

---

**ВЕСТНИК  
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

---

ISSN 1818-4057

**№ 8 2024**

**Часть 2**

---

Научный журнал

## **Вестник Алтайской академии экономики и права**

**ISSN 1818-4057**

Журнал издается с 1997 года.

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

Официальный сайт журнала – [www.vaael.ru](http://www.vaael.ru).

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

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 84-919 от 31.03.2023 г.

Учредитель: Шеланков А.В.

Редакция: ООО "ЕАНПП" г. Саратов, ул. Мамонтовой, д. 5

Типография: ООО "ЕАНПП" г. Саратов, ул. Мамонтовой, д. 5

Издатель: ООО "ЕАНПП" г. Саратов, ул. Мамонтовой, д. 5

Главный редактор – Старчикова Н.Е.

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 27.08.2024.

Дата выхода номера 27.09.2024.

Распространение по свободной цене.

Усл. печ. л. 22. Тираж 500 экз. Формат 60×90 1/8.

---

# СОДЕРЖАНИЕ

---

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

РАЗВИТИЕ ПРОГРАММЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЕМ РЕЖИМА ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ <i>Ариффуллин М. В., Сухоробров А. В.</i> .....	201
БИЗНЕС-МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ <i>Ахметшина Л. Г.</i> .....	205
ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ <i>Балаян В. С.</i> .....	214
ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ ESG-ПРИНЦИПОВ НЕФТЕГАЗОВЫМИ КОМПАНИЯМИ РОССИИ <i>Балданова Л. П.</i> .....	219
ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА КАПИТАЛИЗАЦИЮ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ <i>Бирюкова А. И., Дзизинская Д. В., Баяскаланова Т. А.</i> .....	226
РОССИЙСКО-АФРИКАНСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ <i>Валько Д. А.</i> .....	234
МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Васюкова Л. К., Гогян Е. А., Соколова Е. Д., Теряева А. С.</i> .....	239
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ФГБУ «ОПЫТНАЯ СТАНЦИЯ «ЭЛИТА» ЭХИРИТ-БУЛАГАТСКОГО РАЙОНА ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ <i>Вельм М. В., Иляшевич Д. И.</i> .....	247
ДРАЙВЕРЫ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Выборнов Н. А., Маковецкий М. Ю., Марков С. Н.</i> .....	254
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ВИДЫ ПРОГРАММ ГОСПОДДЕРЖКИ <i>Григораш Е. В., Ли С. А., Повалюхина М. А., Бондарева С. А.</i> .....	262
ОЦЕНКА ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ АПК В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ВИКТОРИЯ-АГРО») <i>Жминько А. Е., Зеленский Н. С., Ляшко В. М.</i> .....	269
НЕФИНАНСОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>Зверева А. Д.</i> .....	279

---

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ: ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	
<i>Корсакова Е. А.</i> .....	286
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ И ПРИЗНАКИ)	
<i>Луговой О. Ю.</i> .....	292
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РЫНОК ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	
<i>Нигматуллина Г. Р., Шарафутдинов А. Г., Стомба Е. В., Пулятинская Ю. В., Дик Е. Н., Аминова Р. Р.</i> .....	296
РОЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ В ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ	
<i>Никитин М. А.</i> .....	305
ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В ОТРАСЛИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	
<i>Охезина К. Ю.</i> .....	310
ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ	
<i>Перцева С. Ю.</i> .....	314
ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ТУРИСТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Пониматкина Л. А., Штепа А. А., Козлова Н. А.</i> .....	320
ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ В ЭКОНОМИКЕ	
<i>Просалова В. С.</i> .....	325
ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	
<i>Терешкина Н. Е., Халтурина О. А.</i> .....	332
К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ, ЕЕ РОЛИ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Тимофеева Е. С., Губернаторов А. М.</i> .....	339
КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ПРИГОРОДНЫХ ЗОН НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	
<i>Тимошенко М. А., Медведева Л. Н.</i> .....	347
РАЗВИТИЕ СТАНДАРТИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ	
<i>Федченко Е. А.</i> .....	353
АНАЛИЗ И ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ	
<i>Шабалина Т. А., Панькин П. В.</i> .....	360
ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ КОРПОРАЦИИ	
<i>Шухман М. Э.</i> .....	368

УДК 336.64

*М. В. Арифиллин*

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

*А. В. Сухоробров*

АЧОУ ВО «Московский финансово-юридический университет», Москва,  
e-mail: suhoy\_home@list.ru

### **РАЗВИТИЕ ПРОГРАММЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ИЗМЕНЕНИЕМ РЕЖИМА ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ**

**Ключевые слова:** электроэнергетика, управление спросом, финансовое стимулирование, энергосбытовая компания, оптовый рынок электрической энергии, агрегаторы спроса, энергопотребление.

В данной статье рассмотрена программа по управлению спросом на электрическую энергию, которая служит специальной мерой для обеспечения баланса спроса и предложения, а также служит источником гибкости энергосистемы и повышения ее надежности, одновременно с этим предоставляющая возможность извлекать прибыль потребителям, участвующим в этом процессе. Описан механизм работы программы, рассмотрены существующие подходы к финансовому поощрению участников. Приведены примеры потребителей, которые потенциально могут участвовать в управлении спросом. Приведены результаты пилотного проекта по управлению спросом в Российской Федерации. Рассмотрены перспективы развития с 3 квартала 2024 года целевой модели программы. В данной статье используются публичные материалы организации коммерческой инфраструктуры оптового рынка электроэнергии и мощности и системного оператора.

*М. V. Arifullin*

State University of Management, Moscow, e-mail: marifullin@yandex.ru

*A. V. Sukhorebrov*

Moscow university of finances and law, Moscow, e-mail: suhoy\_home@list.ru

### **DEVELOPMENT OF A PROGRAM FOR MANAGING CHANGES IN THE MODE OF ELECTRIC ENERGY CONSUMPTION**

**Keywords:** electric power industry, demand management, financial incentives, energy marketing company, wholesale electricity market, demand aggregators, energy consumption.

This article discusses a program for managing demand for electric energy, which serves as a special measure to ensure a balance of supply and demand, as well as serves as sources of flexibility of the energy system and increase its reliability, while at the same time providing an opportunity to make a profit to consumers involved in this process. The mechanism of the program is described, the existing approaches to financial incentives for participants are considered. Examples of consumers who can potentially participate in demand management are given. The results of a pilot project on demand management in the Russian Federation are presented. The prospects for the development of the target model of the program from the 3rd quarter of 2024 are considered. This article uses public materials of the organization of the commercial infrastructure of the wholesale electricity and capacity market and the system operator.

#### **Введение**

Одной из особенностей электроэнергетической отрасли является специфические параметры ее основного товара, обусловленные его физическими свойствами. Электрическую энергию в настоящее время нельзя

накапливать в промышленных масштабах, невозможно точно прогнозировать объемы двух одновременных процессов: производства и потребления.

Для правильной работы энергетической системы необходимо обеспечение практи-

чески идеального баланса между производством и потреблением электрической энергии. Рынки электрической энергии формируются таким образом, чтобы мотивировать участников поддерживать данный баланс, при этом главную роль в этом процессе в настоящее время играют объекты генерации, которые вынуждены с ростом нагрузки в пиковые часы потребления привлекать наименее эффективные объекты. Одновременно с этим потребитель также готов менять свой график потребления при снижении затрат на потребленную электрическую энергию, повышая эластичность спроса.

**Целью исследования** является обзор и анализ перспективы развития специальной меры по стимулированию потребителей снижать нагрузку в часы пикового потребления, роль которой выполняет программа по управлению спросом. Основная идея данной программы заключается в сокращении или смещении периода потребления электрической энергии относительно обычного для данного потребителя графика потребления в ответ на финансовое поощрение.

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

Существует два подхода к финансовому поощрению: первый основан на снижении покупных цен на электрическую энергию, второй основан на прямых стимулирующих выплатах, которые предусмотрены чтобы снизить потребление в период высоких цен на электрическую энергию на оптовом рынке, когда надежность энергосистемы находится под угрозой.

Стоимость оплаты потребителю при прямых стимулирующих выплатах зависит от объема снижаемой мощности и длительности разгрузки, которые можно оценить с помощью двух методов:

- максимальная базовая нагрузка – метод при котором объект регулирования должен поддерживать потребление не выше заданного уровня;
- график базовой нагрузки – метод, использующий данные интервальных приборов учета за предыдущие периоды с поправкой на дополнительные данные, такие как изменение погоды и календарь.

Какой метод необходимо использовать решает организатор программы управления спросом, также им создается возможность перехода с одного метода на другой [1].

Для многих видов деятельности управление спросом является эффективной про-

граммой, которая может сократить затраты на электрическую энергию и способствовать общей систематизации затрат. Одновременно с этим нужно понимать, что данная услуга работает не для всех процессов. Предприятия общественного питания или компании, предоставляющие компьютерные услуги, не получают большой выгоды от участия в управлении спросом, так как у них может быть недостаточно помещений или низкое энергопотребление, чтобы каким-то образом повлиять на изменение пика потребления электрической энергии. Однако любая организация, которая уже предпринимает какие-то действия для повышения энергоэффективности будет потенциально участником программы управления спросом. Компании с высоким энергопотреблением и обладающие техническими возможностями по оперативному изменению режима потребления смогут уменьшить свои затраты на электрическую энергию и оказать влияние на снижение пика потребления.

Потенциально в программе могут участвовать различные потребители, которые могут отличаться объемом, графиком потребления и максимальной мощностью энергопринимающих устройств. Крупные потребители обладают большим объемом потребления, но при этом могут обладать технологическими ограничениями. Мелкие потребители имеют значительную численность и большое разнообразие технологических параметров, что усложняет участие в управлении спросом, но вместе с тем после упорядочивания режима своей работы они могут оказаться наиболее маневренным классом потребителей и иметь наибольший интерес со стороны агрегаторов спроса [2].

В различных странах программы по управлению спросом развиты неодинаково, но при этом везде задан единый тренд на повышение роли данных программ в энергосистемах. В частности в ОАЭ существует опыт включения программы по управлению спросом в многолетнюю государственную стратегию по развитию и рационализации национальной энергетики с целью снижения государственных субсидий на оплату счетов потребителей за электроэнергию, повышение комфорта потребителей, формирования заинтересованности потребителей электрической энергии в планировании ресурсов, поощряя

рассмотрение и оценку возможностей в области управления спросом, а также внедрения инноваций в энергетическом секторе. Кроме того, в данной стратегии заложены мероприятия по информированию рынка о преимуществах программы управления спросом и повышении общей надежности энергосистемы при потенциальном участии в ней [3].

### Результаты исследования и их обсуждение

В Российской Федерации пилотный проект по управлению спросом был запущен со 2 полугодия 2019 года. Основная идея проекта в том, чтобы увеличить надежность энергосистемы и снизить цены на оптовом рынке электрической энергии (далее – ОРЭМ) в часы пиковой нагрузки, когда для удовлетворения спроса включаются наименее эффективные генерирующие объекты, которые существенно влияют на увеличение цены на электрическую энергию на ОРЭМ.

Механизм управления спросом заключается в снижении энергопотребления конечными потребителями при поступлении сигнала от организации осуществляющей функции агрегатора спроса с последующим получением вознаграждения. Участвуя в данном проекте, потребители в период снижения потребления электрической энергией могут использовать локальные источники энергии, в том числе возобновляемые, а также накопители электрической энергии.

С 2021 года наблюдается существенное снижение цены электрической энергии в секторе рынка на сутки вперед (далее – РСВ), что приводит к сокращению издержек для массового потребителя. В связи с чем пилотный проект по управлению спросом был признан успешным и сформировался запрос на внедрение данного механизма как составной части рынка электрической энергии [4]. Проект был продлен до конца 2023 года, эффект от его деятельности за 2022 – 2023 гг. на РСВ оценивают в 3 185 млн руб. [5].

Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 апреля 2024 г. «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации для определения основных положений, регулирующих оказание на оптовом рынке электрической энергии и мощности услуг по управлению изменением режима потребления» внесены

необходимые изменения для функционирования целевой модели. Запуск целевой модели проекта по управлению спросом запланирован на III квартал 2024 года. В новой модели агрегаторы управления изменением режима потребления электрической энергии обязаны будут иметь статус субъекта ОРЭМ, а услуга по управлению изменением режима потребления становится новым видом услуг на ОРЭМ. Одновременно с этим стоимость услуг будет транслироваться гарантирующими поставщиками потребителям на розничном рынке электрической энергии отдельной составляющей в составе предельных уровней нерегулируемых цен. Также возникает обязанность агрегаторов оплачивать услуги коммерческого оператора по организации торговли на оптовом рынке электрической энергии и мощности в части, связанной с заключением и организацией исполнения сделок по оказанию услуг по управлению изменением режима потребления электрической энергии.

Организатором конкурентного отбора исполнителей услуг по управлению изменением режима потребления электрической энергии является Акционерное общество «Системный оператор Единой энергетической системы» (далее – Системный оператор). Максимальное количество разгрузок за календарный месяц составляет пять раз, количество часов непрерывного снижения потребления от 1 до 4 часов.

По результатам первого конкурентного отбора в рамках целевой модели на период 3 квартала 2024 года агрегатами управления спросом выступят 5 субъектов ОРЭМ. Суммарный плановый почасовой объем снижения потребления составит 296 МВт, в том числе по 1 ценовой зоне 85 МВт, по 2 ценовой зоне 211 МВт. Цена оказания услуг в 1 ценовой зоне составит 437 402 руб./МВт, во 2 ценовой зоне 437 000 руб./МВт. Суммарная плановая стоимость от деятельности по управлению изменением режима потребления за 3 квартал 2024 года составит 129 млн руб. При этом по данным Системного оператора предельная стоимость совокупного объема оказания услуг (стоимость спроса) за указанный период составила 1 742 млн руб. при прогнозируемом объеме услуг (объеме спроса) в размере 3984 МВт [6]. Для определения данной стоимости организатор конкурентного отбора рассчитывает значение удельного показателя экономического эффекта от оказания услуг

по управлению изменением режима потребления электрической энергии, по формуле

$$\mathcal{E}_{уд}^{эк} = \left( \mathcal{E}_{уд}^{PCB} + \mathcal{E}_{уд}^{КОМ\ ДЦЗ} \right),$$

где  $\mathcal{E}_{уд}^{PCB}$  – удельный экономический эффект на PCB от влияния услуг по управлению изменениям режима потребления электрической энергии;

$\mathcal{E}_{уд}^{КОМ\ ДЦЗ}$  – удельный экономический эффект от оказания услуг по управлению изменением режима потребления электрической энергии, получаемой при проведении конкурентного отбора мощности с учетом влияния для соответствующей ценовой зоны [7].

В аналогичном квартале 2023 года в рамках пилотного процесса экономический эффект от управления спросом и ценозависимом снижении потребления в PCB составил 460 млн руб. при фактическом объеме оказанных услуг по управлению спросом 1256, 3275 МВт [6].

Объемы отобранные на 3 квартал 2024 года оказались значительно ниже максимальных показателей, что говорит о том, что у участников конкурса есть большой потенциал для развития в новом секторе ОРЭМ, за счет адаптации к изменениям

в нормативных документах, совершенствования процесса взаимодействия с потребителями на розничном рынке, поиска новых объектов регулирования и повышения навыков прохождения организационных и технологических процедур отбора.

### Заключение

В заключении стоит отметить что программа по управлению спросом при должном внимании со стороны государства и частного бизнеса способна решать важные задачи отрасли. В ситуации, когда рост использования электрической энергии увеличивается с каждым годом, программа благодаря финансовой мотивации подталкивает потребителей к планированию своего энергопотребления и применению инновационных технологий, в том числе в области возобновляемой энергетики. Стимулирует развитие рынков электрической энергии в нашей стране и во всем мире, создавая дополнительные возможности для деятельности профессиональных участников рынка, повышает надежность всей энергосистемы, снижая потребность в дополнительной модернизации объектов генерации и сетевого комплекса.

### Библиографический список

1. Опадчий Ф., Холкин Д., Сидорович В. и др. Управление спросом в электроэнергетике России: открывающиеся возможности. М.: Energinet, 2019.
2. Ханаев В.В. Управление спросом на электроэнергию – современное состояние и перспективы развития // Электроэнергия. Передача и распределение. 2020. № 5(62). С. 74-77.
3. Официальный сайт департамента энергетики Абу-Даби [Электронный ресурс]. URL: <https://www.doe.gov.ae/-/media/Project/DOE/Department-Of-Energy/Media-Center-Publications/Demand-Response-Regulations.pdf> (дата обращения: 15.06.2024).
4. Измайлов Ю.А., Кошарная Ю.В. Анализ результатов апробирования проекта по управлению нагрузкой для обеспечения системной надежности с точки зрения потребителей электроэнергии // Вестник МГТУ. Труды Мурманского государственного технического университета. 2023. Т. 26, № 4. С. 422-430.
5. Официальный сайт АО «АТС». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.atsenergo.ru/results/rsv/dr> (дата обращения: 15.06.2024).
6. Официальный сайт АО «СО ЕЭС». [Электронный ресурс]. URL: [https://www.so-ups.ru/fileadmin/files/company/markets/asm/changes\\_consum/2024/changes\\_consum\\_info\\_3q\\_2024.pdf](https://www.so-ups.ru/fileadmin/files/company/markets/asm/changes_consum/2024/changes_consum_info_3q_2024.pdf) (дата обращения: 15.06.2024).
7. Приложение № 19.9.2 к Договору о присоединении к торговой системе оптового рынка. Регламент участия на оптовом рынке исполнителей услуг по управлению изменением режима потребления. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.np-sr.ru/ru/regulation/joining/reglaments/3707> (дата обращения: 15.06.2024).

