованиям состоятельности оценок, и это отличает ее от двух других моделей.

Таким образом, построения модель описывает следующую зависимость:

$$CO2_{em} = 1,31e + 04 + 1,24e - 09 * Trade_{Balance} - 1,94e - 09 * FDI_{net} + 1,68e + 03 * Ind_{energy} + 934 * Dirty - 749 * Clean \quad (5)$$

Исходя из анализа коэффициентов, можно представить следующую трактовку полученных результатов, которая в равной степени применима как к развитым, так и развивающимся странам:

– при увеличении торгового баланса на 10 млрд долл. США выбросы двуокиси углерода увеличатся на 12,4 млн тонн;

– при увеличении чистых прямых иностранных инвестиций на 10 млрд долл. США выбросы двуокиси углерода снизятся на 19,4 млн тонн;

– при увеличении индекса роста потребления электроэнергии на 1 единицу производственные выбросы двуокиси углерода увеличатся на 1680 млн тонн;

– при увеличении производства электричества за счет нефти и угля на 1 единицу производственные выбросы двуокиси углерода увеличатся на 934 млн тонн;

– при увеличении производства электричества за счет природного газа и альтернативных источников энергии на 1 единицу производственные выбросы двуокиси углерода снизятся на 749 млн тонн.

Эмпирически доказано, что отказ от таких ископаемых видов топлива, как уголь и нефть ведет к снижению выбросов углекислого газа, чему также способствует потребление газа и более активное вовлечение в альтернативную энергетику. Чистый рост ПИИ ведет к падению выбросов за счет внедрения более эффективных и экологически чистых технологий, трансфера инноваций, соблюдения строгих экологических стандартов, инвестирования в НИОКР низкоуглеродных технологий, а также модернизации инфраструктуры. Инвесторы из развитых стран, ориентированные на устойчивость и сознательное управление рисками, могут поддерживать переход к более эффективному использованию ресурсов и альтернативным источникам энергии. Это способствует улучшению экологической отдачи производства, независимо от уровня развития страны, где осуществляются инвестиции. Вместе с тем, как регионы с высоким уровнем дохода, так и регионы со средним-низким уровнем дохода, имеют общую тенденцию к росту выбросов углекислого газа с течением времени. Это объясняется общим экономическим ростом данных регионов, который сопровождается увеличением ВВП, населения и объема торговли. Рост торгового баланса ведет к увеличению выбросов CO₂ из-за интенсификации производства для удовлетворения растущего спроса, увеличения транспортных операций, увеличенной добычи и переработки сырья, возможного смеще-

ния производства за границу с более низкими экологическими стандартами, роста потребления энергии и ресурсов, а также усиления спроса на энергоресурсы.

Установлено, что H1, H2 – не подтвердились, H3, H4, H5 – не опровергнуты.

Аналогичные выводы подтверждаются рядом исследований. Например, установлено, что экономический рост, как и интенсивность использования электроэнергии показывают положительное и значительное влияние на выбросы CO₂ в долгосрочной перспективе [4; 7; 5]. Так, например, на основании проведенных исследований, Вьетнам (как представитель стран со средним-низким уровнем дохода для настоящего исследования) проявляет усиленный экономический рост, который связан со снижением экологической устойчивости [6]. В Египте рост ВВП положительно влияет на выбросы CO₂ [3]. В Мексике, Индонезии, Нигерии и Турции установлено наличие коинтеграционной связи между выбросами CO₂ и факторами, их обуславливающими, присутствует положительная связь между выбросами CO₂ и потреблением энергии [2]. В долгосрочной перспективе экономический рост оказывает негативное влияние на выбросы CO₂ в Малайзии [8].

Данные выводы не опровергаются настоящим исследованием и не противоречат ему.

Таким образом, анализ представленных данных и результатов моделей позволяет выявить существенные общие факторы, влияющие на выбросы углекислого газа в странах с разными уровнями дохода, а также показывает, что реализация зеленых стратегий идет вразрез интенсивному экономическому росту, следовательно, достижение устойчивости должно сопровождаться пруденциальной стимулирующей макроэкономической политикой и активным внедрением экологических стандартов.

Библиографический список

1. Официальный сайт Всемирного банка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://databank.worldbank.org/> (дата обращения: 16.08.2023).
2. Adebayo T.S., Awosusi A.A., Adeshola I. Determinants of CO2 Emissions in Emerging Markets: An Empirical Evidence from MINT Economies // International Journal of Renewable Energy Development. 2020. № 9(3). С. 411-422.
3. Adebayo T.S., Beton Kalmaz D. Determinants of CO2 emissions: empirical evidence from Egypt // Environmental and Ecological Statistics. 2021. № 28. С. 239–262.

4. Ahmed Z., Wang Z., Ali S. Investigating the non-linear relationship between urbanization and CO2 emissions: An empirical analysis // *Air Qual Atmos Health*. 2019. № 12. С. 945–953.
5. Raihan A., Muhtasim D.A., Khan M.N., Pavel M.I., Faruk O. Nexus between carbon emissions, economic growth, renewable energy use, and technological innovation towards achieving environmental sustainability in Bangladesh // *Cleaner Energy Syst*. 2022. № 3. DOI: 10.1016/j.cles.2022.100032.
6. Raihan A. An econometric evaluation of the effects of economic growth, energy use, and agricultural value added on carbon dioxide emissions in Vietnam // *Asia-Pacific Journal of Regional Science*. 2023. № 7. С. 665–696.
7. Raihan A., Farhana S., Muhtasim D.A. The nexus between carbon emission, energy use, and health expenditure: empirical evidence from Bangladesh // *Carbon Research*. 2022. № 1. DOI: 10.1007/s44246-022-00030-4.
8. Sohag K., Abdullah S., Jaafar M. CO2 emissions, energy consumption, economic and population growth in Malaysia // *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2015. № 41(2). С. 594–601.

УДК 331.108

Ф. Д. Сафонов

ООО «1С-Перспектива», Москва, e-mail: fdsafonov@gmail.com

Н. Ю. Фоминых

ФБГОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва, e-mail: fominyh.ny@rea.ru

Т. А. Андреева

ФБГОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва, e-mail: andreeva.ta@rea.ru

А. А. Докукина

ФБГОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Москва, e-mail: dokukina.aa@rea.ru

ФАКТОРЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И КАРЬЕРНОГО РОСТА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД

Ключевые слова: профессиональный рост, карьерный рост, междисциплинарный подход, карьерные модели профессионального роста, факторы планирования профессионального и карьерного роста.

В статье рассматривается один из аспектов важнейшей проблемы развития человеческого капитала: факторы планирования профессионального и карьерного роста молодых специалистов. Прежде всего, в статье разграничиваются понятия «профессиональный рост» и «карьерный рост»; доказано, что понятие «карьерный рост» является более широким и зонтичным для понятия «профессиональный рост». Авторы используют междисциплинарный подход для обоснования карьерных моделей профессионального пути индивида, к которым отнесены такие модели: управленца, эксперта-практика, предпринимателя и автономного специалиста. Данные модели основаны на традиционных общеизвестных типах построения карьеры индивида, описаны профессионально значимые качества и компетенции, необходимые для реализации той или иной модели. Также в статье на основе анализа результатов исследований экономистов, педагогов, психологов, медиков обоснованы факторы планирования профессионального и карьерного роста, принципы успешного профессионального и карьерного роста молодых специалистов и в качестве практических рекомендаций – барьеры профессионального и карьерного роста молодого специалиста. Результаты представленного в статье исследования будут полезны молодым специалистам при планировании профессионального пути, HR-специалистам, всем интересующимся затронутой проблемой.

F. D. Safonov

1-C Perspective, Moscow, e-mail: fdsafonov@gmail.com

N. Yu. Fominykh

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: fominyh.ny@rea.ru

T. A. Andreeva

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: andreeva.ta@rea.ru

A. A. Dokukina

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: dokukina.aa@rea.ru

PLANNING FACTORS FOR PROFESSIONAL AND CAREER GROWTH OF YOUNG SPECIALISTS: INTERDISCIPLINARY APPROACH

Keywords: professional growth, career growth, interdisciplinary approach, career models of professional growth, factors of professional and career growth planning.

The article deals with one of the aspects of the most important problem of human capital development: the factors of planning the professional and career growth of young specialists. First of all, the article distin-

guishes between the concepts of “professional growth” and “career growth”; it is proved that the concept of “career growth” is broader and umbrella for the concept of “professional growth”. The authors use an interdisciplinary approach to substantiate the career models of an individual’s professional path, which include the following models: a manager, an expert practitioner, an entrepreneur, and an autonomous specialist. These models are based on traditional well-known types of building an individual’s career, professionally significant qualities and competencies necessary for the implementation of a particular model are described. Also in the article, based on the analysis of the results of studies of economists, teachers, psychologists, physicians, the factors of planning professional and career growth, the principles of successful professional and career growth of young specialists and, as practical recommendations, the barriers to professional and career growth of a young specialist are substantiated. The results of the study presented in the article will be useful to young professionals when planning their professional path, HR specialists, and everyone interested in the issue raised.