УДК 338.45

*Л. Г. Ахметшина*

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

## БИЗНЕС-МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

**Ключевые слова:** бизнес-модель, нефтегазовое машиностроение, вертикально-интегрированная компания, инвестиционные проекты, локализация производства оборудования, государственная поддержка.

В статье дана оценка эффективности деятельности ключевых игроков рынка нефтегазового машиностроения в России, рассмотрены их производственные возможности. Проанализированы существующие бизнес-модели работы организаций нефтегазового машиностроения по наличию контроля со стороны вертикально-интегрированной компании: независимые и аффилированные, приведены их преимущества и недостатки. В создании эффективной бизнес-модели организациям нефтегазового машиностроения необходимо учитывать состояние рынка, конкурентное окружение, наличие технологических инноваций, государственной поддержки и адаптироваться к вызовам внешней среды. На основе проведенного исследования сделаны выводы о необходимости государственного участия при реализации совместных инвестиционных проектов между производителями и заказчиками нефтегазового оборудования. Анализ бизнес-моделей развития организаций нефтегазового машиностроения может быть использован для разработки стратегии устойчивого развития и реинжиниринга бизнес-процессов, создания благоприятного инвестиционного климата для независимых организаций и повышения их конкурентоспособности.

*L. G. Akhmetshina*

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

## BUSINESS MODELS FOR DEVELOPMENT OF OIL AND GAS ENGINEERING ORGANIZATIONS

**Keywords:** business model, oil and gas engineering, vertically integrated company, investment projects, localization of equipment production, government support.

The article analyzes the existing business models of oil and gas engineering organizations based on the presence of control on the part of a vertically integrated company: independent and affiliated, and their advantages and disadvantages are given. An assessment of the effectiveness of the activities of key players in the oil and gas engineering market in Russia is given, and their production capabilities are considered. In creating an effective business model, oil and gas engineering organizations need to take into account the state of the market, the competitive environment, the presence of technological innovations, government support and adapt to the challenges of the external environment. Based on the study, conclusions were drawn about the need for government participation in the implementation of joint investment projects between manufacturers and customers of oil and gas equipment. Analysis of business models for the development of oil and gas engineering organizations can be used to develop a strategy for sustainable development and reengineering of business processes, create a favorable investment climate for independent organizations and increase their competitiveness.

### Введение

Энергетическая и экономическая безопасность страны во многом зависят от состояния и тенденций развития нефтегазового машиностроения. Локализация производства нефтегазового оборудования и технологий по повышению операционной эффективности способствуют росту конкурентоспособности, снижению неопределенности и рисков, уменьшению капитальных и операционных затрат компаний нефтегазового

сектора. При этом ряд факторов осложняют дальнейшее развитие отрасли: постоянного технического совершенствования оборудования, повышения его надежности требует увеличение количества скважин с низким дебитом и высокой обводненностью; растут издержки производства нефтегазового оборудования; свертывание ряда инвестиционных проектов в условиях санкционных ограничений уменьшают потребности в нефтегазовом оборудовании; отсутствует развитая

система сервисного обслуживания, инжиниринговых организаций; низкий уровень инновационной активности; сохраняющаяся отсталость в научно-технической сфере по сравнению с иностранными компаниями; высокая закредитованность организаций нефтегазового машиностроения.

Построение адаптивных бизнес-моделей и устойчивое развитие организаций нефтегазового машиностроения обеспечат удовлетворение спроса на конкурентоспособную продукцию отрасли, стимулирование внутреннего потребления и развитие экспортного потенциала российских производителей.

**Цель исследования** заключается в оценке существующих бизнес-моделей работы организаций нефтегазового машиностроения, определении подходов к обеспечению их устойчивого развития и адаптации к вызовам внешней среды.

**Материал и методы исследования**

Работа выполнена на основе анализа нормативно-правовой базы, данных состояния отрасли нефтегазового машиностроения, отчетности организаций-производителей нефтегазового оборудования. Основными методами исследования выступили аналитический и сравнительный, табличный и графический с последующим обобщением данных.

**Результаты исследования и их обсуждение**

Существуют две основные бизнес-модели работы организаций нефтегазового машиностроения по наличию контроля со стороны вертикально-интегрированной компании: независимые и аффилированные. При этом они могут быть малыми, средними, крупными, а также узкоспециализированными, либо предоставляющими широкий спектр услуг и видов оборудования.

Среди независимых со стороны вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний в России выделяют следующие организации нефтегазового машиностроения: ООО «ПК «Борец», АО «Новомет-Пермь», ООО ППН «Сиббурмаш», ООО «Курганхиммаш», АО «АО ОЗНА», ООО «НПФ завод «Измерон». В 2022-2023 гг. наблюдается рост оборота по всем рассматриваемым организациям, за исключением ООО «Научно-производственная фирма завод «Измерон» (рис. 1). В Курганхиммаш и Акционерной компании ОЗНА оборот увеличился в 1,96 и 2,29 раза соответственно. Показатели рентабельности данных организаций также продемонстрировали рост. В 2023 году рентабельность продаж находилась в диапазоне 3,8-44,8%, рентабельность продукции – 3,9-81,1%, рентабельность активов – 0,6-15% (рис. 2).

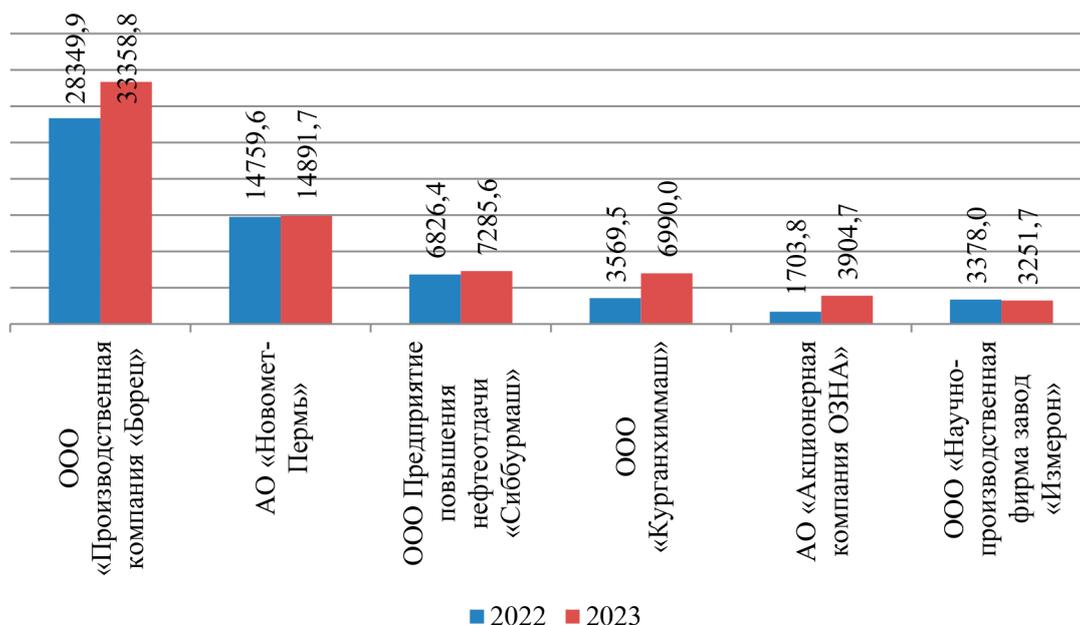


Рис. 1. Оборот организаций нефтегазового машиностроения в 2022-2023 гг., млн руб. Источник: составлено автором по данным [3-8]

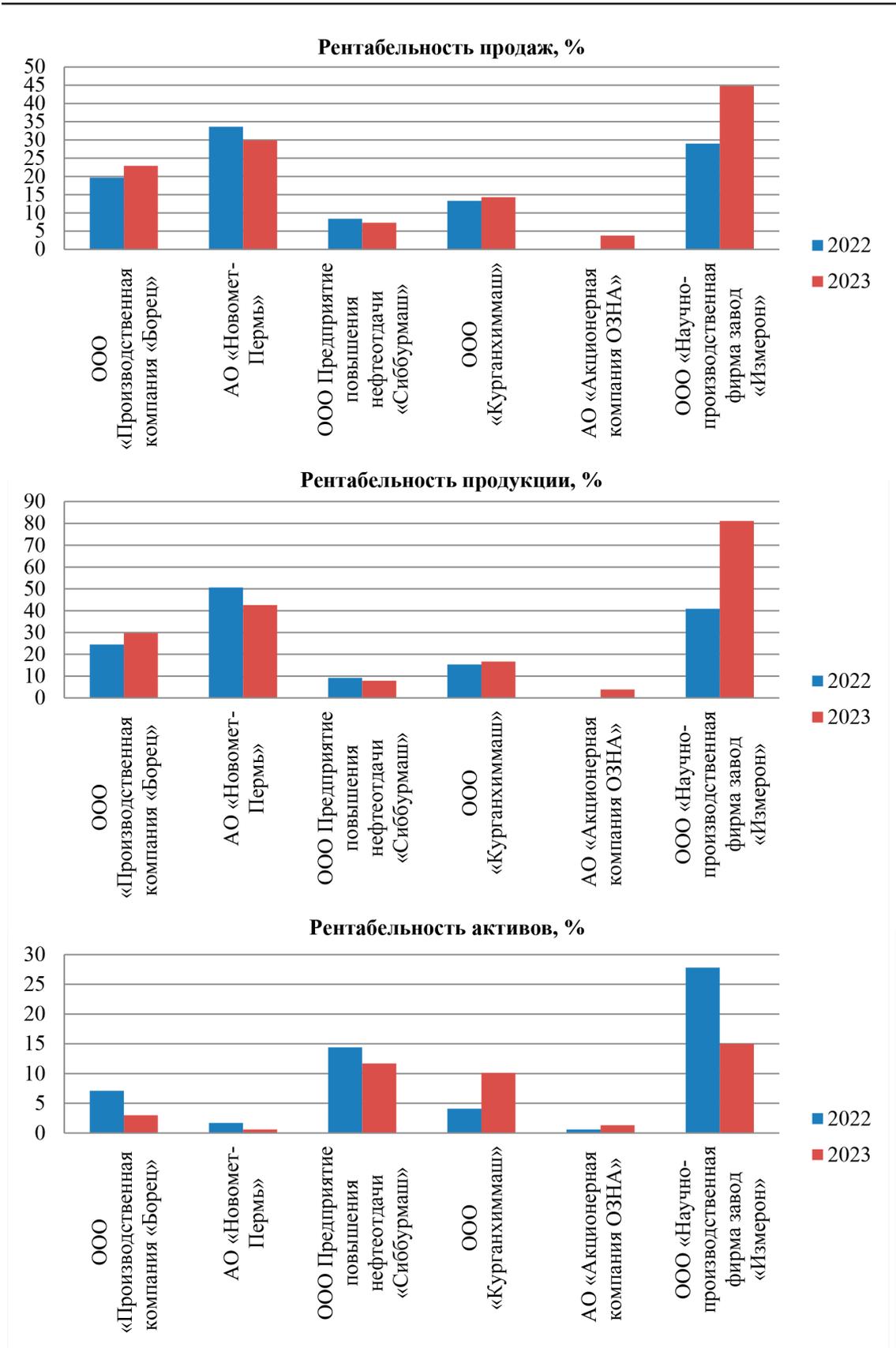


Рис. 2. Основные экономические показатели деятельности организаций нефтегазового машиностроения в 2022-2023 гг.  
 Источник: составлено автором по данным [3-8]

Таким образом, рынок нефтегазового машиностроения обладает потенциалом для дальнейшего роста и развития в период действия санкционных ограничений, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране. Можно сделать вывод о формировании конкурентоспособного отечественного рынка нефтегазового машиностроения [1, 2].

Рассмотрим производственные возможности крупнейших организаций нефтегазового машиностроения, а также характерные для них бизнес-модели. Крупнейшим производителем оборудования для механизированной добычи нефти, поставляющим продукцию на российский и мировой рынки, является компания «Борец». Производственный блок компании выпускает широкий ассортимент насосных установок: УЭЦН и УЭВН, и комплектующих к ним (рис. 3). ПК «Борец» имеет разветвленную сеть сервисных организаций по обслуживанию не-

фтепромышленного оборудования в основных нефтедобывающих регионах страны. Собственный Центр разработки нефтедобывающего оборудования обеспечивает проектирование и модернизацию оборудования, разработку новых технологий механизированной добычи. Борец относится к вертикально-интегрированным компаниям нефтяного машиностроения.

В группе компаний Новомет работает АО «Новомет-Пермь». ГК поставляет нефтегазовое оборудование (УЭЦН, насосное оборудование, станции управления, электродвигатели и др.) как для российских, так и зарубежных компаний, а также оказывает нефтепромышленные услуги [4].

ООО Предприятие повышения нефтеотдачи «Сиббурмаш» в составе Группы компаний Сиббурмаш разрабатывает и производит буровое оборудование, занимается инженерным сопровождением [5].



Рис. 3. Производственный блок ПК «Борец»  
 Источник: составлено автором по данным [3]

В отличие от ранее рассмотренных Курганский завод химического машиностроения, как самостоятельная единица, обеспечивает технологическим оборудованием различные отрасли добывающей, обрабатывающей промышленности и трубопроводного транспорта [6].

Группа компаний «ОЗНА» поставляет оборудование для создания эффективной наземной инфраструктуры нефтяных и газовых месторождений [7].

Внутрискважинное оборудование, оборудование для ликвидации аварий и ремонта скважин выпускает ООО «Научно-производственная фирма завод «Измерон». Измерон входит в научно-производственный кластер холдинга «Бронка Групп» [8].

Таким образом, большинство организаций нефтегазового машиностроения независимы от контроля вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний и осу-

ществляют деятельность в составе группы компаний, лишь некоторые из них работают как самостоятельные единицы.

К крупным производителям оборудования относят также «ГМС Нефтемаш» (группа ГМС), ООО «Уралмаш НГО Холдинг», ООО «Римера-Алнас» (ГК Римера).

Основными заказчиками нефтегазового оборудования выступают Роснефть, Лукойл, Сургутнефтегаз, Газпромнефть, Татнефть, Новатэк, Транснефть. Российские нефтегазовые компании интегрируют в себе полный операционный цикл нефтегазодобычи, переработки, транспортировки, включая сервисный бизнес. Сервисные организации оказывают широкий спектр услуг в рамках вертикальной интеграции, в том числе инженерно-технологические работы, бурение, строительство скважин, капитальный ремонт и техническое обслуживание оборудования (рис. 4).

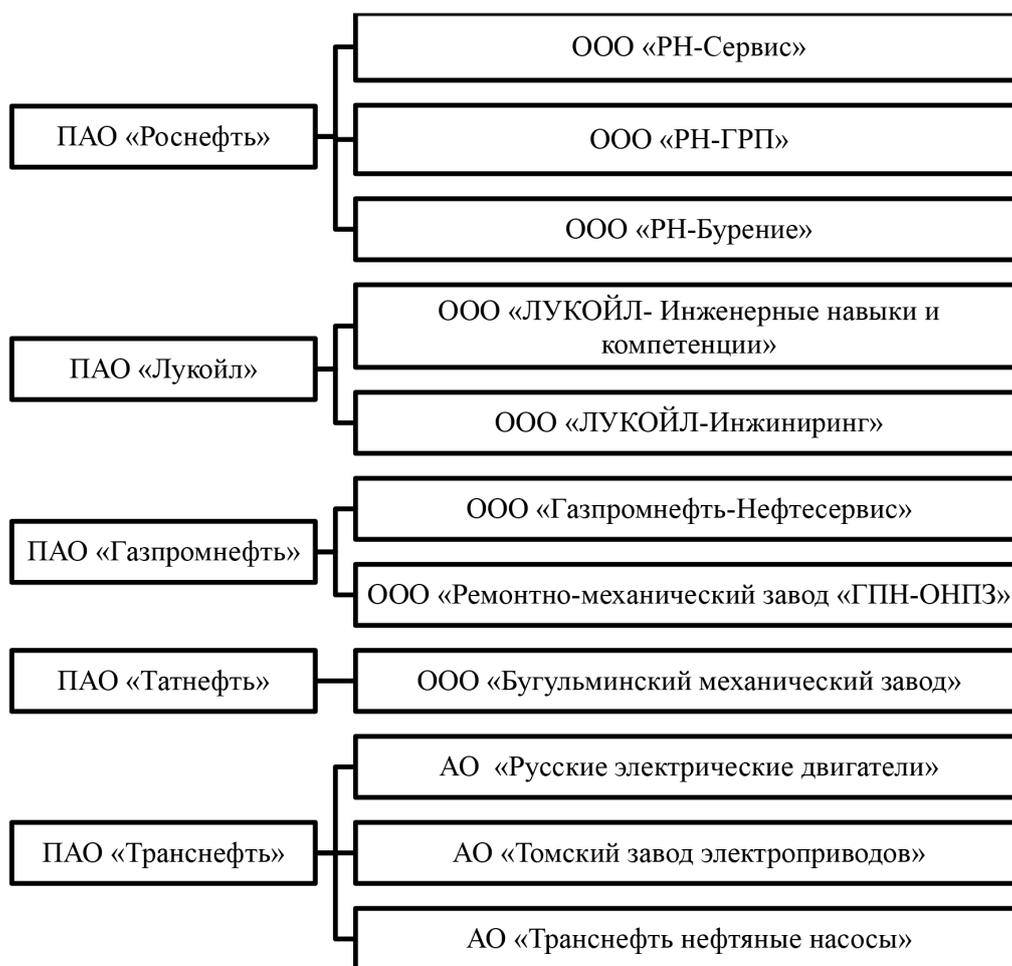


Рис. 4. Сервисный бизнес российских нефтегазовых компаний  
 Источник: составлено автором по данным [9-13]

При этом в составе активов нефтегазовых компаний организации нефтегазового машиностроения практически не значатся, а если и есть, то не полностью удовлетворяют имеющиеся потребности. Татнефть в качестве структурного подразделения имеет Бугульминский механический завод, специализирующийся на производстве холодильного, теплообменного, нефтепромыслового оборудования, емкостных аппаратов и др. У Транснефти три машиностроительных завода: от электроники и двигателей до насосного оборудования.

По сравнению с организациями нефтегазового машиностроения в составе группы компаний или работающих как самостоятельные единицы эффективность деятельности сервисных организаций, входящих в структуру вертикально-интегрированных компаний, хуже. Рентабельность продаж находится в диапазоне (-1)-7,1%, рентабельность продукции – (-1)-7,7%, рентабельность активов – (-1,8)-4,6% (рис. 5). Показатели деятельности дочерних обществ Транснефти также являются невысокими (рис. 6).

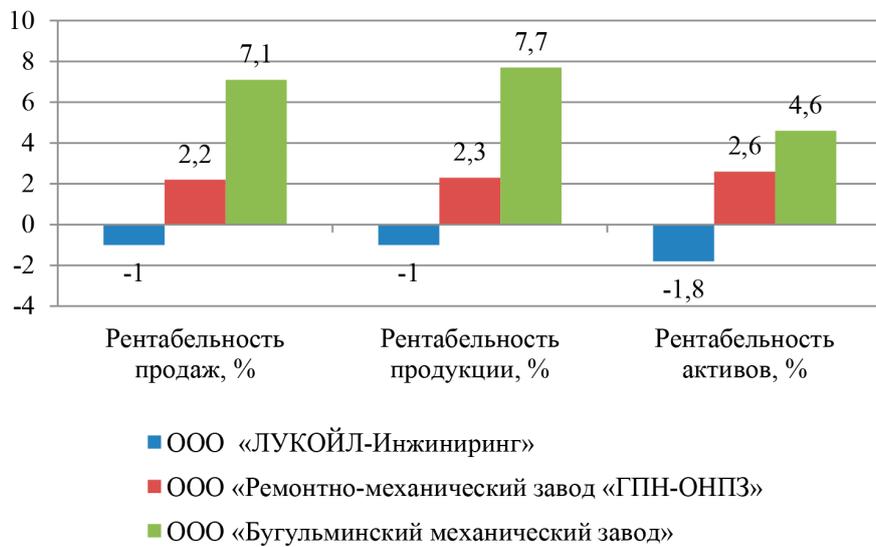


Рис. 5. Основные экономические показатели деятельности сервисных организаций российских нефтегазовых компаний в 2023 году  
Источник: составлено автором по данным [10-12]

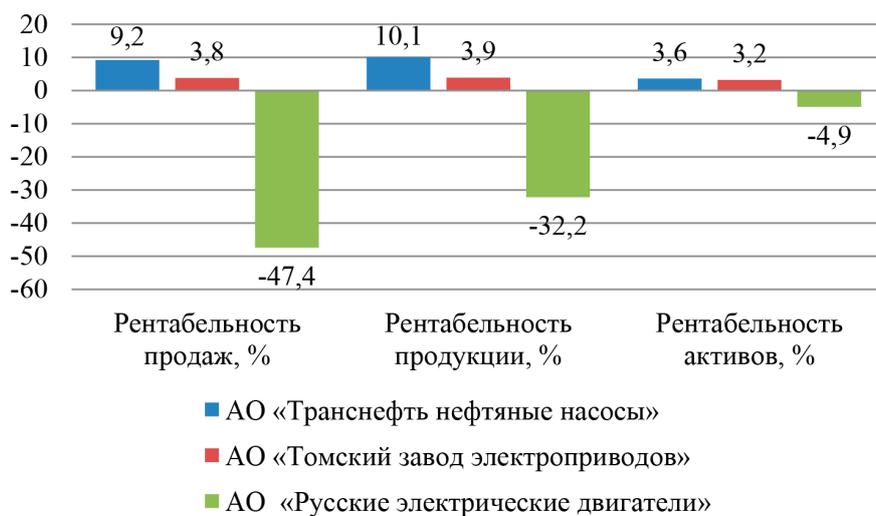


Рис. 6. Основные экономические показатели деятельности обществ системы «Транснефть» в 2023 году  
Источник: составлено автором по данным [13]

Наряду с тем, что нефтегазовые компании в рамках вертикальной интеграции снижают риски, связанные с различными бизнес-процессами, и расширяют возможности для инвестирования средств, большинство из них работают без непрофильных активов в виде производителей нефтегазового оборудования в своем бизнес-портфеле. Это объясняется тем, что существующий уровень конкуренции на рынке нефтегазового оборудования позволяет нефтегазовым компаниям приобретать качественную продукцию по более выгодным ценам. Содержание собственного подразделения по производству нефтегазового оборудования влечет большие расходы, а рентабельность вложенного капитала нефтегазовой компании снижается, разработка технологий ограничивается запросами самой компании. Расположение производителей нефтегазового оборудования и сервисных организаций в разных регионах страны предоставляет нефтегазовым компаниям локальные преимущества, выражающиеся в экономии средств на перевозку, монтаж оборудования. Но при этом не исключено, что нефтегазовые компании начнут консолидировать активы по производству нефтегазового оборудования, поскольку продукцию можно приобретать практически по себестоимости, увеличатся возможности по развитию новых технологий, гарантируется максимально быстрое удовлетворение потребностей компании. Однако для этого должны быть созданы со-

ответствующие организационно-экономические условия.

В свою очередь, независимым организациям нефтегазового машиностроения легче адаптироваться к условиям рынка, они более гибкие и мобильные, можно добиться более полной загрузки производственных мощностей, но с другой стороны, недостаточность инвестиционных ресурсов вынуждает их объединяться, в том числе с иностранными компаниями, а ассортимент выпускаемой продукции ограничен, поскольку сложно обеспечить необходимый уровень качества для разных типов оборудования.

Таким образом, в создании эффективной бизнес-модели организациям нефтегазового машиностроения необходимо учитывать состояние рынка, конкурентное окружение, наличие технологических инноваций, государственной поддержки и адаптироваться к вызовам внешней среды [14].

Со стороны государства развитию нефтегазового машиностроения также уделяется внимание в части поддержки непосредственно производителей нефтегазового оборудования и реализации программ по импортозамещению продукции. В Сводной стратегии развития обрабатывающей промышленности Российской Федерации до 2024 года и на период до 2035 года (с изм. от 07.11.2023) определены целевые показатели (рис. 7), приоритетные направления развития и группы наиболее востребованного нефтегазового оборудования [15].

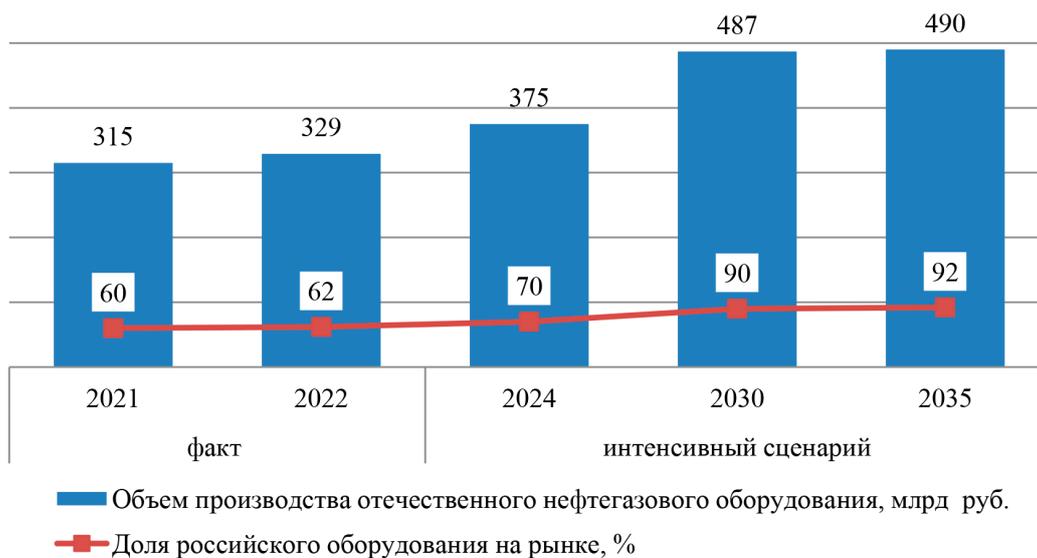


Рис. 7. Объем производства отечественного нефтегазового оборудования и его доля на рынке на период до 2024, 2030 и 2035 гг. в соответствии с интенсивным сценарием развития  
 Источник: составлено автором по данным [15]



Рис. 8. Востребованное оборудование нефтегазового машиностроения на период до 2024, 2030 и 2035 гг.  
 Источник: составлено автором по данным [15]

Различные виды оборудования нефтегазового машиностроения, производство которого необходимо локализовать на территории России, перечислены на рисунке 8.

В рамках государственной поддержки, по данным Минпромторга России, организациям нефтегазового машиностроения предоставляются субсидии, льготные займы в рамках системы финансирования полного цикла освоения продукции. Реализуются совместные проекты между производителями и заказчиками нефтегазового оборудования [16].

### Заключение

Для адаптации бизнес-моделей и обеспечения устойчивого развития организаций

нефтегазового машиностроения необходимо использование инновационных подходов для разработки и реализации продукции в соответствии с требованиями к повышению ее качества.

Одной из основных проблем выступает недостаточность инвестиций для модернизации оборудования и внедрения новых технологий.

Активное государственное участие при реализации соответствующих проектов поможет в решении данной проблемы, что вызовет рост конкурентоспособности организаций нефтегазового машиностроения на внутреннем рынке, откроются возможности для развития экспортного потенциала.

### Библиографический список

1. Лебедева Н.Е. Тенденции развития нефтегазового машиностроения РФ в условиях реализации политики импортозамещения// Инновации и инвестиции. 2019. № 11. С. 329-334.

2. Разманова С. В., Андрухова О. В. От импортозамещения в нефтегазовом машиностроении к локализации технологий в нефтесервисе // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2019. № 1. С. 124–135.
3. Официальный сайт ООО «Производственная компания «Борец». URL: <https://www.borets.ru/> (дата обращения: 16.06.2024)
4. Официальный сайт Группы компаний Новомет. URL: <https://www.novomet.ru/rus/company/> (дата обращения: 16.06.2024)
5. Официальный сайт Группы компаний «Сиббурмаш». URL: <https://sibburmash.ru/> (дата обращения: 16.06.2024)
6. Официальный сайт ООО «Курганхиммаш». URL: <https://kurgankhimmash.ru/?ysclid=lyoft3meqd849386657> (дата обращения: 16.06.2024)
7. Официальный сайт АО «Акционерная компания ОЗНА». URL: [https://ozna.ru/about\\_us/profil-i-struktura.php?ysclid=lyofricq3f988247009](https://ozna.ru/about_us/profil-i-struktura.php?ysclid=lyofricq3f988247009) (дата обращения: 16.06.2024)
8. Официальный сайт «Бронка Групп». URL: <https://www.bronkagroup.ru/assets/zavod-izmeron/#20> (дата обращения: 16.06.2024)
9. Официальный сайт ПАО «Роснефть». URL: [https://www.rosneft.ru/business/Upstream/ProductionAndDevelopment/Vnutrennij\\_nefteservis/?ysclid=lyog7xn1mi994135393](https://www.rosneft.ru/business/Upstream/ProductionAndDevelopment/Vnutrennij_nefteservis/?ysclid=lyog7xn1mi994135393) (дата обращения: 16.06.2024)
10. Официальный сайт ПАО «Лукойл». URL: <https://lukoil.ru/?ysclid=lyog99207o751138012> (дата обращения: 16.06.2024)
11. Официальный сайт ПАО «Газпромнефть». URL: <https://www.gazprom-neft.ru/company/> (дата обращения: 16.06.2024)
12. Официальный сайт ПАО «Татнефть». URL: [https://www.tatneft.ru/business\\_directions/mechanical\\_engineering](https://www.tatneft.ru/business_directions/mechanical_engineering) (дата обращения: 16.06.2024)
13. Официальный сайт ПАО «Транснефть». URL: <https://pumps.transneft.ru/sites/> (дата обращения: 16.06.2024)
14. Белошицкий А.В. Экономический механизм формирования бизнес-модели нефтесервисной компании // Нефтяное хозяйство. 2020. № 1. С. 20-23.
15. Распоряжение Правительства РФ от 06.06.2020 N 1512-р (ред. от 07.11.2023) «Об утверждении Сводной стратегии развития обрабатывающей промышленности Российской Федерации до 2030 года и на период до 2035 года». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_354707/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_354707/) (дата обращения: 16.06.2024)
16. Российские производители нефтегазового оборудования готовы к новым вызовам. URL: <https://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/b40c2a87-b5eb-46a3-8ce0-29f738bc7384> (дата обращения: 16.06.2024)

УДК 338

**В. С. Балаян**

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва,  
e-mail: dalli77@yandex.ru

## ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ

**Ключевые слова:** управление талантами, цифровизация HR, удаленная работа, автоматизация рекрутинга, цифровое обучение, HR-аналитика, роль HR.

В статье представлен анализ трансформации практик управления талантами в условиях цифровизации и распространения удаленной работы. Цель исследования – выявить ключевые вызовы и возможности, которые новые форматы работы и цифровые технологии создают для привлечения, развития и удержания талантов в организациях, а также определить направления адаптации HR-стратегий и инструментов к изменениям. Автором проанализированы основные тренды цифровизации HR, их влияние на конкурентную среду за таланты и практики работы с персоналом. Рассмотрены возможности использования цифровых инструментов на разных этапах управления талантами – рекрутинге, обучении, управлении эффективностью, а также роль аналитики данных в принятии кадровых решений. Выявлены ключевые изменения в требованиях к роли и компетенциям HR-специалистов. На основе анализа предложены рекомендации по трансформации EVP, использованию цифровых технологий в работе с талантами, адаптации практик управления к работе с удаленными командами. Сделан вывод, что способность компаний эффективно адаптировать системы управления талантами к новым реалиям становится источником конкурентного преимущества в цифровую эпоху.

**V. S. Balayan**

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,  
e-mail: dalli77@yandex.ru

## IMPACT OF CORPORATE GOVERNANCE ON THE DEVELOPMENT OF THE COMPANY'S HUMAN RESOURCE POTENTIAL

**Keywords:** talent management, HR digitalization, remote work, recruiting automation, digital learning, HR analytics, HR role.

The article presents an analysis of the transformation of talent management practices in the context of digitalization and the spread of remote work. The purpose of the study is to identify the key challenges and opportunities that new work formats and digital technologies create for attracting, developing and retaining talent in organizations, as well as to determine the directions for adapting HR strategies and tools to changes. The author analyzes the main trends in HR digitalization, their impact on the competitive environment for talent and personnel management practices. The possibilities of using digital tools at different stages of talent management – recruiting, training, performance management, as well as the role of data analytics in making personnel decisions are considered. Key changes in the requirements for the role and competencies of HR specialists are identified. Based on the analysis, recommendations are proposed for transforming EVP, using digital technologies in working with talents, adapting management practices to working with remote teams. It is concluded that the ability of companies to effectively adapt talent management systems to new realities becomes a source of competitive advantage in the digital age.

### Введение

В современном быстро меняющемся мире, где цифровые технологии и новые форматы работы стремительно трансформируют бизнес-модели и процессы во всех отраслях, эффективное управление талантами становится критически важным фактором конкурентоспособности и устойчивого развития организаций. Переход к удаленной работе, ускоренный пандемией COVID-19, и широкое внедрение цифровых

инструментов в практику управления персоналом создают как новые возможности, так и серьезные вызовы для привлечения, развития и удержания лучших сотрудников [7, с. 206-208]. В этих условиях компаниям необходимо адаптировать свои стратегии и практики управления талантами, чтобы обеспечить наличие необходимых компетенций и человеческого капитала для успешной реализации бизнес-целей в новой реальности.