Ведение

Общеизвестно, что основной проблемой экономики в глобальном смысле традиционно считается ограниченность доступных человеку ресурсов и постоянный рост потребностей людей. Справедливым будет отметить, что, помимо ресурсов природных, на современном рынке труда наблюдается также ограниченность и человеческих, кадровых ресурсов. В подтверждение этому одной из наиболее важных проблем в деловой программе ПМЭФ-2024 названа ситуация на рынке труда [2].

Материалы и методы исследования

Актуальность выше выдвинутого тезиса также подтверждается множеством исследований всевозможных аспектов проблемы развития человеческого капитала. Так, авторами Е.П. Жиленковой, М.В. Будановой, О.В. Зимониной проводится анализ процесса планирования карьеры, как с позиции индивида, так и с позиции организации [4]. С.А. Ярушевой разработана кадровая технология управления персоналом [11]. В работе К.П. Зверобоевой выявлены основные проблемы профессионально-должностного продвижения работника, с которыми может столкнуться организация [6].

Традиционно проблема планирования профессионального и карьерного роста рассматривается в рамках экономических исследований, все вышеперечисленные работы относятся именно к экономической сфере. Однако, сегодня означенная проблематика не ограничивается сугубо научно-экономическими изысканиями. Нами были изучены работы психологов, педагогов, медиков, имеющие предметом исследования тот или иной аспект профессионального и карьерного роста индивида. Так, О.А. Елдышова рассматривает профессиональное самосознание как психологическую составляющую профессионального становления

индивида [3]; коллектив авторов под руководством Л.М. Волобуевой использует методы научно-педагогических исследований для проектирования адаптивной модели профессионального развития педагога [1]; Л.М. Митина под призмой клинического психолога рассматривает личностное и профессиональное развитие человека [8].

Значительный вклад в решение проблем человеческого капитала и рационального распределения человеческих ресурсов сделан в результате фундаментальных и прикладных исследований НИИ медицины труда [9]. Приоритетными направлениями деятельности данного НИИ ученые выделяют:

- проведение скринингов перед приемом на работу для оценки способности соискателей соответствовать основным требованиям к работе;
- повышение эффективности труда на рабочем месте.

Такое внимание ученых к обозначенной проблеме, а также разнообразие специалистов, задействованных в работе над различными аспектами данной проблематики, свидетельствуют о необходимости применения междисциплинарного подхода к изучению выделяемого в статье предмета исследования.

Ценными в контексте написания статьи считаем наработки Всемирного банка в Проекте развития человеческого капитала, выдвигающего своей основной целью содействие ускорению осуществления еще более масштабных и эффективных инвестиций в людей в целях укрепления социальной справедливости и обеспечения экономического роста. Для реализации этой цели в Проекте представлены практические кейсы успеха и потерь стран-участников, изучается роль здоровья и образования в производительности труда, а также реализуется идея инвестирования в следующее поколение. Представленные в проекте

материалы позволяют сделать вывод о том, что планирование карьеры необходимо начинать в самом начале профессионального пути молодых специалистов и всесторонне инвестировать в новое поколение. Такие результаты еще раз подтверждают наш тезис о необходимости комплексного изучения означенной проблемы в единстве методов исследования различных наук (экономика, педагогика, психология, медицина) на основе междисциплинарного подхода.

Однако, среди многочисленных публикаций ученых и экономистов-практиков наблюдается значительный недостаток работ, дающих практические рекомендации по разрешению проблемы инвестиции в людей, развития и равномерного распределения человеческого капитала на глобальном уровне. В частности, отсутствуют теоретическое обоснование факторов успешного профессионального и карьерного роста, а также практические методики их (факторов) реализации.

Таким образом, целью данной статьи является обоснование факторов успешного планирования профессионального и карьерного роста молодых специалистов в глобальной системе развития человеческого капитала на основе междисциплинарного подхода. Соответственно, кроме общенаучных методов (анализа, синтеза, дедукции, индукции, моделирование), для проведения исследования в данной статье использовались междисциплинарные методы: контент-анализа, социокультурный, экономический, статистический.

Результаты исследования и их обсуждение

Прежде всего, считаем необходимым разграничить понятия «профессиональный рост» и «карьерный рост», которые зачастую считаются синонимичными, что, на наш взгляд, является ошибочным. Действительно, эти термины взаимосвязаны, однако, совершенно различны по своей сущности: профессиональный рост – это развитие человека в профессии, приобретение новых профессионально значимых компетенций, повышение квалификации, более глубокое погружение человека в профессиональную сферу, в то время как карьерный рост – это повышение в должности. Карьерный рост является следствием роста профессионального, а рост профессиональный является неотъемлемым условием карьерного роста.

Общеизвестными типами карьерного роста являются вертикальный (продвижение по иерархии в одной компании), горизонтальный (развитие в профессии, расширение компетенций без изменения должности) и диагональный (повышение должности с переходом в другую компанию). При этом, безусловно, требуется отметить, что в условиях современного глобального рынка труда эти типы в чистом виде редко встречаются; как правило, распространены смешанные типы на основе этих трех. Профессиональный же рост имеет наибольшее значение для горизонтального карьерного роста, хотя, разумеется, другие типы карьерного роста также базируются на уровне профессионального развития индивида. Таким образом, термин «карьерный рост» считаем более широким и зонтичным для понятия «профессиональный рост» и других сродственных понятий.

На основе вышеперечисленных работ ученых нами были выявлены *карьерные модели профессионального пути индивида*, причем означенные модели были соотнесены с существующими традиционными типами карьерного роста:

Модель управленца – это типичный путь построения карьеры индивида вертикального типа, предполагает продвижение специалиста по иерархии в компании, иногда, когда речь идет о постепенном росте, такое продвижение может происходить за рамками одной компании.

Модели эксперта-практика и предпринимателя являются примерами горизонтального типа построения карьеры, эти модели предполагают значительный профессиональный рост индивида, развитие его компетенций в той сфере, в которой он (индивид) одарен более всего, имеет природные склонности и таланты, именно эти две модели предполагают выход специалиста на уровень наставничества, передачи опыта молодым коллегам; вторая модель (предпринимателя) имеет отличие в том, что подразумевает уход индивида в предпринимательскую деятельность, начало ведения собственного дела на основе высокого уровня профессионального роста.

И, наконец, *модель автономного специалиста* – относительно новая модель, основой для которой являются горизонтальный и диагональный традиционные типы карьерного роста с тем лишь отличием, что

выбравший ее (модель) индивид не делает привязок к одной компании или же вообще не относит себя к какой-либо структуре или организации. Эти люди не интересуются руководящими должностями, на различных этапах карьерного и профессионального роста могут быть наставниками, организаторами собственного дела, легко меняют сферу деятельности.

Каждая из описанных моделей требует от индивида наличия определенных качеств и владения конкретными, необходимыми для профессионального и карьерного роста компетенциями. Подробнее данные сведения представлены в таблице 1.

Как следует из таблицы, профессионально значимые качества и компетенции, необходимые для реализации той или иной модели зачастую совпадают, однако, для каждой модели нами были выделены ключевые качества и компетенции, без которых реализация данной конкретной модели невозможна. Для модели управленца это амбициозность и организаторские способности; для эксперта-практика – готовность учиться на протяжении всей жизни и экспертность; для предпринимателя – авантюризм (готовность к рискам) и креативность; для модели автономного специалиста – высокий уровень самоорганизации и мотивации.

Таблица 1

Карьерные модели профессионального пути индивида

| Карьерная модель профессионального пути индивида | Традиционная основа (тип карьерного роста) | Характеристика модели | | Качества и компетенции, необходимые индивиду для реализации модели |
|--|--|--|--|--|
| Управленца | Вертикальный | продвижение специалиста по иерархии в компании, типичная карьера продвижения к руководящим должностям разного уровня; как правило, такое продвижение в означенной модели осуществляется в одной компании; однако, с учетом жизненного цикла многих современных компаний, данная модель реализуема и в различных компаниях, оставаясь в рамках одной отрасли (а иногда и со сменой отрасли) | | ответственность, уверенность в себе, умение признавать чужие достижения, командность, амбициозность, коммуникабельность, лидерство, организаторские способности, эмпатия |
| Эксперта-практика | Горизонтальный | значительный профессиональный рост индивида, развитие компетенций индивида в той сфере, в которой он (индивид) одарен более всего, имеет природные склонности и таланты | наставничество; передача опыта; углубление в профессию с целью расширения сферы деятельности, проведения исследований, повышения оплаты труда; выход на междисциплинарный уровень в рамках профессии | готовность учиться на протяжении всей жизни, высокий уровень развития профессиональных компетенций, профессиональный практический опыт, креативность, экспертность |
| Предпринимателя | | | начало собственного дела, предпринимательская деятельность | |
| Автономного специалиста | Горизонтальный, диагональный | новая модель, основанная на горизонтальном и диагональном традиционных типах карьерного роста; отсутствуют привязки к одной компании или же вообще к какой-либо структуре или организации; отсутствие стремления к руководящим должностям, на различных этапах карьерного и профессионального роста могут быть наставниками, организаторами собственного дела, легко меняют сферу деятельности | | профессиональный практический опыт, авантюризм (готовность к рискам), креативность, ответственность, высокий уровень самоорганизации, планирование, саморефлексия, высокий уровень мотивации, саморегуляция и самоуправление |

К такому заключению мы пришли на основе анализа требований работодателей портала Head Hunter к кандидатам на соответствующие должности, аналитических материалов Российского союза промышленников и предпринимателей, Реестра профессиональных стандартов, а также исследований Г.В. Зайцевой [5], К.П. Зверобоевой [6], В.В. Зотова [7].