Проблематика трансформации управления талантами под влиянием цифровизации и удаленной работы активно исследуется как зарубежными, так и российскими авторами. В работах П. Кэппелли и А. Тарантино рассматриваются новые подходы к рекрутингу и оценке кандидатов с использованием цифровых технологий, таких как искусственный интеллект, чат-боты, онлайн-ассесменты [6]. Дж. Берсин [5] и К. Мариано [9] анализируют возможности применения аналитики больших данных для принятия кадровых решений, прогнозирования потребности в талантах и рисков текучести персонала. Исследования Д. Бэнкса, А. Кайзера и их соавторов посвящены особенностям управления виртуальными командами, новым инструментам вовлечения и мотивации удаленных сотрудников. В то же время, многие аспекты данной проблематики еще требуют дальнейшего изучения, особенно в части комплексного анализа влияния цифровизации и удаленной работы на системы управления талантами и разработки практических рекомендаций для их адаптации к новым реалиям.

**Целью исследования** является анализ ключевых трендов трансформации практик управления талантами в условиях цифровизации и распространения удаленной работы и разработка рекомендаций по адаптации HR-стратегий и инструментов к новым вызовам.

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

В работе использованы методы анализа научной литературы, изучения лучших практик и опыта компаний по цифровизации управления талантами, синтеза и обобщения информации. Теоретической базой исследования послужили труды ведущих зарубежных и российских ученых в области управления персоналом в цифровую эпоху.

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

Цифровизация экономики и распространение удаленной работы кардинально меняют привычные подходы компаний к управлению талантами и создают целый ряд новых вызовов в этой области. Удаленная работа позволяет компаниям нанимать сотрудников вне зависимости от места их проживания, что значительно расширяет пул доступных талантов. В то же время, это усиливает конкуренцию между работодателями, в том

числе на глобальном уровне – за лучших специалистов теперь борются не только локальные игроки, но и международные корпорации [4, с. 4-6]. В этих условиях критически важным становится развитие сильного HR-бренда, позиционирование компании как привлекательного работодателя в цифровой среде. Особое значение приобретают такие факторы, как гибкие условия занятости, возможности удаленной работы, технологичность и инновационность HR-процессов.

Переход к удаленным и гибридным форматам работы требует пересмотра традиционных практик управления эффективностью, вовлечением и мотивацией персонала. В отсутствие регулярного очного взаимодействия существенно возрастают риски снижения вовлеченности сотрудников, ослабления их связи с компанией и командой. Менеджерам необходимо осваивать новые инструменты виртуальных коммуникаций, создания доверия и командного духа в распределенных коллективах. Важнейшими факторами удержания талантов становятся обеспечение прозрачности целей и ожиданий, регулярная обратная связь, признание достижений, поддержка благополучия и баланса между работой и личной жизнью.

Наряду с вызовами, цифровые технологии открывают перед компаниями новые возможности повышения эффективности процессов управления талантами на всех этапах – от привлечения кандидатов до развития их потенциала внутри организации. Использование инструментов автоматизации, искусственного интеллекта, чат-ботов позволяет повысить скорость и качество массового подбора персонала за счет таргетированного поиска кандидатов, автоматизированной коммуникации и первичной оценки соискателей [10]. Применение онлайн-тестирований, игровых симуляций, видеоинтервью расширяет возможности объективной оценки компетенций и потенциала кандидатов, минимизируя влияние субъективных факторов. В то же время, цифровизация процесса рекрутинга требует тщательной настройки инструментов и алгоритмов во избежание рисков дискриминации и предвзятости [2].

Цифровые платформы обучения (LMS, Learning Experience Platforms) открывают возможности для персонализации траекторий развития сотрудников на основе их индивидуальных потребностей, целей и стиля обучения. Адаптивные алгоритмы подби-

рают контент и формат обучения под конкретного пользователя, а микрообучение позволяет осваивать новые навыки в удобном темпе без отрыва от работы [4]. Использование технологий виртуальной и дополненной реальности, геймификации повышает вовлеченность сотрудников в процесс обучения. В то же время, важно обеспечить интеграцию цифрового обучения с другими практиками развития талантов – очными тренингами, менторингом, проектной работой.

Технологии обработки больших данных и предиктивной аналитики позволяют HR-службам принимать более обоснованные кадровые решения на основе объективной информации. Анализ данных о бизнес-результатах, профиле и карьерных траекториях сотрудников помогает точнее прогнозировать потребность в талантах под стратегические цели компании и идентифицировать ключевые факторы успеха на той или иной должности. Мониторинг цифровых следов сотрудников (активность в корпоративных системах, обратная связь, социальные взаимодействия) дает возможность выявлять риски снижения вовлеченности и потенциального ухода ценных специалистов и вовремя принимать меры по их удержанию [8]. При этом крайне важно обеспечить конфиденциальность и безопасность данных, а также прозрачность алгоритмов их использования для сотрудников.

Цифровая трансформация и новые форматы работы требуют качественных изменений в позиционировании и функционале HR-службы в области управления талантами. Традиционная роль кадровых подразделений, сфокусированная на администрировании базовых HR-процессов, в цифровую эпоху уступает место стратегическому партнерству с бизнесом. Автоматизация рутинных транзакций высвобождает время HR-специалистов для работы над более стратегическими задачами – анализом потребности в компетенциях и планированием преемственности, выстраиванием культуры высокой эффективности, поддержкой организационных трансформаций. Ключевым приоритетом HR становится обеспечение бизнеса человеческим капиталом для реализации целей в постоянно меняющейся среде [10]. Это требует глубокого понимания бизнес-стратегии, умения консультировать лидеров по вопросам управления людьми, способности быстро адаптировать процессы и практики под новые задачи.

Цифровизация HR-функции и использование аналитики в принятии кадровых решений повышают требования к технологическим компетенциям HR-специалистов. Для эффективного использования новых инструментов им необходимы навыки работы с цифровыми платформами и аналитическими инструментами, понимание возможностей и ограничений технологий ИИ, умение интерпретировать данные и знание этических принципов работы с ними [3]. Более того, HR-лидеры должны уметь выступать проводниками цифровой трансформации, евангелистами данных в своих организациях, развивать цифровую культуру и необходимые навыки у сотрудников. При этом важно сохранять фокус на «человеческой» составляющей профессии, развивая такие компетенции, как эмпатия, эмоциональный интеллект, коммуникативные навыки.

На основе проведенного анализа можно выделить следующие ключевые направления трансформации практик управления талантами в условиях цифровизации и удаленной работы (таблица).

Итак, следует отметить, что цифровизация экономики и распространение удаленной работы становятся ключевыми факторами трансформации практик управления талантами в современных организациях.

Новые форматы занятости расширяют возможности привлечения лучших специалистов вне зависимости от географии, но и усиливают конкуренцию за таланты на глобальном уровне. Использование цифровых инструментов в рекрутинге, обучении, управлении эффективностью открывает возможности для повышения скорости и качества HR-процессов, персонализации развития сотрудников. Аналитика больших данных позволяет принимать более обоснованные кадровые решения и точнее прогнозировать потребность в компетенциях. В то же время, переход к удаленной работе требует новых подходов к вовлечению и удержанию распределенных команд, большего внимания к вопросам благополучия и баланса сотрудников.

Трансформация управления талантами предъявляет новые требования к роли и компетенциям HR-службы. От кадровой функции требуется стать стратегическим партнером бизнеса, обеспечивающим его человеческим капиталом под задачи в постоянно меняющейся среде.

Основные направления трансформации практик управления талантами

Направление	Ключевые задачи
Обновление EVP и HR-бренда	- Включение в EVP гибких условий занятости, возможностей удаленной работы, технологичности HR-процессов - Использование цифровых каналов для привлечения талантов (социальные сети, онлайн-хакатоны, платформы для фрилансеров)
Цифровизация подбора и оценки	- Внедрение инструментов автоматизации и ИИ для поиска, скрининга и первичной оценки кандидатов - Развитие онлайн-инструментов оценки компетенций (тесты, кейсы, видеointервью) - Обеспечение прозрачности и недискриминационности алгоритмов
Адаптация программ обучения и развития	- Внедрение цифровых платформ обучения с возможностями персонализации контента и адаптивности - Использование социального и микрообучения, геймификации, технологий VR/AR - Интеграция цифрового обучения с другими форматами развития (менторинг, ротации, проекты)
Новые подходы к управлению эффективностью и вовлеченностью	- Переход к гибким целям и непрерывной обратной связи - Развитие навыков управления виртуальными командами у руководителей - Мониторинг вовлеченности и рисков выгорания удаленных сотрудников, программы благополучия
Внедрение аналитики данных в кадровые решения	- Использование предиктивной аналитики для прогнозирования потребности в талантах и компетенциях - Выявление факторов успеха и построение моделей высокой результативности - Мониторинг цифровых следов для выявления рисков оттока - Обеспечение конфиденциальности данных и прозрачности алгоритмов их использования
Трансформация роли и компетенций HR	- Переход от транзакционной работы к стратегическому партнерству с бизнесом - Развитие компетенций в области цифровых технологий, аналитики данных, организационного дизайна - Роль HR как проводника цифровой трансформации и евангелиста данных в организации

Источник: разработано автором по [1,2].

Ключевыми компетенциями HR-специалистов становятся понимание бизнеса, навыки в области цифровых технологий и аналитики данных, роль проводников изменений. При этом важным приоритетом остается сохранение фокуса на человеке и развитие «мягких» навыков – эмпатии, эмоционального интеллекта, коммуникаций [1].

Для успешной адаптации систем управления талантами к новым реалиям компаниям необходимо обновить свое ценностное предложение сотруднику (EVP) и HR-бренд с учетом приоритетов цифрового поколения, активно внедрять технологии автоматизации и аналитики данных в кадровые процессы, развивать культуру и навыки удаленной работы у сотрудников и менеджеров. Важно выстроить единую цифровую экосистему управления талантами, интегрирующую разные HR-процессы и инструменты на базе общей платформы данных. При этом цифровая трансформация должна рассматриваться не как самоцель, а как способ повышения качества управленческих решений и создания лучшего опыта сотрудников.

Анализ отечественной и зарубежной практики показал, что цифровизация и удаленная работа создают для компаний как новые вызовы, так и возможности в сфере управления талантами. Ключевыми трендами становятся усиление конкуренции за таланты на глобальном уровне, необходимость адаптации практик рекрутинга, обучения, управления эффективностью к новым реалиям, растущая роль HR-аналитики и цифровых компетенций. В работе предложены рекомендации по основным направлениям трансформации систем управления талантами, включая обновление EVP, внедрение цифровых инструментов на всех этапах работы с персоналом, использование аналитики данных, изменение роли HR. Подчеркивается важность построения целостной цифровой экосистемы HR-процессов при сохранении фокуса на человеке.

### Заключение

Проведенное исследование показывает, что в условиях перехода к цифровой экономике и удаленным форматам работы способ-

ность компаний эффективно адаптировать практики управления талантами становится важнейшим фактором конкурентоспособности. Внедрение цифровых инструментов рекрутинга, обучения, HR-аналитики в сочетании с развитием культуры удаленной работы позволяет компаниям привлекать и удерживать лучшие таланты, быстрее развивать их потенциал и принимать более обоснованные кадровые решения. Дальнейшие исследования в этой области должны быть направлены на количественный анализ эффектов цифровизации на HR-метрики, поиск баланса цифровых и традиционных инструментов управления людьми.

Дальнейшие исследования в этой области могут быть направлены на количественную оценку эффектов внедрения отдельных цифровых инструментов и практик на показатели привлечения, вовлеченности, удержания талантов. Актуальной темой является поиск оптимального баланса между автоматизацией и персонализацией, цифровыми и очными форматами взаимодействия в системе управления персоналом. Важной задачей остается также изучение лучших практик адаптации HR-процессов к условиям удаленной работы, факторов эффективности распределенных команд в разных отраслях и культурных контекстах.

*Библиографический список*

1. Карташова Л.В., Митрофанова Е.А. Трансформация управления талантами в эпоху цифровизации // Менеджмент в России и за рубежом. 2020. №2. С. 78-85.
2. Лезина Т.А., Юркова О.Н. Цифровая трансформация HR-процессов: эволюция подходов и современная практика // Российский журнал менеджмента. 2021. Т. 19. № 4. С. 511-532. DOI: 10.21638/srbu18.2021.403.
3. Одегов Ю.Г., Павлова В.В., Теленная Л.С. Управление талантами в условиях цифровой экономики: стратегии и технологии // Уровень жизни населения регионов России. 2019. № 3. С. 41-49. DOI: 10.24411/1999-9836-2019-10072.
4. Bersin J., Zao-Sanders M. Making learning a part of everyday work // Harvard Business Review. 2019. Т. 97, № 2. С. 1-6.
5. Bershin J. HR Technology 2021: The Definitive Guide. 2020. URL: <https://joshbersin.com/hr-technology-2021-the-definitive-guide/> (дата обращения: 02.06.2024).
6. Cappelli P., Tavis A. HR goes agile // Harvard Business Review. 2018. Т. 96, № 2. С. 46-52.
7. Claus L. HR disruption – Time already to reinvent talent management // BRQ Business Research Quarterly. 2019. Т. 22, № 3. С. 207-215. DOI: 10.1016/j.brq.2019.04.002.
8. Larson B.Z., Vroman S.R., Makarius E.E. A guide to managing your (newly) remote workers // Harvard Business Review. 2020. Т. 18, № 1. С. 1-6.
9. Makarius E.E., Larson B.Z. Changing the perspective of virtual work: Building virtual intelligence at the individual level // Academy of Management Perspectives. 2017. Т. 31, № 2. С. 159-178. DOI: 10.5465/amp.2014.0120.
10. Ulrich D. et al. Reimagining HR's role in the new world of work. Deloitte Insights, 2021. 9 с.
11. van den Heuvel S., Bondarouk T. The rise (and fall?) of HR analytics: A study into the future application, value, structure, and system support // Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance. 2017. Vol. 4, № 2. P. 157-178. DOI: 10.1108/JOEPP-03-2017-0022.

УДК 338.012

*Л. П. Балданова*

ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет», Иркутск,  
e-mail: l.baldanova@yandex.ru

## ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ ESG-ПРИНЦИПОВ НЕФТЕГАЗОВЫМИ КОМПАНИЯМИ РОССИИ

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, нефтегазовая компания, ESG, стратегия развития, многомерный сравнительный анализ.

**Аннотация.** Современная политическая ситуация подчеркивает индивидуальность развития российской экономики. В тоже время невозможно отрицать общемировые тренды развития, к которым относится ESG-трансформация бизнеса: ответственное ведение бизнеса, соблюдение экологических норм, обеспечение социальных гарантий для сотрудников, прозрачное управление. Все эти аспекты актуальны для нефтегазовых компаний России, вне зависимости от общей геополитической ситуации. Также следует отметить, что в России на государственном уровне ESG-практики рассматриваются как новый драйвер развития компаний. Цель работы – оценка реализации ESG-принципов нефтегазовыми компаниями России. В статье приведены результаты оценки уровня устойчивого развития нефтегазовых компаний ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл», ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Татнефть», составлен рейтинг данных компаний. Проведена верификация полученных результатов с рейтингом RAEX.

*L. P. Baldanova*

Baikal State University, Irkutsk, e-mail: l.baldanova@yandex.ru

## ESG-PRINCIPLES IMPLEMENTATION ASSESSMENT BY RUSSIAN OIL AND GAS COMPANIES

**Keywords:** sustainable development, oil and gas company, ESG, development strategy, multidimensional comparative analysis.

The current political situation highlights the individuality of the Russian economy's development. However, it is impossible to ignore global development trends, including the ESG-transformation of business: responsible business conduct, environmental compliance, social guarantees for employees, and transparent governance. All of these aspects are relevant for Russian oil and gas companies, regardless of the overall geopolitical situation. It should also be noted that in Russia, at the state level, ESG-practices are considered a new driver of company development. The aim of the study is to assess the implementation of ESG-principles by Russian oil and gas companies. The article presents the results of the assessment of the level of sustainable development of Gazprom, Lukoil, Rosneft, and Tatneft. A ranking of these companies is compiled. The obtained results are verified against the RAEX rating.

### Введение

В 2019 г. на Всемирном экономическом форуме впервые была представлена ESG-карта (ESG Ecosystem Map: E – Environmental; S – social; G – Governance). Данная карта объединила основные ESG-принципы, реализация которых определяет принятие компаниями ответственности перед обществом, природой и будущими поколениями не только в области социально-экономического роста, но и по обеспечению экологического благополучия [1–4]. Соответствие ESG-принципам способствует повышению репутации компании, формирует ее имидж в глазах стейкхолдеров, положительно сказывается на ее капитализации [5–7].

В настоящее время, в России оценкой реализации ESG-принципов и составлением ESG-рейтингов компаний занимаются различные кредитные рейтинговые агентства и консалтинговые фирмы. Основными игроками национального рынка ESG-рейтингов являются кредитные рейтинговые агентства «АКРА», «Эксперт РА», «НКР», «НРА» и др. [8, 9].

При этом, необходимо отметить, что в настоящее время нет единой научно обоснованной методологии оценки реализации ESG-принципов. Соответственно полностью отсутствует возможность адекватно оценивать и тем более сравнивать позиции компаний в разных рейтинговых (рэнкинговых) системах. Рейтинговые агентства ис-

пользуют различные источники информации, разные наборы факторов оценки, критерии оценки одного и того же фактора также могут довольно сильно отличаться и т.п.

**Цель исследования** – оценка реализации ESG-принципов нефтегазовыми компаниями России.

**Материалы и методы исследования**

В исследовании были использованы общенаучные методы (описание, сравнение, анализ и т. п.) для подбора компаний и выбора наиболее оптимального методического подхода к определению уровня устойчивого развития нефтегазовых компаний, определения алгоритма оценочной процедуры (сравнение, детализация, описание и т.п.); метод интегральных оценок и некоторые др. для оценки устойчивости отдельных подсистем и уровня устойчивого развития компаний; метод верификации для определения достоверности полученных результатов.

**Результаты исследования и их обсуждение**

Современная геополитическая ситуация, отсутствие стабильности на энергетическом рынке, ужесточение экологических требований – все это в совокупности, ставит перед российскими нефтегазовыми компаниями новые многосторонние задачи, отличающиеся между собой как по направлениям, так и по результатам. При этом значение управленческих рисков напрямую определяются

условиями высокой конкуренции между ними. На первоначальном этапе многие компании строят стратегию своего развития на максимизации прибыли за счет снижения производственных издержек, распределения и сбыта нефтепродуктов. Практика показывает успешность таких решений только на краткосрочную перспективу. Мировой опыт говорит, что долгосрочное развитие компании может быть построено только на основе соблюдения принципов устойчивого развития (УР). Кроме того, следование принципам УР все чаще рассматривается инвесторами, в качестве ключевых параметров при формировании и управлении своим портфелем. Такой подход сегодня называется ответственным инвестированием, он позволяет объединить интересы всех стейкхолдеров компании.

Актуальность вопросов ESG-трансформации бизнеса для нефтегазовых компаний России определяется также принятием новых документов:

– Распоряжение Правительства РФ от 14.07.2021 г. № 1912-р «Об утверждении целей и основных направлений устойчивого (в том числе зеленого) развития Российской Федерации» [10];

– Постановление Правительства РФ от 21.09.2021 г. № 1587 «Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации и требований к системе верификации проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации» [11].



Рис. 1. Устойчивое развитие нефтегазовой компании – системный подход  
Источник: составлено автором

В проведенном исследовании было решено, что оценка реализации ESG-принципов будет осуществляться через определение уровня УР исследуемых нефтегазовых компаний. В научной среде понятие «устойчивое развитие» чаще всего предлагается рассматривать с позиции системного подхода, согласно которому, УР определяется не только потенциалом частей некоторой системы, но и их интегративным действием, обуславливающим перспективы развития данной системы. Системный взгляд на определение УР нефтегазовых компаний представлен в работах Костенок И.В., Хоменко Я.В., Ефименко А.В. и др. [12, 13].

В данной работе для определения уровня УР нефтегазовых компаний был проведен анализ финансовой и нефинансовой отчетной документации ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл», ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Татнефть» за 2019–2022 гг. [14–24]. Были систематизированы, рассчитаны и стандартизированы показатели, характеризующие различные аспекты УР нефтега-

зовых компаний [25, 26]. При систематизации показателей учитывались открытость информационных данных и отраслевые особенности нефтегазового комплекса. Наличие, сопоставимость информации в отчетах, возможности анализа в динамике – основные критерии отбора компаний. Всего было отобрано 18 показателей деятельности компаний, которые были распределены по трем подсистемам устойчивости (табл. 1).

Для определения уровня УР компаний был использован метод интегральных оценок. Выбор метода был обусловлен тем, что данный подход позволяет не только объединить и сравнить разнородную информацию, посредством перевода ее в единые многомерные показатели, но и дает возможность отслеживания ее в динамике.

На рисунках 2–4 представлена динамика оценки отдельных подсистем: «Экономическая эффективность», «Экологическая ответственность» и «Социальная ответственность» анализируемых компаний за 2019–2022 гг.

Таблица 1

Структура системы показателей УР нефтегазовых компаний России

Подсистема	Эффект достижения устойчивости	Показатели развития компании
Экономическая эффективность	1.1. Эффективность производства	Среднесуточный объем добычи газа
		Коэффициент восполнения доказанных запасов углеводородов
		Глубина переработки нефтяного сырья
		Выход светлых нефтепродуктов
		Среднесуточный объем добычи нефти
		Доля добычи нефти в России
		Доля добычи газа в России
	1.2. Финансовая устойчивость	Рентабельность активов
		Рентабельность собственного капитала
		Рентабельность по чистой прибыли
Экологическая ответственность	2.1. Негативное воздействие на окружающую среду	Валовый выброс в атмосферу загрязняющих веществ
		Площадь нарушенных земель в течении года
		Забор и получение воды
	2.2. Результативность применения природоохранных мероприятий	Площадь рекультивированных земель
		Утилизировано отходов
Социальная ответственность	3.1. Производственная безопасность	Коэффициент травматизма
	3.2. Социальная поддержка сотрудников	Негосударственное пенсионное обеспечение

Источник: составлено автором.

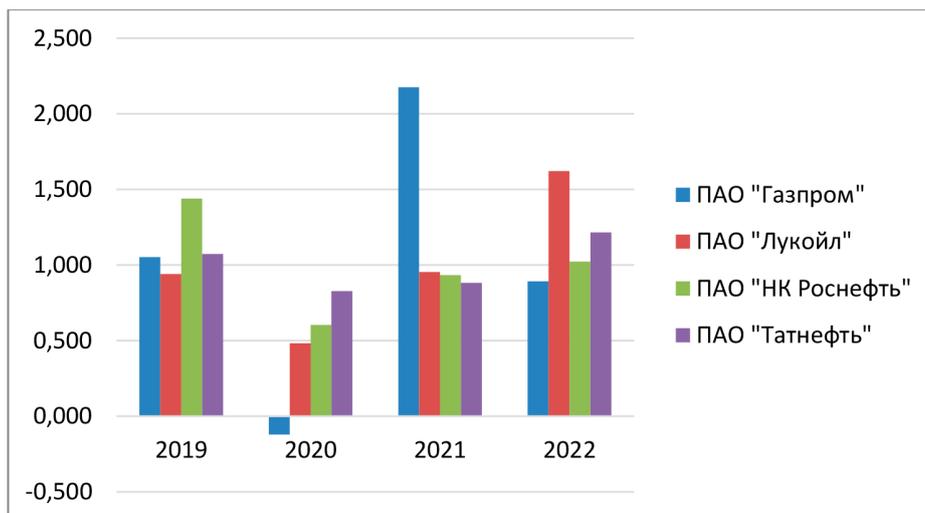


Рис. 2. Оценка подсистемы «Экономическая эффективность» компаний за 2019–2022 гг.

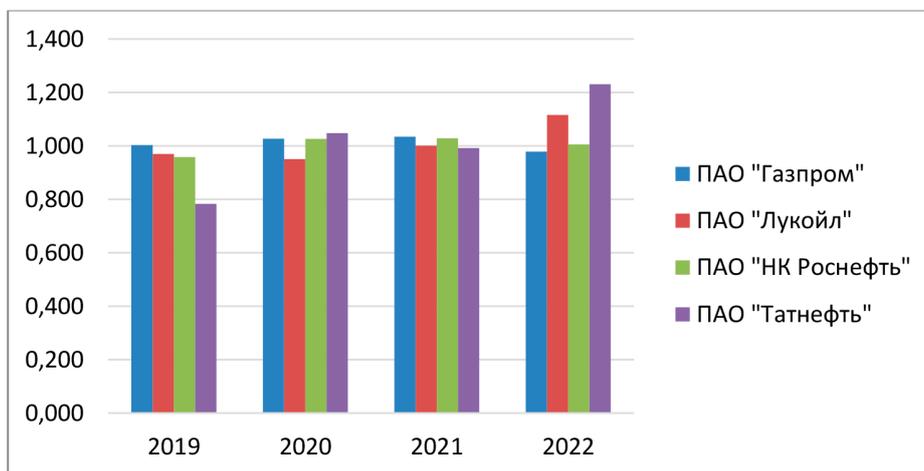


Рис. 3. Оценка подсистемы «Экологическая ответственность» компаний за 2019–2022 гг.

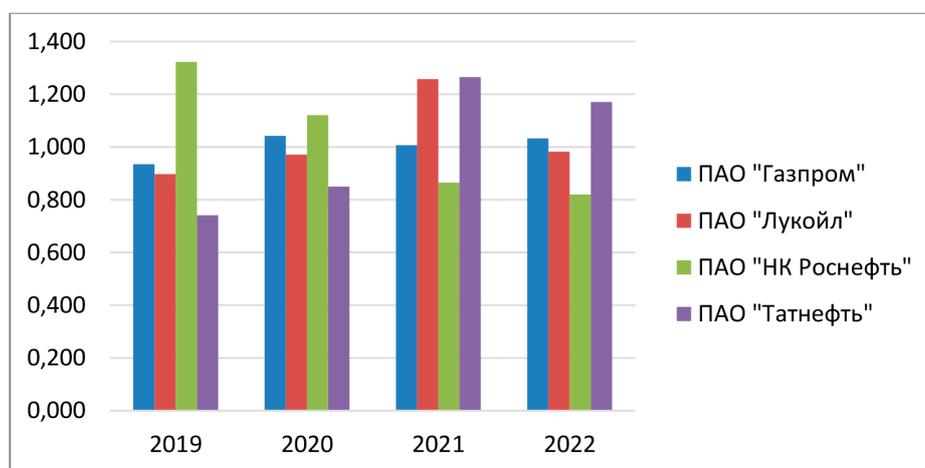


Рис. 4. Оценка подсистемы «Социальная ответственность» компаний за 2019–2022 гг.

Все анализируемые компании показали значительное снижение экономической эффективности в 2020 г. по сравнению с 2019 г. Основными причинами снижения результатов финансово-хозяйственной деятельности компаний стали:

- падение потребления энергии (локдаун, вызванный распространением пандемии COVID-19);
- экспортная ориентированность российской нефтегазодобычи;
- обвал нефтяных котировок [27].

Оценка подсистемы «Экологическая ответственность» компаний характеризуется относительной стабильностью за весь всего анализируемый период. Положение нефтегазовых компаний по данной подсистеме показывает, что лидирующие позиции на протяжении почти всего периода исследования занимала компания ПАО «Газпром». За исследуемый период ПАО «Газпром» направила на цели охраны окружающей среды около 3 млрд руб., в 2022 г. компанией было реализовано более 13 тыс. добровольных природоохранных мероприятий в регионах России [23]. И только, в 2022 г. ее обогнали ПАО «Татнефть» и ПАО «Лукойл». В последние два–три года, ПАО «Татнефть» занимает лидирующие положения в экологических ESG-рейтингах (отраслевой рейтинг экологической открытости нефтегазовых компаний (организатор «Всемирный фонд дикой природы» WWF России и группа «КРЕОН»), ренкинг Аналитического кредитного рейтингового агентства «АКРА» и др.) [28].

ПАО «Газпром» имеет достаточно стабильное положение по подсистеме «Социальная ответственность». У ПАО «Лукойл» наблюдается положительная динамика за 2019–2021 гг., однако в 2022 г. было незначительное снижение, что связано с тем, что в 2022 г. повысился показатель «коэффициент травматизма» на 50% по сравнению с 2021 г. ПАО «НК «Роснефть» характеризуется отрицательной динамикой по показателю социальной ответственности. ПАО «Татнефть» в целом имеет положительную динамику, исключая 2022 г., в котором произошло небольшое снижение, обусловленное падением показателя «негосударственное пенсионное обеспечение».

На рис. 5 представлены сводные результаты комплексной оценки устойчивого развития анализируемых нефтегазовых компаний.

В целом можно сделать вывод о том, что три компании (ПАО «Лукойл», ПАО «Татнефть» и ПАО «НК «Роснефть») из четырех характеризуются стабильным ростом УР. Некоторая нестабильность оценки УР у ПАО «Газпром» определяется значительным падением показателя подсистемы «Экономическая эффективность» в 2022 г., что в определенной степени было обусловлено введением санкций на экспорт углеводородов в страны Евросоюза.

Для верификации полученных результатов полученный рейтинг исследуемых компаний был сверен с ESG-рейтингом, составленным рейтинговым агентством RAEX (табл. 2) [29].

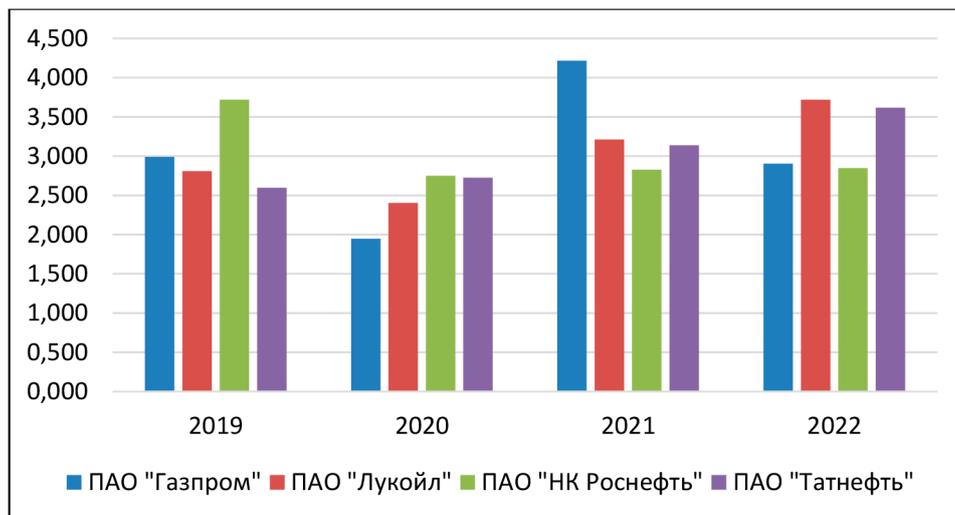


Рис. 5. Комплексная оценка устойчивого развития нефтегазовых компаний за 2019–2022 гг.

Сравнительный рейтинг нефтегазовых компаний на 2022 г.

Номер места	Метод интегральных оценок (комплексная оценка устойчивого развития)	RAEX (Экологический ESG-рейтинг)
1	ПАО «Лукойл» (3,720)	ПАО «Лукойл» (A)
2	ПАО «Татнефть» (3,618)	ПАО «Татнефть»(BB)
3	ПАО «Газпром» (2,904)	ПАО «Газпром» (BBB)
4	ПАО «НК «Роснефть» (2,847)	ПАО «НК «Роснефть» (BBB)

Источник: составлено автором.

Расчетный рейтинг исследуемых нефтегазовых компаний характеризуется практически таким же распределением мест, что и ESG-рейтинг от RAEX.

### Выводы

Анализ отчетной документации исследуемых нефтегазовых компаний позволил сформулировать следующие выводы:

1. Основная проблема – отсутствие единого стандартизированного подхода к составлению и содержанию отчетов, что наиболее остро проявляется в экологической и социальной отчетности. Кроме того, отсутствие строгих норм отчетности позволяет компаниям раскрывать только «выгодные» им показатели;

2. Невозможность отслеживания некоторых показателей в динамике: в более ранних отчетах показатель раскрывается, а в поздних не приводится.

Таким образом, нефтегазовым компаниям необходимо направить усилия как на совершенствование содержания и структуры отчетности по УР, так и на методы систематизации и анализа ее информации. В целом, предлагаемый подход к оценке реализации ESG-принципов нефтегазовыми компаниями доступен и прост в использовании, расчеты основываются на официальной открытой отчетности предприятий. Кроме того, при небольшой корректировке и дополнении с учетом специфики отрасли, данный подход можно использовать для любого сектора экономики.

### Библиографический список

1. Вовченко Н.Г., Тимофеева Д.Ю., Звонков А.В. Таксономия зеленых финансов: анализ приоритетов развития ответственных инвестиций и гармонизация ESG-рейтингов // Учет и статистика. 2023. Т. 20, № 4. С. 115-127. DOI: 10.54220/1144.2023.51.40.010.
2. Кораблин М.Н., Кирица А.А. Проблемы и перспективы корпоративного социально-ответственного инвестирования в Российской практике // Экономические и гуманитарные науки. 2022. № 12(371). С. 3-14. DOI: 10.33979/2073-7424-2022-371-12-3-14.
3. Горбунова О.И., Каницкая Л.В. О реализации ESG-практик в России, странах Запада и Азиатско-Тихоокеанского региона в новых реалиях // Известия Байкальского государственного университета. 2023. Т. 33, № 1. С. 109-120. DOI: 10.17150/2500-2759.2023.33(1).109-120.
4. Матвеева М.В., Кустова М.А., Безруких О.А. ESG-принципы в девелопменте // Baikal Research Journal. 2023. Т. 14, № 2. С. 571-584. DOI: 10.17150/2411-6262.2023.14(2).571-584.
5. Вечкасова М.В. ESG-трансформация отечественных нефтегазохимических производств на основе целевого подхода // Human Progress. 2023. Т. 9, № 1. DOI: 10.34709/IM.191.4. URL: [https://progress-human.com/images/2023/Том9\\_1/Vechkasova.pdf](https://progress-human.com/images/2023/Том9_1/Vechkasova.pdf) (дата обращения: 05.06.2024).
6. Анисимова С.Е., Сериков Д.Ю., Жаркова В.В. Перспективы использования ESG-принципов в нефтегазовом секторе экономики // Сфера. Нефть и Газ. 2023. № 2(89). С. 32-35.
7. Кибовская С.В., Маликова Ю.В., Емельянова Ю.В., Курда О.А. Развитие ответственного инвестирования в нефтегазовом бизнесе на основе ESG-факторов // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2020. № 1(181). С. 28-34. DOI: 10.33285/1999-6942-2020-1(181)-28-34.
8. Модельная методология ESG-рейтингов (Доклад для общественных консультаций). [Электронный ресурс]. URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/144085/Consultation\\_Paper\\_17012023.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/144085/Consultation_Paper_17012023.pdf) (дата обращения: 05.06.2024).