Помимо этого, в отечественных исследованиях (Л.М. Волобуева, О.А. Елдышова, Л.М. Митина, А.Я. Кибанов, С.А. Ярушева) [1; 3; 8; 10; 11] описываются две модели профессионального роста индивида: адаптивная и профессионального развития. В адаптивной модели в процессе карьерного роста для индивида доминирует необходимость адаптации под внешние обстоятельства и нужды компании, данная модель предполагает работу по алгоритму в рамках предписания норм и правил компании. Модель профессионального развития, напротив, дает возможность человеку выйти за рамки сложившейся в организации практики, перейти к практическим преобразованиям и инновациям, поиску путей усовершенствования существующих норм и правил, тем самым выйти за пределы и ограничения своей профессиональной деятельности и перейти к ее (деятельности) самопроектированию и самосовершенствованию. Данную классификацию считаем разумной и принимаем в качестве дополнения к выбору молодым специалистом карьерной модели профессионального пути.

Как профессиональный, так и карьерный рост индивида напрямую зависят от уровня развития саморефлексии, умений осуществлять анализ собственных сильных и слабых сторон, адекватное восприятие

своих способностей и достижений, а также ограничений. Поскольку бенефициарами рационального распределения человеческих ресурсов являются также компании, общество в целом, экономика, а от накопления человеческого капитала прямо пропорционально зависит благосостояние всего человечества, то значительная зона ответственности за разумный выбор карьерной модели профессионального пути индивида распространяется также и на социум (семья, учебное заведение, компания). Именно в социуме индивид должен получить доступ к информации о возможностях построения карьерного пути, перспективах профессионального и карьерного роста.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, нами были определены факторы планирования профессионального и карьерного роста молодых специалистов. Большинство исследователей сходятся во мнении, что существует две группы таких факторов: внутренние и внешние. Внешние факторы, в свою очередь, подразделяются на внешние общие факторы (внеслужебные) и внешние специальные (служебные) факторы. Составляющие каждой из групп представлена в таблице 2.

Как видно из таблицы 2, факторы планирования профессионального и карьерного роста молодых специалистов достаточно разнообразны, и планирование профессионального и карьерного роста является процессом сложным, многогранным и достаточно продолжительным. Безусловно, профессиональный и карьерный путь каждого человека абсолютно индивидуален, но напрямую зависит от приведенных в таблице факторов в многообразии их комбинаций. Охарактеризуем подробнее каждый из них.

Таблица 2

Факторы планирования профессионального и карьерного роста молодых специалистов

| Внутренние факторы | | Внешние факторы | |
|-----------------------------|-----------------------------------|--|--|
| | | Внешние общие (внеслужебные) | Внешние специальные (служебные) |
| Образование/компетенции | Образ жизни | Семья | Организационная структура компании |
| Уверенность в себе | Мотивы и потребности | Близкое окружение | Конфликты и взаимоотношения коллектива |
| Амбиции | Индивидуальный потенциал личности | Место жительства | Кадровая политика компании |
| Психологическое здоровье | Профессиональный опыт | Экономический уровень жизни, культура, социальные нормы поведения, характер общественных взаимоотношений | |
| Научно-технический прогресс | | | |

Внутренние факторы включают:

– *образование*: общеизвестным является тот факт, что сегодня многие работодатели не требуют от соискателей наличия формального образования, поэтому в таблице нами данный фактор указан наравне с компетенциями, подразумевая, что образование может быть неформальным или информальным, в результате которого соискатель приобретает не обязательно диплом либо сертификат, но обладает необходимыми для данной позиции компетенциями. Однако, если карьерный и профессиональный путь индивида планируется в рамках государственных (федеральных, муниципальных) организаций, то наличие дипломов государственного образца для осуществления такой деятельности является обязательным и необходимым условием. При этом необходимо помнить, что в современных условиях стремительного обновления знаний уровень образования должен постоянно повышаться, а на смену имеющимся компетенциям должны приходиться новые, поэтому практически для любой сферы сегодня, прежде всего, имеет значение не столько наличие образования, сколько готовность к образованию и самообразованию на протяжении жизни;

– *образ жизни* индивида с самого раннего детства имеет решающее значение для его профессионального и карьерного роста, поскольку именно многообразие видов деятельности помогает поиску и полному раскрытию всех потенциалов личности. Человек, имеющий опыт разнообразной деятельности, значительно расширяет спектр методов и средств решения профессиональных задач, индивид с активной жизненной позицией дольше сохраняет физическое и психологическое здоровье, переносит эту активность и на профессиональную сферу;

– *уверенность в себе* является одним из ключевых факторов успешности любого индивида в жизни и в профессии, поскольку именно этот фактор позволяет человеку уверенно действовать в профессионально важных ситуациях с предварительным энтузиазмом и психологическим настроем на ситуацию успеха;

– *мотивы и потребности, амбиции*: именно на основе самопознания и самопонимания своих амбиций, мотивов и потребностей (стремление к власти, экспертности, самореализация, профессиональный рост) индивид может выбрать ту или иную модель профессионального и карьерного роста;

– *индивидуальный потенциал личности* раскрывается в ее талантах, склонностях, группе физического здоровья, выносливости, наличии природных профессионально значимых качеств, что должно являться отправной точкой при выборе профессии, сферы деятельности и профессионального и карьерного роста;

– *психологическое здоровье личности* во многом определяет успешность индивида в процессе профессионального и карьерного роста и подразумевает стрессоустойчивость, способность продуктивно работать, делая вклад в развитие общества и ощущать удовлетворение от самореализации в профессии;

– *профессиональный опыт* зачастую во многом определяет профессиональный и карьерный рост человека, соответственно, для многих профессий (спорт, искусство) получение профессионального опыта начинается уже с раннего детства.

Представленный список составлен на основе наиболее важных внутренних факторов профессионального и карьерного роста, но не ограничивается этим набором, расширение данного списка зависит от конкретной сферы деятельности индивида и может варьироваться/дополняться для каждой отдельной профессии.

Что касается внешних факторов, то внешними общими являются:

– *семья* играет достаточно важную роль для профессионального и карьерного роста индивида: с самого раннего детства родители ответственны за всестороннее развитие личности ребенка, предоставление ему возможности развития талантов и склонностей, помощь в выборе учебного заведения, специализации; с возрастом и по мере продвижения по профессиональному пути семья может быть, как мотиватором, вдохновителем и двигателем, так и демотиватором профессионального и карьерного роста; в том случае, когда профессиональный путь индивида является для семьи традицией рода или решающим фактором социально-экономического роста, близкие будут поддерживать и всячески мотивировать продвижение специалиста по профессиональному и карьерному пути;

– *факторы близкое окружение и место жительства* являются следствием распространяющегося сегодня в социуме средового подхода, основными принципами которого являются решающее влияние среды на жизнедеятельность индивида и необходимость

поиска индивидом своей ниши в окружающей его действительности. Кроме того, дружеское окружение, сложившееся с детства, всегда будет поддерживать профессиональные успехи и инициативы сотрудника. Однако, стоит также заметить, что фактор *места жительства* в сегодняшних условиях глобального рынка труда и возможности удаленного обучения и трудоустройства является менее важным для профессионального и карьерного роста индивида, поскольку молодой специалист может выбрать дистанционную форму обучения и работы, не ограничивая себя городом и даже страной проживания.

Немаловажное значение для профессионального и карьерного роста имеют внешние специфические факторы, такие как

– *организационная структура компании* может способствовать профессиональному и карьерному росту специалиста, а может потребовать от индивида следовать адаптивной модели профессионального роста, поскольку в каждой компании существует свой специфический набор должностных моделей и требований к специалисту, а также необходимый для выполнения ряд функциональных обязанностей; здесь же необходимо отметить, что зачастую решающим при реализации этого фактора является также условие низкого уровня бюрократии компании, что расширяет возможности продвижения и ротации человеческого капитала внутри организации;

– понимание существующих в компании *конфликтов и взаимоотношений коллектива* позволит сотруднику избежать конфликтных ситуаций и предотвратить возникновение нездорового климата в организации, что, безусловно, будет способствовать созданию рабочей атмосферы, направленности на достижение общей цели и, как следствие, благоприятной для профессионального и карьерного роста среды компании;

– *кадровая политика* организации должна отражать индивидуальный подход к каждому человеку, предоставляя возможности всем сотрудникам развивать свои способности самым рациональным способом (обучение, повышение квалификации, переподготовка) и занимать самые рациональные должности для повышения благосостояния своего и общественного;

Объединяющими для обеих групп внешних факторов являются *экономический уровень жизни, культура, социальные нормы*

поведения, характер общественных взаимоотношений индивида, поскольку именно эта группа факторов может быть отнесена, как к внешним общим, так и к внешним специфическим.