9. Навигатор ESG (Аналитический центр при Правительстве РФ). [Электронный ресурс]. URL: <https://ac.gov.ru/uploads/pdf/ESG.pdf?ysclid=lywdnc4qat479118957> (дата обращения: 05.06.2024).
10. Распоряжение Правительства РФ от 14.07.2021 № 1912-р (ред. от 30.12.2023) «Об утверждении целей и основных направлений устойчивого (в том числе зеленого) развития Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_390943/f62ee45faefd8e2a11d6d88941ac66824f848bc2/?ysclid=lxob0fnl2r354608938](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_390943/f62ee45faefd8e2a11d6d88941ac66824f848bc2/?ysclid=lxob0fnl2r354608938) (дата обращения: 04.06.2024).
11. Постановление Правительства РФ от 21.09.2021 № 1587 (ред. от 30.12.2023) «Об утверждении критериев проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития в Российской Федерации и требований к системе верификации инструментов финансирования устойчивого развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_396203/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_396203/) (дата обращения: 04.06.2024).
12. Костенок И.В., Хоменко Я.В., Ефименко А.В. Современная интерпретация устойчивости нефтегазовых компаний на мировом энергетическом рынке // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2020. № 1(109). С. 93-107.
13. Хоменко Я.В., Ефименко А.В. Устойчивость нефтегазовых компаний: интерпретация и оценка с позиции системной экономической теории // Экономическая наука современной России. 2023. № 3(102). С. 108-128. DOI: 10.33293/1609-1442-2023-3(102)-108-128.
14. Бухгалтерская отчетность и Аудиторское заключение независимого аудитора ПАО «Татнефть» за 2019–2022 гг. // Официальный сайт ПАО «Татнефть». URL: <https://www.tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/raskritie-informatsii/financial-and-accounting-reporting> (дата обращения: 07.06.2024).
15. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Лукойл» за 2019–2022 гг. [Электронный ресурс]. URL: <https://lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/FinancialReports> (дата обращения: 04.06.2024).
16. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «НК «Роснефть» с аудиторским заключением независимого аудитора за 2019–2022 гг. // Официальный сайт ПАО «НК «Роснефть». URL: [https://www.rosneft.ru/Investors/statements\\_and\\_presentations/Statements/](https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/Statements/) (дата обращения: 02.06.2024).
17. Финансовый отчет ПАО «Газпром» за 2020–2022 гг. // Официальный сайт ПАО «Газпром». URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2020/> (дата обращения: 02.06.2024).
18. Годовой отчет ПАО «НК «Роснефть» за 2019–2022 гг. // Официальный сайт ПАО «НК «Роснефть». URL: [https://www.rosneft.ru/Investors/statements\\_and\\_presentations/annual\\_reports/](https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/annual_reports/) (дата обращения: 04.06.2024).
19. Годовой отчет за 2019–2022 гг. ПАО «Татнефть» // Официальный сайт ПАО «Татнефть». URL: <https://www.tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/raskritie-informatsii/godovie-otcheti> (дата обращения: 02.06.2024).
20. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2020–2022 гг. // Официальный сайт ПАО «Газпром». URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2020/> (дата обращения: 04.06.2024).
21. Экологический отчет ПАО «Газпром» за 2019–2022 гг. // Официальный сайт ПАО «Газпром». URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2020/> (дата обращения: 05.06.2024).
22. Отчет в области устойчивого развития за 2019–2022 гг. «ПАО «НК «Роснефть» // Официальный сайт ПАО «НК «Роснефть». URL: <https://www.rosneft.ru/Development/reports/> (дата обращения: 04.06.2024).
23. Отчет Группы Газпром о деятельности в области устойчивого развития за 2020–2022 гг. // Официальный сайт ПАО «Газпром». URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2020/> (дата обращения: 02.06.2024).
24. Отчет об устойчивом развитии Группы «Лукойл» за 2020–2022 гг. // Официальный сайт ПАО «Лукойл». URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2020/> (дата обращения: 04.06.2024).
25. Сорокина Е.М. Нефинансовая отчетность российских компаний: актуальность и условия составления // Baikal Research Journal. 2018. Т. 9, № 2. DOI: 10.17150/2411-6262.2018.9(2).2.
26. Богомолова Е.Ю., Назимова А.В., Герасимова Т.С. Сравнительный анализ финансовой устойчивости в условиях пандемии: ООО «ИНК» на фоне вертикально-интегрированных компаний // Baikal Research Journal. 2022. Т. 13, № 2. DOI: 10.17150/2411-6262.2022.13(2).23.
27. Смирнов А.И., Усенко Л.Н., Бондарчук Н.В. Причины нефтяного кризиса 2020 года и его влияние на финансовые результаты отечественных нефтегазовых компаний // Учет и статистика. 2021. № 4(64). С. 10-18.
28. Романюк Н. Татнефть: перспективы трансформации компании // Инвестинг. 2021. URL: <https://ru.investing.com/analysis/article-200284030> (дата обращения: 04.06.2024).
29. Официальный сайт рейтинговой группы RAEX. URL: [https://raex-rr.com/ESG/ESG\\_companies/ESG\\_rating\\_companies/2022.12/](https://raex-rr.com/ESG/ESG_companies/ESG_rating_companies/2022.12/) (дата обращения: 02.06.2024).

УДК 330.45

***А. И. Бирюкова***

ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет»,  
Иркутск, e-mail: nastya45@rambler.ru

***Д. В. Дзизинская***

НОЧУ ВО Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,  
Москва, e-mail: rusnak\_diana@mail.ru

***Т. А. Баяскаланова***

ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский технический университет»,  
Иркутск e-mail: dama83@mail.ru

## **ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА КАПИТАЛИЗАЦИЮ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ**

**Ключевые слова:** капитализация компании, макроэкономические факторы, рыночная капитализация компании, топливно-энергетические компании, курс доллара, цена на нефть марки Brent, ключевая ставка, чистая прибыль, выручка, дивиденды.

При сравнении рыночной капитализации российских топливно-энергетических компаний с зарубежными аналогами видно, что российские компании характеризуются низкой рыночной капитализацией, при сопоставимых и превосходящих объемах добычи и доказанных запасах. Целью данной статьи является анализ факторов, влияющих на формирование рыночной капитализации ведущих топливно-энергетических компаний России. Методология научно-исследовательской работы основана на системном подходе с использованием методов анализа и синтеза, сочетания логического и исторического, функционирования и развития, индукции и дедукции. В качестве основного подхода используется корреляционно-регрессионный анализ. Практическая значимость работы заключается в том, что полученные результаты и рекомендации могут послужить основой для управления рыночной капитализацией компаний РФ. В ходе исследования авторами было выявлено существенное влияние внутренних и некоторых макроэкономических факторов на формирование рыночной капитализации ведущих топливно-энергетических компаний Российской Федерации. Даются рекомендации для повышения уровня рыночной капитализации компаний.

***A. I. Biryukova***

Baikal State University, Irkutsk, e-mail: nastya45@rambler.ru

***D. V. Dzizinskaya***

Moscow Financial and Industrial University "Synergy", Moscow,  
e-mail: rusnak\_diana@mail.ru

***T. A. Bayaskalanova***

Irkutsk National Research Technical University, Irkutsk, e-mail: dama83@mail.ru

## **INFLUENCE OF MACROECONOMIC FACTORS ON THE CAPITALIZATION OF FUEL AND ENERGY COMPANIES**

**Keywords:** company capitalization, macroeconomic factors, company market capitalization, fuel and energy companies, dollar exchange rate, Brent oil price, key rate, net profit, revenue, dividends.

When comparing the market capitalization of Russian fuel and energy companies with their foreign counterparts, it becomes evident that Russian companies have lower market capitalization despite having comparable or superior production volumes and proven reserves. The purpose of this article is to analyze the factors influencing the market capitalization of leading fuel and energy companies in Russia. The research methodology is based on a systematic approach, utilizing methods of analysis and synthesis, combining logical and historical perspectives, functioning and development, induction and deduction. The primary approach employed is correlation-regression analysis. The practical significance of this work lies in the fact that the results and recommendations obtained can serve as a basis for managing the market capitalization of Russian companies. During the study, the authors identified a significant influence of internal and certain macroeconomic factors on the market capitalization of the leading fuel and energy companies of the Russian Federation. Recommendations are provided to enhance the market capitalization of these companies.

### Введение

Управление капитализацией компании с точки зрения управления стоимостью предприятия является важным условием его развития и устойчивого долговременного функционирования. Существенная роль играет выявление зависимости между капитализацией и макроэкономическими факторами, ввиду позднего становления фондового рынка в России и малой изученности данной области.

**Цель исследования** – оценить влияние макроэкономических факторов на капитализацию топливно-энергетических компаний.

### Материал и методы исследования

Материал и методы исследования – материалы периодической печати, материалы сайтов Интернет, а также собственные исследования авторов, метод исследования – корреляционно-регрессионный анализ.

### Результаты исследования и их обсуждение

В настоящее время множество авторов отмечают заниженную оценку стоимости рыночной капитализации российского сектора [2, 12, 16]. Маглинова Т. Г. [17] утверждает, что «в результате выхода национальных корпораций на международный рынок в 90-е гг. XX в. сложилась данная тенденция занижения уровня капитализации российских компаний». Причиной тому может быть рост налоговой нагрузки на весь нефтегазовый сектор России, а также низкий уровень активности корпораций на мировом рынке [11].

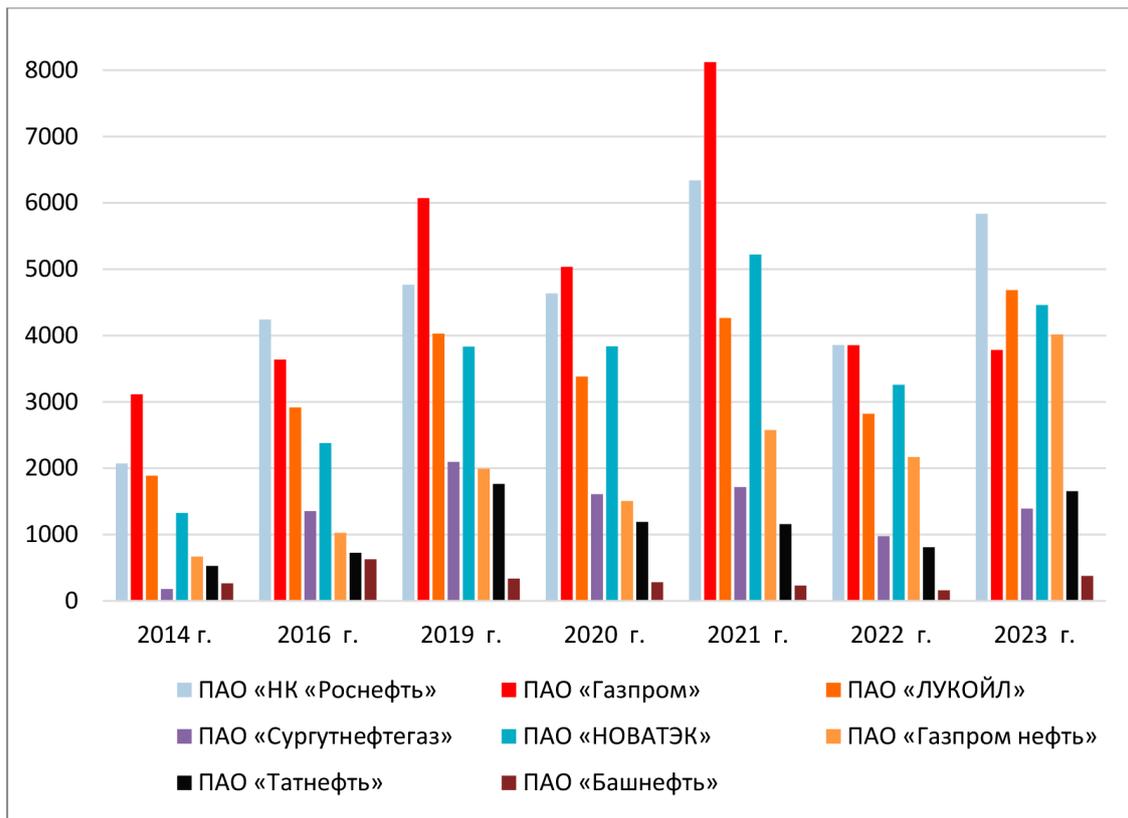
Для эффективного управления капитализацией компании, необходимо понимать какие факторы влияют на нее. Поскольку фондовый рынок России сформировался относительно недавно, то данный вопрос поднимают на обсуждение многие исследователи [15, 8, 5]. И, все они пришли к единому мнению, что все факторы, влияющие на капитализацию, можно условно разделить на три группы: макроэкономические факторы, отраслевые факторы [10, 14], микроэкономические факторы [13]. Данный набор факторов позволяет в полной мере оценить работу компании и, исходя из этого, сопоставить ее капитализацию и основные показатели деятельности.

Опубликовано множество работ, в которых исследователи рассматривают влияние тех или иных факторов на капитализацию компании. Так, Нуреев Р. М. и Бусыгин Е. Г. считают, что внешние факторы играют более значимую роль, чем внутренние [12]. Ведь компания находится в определенных макроэкономических условиях, и если у нее недостаточно внутренних ресурсов, то при кардинально изменяющихся внешних условиях, компания не сможет добиться высоких показателей деятельности, а значит и высокого значения своей капитализации. Так, Володина А.О. отметила влияние информации на резкое изменение капитализации компании [2]. Сейчас мир находится в стадии глобализации, информационная эра и цифровизация охватывают практически все сферы жизни человека, поэтому отделить или снизить влияние данного фактора никак нельзя.

Таблица 1

Капитализации компаний топливно-энергетического сектора России

Капитализация, млрд руб.	Значение показателей по годам						
	2014 г.	2016 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
ПАО «НК «Роснефть»	2 071,4	4 240,3	4 766,0	4 633,0	6 338,0	3 856,0	5 834,0
ПАО «ЛУКОЙЛ»	1 886,0	2 916,2	4 028,0	3 382,0	4 265,0	2 820,0	4 684,0
ПАО «НОВАТЭК»	1 323,8	2 378,9	3 832,0	3 837,0	5 222,0	3 258,0	4 460,0
ПАО «Газпром нефть»	668,0	1 024,4	1 992,0	1 504,0	2 575,0	2 169,0	4 016,0
ПАО «Газпром»	3 112,6	3 635,3	6 070,0	5 034,0	8 120,0	3 853,0	3 783,0
ПАО «Татнефть»	525,5	725,0	1 763,0	1 191,0	1 156,0	809,3	1 653,0
ПАО «Сургутнефтегаз»	177,1	1 352,0	2 094,0	1 607,0	1 715,0	974,8	1 390,0
ПАО «Башнефть»	264,0	626,0	336,7	280,1	230,6	159,5	376,5
ЯТЭК	12,4	13,0	25,7	44,0	92,6	102,3	73,5
ПАО «Русснефть»	-	-	161,8	68,5	45,1	23,9	38,9



Капитализация топливно-энергетических компаний России за период 2014–2023 гг., млрд руб.

Такие авторы, как Гоник Г.Г., Курбангадиева Д.Л., Хайрулина А.Ю., Кофман А.В. рассматривают влияние репутации на капитализацию компании [4; 6; 8]. Более того, авторы считают, что репутация, гудвил тесно связана с инновационной деятельностью компании.

Таким образом, капитализация компании зависит не только от финансовых показателей самой компании, но и от внешних факторов: отраслевых и макроэкономических.

В таблице 1 представлены самые крупные топливно-энергетические компании России, упорядоченные по значению показателя капитализации на конец 2023 года.

На рисунке представлена динамика значений капитализации крупных топливно-энергетических компаний России. Безусловно, лидером с огромным отрывом до начала 2022 года являлся гигант ПАО «Газпром», но последние два года вышла на первое место ПАО «НК «Роснефть», а замыкает пятерку лидеров ПАО «Газпром».

За период с 2013 г. по 2021 г. максимальное значение капитализации практически у всех компаний приходится на 31 декабря

2021 г., причиной стал энергетический кризис в Европе, ограничения по добыче нефти от стран ОПЕК и политические факторы оказали сильное влияние на рост цены на нефть марки Brent. Также цены на газ тоже высоки.

Для проведения корреляционно-регрессионного анализа влияния различных факторов на капитализацию компании были выбраны компании: лидер по уровню капитализации – ПАО «НК «Роснефть» и входящая в пятерку ПАО «Газпром нефть». Для оценки влияния факторов на капитализацию были выбраны следующие показатели: курс доллара; уровень инфляции; цена на нефть марки Brent, ключевая ставка; уровень безработицы; чистая прибыль, выручка, рентабельность собственного капитала, размер дивидендов.

Данные факторы являются факторами внешней макросреды для рассматриваемой компании, т.е. компания никак не может на них повлиять.

Ключевая ставка является основным индикатором денежно-кредитной политики. За весь период действия ключевой ставки был зафиксирован как исторический мини-

мум – с июля 2020 г. по март 2021 г. – 4,5%, так и исторический максимум – февраль 2022 г. – 20%. Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, которая оказывает влияние на каждый субъект экономики страны, и на человека в целом. Несмотря на всевозможные проблемы, с которыми сталкивалось население страны в 2022 г., безработица была зарегистрирована в рекордно низких значениях – 3,2% в 2023 году.

Еще одним инструментом Центрального Банка является курс доллара. Для многих компаний курс доллара важен, поскольку данные предприятия получают выручку в долларах. При снижении стоимости национальной валюты (т.е. при увеличении стоимости одного доллара), выручка компании увеличивается, ровно так же увеличиваются и расходы, оплачиваемые долларами. Максимальное значение курса доллара за последние 10 лет замечено в марте 2022 г. – 120,3785 р./долл., минимальное – в январе 2014 г. – 32,6587 р./долл.

Следующий фактор: инфляция. Самые высокие значения уровня инфляции были зафиксированы в 2014-2015 гг. и в 2022 году в исследуемом периоде времени.

Одним из основополагающих макроэкономических факторов для топливно-

энергетических компаний является цена на нефть марки Brent. На мировом рынке на цену на нефть оказывают влияние множество факторов. В первую очередь, согласно законам рынка, это спрос и предложение. А затем уже и мероприятия каких-либо участников рынка, например, стран ОПЕК и ОПЕК+ и др. Года самого низкого снижения цены на нефть – 2016 г. и 2020 г.

Для анализа всех фактора и степени влияния на результирующий показатель был выбран корреляционно-регрессионный анализ, который позволит оценить степени взаимосвязи между переменными и смоделировать выявленную зависимость. Для рассмотрения были взяты данные за период с 2011-2023 гг., которые представлены в таблице 2.

В модели будут рассмотрены не только макроэкономические факторы, но и некоторые внутренние, так как макроэкономические факторы – это факторы внешней среды компании, а внутренние факторы выступают как возможность, с помощью которой компания сможет преувеличить свою капитализацию. Микроэкономические факторы, оказывающие влияние на капитализацию ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Газпром нефть» представлены в таблице 3 и 4.

Таблица 2

Макроэкономические факторы, оказывающие влияние на капитализацию

Года	Безработица, доля	Цена на нефть Brent, долл./барр.	Ключевая ставка, доля	Курс доллара, руб.	Инфляция, доля
	X1	X2	X3	X4	X5
2011	0,084	110,86	0,081	29,41	0,061
2012	0,072	111,42	0,081	31,01	0,066
2013	0,072	108,77	0,069	31,75	0,065
2014	0,068	99,48	0,081	38,30	0,114
2015	0,072	53,95	0,104	60,98	0,129
2016	0,070	45,38	0,106	67,18	0,054
2017	0,066	54,83	0,091	58,35	0,025
2018	0,062	71,52	0,074	62,68	0,043
2019	0,065	63,79	0,073	64,39	0,031
2020	0,078	43,07	0,051	71,94	0,049
2021	0,064	70,68	0,057	73,66	0,084
2022	0,037	78,09	0,117	69,90	0,119
2023	0,032	64,99	0,120	85,51	0,074

Таблица 3

Микроэкономические факторы, оказывающие влияние на капитализацию  
ПАО «НК «Роснефть»

Года	Капитализация, млрд руб.	Выручка, млрд руб.	Рентабельность собственного капитала, доля	Чистая прибыль, млрд руб.	Дивиденды, руб./акцию
	У	Х6	Х7	Х8	Х9
2011	2 150,0	2 718	0,157	319	7,53
2012	2 520,0	3 078	0,153	342	8,05
2013	2 540,0	4 694	0,279	388	12,85
2014	2 071,0	5 503	0,257	348	8,21
2015	2 714,7	5 150	0,166	479	11,75
2016	4 240,3	4 988	0,126	418	5,98
2017	3 071,9	6 011	0,106	383	10,48
2018	4 535,5	8 238	0,204	828	25,91
2019	4 766,0	8 676	0,202	914	33,41
2020	4 633,0	5 757	0,036	168	6,94
2021	6 338,0	8 761	0,191	1 057	41,66
2022	3 856,0	9 049	0,170	813	38,36
2023	5 834,0	9 163	0,151	1 267	59,78

Таблица 4

Микроэкономические факторы, оказывающие влияние на капитализацию  
ПАО «Газпром нефть»

Года	Капитализация, млрд руб.	Выручка, млрд руб.	Рентабельность собственного капитала, доля	Чистая прибыль, млрд руб.	Дивиденды, руб./акцию
	У	Х6	Х7	Х8	Х9
2011	709,16	1 292,0	0,564	160,40	4,44
2012	674,17	1 519,0	0,213	176,30	7,30
2013	699,82	1 504,0	0,187	177,90	9,38
2014	678,05	1 690,0	0,115	122,00	6,47
2015	728,50	1 655,8	0,095	109,70	6,47
2016	1 024,36	1 695,8	0,147	200,20	10,68
2017	1 162,09	2 004,0	0,163	253,00	15,00
2018	1 639,07	2 488,9	0,205	377,00	30,00
2019	1 994,90	2 485,0	0,194	400,00	37,96
2020	1 507,50	2 000,0	0,056	117,70	15,00
2021	2 567,89	3 068,4	0,214	503,40	56,00
2022	2 169,00	3 412,1	0,287	751,50	81,94
2023	4 016,00	3 520,0	0,214	641,10	102,43

Для построения модели, необходимо проанализировать вид взаимосвязи между факторами и результирующим показателем. Результирующим показателем в данном случае является капитализация, а все остальные показатели выступают независимыми переменными. Результаты корреляционного ана-

лиза представлены в таблице 5. Видно, что выбранные макроэкономические факторы, кроме курса доллара не оказывают существенного влияния, а такие микроэкономические факторы как выручка, чистая прибыль, дивиденды влияют на капитализацию обеих компаний.

Таблица 5

Результаты корреляционного анализа факторов, оказывающих влияние на капитализацию

Наименование показателя	Обозначение показателя	ПАО «Газпром нефть»	ПАО «НК «Роснефть»
Капитализация, млрд руб.	Y	1	1
Безработица, доля	X1	-0,403	-0,498
Цена на нефть Brent, долл./барр.	X2	0,548	0,669
Ключевая ставка, доля	X3	0,264	0,063
Курс доллара, руб.	X4	0,788	0,857
Инфляция, доля	X5	-0,024	-0,209
Выручка, млрд руб.	X6	0,921	0,785
Рентабельность собственного капитала, доля	X7	0,003	-0,242
Чистая прибыль, млрд р.	X8	0,835	0,760
Дивиденды, р/акцию	X9	0,940	0,749

В ходе проведения анализа регрессии данных, была получена модель для компании ПАО «Газпром нефть»:

$$Y = -1308,7 + 3,07 \cdot X2 + 0,9 \cdot X4 + 4,17 \cdot X6 + 2,92 \cdot X8 + 48,3 \cdot X9 \quad (1)$$

где Y – капитализация компании, млрд руб.;

X2 – цена на нефть марки Brent, долл./барр.;

X4 – курс доллара, руб./долл.;

X6 – выручка, млрд руб.;

X8 – чистая прибыль, млрд руб.;

X9 – Дивиденды, р/акцию.

Регрессионная модель для компании ПАО «НК «Роснефть»:

$$Y = -5733,1 + 48,8 \cdot X2 + 156,9 \cdot X4 + 2,97 \cdot X6 + 2,46 \cdot X8 + 3,6 \cdot X9 \quad (2)$$

где Y – капитализация компании, млрд руб.;

X2 – цена на нефть марки Brent, долл./барр.;

X4 – курс доллара, руб./долл.;

X6 – выручка, млрд руб.;

X8 – чистая прибыль, млрд руб.;

X9 – Дивиденды, р/акцию.

R-квадрат показывает зависимость капитализации от факторов X2, X4, X6, X8 и X9. R-квадрат данных моделей имеет значение 0,9626 и 0,9887, что означает, что 96,26% и 98,86% вариации капитализации объясняется вариацией учтенных в модели факторов. Прочие факторы, не учтенные в модели, составляют всего 3,74% и 1,14%.

Таким образом, полученная модель адекватно описывает взаимоотношение факторов и результирующего показателя (по проведенным анализам с помощью t-критерия Стьюдента и F-критерия Фишера). Однако, следует отметить, что в данной модели не учтено влияние геополитических факторов, поскольку такие факторы сложно

прогнозировать, выделить из общей совокупности, их влияние кратковременно, они не имеют никакой закономерности, поэтому влияние таких факторов сложно учесть. Также анализ других факторов является темой для дальнейшего изучения.

В полученной модели влияние курса доллара, выручка, цены на нефть марки Brent, чистой прибыли и размер дивидендов имеет положительное значение. Чем выше данные показатели, тем выше капитализация компании. Для инвесторов важна и выручка компании, и прибыль. Но наибольшее значение имеет размер дивидендов, которые они получают. Это подтверждается корреляционным анализом.

### Выводы

В результате проведенного исследования видно что, для повышения капитализации компании необходимо наращивать не только количественные финансовые показатели, но и качественные.

Рекомендации для компании для повышения рыночной капитализации:

1. Повышение доходности акций.

Необходимо отметить, что зачастую акционеры приобретают акции именно из-за высокой доходности, и как следствие выплаты из прибыли дивидендов. Рекомендуется не снижать данный показатель, но и стараться его увеличить.

2. Повышение уровня финансовой гибкости и устойчивости компании.

Финансовая гибкость компании предполагает грамотное руководство компанией в плане уменьшения или исключения вообще разрывов между сроками кредиторской и дебиторской задолженности компании.

Также гибкость предполагает снижение хранения запасов, готовой продукции, отслеживание сроков инкассированной выручки, погашения дебиторской задолженности. Данные процессы позволят руководству заранее предвидеть различны исход ситуаций и грамотно подготовиться к различным проблемным ситуациям.

3. Повышение доходности собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала у компаний относительно невысокая, и это повод совершенствоваться и стараться увеличить данный показатель. Повышение данного показателя можно добиться с помощью снижения расходов, пересмотра отношений с поставщиками и поиск более лучших сотрудничеств, пересмотр маркетинговой стратегии для привлечения большего объема клиентов, открытие новых точек продаж, например, АЗС и т.д.

4. Повышение имиджа компании.

В первую очередь, имидж формирует представление о компании в глазах потребителей. Рекомендуется повышать имидж не только для покупателей, но и внутри са-

мой компании. Для снижения текучести кадров и привлечения наиболее квалифицированных кадров в стране. Изменение имиджа компании является важнейшим новым нематериальным активом.

5. Новые технологии управления.

Более эффективное управление компании на основе создания электронных баз, электронных программ для работы. Рекомендации в данной области предполагают увеличивать работу в сфере цифровизации и эффективном управлении. Например, у ПАО «Газпром нефть» есть уже некоторые программы для работы, как с покупателями, так и с поставщиками, а также цифровые программы для управления месторождениями. «Газпром нефть» перевела на российскую ОС Astra Linux около 85% автоматизированных рабочих мест (АРМ) – комплексов технических и программных средств, предназначенный для автоматизации профессионального труда специалиста и обеспечивающий подготовку, редактирование, поиск и выдачу на экран и печать необходимых ему документов и данных. Роснефть начала использовать российские VR-тренажеры для обучения персонала на НПЗ.

6. Инновационные разработки.

Компании занимают лидирующие позиции в отрасли по количеству инновационных разработок. В инновационную экосистему «Газпром нефть – Промышленных инноваций» входят разработчики технологий, вузы и научные центры, институты господдержки научных и технологических инициатив. ПАО «НК «Роснефть» запустила собственную облачную платформу, избавляется от импортного ПО для разведки и добычи. За период 2020-2023 годов внедрение наукоемких технологий принесло «Роснефти» экономический эффект в размере 40 млрд рублей. Компания разработала 24 программных продукта и в 2023 году внедрила 58 новых технологий. Было заключено более 100 лицензионных договоров на передачу программного обеспечения. К концу 2023 года «Роснефть» владела 1027 патентами.

### Библиографический список

1. Балабин А.А. О динамике рыночной капитализации нефтегазодобывающих компаний // ЭКО. № 12. 2020. С. 84–99.

2. Колодин В.С., Давыдова Г.В. Проблемы модернизации нефтеперерабатывающей промышленности России в условиях санкционного давления // *Baikal Research Journal*. 2022. Т. 13, № 2. DOI: 10.17150/2411-6262.2022.13(2).19.
3. Ковальчук Л.Б. Сравнительная оценка параметров пространственной неоднородности социальной сферы регионов Дальневосточного федерального округа // *Известия Байкальского государственного университета*. 2023. Т. 33, № 3. С. 500-507. DOI: 10.17150/2500-2759.2023.33(3).500-507.
4. Маглинова Т.Г. Причины низкой капитализации российских корпораций в мировом рейтинге // *Вестник ИМСИТ*. 2021. № 2. С. 58–60.
5. Богомолова Е.Ю., Назимова А.В., Герасимова Т.С. Сравнительный анализ финансовой устойчивости в условиях пандемии: ООО «ИНК» на фоне вертикально-интегрированных компаний // *Baikal Research Journal*. 2022. Т. 13, № 2. DOI: 10.17150/2411-6262.2022.13(2).23.
6. Буров К.О., Шуплецов А.Ф. Вертикальная интеграция промышленных компаний как фактор, сглаживающий влияние волатильности в экономике // *Известия Байкальского государственного университета*. 2022. Т. 32, № 2. С. 302-314. DOI: 10.17150/2500-2759.2022.32(2).302-314.
7. Курбангалиева Д.Л., Хайруллина А.Д. Современный подход к оценке факторов, влияющих на капитализацию организации // *Казанский экономический вестник*. 2022. № 3. С. 49–55.
8. Кашперовская А.В. Исследование динамики капитализации ведущих мировых компаний // *Анализ состояния и перспективы развития экономики России*. 2020. С. 26–29.
9. Федорова Е.А., Манабаева С.К. Влияние макроэкономических факторов на капитализацию компаний (на примере металлургических компаний «Норникель», «Северсталь», «Мечел») // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2011. № 1(43). С. 18-25.
10. Ковалевская Н.Ю., Багинова В.М. Подходы к оценке экологических рисков инвестиционной деятельности // *Известия Байкальского государственного университета*. 2023. Т. 33, № 3. С. 539-551. DOI: 10.17150/2500-2759.2023.33(3).539-551.
11. Чистякова О.В. Влияние инновационной инфраструктуры на развитие производственной сферы в Иркутской области // *Baikal Research Journal*. 2022. Т. 13, № 2. DOI: 10.17150/2411-6262.2022.13(2).17.
12. Нуреев Р.М., Бусыгин Е.Г. Система факторов, влияющих на капитализацию публичных нефтяных компаний сектора добычи // *Вестник Московского Университета*. 2020. № 2. С. 46–61.
13. Володина А.О. Факторы, влияющие на капитализацию компании // *Вестник Университета*. 2021. № 4. С. 146–151.
14. Гоник Г.Г., Каплун Д.А. Капитализация российского рынка ценных бумаг // *ЭНИГМА*. 2020. № 19. С. 63–68.
15. Кофман А.В., Мотгаева А.Б., Горовой А.А. Влияние инноваций на капитализацию предприятий нефтегазовой промышленности // *Вестник алтайской академии экономики и права*. 2020. № 3–2 С. 210–219.

УДК 339.92

*Д. А. Валько*

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

## РОССИЙСКО-АФРИКАНСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ

**Ключевые слова:** Россия, Африка, экономические отношения, сотрудничество, развитие.

В статье исследуются современные российско-африканские отношения. Подчеркивается тот факт, что страны Африки обладают богатейшими природными ресурсами, что является интересным для России. Автор отмечает о том, что на сегодняшний день российско-африканские экономические отношения продолжают оставаться недостаточно развитыми, несмотря на рост показателей в абсолютном выражении. Важно уделять внимание развитию взаимодействия со странами Западной Африки, т. к. на сегодняшний день более развитыми являются отношения с Северной и Южной Африкой, а также определить барьеры, препятствующие этому развитию. Делается вывод о том, что необходимо принятие всеобъемлющего документа – Стратегии России в странах Африки, принятие которого подчеркивало бы важность российско-африканских отношений, где детализировать экономическое сотрудничество, закрепить мероприятия, направленные на увеличение товарооборота, что будет способствовать укреплению экономических отношений на современном этапе.