Отдельного внимания и отдельной строки в таблице 2 заслуживает фактор *развития научно-технического прогресса*, поскольку является основным двигателем изменений на рынке труда и катализатором продвижения индивида по пути профессионального и карьерного роста. Каждый специалист должен постоянно следить за уровнем развития технологий и изучать все инновации в своей профессиональной сфере, чтобы постоянно оставаться востребованным в профессии.

Нами также были сформулированы принципы успешного профессионального и карьерного роста молодых специалистов, к которым отнесены принципы:

– *краткосрочного (1-3 года) планирования* по схеме 60% запланированных действий и 40% спонтанных действий в качестве реакций на происходящие изменения. В современном *visa*-мире в период перехода к *ban1*-миру планирование может быть только краткосрочным и далеко не 100-процентным, поскольку невозможно запланировать и предсказать все возможные глобальные изменения и катастрофы;

– *командности*, позволяющий повысить уровень удовлетворенности выполняемой работой; предоставляющий возможность примерить на себя различные роли, тем самым изучить свои потребности, амбиции и потенциальные возможности и найти наиболее подходящую для себя роль;

– *рефлексивности и креативности*, подразумевающий полного знания собственного портфеля ресурсов личности и максимально креативного способа его (портфеля) использования с целью постоянного саморазвития и самосовершенствования на пути профессионального и карьерного роста;

– *проактивности*, требующий от сотрудника работать на опережения во всем: обучение, повышение квалификации, изучение технологий, внедрение инноваций;

– *обучения на протяжении жизни* – принцип, ставший сегодня традиционным и необходимым компонентом любой системы жизнедеятельности индивида; этот принцип заключается не только в готовности к изучению технологий и к развитию в профессии, но и в приобретении смежных

компетенций в зависимости от выбора карьерной модели профессионального пути, а также во владении информацией в области развития человеческого капитала.

В качестве практических рекомендаций нами был составлен список барьеров профессионального и карьерного роста молодого специалиста. Безусловно, каждый из внешних вышеописанных факторов может быть как трамплином, так и барьером на пути профессионального и карьерного роста, но считаем, что молодому специалисту, прежде всего, необходимо заострить свое внимание, прежде всего, на соблюдении внутренних факторов. Дополним этот список и первым барьером назовем незнание и, соответственно, невозможность следовать принципам успешного профессионального и карьерного роста. Вторым барьером считаем отсутствие системности, выражающееся в частой смене работы (чаще, чем 1 раз в 2 года) и метании между сферами деятельности. Расширение сферы деятельности является обязательным условием профессионального и карьерного роста, переподготовка также может быть действенной, но слишком частый переход от одной профессии к другой не позволит

индивиду пройти полноценный путь профессионального роста и тем самым затормозит рост карьерный.

Заключение

Таким образом, результатом наших научных изысканий стало обоснование карьерных моделей профессионального пути индивида, факторов планирования профессионального и карьерного роста, принципов успешного профессионального и карьерного роста молодых специалистов, а также обоснование барьеров профессионального и карьерного роста молодого специалиста. Результаты исследования могут быть использованы учебными заведениями, компаниями и молодыми специалистами для успешного планирования и построения рациональных траекторий профессионального и карьерного роста с целью разумного распределения и использования человеческих ресурсов и приумножения человеческого капитала. Эти наработки могут лечь в основу разработки системы планирования профессионального и карьерного роста молодых специалистов на основе междисциплинарного подхода, что и станет предметом нашего дальнейшего научного поиска.

Библиографический список

1. Волобуева Л.М., Кротова Т.В., Парамонова М.Ю. и др. Адаптивная модель профессионального развития педагога дошкольного образования в системе ДПО // Наука и школа. 2022. № 1. С. 162-175.
2. Деловая Программа Петербургского Международного Экономического Форума (ПМЭФ-24). URL: <https://forumspb.com/programme/business-programme/> (дата обращения: 02.08.2023).
3. Елдышова О.А. Профессиональное самосознание как психологическая составляющая профессионального становления // Фундаментальные исследования. 2006. № 7. С. 101-102.
4. Жиленкова Е.П., Буданова М.В., Зимонина О.В. Планирование карьеры как элемент системы развития человеческого капитала общества // Вестник евразийской науки. 2020. Т. 12, № 3. URL: <https://esj.today/PDF/50EVCVN320.pdf> (дата обращения: 02.08.2023).
5. Зайцева Г.В. Формирование качеств предпринимателя в процессе профессионального обучения // Общество: социология, психология, педагогика. 2011. № 3-4. С. 128-136.
6. Зверобоева К.П. Управление карьерой и профессионально-должностным продвижением работника в современных организациях // Решетневские чтения. 2017. №21-2. С. 559-560.
7. Зотов В.В. Компетенции и профессионально важные качества: соотношение понятий и поле применимости в образовании, профессиональной сфере и государственной службе // Вестник Тамбовского университета. Серия: Общественные науки. 2017. №2(10). С. 28-32.
8. Митина Л.М. Психология личностного и профессионального развития человека в современном социокультурном пространстве // Гуманитарные ведомости ТГПУ им. Л.Н. Толстого. 2015. №3(15). С. 79-86.
9. Приоритетные направления фундаментальных и прикладных исследований института / Федеральное государственное бюджетное научное учреждение Научно-исследовательский институт медицины труда имени академика Н.Ф. Измерова. URL: <https://irioph.ru/science-priority/> (дата обращения: 02.08.2023).
10. Кибанов А.Я. и др. Управление персоналом в России: теория, отечественная и зарубежная практика / под ред. А.Я. Кибанова. М.: Инфра-М, 2014. 283 с.
11. Ярушева С.А. Становление и развитие карьеры как кадровая технология управления персоналом // Общество, экономика, управление. 2018. № 1. С. 78-84.

УДК 338.431.7

Е. В. Стовба

Бирский филиал ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», Бирск,
e-mail: stovba2005@rambler.ru

Р. Б. Габдулхаков

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», Уфа,
e-mail: ramzill@rambler.ru

С. Е. Иванов

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», Уфа,
e-mail: ivserev@icloud.com

А. В. Стовба

Бирский филиал ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», Бирск,
e-mail: stovbaav2006@rambler.ru

Н. Г. Мешкова

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», Уфа,
e-mail: a.n.gel@mail.ru

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые технологии, сельские территории, проектное управление, сельскохозяйственные организации.

В статье актуализируется, что применение и активное внедрение инновационных и цифровых технологий обеспечивает новую парадигму проектного управления развитием сельских территориальных образований. Рассмотрена динамика отдельных показателей функционирования аграрного сектора сельских территориальных образований федерального субъекта на примере Башкортостана. Дана оценка ключевых показателей, отражающих инновационное развитие организаций и предприятий в республиканском масштабе. На основе проведенного контент-анализа определены отдельные направления эффективности и преимущества использования цифровых технологий при проектном управлении развитием сельских территориальных образований. Резюмируется, что использование проектного подхода, базирующегося на принципах развития цифровизации и цифровой экономики, с позиций укрепления человеческого капитала позволит эффективно решать проблемы менеджмента и управления в сельских территориях и поселениях региона.

E.V. Stovba

Birsk Branch of Ufa University of Science and Technology, Birsk,
e-mail: stovba2005@rambler.ru

R.B. Gabdulkhakov

Ufa State Petroleum Technological University, Ufa, e-mail: ramzill@rambler.ru

S.E. Ivanov

Bashkir State Agrarian University, Ufa, e-mail: ivserev@icloud.com

A.V. Stovba

Birsk Branch of Ufa University of Science and Technology, Birsk,
e-mail: stovbaav2006@rambler.ru

N.G. Meshkova

Ufa State Petroleum Technological University, Ufa, e-mail: a.n.gel@mail.ru

DIGITAL TECHNOLOGIES AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF PROJECT MANAGEMENT IN THE DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

Keywords: digital economy, digital technologies, rural areas, project management, agricultural organizations.

The article updates that the use and active implementation of innovative and digital technologies provides a new paradigm for project management of the development of rural territorial entities. The dynamics of individual indicators of the functioning of the agricultural sector of rural territorial entities of the federal subject is considered on the example of Bashkortostan. An assessment of key indicators reflecting the innovative development of organizations and enterprises on a national scale is given. Based on the content analysis carried out, certain areas of efficiency and advantages of using digital technologies in the project management of the development of rural territorial entities were identified. It is summarized that the use of a project approach based on the principles of the development of digitalization and digital economy, from the standpoint of strengthening human capital, will effectively solve the problems of management and management in rural areas and settlements of the region.

Введение

На современном этапе наблюдаемые условия функционирования мировой экономической системы подвержены беспрецедентным и драматическим изменениям, непосредственно связанным с появлением новых системных вызовов, угроз, ограничений и трансформацией мироустройства и производственных отношений, активным внедрением цифровых и инновационных технологий в аграрном секторе экономики и социальной сфере сельских территорий. Необходимо констатировать, что в настоящее время существует объективная необходимость поиска новых подходов и осуществления научных исследований к формированию механизма стратегического планирования, программирования и проектного управления функционирования сельских территориальных образований.

В данном концептуальном ракурсе представляется актуальной оценка эффективности использования цифровых технологий в рамках реализации проектного подхода и проектного управления развитием сельских территориальных образований [1]. В свою очередь, внедрение цифровых технологий и выработка конкретных проектных управленческих решений позволяет эффективно проводить политику сельского развития муниципалитетов на уровне федеральных субъектов нашей страны [2; 3].

Безусловно, исследование механизма проектного управления и проектного подхода является одним из наиболее востребованных направлений в теории и практике российского менеджмента и отечественной экономической науки. Однако недостаточное методологическое и методическое обеспечение технологий и инструментов проектного управления непосредственно препятствует выработке стратегии по достижению устойчивого функционирования агроформирований и сельских территорий.

Следует подчеркнуть, что в последнее время усиливается объективная необхо-

димость в проектном управлении при выработке комплексной оценки перспектив цифровизации сельской экономики и социальной сферы федеральных субъектов [4]. Также сегодня проектный метод управления развитием сельских территориальных образований приобретает все большее значение в соответствии с реализацией основных концептуальных положений федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

Проведенный нами контент-анализ литературных источников позволяет подчеркнуть, что агроэкономической наукой накоплен определенный бэкграунд к применению современных цифровых и инновационных технологий в проектном управлении развитием территориальными образованиями. Необходимо констатировать, что технологии и инструменты проектного управления успешно применяются в экономически развитых странах на всех уровнях производства и в различных секторах и областях жизнедеятельности общества, включая территориальные образования. Зарубежный опыт проектного управления в аграрном секторе экономики убедительно показывает, что агроформирования, применяющие проектный подход, могут достичь значительных экономических успехов, устойчивых темпов производства и конкурентоспособности [5].

За последние годы в странах ЕС, США, Канаде и Японии при разработке инновационной продукции наблюдаются растущие тенденции увеличения числа разрабатываемых проектов, внедряемых в производственные компании. Как подчеркивают немецкие исследователи, успешное многопроектное управление на основе цифровых технологий становится решающим фактором эффективного экономического развития отдельных фирм [6]. Согласно исследованиям, проведенным португальскими учеными, наиболее часто используемыми инструментами проектного управления является проведение совещаний, проектирование, применение

диаграмм Ганта и в недостаточной степени компаниями применяются такие технологии, как методы Монте-Карло, параметрические методы, дерево решений, проведение конференций [7].

Также в рамках исследования отдельных элементов успешной практики проектного управления следует выделить следующий тезис: внедрение в практику менеджмента более сложных проектов приносит зарубежным компаниям больше прибыли. В данном отношении исследователи К. Кауфман и А. Кок отмечают, что руководство фирм может нивелировать более высокую сложность разрабатываемых проектов и стратегических программ развития предприятий за счет улучшения самих процессов проектного управления [8].

Необходимо констатировать, что цифровые технологии все больше используются как эффективные инструменты оптимизации процессов управления проектами. Можно согласиться с точкой зрения ученых из университета Йоханнесбурга, что цифровизация и управление проектами представляют собой новые тенденции в науке управления и в производстве [9]. Быстрый рост внедряемых цифровых технологий, а также увеличение массивов информационных данных, используемых организациями и предприятиями, все активнее побуждают руководителей и топ-менеджмент современных компаний радикально трансформировать свои бизнес-модели развития.

Материалы и методы исследования

Проведенный анализ современных научных источников определяет, что проектное управление развитием сельских территориальных образований должно осуществляться с учетом реализации основных положений концепции цифровизации и в связи с формирующимся трендом агроформирования на развитие «зеленой экономики» и широкомасштабное освоение новых видов органической продукции [10]. При этом производство инновационной агропродукции возможно на базе кластерного взаимодействия и сотрудничества субъектов агробизнеса.

В концептуальном отношении проектная деятельность, прежде всего, нацелена на эффективные изменения в управлении, она имеет жесткие ограничения по временному периоду, и использование проектного подхода позволяет оценивать уровень неопре-

деленности (рисков) функционирования исследуемых объектов. В то же время следует отметить для отечественных исследований определенную методическую неразработанность и недостаточное методологическое сопровождение процессов реализации проектного управления развитием различных территориальных образований в наблюдаемых условиях неопределенности.

Теоретико-методологической и концептуальной основой исследования являлись фундаментальные положения современных теорий проектного управления и стратегического менеджмента, развития человеческого капитала, экономического роста и устойчивого функционирования территориальных образований, в частности, сельских территорий. Инструментально-методический аппарат исследования включал использование следующих методов: компаративного и системного анализа, монографического, абстрагирования, графической визуализации, обобщения и систематизации. На наш взгляд, применение данных методов представляется эффективным в научном отношении для практических работников и специалистов в области менеджмента и проектного управления АПК, экономики сельского хозяйства и социальной сферы сельских территориальных систем.

В свою очередь, аналитическая часть исследования представлена преимущественно в графическом отображении. В практическом отношении учитывались результаты проведенной нами комплексной оценки современных тенденций, проблем и стратегических перспектив развития сельского хозяйства и инновационного развития сельских территориальных образований Башкортостана.

Результаты исследования и их обсуждение

Безусловно, развитие сельских территориальных образований и агроформирования, непосредственно зависит от эффективности применения современных технологий, приемов и методов управления. Можно констатировать, что на современном этапе в отдельных федеральных субъектах нашей страны (в том числе и в Башкортостане) существует объективная необходимость активизации процессов внедрения технологий проектного менеджмента и управления развитием сельских территориальных образований [11; 12].

Рассматриваемый проектный подход становится одним из важнейших факторов оптимизации управления, конкурентоспособности отдельных субъектов хозяйствования и повышения эффективности агроэкономических и социальных процессов, реализуемых в рамках исследуемой территории, в данном ракурсе – для сельских территориальных образований Башкортостана. В то же время рассмотрение динамики статистических данных показывает снижение отдельных показателей, характеризующих функционирование аграрного сектора в региональном масштабе (рис. 1).

Проектный подход предполагает реализацию комплексных мероприятий на основе внедрения инновационных и цифровых технологий и выработку конкретных управленческих решений с учетом установленных временных, ресурсных и финансовых ограничений. Характерной особенностью проектного управления является многокритериальная оценка идентификация и управление рисками в условиях лимитирования имеющихся ресурсов, выделение ключевых проблем развития сельских территориальных образований и конкретизация стратегических мероприятий для уменьшения степени негативного воздействия на исследуемые объекты.

Проведенный анализ статистических данных Башкортостанстата показывает

рост объемов производства и использования инновационных товаров в 2021 г. по сравнению с аналогичными фактически достигнутыми показателями 2020 г. в республиканском масштабе [14]. При этом начиная с 2017 по 2020 гг. следует выделить формирование негативных тенденций, отражающих снижение затрат предприятий и организаций Башкортостана на осуществление инновационной деятельности (рис. 2).

В свою очередь, при реализации проектного подхода следует сформировать приоритетные направления цифровизации сельской местности и внедрения современных цифровых технологий в агроформированиях. Данный аспект может базироваться на учете природно-зональных особенностях размещения производительных сил агропроизводства и пространственной дифференциации сельских территориальных образований [15]. Так, например, Башкортостан по зональному признаку разграничен на шесть природно-климатических зон и включает в свой состав пятьдесят четыре сельских территориальных образования.

Отдельные направления эффективности и преимущества использования цифровых технологий при проектном управлении развитием сельских территорий представлены нами на рисунке 3.

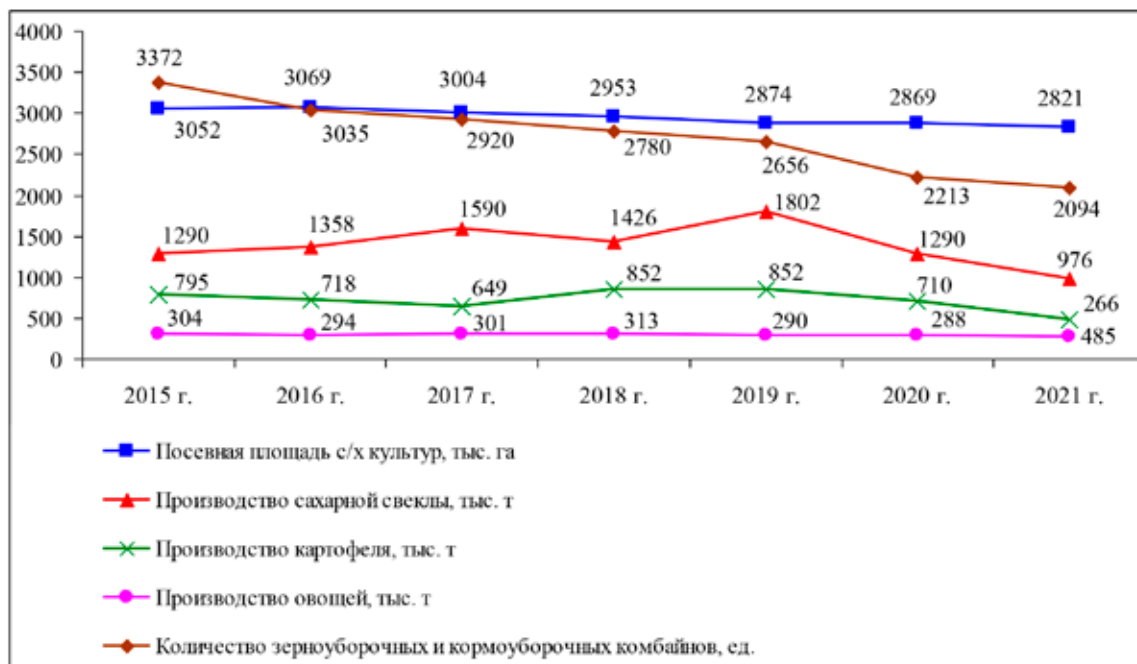


Рис. 1. Отдельные показатели развития аграрного сектора Башкортостана [13]

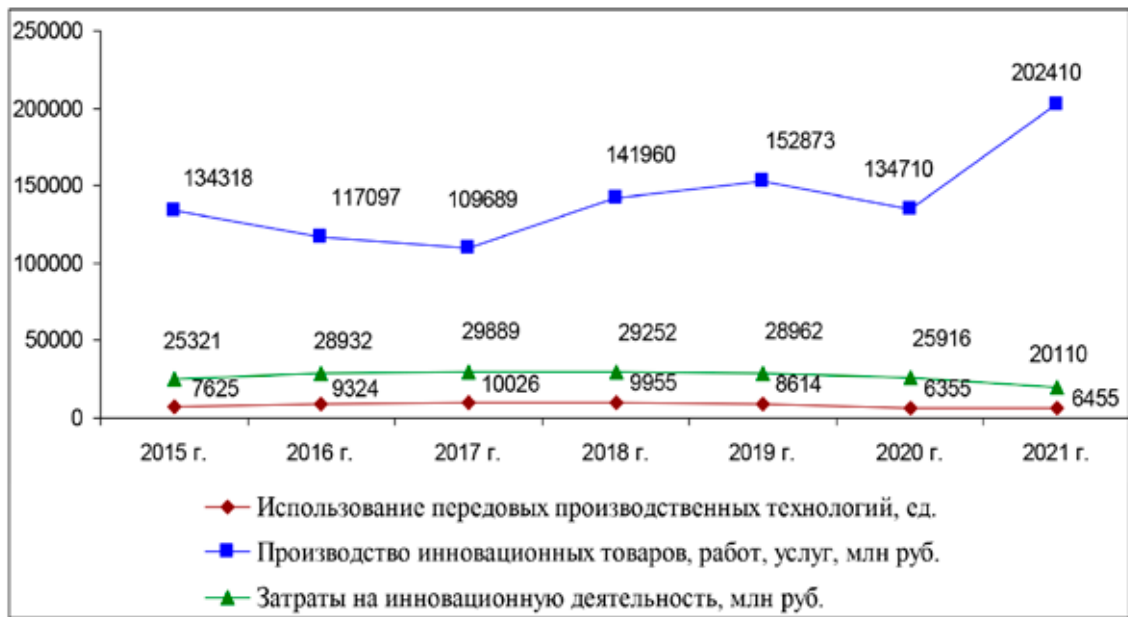


Рис. 2. Отдельные показатели инновационного развития организаций и предприятий Башкортостана [14]



Рис. 3. Направления эффективности и преимущества использования цифровых технологий при проектном управлении развитием сельских территориальных образований

Выделим ключевые преимущества применения проектного подхода в управлении развитием агроформирований и сельских территориальных образований. Во-первых, применение проектного подхода определяет существенное повышение уровня экономической эффективности агропроизводства, создает позитивные предпосылки для поиска инновационных путей управления развитием сельских территорий на уровне федерального субъекта. В свою очередь, стержнем проектного управления в условиях цифровизации сельских территориальных образований является механизм стратегического планирования.

Во-вторых, зарубежная практика убедительно показывает, что проектный подход является эффективным в цифровом сельском хозяйстве и внедрение новых технологических и цифровых решений в агробизнес-структурах обеспечивает снижение производственных затрат, рост производительности труда работников, занятых в аграрном секторе экономики. Использование проектного подхода позволяет руководителям-хозяйственникам адаптироваться к изменяющимся современным условиям и помогает эффективно управлять имеющимися ресурсами.

В-третьих, применение проектного управления способствует качественному улучшению степени и уровня скоординированности, коммуникативности и взаимодействия между работниками и тем самым позволит улучшить результативность самой производственно-хозяйственной деятельности агроформирований. Также при использовании проектного управления совершенствуются процессы планирования, организации, реализации и контроля субъектов хозяйствования с учетом рассматриваемых ограничений (временных, трудовых, производственных, бюджетных и ресурсных).

В то же время успешность внедрения проектного подхода в практическую деятельность муниципалитетов непосредственно зависит от фактически достигнутого уровня организационной культуры и степени взаимодействия, поддержки местных проектных инициатив ключевыми акторами и стейкхолдерами рассматриваемой сельской местности. Конечно, при инициализации проектного подхода необходимо активно использовать взаимодействие и вовлекать в процессы управления все заинтересованные стороны сельского сообщества.

Безусловно, проектный подход не может рассматриваться как единственная «панацея» при решении всего комплекса управленческих проблем, наблюдаемых и накопленных в сельской местности и в аграрном секторе экономики. Применение данного подхода не ограничивается исследованием только одних операционных показателей управления и возможности использования проектирования существенно ограничены в рамках рассмотрения одного статического процесса развития исследуемого объекта. В то же время результативность самих процессов проектного управления непосредственно определяется финансово-бюджетной обеспеченностью и фактически сложившейся организационной структурой субъектов хозяйствования в сельской местности.

Заключение

Итак, в современных условиях проектное управление представляет собой системный и структурированный подход, который должен базироваться на использовании инновационных цифровых технологий. На наш взгляд, проектное управление на основе применения цифровых технологий должно играть ведущую роль в развитии современной теории и практики стратегического планирования и прогнозирования различных территориальных образований, в частности, сельских территорий. В данном концептуальном ракурсе практическое использование проектного подхода позволяет нивелировать целый спектр проблем управления развитием сельских территориальных образований.

Можно сделать вывод, что проектное управление является основой концепцией современного планирования, проектирования и эффективного функционирования сельских территориальных образований. По-нашему мнению, методические аспекты осуществления процессов проектного управления должны учитываться при формировании механизма проектирования стратегии развития сельских территориальных образований. Использование проектного подхода позволяет принимать эффективные управленческие решения при организации процессов планирования и прогнозирования устойчивого функционирования сельских территориальных образований федеральных субъектов.

Важно отметить, что проектное управление развитием сельских территориальных образований на основе цифровых техноло-

гий непосредственно нацелено на позитивное функционирование отдельных агроформирований и предприятий агробизнеса, повышение уровня жизни сельского населения. Применение проектного метода управления, как инновационного инструмента хозяйствования, будет являться определенной «точкой роста» для отдельных сельских муниципалитетов и для сельской экономики и социальной сферы Башкортостана в целом.

Совершенствование процессов проектного управления в региональном и муници-

пальном масштабе должно ориентироваться на активное применение инновационных и «умных» технологий и реализации целого спектра цифровых инноваций. Использование проектного подхода, базирующегося на принципах развития цифровизации и цифровой экономики, с позиций укрепления человеческого капитала позволит эффективно решать актуальные проблемы менеджмента и управления в сельских территориях и поселениях Башкортостана и других отдельных федеральных субъектов нашей страны.

Библиографический список

1. Жданова Н.В., Власенко О.В. Проектное управление в осуществлении стратегии развития сельских территорий Иркутской области // Экономика и предпринимательство. 2022. № 8 (145). С. 586-590.
2. Головки М.В., Леуцкая К.В., Потявин А.М. Инструменты цифровизации в проектном управлении развитием сельских территорий // Международный научно-исследовательский журнал. 2022. № 8 (122).
3. Низамов С.С. Критерии и показатели экономической безопасности // Право: ретроспектива и перспектива. 2022. № 3 (11). С. 23-27.
4. Stovba E.V., Stovba A.V. Scenario modeling of the development of agricultural production at the level of rural territory of the region // International Scientific Conference «Far East Con» (ISCFEC 2019): Advances in Economics, Business and Management Research. 2019. Vol. 79. P. 225-227.
5. Галиев Р.Р., Аренис Х.Д. Трансформированное сельское хозяйство Восточной Германии и Республики Башкортостан: реалии и перспективы // Российский электронный научный журнал. 2017. № 2 (24). С. 17-33.
6. Riesener M., Kuhn M., Keuper A., Schuh G. A literature analysis on success factors and their corresponding scientific approaches in multi-project management // Procedia CIRP. 2023. Vol. 119. P. 1176-1181.
7. Miranda C., Tereso A., Goncalves A.M., Sousa P., Engracia P. Study on project management in Portugal within the scope of the Portuguese Project Management Observatory // Procedia Computer Science. 2023. Vol. 219. P. 1885-1892.
8. Kaufmann C., Kock A. Does project management matter? The relationship between project management effort, complexity, and profitability // International Journal of Project Management. 2022. Vol. 40. Is. 6. P. 624-633.
9. Marnewick C., Marnewick A.L. Digitalization of project management: Opportunities in research and practice // Project Leadership and Society. 2022. Vol. 3. P. 100061.
10. Хайнц Д.А., Галиев Р.Р. Продовольственное самообеспечение России: аспекты полезности и издержек // Проблемы прогнозирования. 2021. № 5 (188). С. 162-172.
11. Низомов С.С. Продовольственная безопасность Республики Башкортостан на фоне санкций против России // Известия Международной академии аграрного образования. 2015. № S25. С. 158-165.
12. Гусманов У.Г., Гусманов Р.У., Стомба Е.В. Системный подход к формированию стратегии развития агропродовольственного комплекса региона в условиях импортозамещения // Агропродовольственная политика России. 2016. № 6 (54). С. 13-17.
13. Сельское хозяйство Республики Башкортостан: статистический сборник. Уфа: Башкортостанстат, 2022. 177 с.
14. Наука и информационные технологии в Республике Башкортостан: статистический сборник. Уфа: Башкортостанстат, 2022. 128 с.
15. Галиев Р.Р. Эффективность использования производственного потенциала агропродовольственного комплекса региона // Островские чтения. 2019. № 1. С. 139-142.

УДК 332

О. Б. Узурчиев

ФГБОУ ВО «Ингушский государственный университет», Магас,
e-mail: omar2007@mail.ru

Р. О. Узурчиева

ФГБОУ ВО «Ингушский государственный университет», Магас,
e-mail: r.ugurchieva@mail.ru

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ

Ключевые слова: экономика, регион, развитие, инновации, устойчивое развитие, реальный сектор экономики, инновационная инфраструктура, инновационная активность, инновационный потенциал, экономический рост.

Формирование инновационного потенциала и инновационная активность в совокупности влияют на инновационную деятельность региона. Внешние условия инновационной деятельности характеризуются инновационной инфраструктурой, ее составляющие частично повторяют составляющие инновационного потенциала и активности, поэтому внешние условия инновационной деятельности региона оказывают влияние на инновационный потенциал и активность, а значит и на саму инновационную деятельность в регионе. Из анализа понятия инновационной деятельности прослеживается взаимосвязь с понятиями инновационного потенциала, инновационной активности, инновационной инфраструктуры. Под инновационным потенциалом понимается способность быстро реагировать на изменения в рыночной конъюнктуре посредством улучшения и производства новой продукции, роста конкурентоспособности и внедрения новшеств.

О. В. Ugurchiev

Ingush State University, Magas, e-mail: omar2007@mail.ru

R. O. Ugurchieva

Ingush State University, Magas, e-mail: r.ugurchieva@mail.ru

ANALYSIS OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE REGION ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF INGUSHETIA

Keywords: economy, region, development, innovation, sustainable development, real sector of economy, innovation infrastructure, innovation activity, innovation potential, economic growth.

The formation of innovative potential and innovative activity together affect the innovative activity of the region. The external conditions of innovation activity are characterized by innovation infrastructure, its components partially repeat the components of innovation potential and activity, therefore, the external conditions of innovation activity in the region have an impact on innovation potential and activity, and hence on innovation activity itself in the region. From the analysis of the concept of innovation activity, the relationship with the concepts of innovation potential, innovation activity, and innovation infrastructure is traced. Innovation potential refers to the ability to respond quickly to changes in market conditions by improving and producing new products, increasing competitiveness and introducing innovations.

Введение

В условиях перехода российской экономики на инновационный путь развития и реализации указа Президента «О стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» [1,2,4] наблюдается повышение интереса государства и бизнеса к вопросам активизации инновационной деятельности в регионах. При этом последнее, в свою очередь, является одной из ключевых составляющих их развития.

Со своей стороны, регионы, заинтересованные в повышении темпов инновационной деятельности, должны уделять больше внимания развитию инновационной инфраструктуры, поэтому они нуждаются в поддержке государства в вопросах обеспеченности благоприятными внешними условиями инновационной деятельности [3].

Одним из важнейших факторов инновационной деятельности регионов во время цифровизации экономики является интен-

сивный рост эффективности различных видов производств. Это приводит к увеличению ВВП страны, вызывает рост благосостояния граждан, что является одной из основных целей государства. Для эффективного стимулирования инновационной деятельности предприятий регионов необходимо оценить их уровень развития. Это поможет федеральным и региональным органам правильно выбрать предприятия для оказания эффективной финансовой помощи.

Понятие «инновационная деятельность» в целом характеризует процессы, направленные на создание инноваций [5]. Таким образом оно включает не только деятельность по непосредственному осуществлению инноваций, то есть инновационную активность, но и деятельность по созданию инновационной инфраструктуры, созданию условий для осуществления инноваций. Из анализа понятия инновационной деятельности прослеживается взаимосвязь с понятиями инновационного потенциала, инновационной активности, инновационной инфраструктуры. Под инновационным потенциалом понимается способность быстро реагировать на изменения в рыночной конъюнктуре посредством улучшения и производства новой продукции, роста конкурентоспособности и внедрения новшеств [6].

Формирование инновационного потенциала и инновационная активность в совокупности влияют на инновационную деятельность региона. Внешние условия инновационной деятельности характеризуются инновационной инфраструктурой, ее составляющие частично повторяют составляющие инновационного потенциала и активности, поэтому внешние условия инновационной деятельности региона оказывают влияние на инновационный потенциал и активность, а значит и на саму инновационную деятельность [9].

Материалы и методы исследования

Государство поддерживает инновационную деятельность регионов, развивая инновационную инфраструктуру региона, обеспечивая предпринимателей консультационными услугами, организуя бизнес-встречи, обучая сотрудников. Для этого оно строит центры лицензирования, защиты интеллектуальной собственности, тестирования, испытаний и измерения.

В системе государственного управления активно внедряются следующие иннова-

ции – безбумажные технологии, предоставление государственных услуг в электронной форме и др.

Согласно государственной программе «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденной постановлением Правительства РФ от 15.04.14 №316, региональным органам власти выделяются средства, которые в соответствии с региональными программами государственной поддержки распределяют ими среди предприятий [6].

Для обеспечения прозрачности и обоснованности проведения процедуры выбора предприятий используются различные методы оценки их инновационной деятельности.

Отдельной проблемой является непригодность системы государственной статистики к целям управления инновационным развитием регионов. Статистические данные, отражающие ключевые параметры инновационного развития, становятся доступными с временным разрывом в несколько лет. Сама структура статистических показателей во многом отражает задачи государственного управления индустриальной эпохи и не вполне соответствует задачам текущего дня. Актуальное представление о состоянии и тенденциях развития в инновационной сфере сегодня можно составить в основном по результатам опросов и обследований, которые проводятся не систематически по инициативе общественных организаций и частных организаций.

Рассмотрим инструменты, направленные на инновационное развитие регионов. Одни из них направлены на развитие существующих типов инновационной инфраструктуры, например, акселераторы, обеспечивающие, в первую очередь, наставничество; бизнес-инкубаторы, предоставляющие помещения и оборудование: центры технического творчества, которые способствуют ведению инновационных проектов молодежью: коворкинги, предоставляющие услуги бэк-офиса предприятиям. Другие инструменты направлены на создание новых элементов инновационной инфраструктуры. Это стартап-хабы, занимающиеся созданием новых предприятий и объединением единомышленников; софт-лендинговые сервисы, привлекающие иностранных инвесторов; лаборатории, формирующие инновационный потенциал у молодежи; единая цифровая платформа, обеспечивающая взаимосвязь участников и др. [7, 8, 9].

Результаты исследования и их обсуждение

Анализ инновационного потенциала социально-экономического развития Республики Ингушетия позволяет выявить основные проблемы и перспективы ее развития [3, 9, 10]. В регионе около 75% всех инвестиций в основной капитал осуществляется за счет бюджетных средств, что и сказывается на низких темпах роста экономики. Низкая инвестиционная активность в регионе обусловлена рядом факторов:

- неблагоприятное финансовое состояние предприятий реального сектора экономики;
- высокий удельный вес убыточных предприятий;
- нехватка у многих предприятий собственных средств и сложность с получением и использованием кредитных ресурсов на инвестиционные цели в условиях сохранения высокой стоимости банковских кредитов;
- значительная налоговая нагрузка на предприятия реального сектора экономики;
- низкая развитость инфраструктуры;
- недостаток информации о возможностях инвестирования в ту или иную отрасль или проект;
- длительные оформительские процедуры, связанные с получением разрешительной документации на строительство или открытие предприятия.

В настоящее время в республике продолжается реализация Инновационной стратегии, рассчитанной на период до 2025 года [3]. Важным фактором для успешной реализации Инновационной стратегии является последовательная политика органов государственной власти Республики Ингушетия по формированию инфраструктуры поддержки инновационной деятельности в республике.

Выбор инновационного пути развития Республики Ингушетия, определение приоритетных направлений инновационной стратегии основаны на анализе конкурентных преимуществ республики.

С точки зрения технологического потенциала региона наиболее перспективными областями являются:

- образование;
- информационные технологии;
- промышленность и строительные материалы;
- сельское хозяйство;
- туристско-рекреационный комплекс.

Анализ показывает, что одним из важнейших сохраняющихся у республики конкурентных преимуществ с точки зрения инновационного развития является человеческий капитал. Охват всего населения базовым образованием остается на достаточно высоком уровне: в 2022 г. он составлял 90%, в то же время ситуация в этой сфере характеризуется рядом негативных тенденций, которые в перспективе могут фактически девальвировать это конкурентное преимущество.

Во-первых, продолжает снижаться, как и в РФ в целом, качество образования на всех уровнях – от базового, начального и среднего профессионального образования, до вузовского и послевузовского.

Во-вторых, кроме качества образования, значительную роль для инновационного развития играют и формируемые у человека жизненные установки, модели поведения, которые либо способствуют распространению инноваций в экономике и общественной жизни, либо препятствуют ему.

В этом плане ситуация в Ингушетии неоднозначна. С одной стороны, данные по уровню проникновения мобильной связи, частоте смены телефонных аппаратов и вниманию к современным «опциям» телефонов (по опросам различных организаций в сфере телекоммуникаций), которые могут быть использованы в качестве характеристики восприимчивости к инновационному потреблению, находятся на сравнительно высоком уровне.

С другой стороны, по такому показателю, как готовность потребителей приобретать новые инновационные товары взамен используемых, Республику Ингушетия можно отнести к одному из самых консервативных регионов России. Недостаточно высокий уровень проникновения сети Интернет (около 60%), при том, что в последние годы и компьютер, и сеть Интернет стали финансово доступны самым широким слоям населения, также показывает определенную консервативность населения по отношению к технологическим новациям.

Ключевые для инновационного предпринимательства личностные качества – мобильность, желание обучаться в течение всей жизни, склонность к предпринимательству и принятию риска также не являются пока характерными особенностями значительной части населения республики. В Ингушетии, по данным Министерства образования и науки Республики Ингушетия участие населения (в возрастной груп-

пе 25-64 лет) в непрерывном образовании в 2022 г. составило 5%. При этом в регионах с высокой инновационной активностью этот показатель значительно выше.

Восприимчивость бизнеса к инновациям технологического характера остается низкой, в 2022 году разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли 1,5% от общего числа предприятий промышленности, что значительно ниже значений, характерных для регионов с высоким уровнем инновационной активности. Мала доля предприятий, инвестирующих в приобретение новых технологий (0,9%). Низка не только доля инновационно активных предприятий, но и интенсивность затрат на технологические инновации, составляющая в республике в среднем 0,1% [8, 9].

Слабо используются предприятиями региона современные информационные технологии. Доля предприятий, использующих сеть Интернет для размещения заказов, в 2022 г., составила в республике 30% по сравнению с 55-72% в других регионах России. Доля предприятий, имевших собственный Интернет-сайт, в 2022 г. составила 40% по сравнению с 50-80% в большинстве регионов России. Доля высокотехнологичной инновационной продукции в общем объеме выпуска (0,8%) остается на значительно низком уровне.

При этом, кроме «количественного» отставания региональных организаций по уровню инновационной активности, есть еще и значительные структурные проблемы в организации управления инновациями на уровне самих организаций. По показателю «способность организаций к заимствованию и адаптации технологий», по оценкам рейтинговых агентств, Ингушетия в 2022 г. находилась на 80 месте среди всех регионов РФ. Индекс инновационной активности Республики Ингушетия составил 0,0168, тогда как индекс г. Москвы – 0,9333.

Абсолютное доминирование передовых типов инновационного поведения (заимствование готовых технологий и т.д.) характеризует республиканскую инновационную систему как ориентированную на имитационный характер, а не на создание радикальных нововведений и новых технологий.

Очень скромно выглядят предприятия республики и на внешних рынках. Так, в 2022 г. доля произведенных ими товаров и услуг в общероссийских объемах экспорта высокотехнологичной продукции гражданского назначения составила 0,008% [8, 9].

Поддержка инновационной деятельности органами государственной власти РФ и РИ оказывается за счет федеральных, региональных и внебюджетных средств и включает в себя финансово-кредитную, имущественную, техническую, консультационную, информационную поддержку, поддержку внешнеэкономической деятельности, межрегионального сотрудничества, участия в выставках и ярмарках, мер по развитию трудовых ресурсов для инновационной деятельности, мер по развитию деятельности по предоставлению субъектам инновационной деятельности финансовых и иных услуг, а также других направлений поддержки, которая предусмотрена в государственных и муниципальных программах по развитию инновационной деятельности.

Государство создает объекты инновационной инфраструктуры регионов, которые облегчают доступ предприятий к оборудованию, площади, коммуникациям, кадрам. Предприятиям, которые нуждаются в материальных средствах, выделяются гранты и субсидии, предоставляются налоговые льготы. Обеспечивается информационно-маркетинговая, консультационная и экспертная поддержка в виде рекламных компаний, выставок и конференций, центров консультаций. Поддержку можно разделить на создание новых сервисов и на поддержку уже существующих, на создание физических объектов и на организацию сервисов и услуг.

В настоящее время в Республике Ингушетия государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность инновационной направленности, предоставляется по линии Регионального Фонда поддержки предпринимательства и развития конкуренции Республики Ингушетия в рамках республиканской целевой программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Ингушетия на 2022-2027 годы».

Механизм предоставления данного вида государственной поддержки предусматривает возмещение до 75% затрат на разработку и внедрение инновационных изобретений и опытно-конструкторских разработок в серийное производство. Максимальный размер субсидии составляет 5 млн рублей.

В рамках реализации Инновационной стратегии необходимо привлечь внешние инвестиции (преимущественно в высокотехнологическую сферу). Целью этого направления является использование конкурентных

преимуществ Республики Ингушетия для привлечения инвестиций в регион. Привлечение внешних инвестиций может привести к увеличению реальных ресурсов для экономического развития региона. Важной предпосылкой этого направления является ориентация научного сообщества Республики

В целом по региону, в условиях кризиса, ситуация в бизнесе остается неблагоприятной. Большинство предприятий, столкнувшись с необходимостью жесткой оптимизации издержек, в первую очередь, экономят на технологическом развитии, откладывая на неопределенное будущее инновационные проекты, расходы на НИОКР и техническое перевооружение.

Заключение

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Инфраструктура инновационной деятельности в Республике Ингушетия в целом недостаточно развита. Поэтому в ней создаются объекты инновационной инфраструктуры, которые облегчают доступ предприятий к оборудованию, площади, коммуникациям, кадрам. Предприятиям, которые нуждаются в материальных средствах, выделяются гранты и субсидии, предоставляются на-

логовые льготы. Обеспечивается информационно-маркетинговая, консультационная и экспертная поддержка в виде рекламных компаний, выставок и конференций, центров консультаций. Поддержку можно разделить на создание новых сервисов и на поддержку уже существующих, на создание физических объектов и на организацию сервисов и услуг.

Критическими проблемами инновационного развития сегодня являются создание мотивов инновационного поведения всех субъектов экономики и углубление их кооперации с сектором исследований и разработок с опорой на развивающуюся инновационную инфраструктуру.

Таким образом, инновационная деятельность в республике находится на стадии становления, начинается активная работа по созданию «инновационного климата» в республике. В последние годы предпринимаются меры по поддержке инновационной активности предприятий, однако финансирование научной и инновационной сферы пока что производится в недостаточном объеме.

Общий вывод по текущей ситуации с факторами инновационного развития Республики Ингушетия заключается в том, что в ее экономике окончательно не сформировалась тенденция инновационного поведения бизнеса.

Библиографический список

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика». Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 316 (ред. на 27.05.2023).
2. Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 г. № 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41449/page/1> (дата обращения: 03.06.2023).
3. Постановление Правительства РИ № 433 от 30.06.2012 г. «О стратегии инновационного развития Республики Ингушетия на период до 2025 года».
4. Об утверждении методики расчета показателя «Уровень инновационной активности организаций». Приказ Федеральной службы государственной статистики от 27.12.2019 № 818.
5. Антонова З.Г. Переход экономики России на инновационный путь развития // Известия Томского политехнического университета. 2013. Т. 322. № 6. С. 26–31.
6. Еферина Т.В., Лизунова В.О., Просянюк Д.В., Шинова Д.А. Инновационная инфраструктура как фактор межрегиональной дифференциации в Российской Федерации // Вопросы государственного и муниципального управления. 2017. № 1. С. 191-212.
7. Краснянская О.В. Теория и методы активизации инновационного развития промышленности: монография. М.: СОЛОН-Пресс, 2021. 140 с.
8. Уровень инновационной активности организаций по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (дата обращения 22.06.2023)
9. Угурчиев О.Б., Угурчиева Р.О. Диагностирование инновационности региональной экономической системы посредством использования детерминированного подхода // Вестник Академии знаний. 2020. № 2 (37). С. 341-345.
10. Угурчиев О.Б., Гагагажев Б.М. Инвестиционная стратегия на региональном продовольственном рынке в современных условиях // Региональная экономика: Теория и практика. 2009. № 41. С. 52-56.