*D. A. Valko*

Plekhanov Russian university of economics, Moscow, e-mail: valkodanila@yandex.ru

## RUSSIAN-AFRICAN ECONOMIC RELATIONS AT THE PRESENT STAGE: OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT

**Keywords:** Russian-African economic relations, development opportunities, economic cooperation.

The article studies Russian-African relations at the present stage. The author substantiates the necessity and identifies opportunities for the development of Russian-African economic relations, in particular, with the countries of West Africa, as well as identifies the barriers to this development. The author emphasizes the fact that African countries have the richest natural resources, which is interesting for Russia. The author of the article shows that in the current realities of Russia-Africa economic relations are not well developed, given the fact that in absolute terms the indicators are increasing. The countries of West Africa deserve special attention, as in this region there is a weakening of relations. It is concluded that it is necessary to adopt a comprehensive document – the Strategy of Russia in African countries, the adoption of which would emphasize the importance of Russian-African relations, where to detail economic cooperation, to fix measures aimed at increasing trade turnover, to identify categories of goods, in particular, West African countries, needed by Russia, to emphasize the importance of training African specialists in Russia, taking into account domestic standards, which will contribute to strengthening ties between Russia and Africa.

### Введение

На сегодняшний день геополитическая обстановка сложилась таким образом, что деятельность отечественных предприятий видоизменилась – это объясняется усилением экономического давления на нашу страну. В этой связи особую значимость приобретает сотрудничество стран Африки и России связи с предстоящей ноябрьской конференцией «Россия – Африка 2024». Президент России В.В. Путин также подчеркивает важность российско-африканского

сотрудничества [1], закрепляя в Концепции внешней политики нашей страны тот факт, что Россия будет «способствовать дальнейшему становлению Африки в качестве самобытного и влиятельного центра мирового развития» [2].

Если обратиться к данным ФТС [3], то можно заметить, что в 2023 г. отечественный экспорт достиг почти 20-ти млрд. долл., в т. ч. около ¼ этого экспорта – это продовольствие, чуть менее ¼ углеводороды, присутствуют также и продукция ВПК,

точные цифры по которой неизвестны; импорт составил 3 млрд. долл., что чуть выше, чем в 2022 г. Данные показатели позволяют говорить о том, что 2023 г. – самый успешный за последнее время в отношении увеличения товарооборота. Однако, следует констатировать сложившийся дисбаланс с точки зрения превалирования экспорта в общем объеме товарооборота: получается, что в структуре товарооборота 85% приходится на экспорт, и только 15% на импорт. Нельзя не признать тот факт, что усиление санкционной политики негативно сказывается и на развитии российско-африканских отношений, что осложняет взаимодействие и актуализирует рассматриваемую проблематику. При этом создание Альянса государств Сахеля вносит свои коррективы: решение некоторых стран Западной Африки (Буркина-Фасо, Мали, Нигера) образовать военно-политический союз ставит совершенно новые задачи.

**Цель исследования** состоит в обосновании необходимости и в выявлении возможностей развития российско-африканских экономических отношений, в частности, со странами Западной Африки, а также в определении барьеров, препятствующих этому развитию.

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

Основу источников составляют Концепция внешней политики России [2], Декларация 2-го саммита «Россия – Африка» [4], План «Россия – Африка» на 2023–2026 гг. [5], который расширяет положения Декларации, правовые акты ЭКОВАС [6], данные Федеральной таможенной службы РФ [3], а также материалы СМИ стран Западной Африки, в частности The Guardian Nigeria [7], новостное агентство Гана Ghana Business News [8], ивуарский интернет-ресурс Abidjan.net [9].

Представленный анализ российско-африканских экономических отношений базируется на ряде исследований, как отечественного, так и зарубежного дискурса. В частности, В.В. Земсков [10] изучает проблемы суверенитета стран Африки; интерес представляют исследования М.И. Диоманде [11] в части изучения состояния и перспектив российско-африканских отношений; выделением проблем экономической безопасности в своих трудах занимаются В.А. Носков и В.В. Некрасов [12]; А.М. Жамбиков [13]

говорит о проблемах в деятельности ЭКОВАС и необходимости введения единой денежной единицы. Кроме того, представляет интерес пути повышения эффективности деятельности нашей страны в условиях кризиса миропорядка, выделенные И.О. Абрамовой и Л.Л. Фитуни [14].

Проведенный анализ источниковой базы позволяет сделать вывод о том, что необходима систематизация имеющихся научных знаний с целью определения возможностей развития России и Африки, в частности, стран Западной Африки, в области экономического взаимодействия.

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

Говоря о российско-африканских экономических отношениях на современном этапе следует отметить, что страны Африки обладают богатейшими природными ресурсами, что является интересным для России, которая утратила часть своих богатств в связи с распадом СССР в 1991 г. Кроме того, быстрый рост населения Африки открывает перед нашей страной широкие возможности для экспорта отечественных товаров, что несет в себе большие возможности для России. На сегодняшний день российско-африканские экономические отношения продолжают оставаться недостаточно развитыми, несмотря на рост в абсолютном выражении. Страны Африки имеют огромный потенциал для экономического взаимодействия. Важным следует признать развитие отношений и со странами Западной Африки, т.к. на сегодняшний день наиболее развитыми являются отношения России со странами Северной и Южной Африки. Важно наращивать объем инвестиций в Западную Африку для чего нужно создавать необходимые экономические инструменты.

Говоря об инвестиционной привлекательности стран Африки для России, нельзя не сказать о том, что процесс развития российско-африканских экономических отношений сопряжен с существованием барьеров, наличие которых связано с санкциями стран запада. Понятно, что санкции не так вредны для самих стран Африки, но нельзя исключать возможность оказания давления на эти страны непосредственно западными странами, что в конечном итоге может привести к быстрому разрыву россий-

ско-африканских отношений. Указанные обстоятельства следует признать серьезными рисками с точки зрения экономической безопасности, в особенности учитывая положительную динамику российско-африканских отношений. В случае усиления санкций со стороны стран запада Россия может потерять инвестиции, вложенные эти страны.

Следует отметить, что отечественный экспорт в страны Африки поступал через глобальных трейдеров, импорт осуществлялся аналогичным образом. В связи с тем, что с 2023 г. трейдеры перестали работать с нашей страной, актуализировался вопрос долгосрочных отношений со странами Африки. Однако за прошедшие годы инвесторы КНР, Индии, Турции и других стран уже закрепились в регионе, поэтому России нужно действовать, принимая данный факт во внимание. Кроме того, как известно, с введением санкций ЭКОВАС 17 сентября 2023 г. Буркина-Фасо, Мали и Нигер, у которых нет морской границы, учредили Альянс государств Сахеля. Понятно, что данный Альянс приводит к формированию двух блоков государств, находящихся в экономическом противостоянии. Представляется, что с течением времени конкуренция с ЭКОВАС будет усиливаться: на сегодняшний день в состав ЭКОВАС входят 11 стран, т. к. членство 4 стран приостановлено. Можно утверждать, что структура Альянса гибче ЭКОВАС, и решения, касающиеся сотрудничества будут приниматься быстрее и легче, хотя бы потому, что Альянс является сообществом трех государств, а в ЭКОВАС входят 11 стран Западной Африки. Следует отметить, что Нигер, как участник Альянса, отличается от Буркина-Фасо и Мали, в частности тем, что руководство этой страны продолжает активное сотрудничество с США (военные базы США продолжают оставаться в этой стране). Можно говорить о том, что экономические связи Нигера с Россией продолжают оставаться достаточно слабыми. С учетом санкций со стороны ЭКОВАС, Альянсу, который только начинает свою деятельность, предстоит столкнуться с трудностями во всех сферах.

По численности населения среди стран Западной Африки первую строчку занимает Нигерия 51,8% в 2023 г., вторую – Гана 7,7%, и третью – Кот-д’Ивуар 6,6%, а далее идут члены Альянса Нигер – 6,2%, Буркина-Фасо 5,3% и Мали 5,1% [15]. Крупней-

шей экономикой Западной Африки является Нигерия. Экономическая привлекательность этой страны велика. Она и экономически, и демографически значительно превосходит другие страны Западной Африки и обладает значительными запасами углеводородов, а также имеет широкие возможности для развития сельского хозяйства. Согласно нигерийских данных, Россия за 2023 г. занимала 7-ую строчку среди поставщиков товаров, уступая КНР, США, Индии и другим странам [6]. Отечественный бизнес направляет усилия на развитие связей с нигерийскими партнерами, в частности, поставкой технологий и капитала занимается «Лукойл», а также присутствует в регионе «Уралхим» и «Уралкалий». Среди перспективных направлений – сотрудничество в области ядерной энергетики. Нигерия поставляет в Россию растения и какао-бобы, а Гана деверья, предназначенные для посадки, продукцию земледелия, натуральный жемчуг. Наша страна ввозит в Нигерию, по большей части, удобрения, нефть, зерновые, медицинские препараты; а в Гану – готовую мебель, а также удобрения.

Таким образом, необходимо укреплять деловые связи между российскими и африканскими предпринимателями, проводить саммиты, постоянно быть в диалоге в части инвестиционной деятельности, а также расширения торговых отношений. Нужным и эффективным будет являться использование практик государственного частного партнерства как элемента для развития российско-африканских экономических отношений на современном этапе. Необходимо направлять усилия на расширение правовой базы в сфере защиты капиталовложений. Также, эффективным будет выделение специальных экономических зон. Кроме того, способствовать расширению сотрудничества может помочь специальный орган, целью создания которого было бы решение задач по поддержанию связей между странами, что позволило бы выстроить новые логистические связи, и, как следствие, увеличить товарооборот.

Согласно Концепции внешней политики «со странами Африки планируется достижение следующих целей, как продовольственная и энергетическая безопасность; военно-техническое сотрудничество; содействие в преодолении последствий конфликтов; наращивание товарооборота

и объемов инвестиций; подготовка кадров; и продвижение межкультурного диалога» [2]. Следует отметить, что выявление данных направлений является движением в сторону создания полноценной Стратегии российско-африканского сотрудничества, которая предполагала бы разноплановое взаимодействие, принятие которой подчеркнуло бы важность российско-африканских отношений, в т. ч. и в экономической сфере. Важно детально зафиксировать все положения этого документа и еще раз подчеркнуть важность сотрудничества по следующим направлениям:

1. Политическая поддержка стран России и Африки на международной арене.

2. Развитие экономических отношений со всеми странами Западной Африки не только со странами с крупнейшими экономиками, такими как Нигерия и Гана, но и со небольшими, в частности, с республикой Сенегал, Тоголезской республикой, Гамбией, Кабо-Верде и пр.

3. Развитие гуманитарной составляющей, целью которой является повышение уровня и качества жизни людей.

4. Развитие образовательного направления, т. к. подготовка африканских специалистов в России, и, наоборот, будет способствовать укреплению отношений, в т. ч. путем признания дипломов, полученных, как в российских, так и в африканских вузах. Поддержание связей с выпускниками в дальнейшем.

5. Развитие правоохранительной составляющей, помогающей стабилизировать уровень безопасности в африканских странах.

6. Развитие сотрудничества в сфере энергетики, природоохранительной деятельности и экологии.

## Заключение

Таким образом, развитие российско-африканских экономических отношений со странами Западной Африки играет важную роль для России в части расширения экономических связей и укрепления экономической безопасности. Следует сделать вывод о том, что на текущий момент Россия восстанавливает свои потерянные позиции в этих странах. Российско-африканские экономические отношения на современном этапе – одно из быстро развивающихся направлений внешней политики нашей страны, что доказывает необходимость принятия всеобъемлющего документа – Стратегии России в Африке. Новый миропорядок еще не сформировался, что позволяет государствам Западной Африки активно участвовать в развитии экономик своих стран. Однако страны Западной Африки не имеют единого мнения относительно расширения присутствия нашей страны в Сахеле. По сути, Альянс государств Сахеля следует признать альтернативой ЭКОВАС, где задает тон Нигерия. Становится понятно, что укрепление Альянса государств Сахеля негативно оценивается Нигерией, и как следствие, ее союзниками, а это, в первую очередь, Гана и Кот-д'Ивуар. 3-й саммит «Россия-Африка» планируется провести в 2026 г., и, до этого момента, крайне важно выработать эффективные мероприятия, направленные на развитие российско-африканских экономических отношений, в основе которых будут: выверенные позиции товаров для экспорта и импорта, подготовленные специалисты для развития российско-африканского сотрудничества, а также выработанная своеобразная модель экономического взаимодействия, которая применима к африканским странам.

## Библиографический список

1. Путин В. Россия и Африка: объединяя усилия для мира, прогресса и успешного будущего: сообщение от 24.07.2023 г. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/71719> (дата обращения: 12.06.2024).
2. Указ Президента РФ от 31 марта 2023 г. № 229 «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации» URL: <https://www.mid.ru/ru/detail-material-page/1860586/> (дата обращения: 12.06.2024).
3. Федеральная таможенная служба РФ. URL: <https://customs.gov.ru/statistic> (дата обращения: 17.06.2024).
4. Декларация второго саммита «Россия – Африка» от 28.07.2023 г. URL: <http://kremlin.ru/supplement/5972> (дата обращения: 12.06.2024).
5. План действий Форума партнерства «Россия – Африка» на 2023 – 2026 гг. URL: <http://kremlin.ru/supplement/5971> (дата обращения: 12.06.2024).

6. Official website of the ECOWAS. URL: <https://ecowas.int/> (accessed: 12.06.2024).
7. The Guardian Nigeria. URL: <https://guardian.ng> (accessed 18.07.2024).
8. Ghana Business News. URL: <https://www.ghanabusinessnews.com/> (accessed: 17.06.2022).
9. Abidjan.net. URL: <https://news.abidjan.net/> (accessed: 17.06.2024).
10. Земсков В.В. Научно-технологический суверенитет: новые вызовы и решения // Экономическая безопасность. 2023. Т. 6, № 4. С. 1321–1334.
11. Диоманде М.И. Африка – Россия: состояние и перспективы стратегического сотрудничества // Мир науки и мысли. 2023. № 4. С. 116–122.
12. Носков В.А., Некрасов В.В., Хиллов Д.В. Проблемы экономической безопасности России в условиях интеграции со странами Африки // Инновационное развитие экономики. 2022. № 5 (71). С. 269–274.
13. Жамбиков А.М. ЭКОВАС и введение единой валюты в Западной Африке: проблемы и перспективы // Азия и Африка сегодня. 2020. № 3. С. 54–58.
14. Абрамова И.О., Фитуни Л.Л. Пути повышения эффективности африканской стратегии России в условиях кризиса существующего миропорядка // Вестник Российской академии наук. 2022. Т. 92, № 9. С. 837-848.
15. UN Population Division Data Portal. URL: <https://population.un.org/dataportal/home> (accessed: 16.06.2024).

УДК 336.02

***Л. К. Васюкова***

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет», Владивосток,  
e-mail: vasyukova\_ludmila@mail.ru

***Е. А. Гогян***

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет», Владивосток,  
e-mail: elenagogyan@gmail.com

***Е. Д. Соколова***

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет», Владивосток,  
e-mail: sokolova.ede@dvmfu.ru

***А. С. Теряева***

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет», Владивосток,  
e-mail: teryaeva.as@dvmfu.ru

## **МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Ключевые слова:** устойчивость развития, метод анализа иерархий, финансовая устойчивость, рыночная устойчивость, цифровая устойчивость, внешняя устойчивость, экологическая устойчивость, logit-модель бинарного выбора.

Вопросам устойчивости развития страховой организации уделяется приоритетное внимание со стороны участников страховых экономических отношений – страховщиков, страхователей, регулятора страхового рынка, инвесторов. В статье представлены результаты компонентного анализа устойчивости развития страховой организации, как основной характеристики способности компании адаптироваться под угрозы внешней среды, внутренние вызовы, связанные с несовершенством бизнес-процессов, проходящих в компании. Авторами представлена модель оценки устойчивости развития страховщика, разработанная с использованием метода анализа иерархий (МАИ). Представленная модель, по мнению авторов, является инструментом, позволяющим систематизировать и обобщать данные о функционировании страховой компании, формируя комплексную оценку их устойчивости. Полученные при моделировании устойчивости развития страховой организации результаты позволяют компании эффективно реагировать на внешние и внутренние угрозы. Обеспечивая долгосрочную стабильность и экономический рост. Предлагаемая система показателей оценки уровня устойчивости развития страховой организации предполагает определение пяти групп показателей устойчивости. Наряду с оценкой финансовой устойчивости как основной компоненты описывающей способность страховой компании выполнять свои обязательства, система также включает цифровую устойчивость, рыночную устойчивость, экологическую устойчивость и внешнюю устойчивость. Для проверки значимости отдельных компонент и подтверждения или опровержения поставленных гипотез была построена logit-модель бинарного выбора, позволяющая проанализировать факторы, влияющие на вероятность отзыва лицензии у страховой компании. Результаты показали, что финансовая и рыночная устойчивость оказывают значительное влияние на устойчивость развития страховой компании. Влияние внешней устойчивости оказалось не значимым, что может быть связано с комплексным характером внешних факторов или их долгосрочным воздействием. Проверка модели на реальных данных также показала наличие объясняемого эффекта. При этом в будущих исследованиях модель может модифицироваться с использованием дополнительных показателей для повышения объясняющей способности.

***L. K. Vasyukova***

Far Eastern Federal University, Vladivostok, e-mail: vasyukova\_ludmila@mail.ru

***E. A. Gogyan***

Far Eastern Federal University, Vladivostok, e-mail: elenagogyan@gmail.com

***E. D. Sokolova***

Far Eastern Federal University, Vladivostok, e-mail: sokolova.ede@dvmfu.ru

***A. S. Teryaeva***

Far Eastern Federal University, Vladivostok, e-mail: teryaeva.as@dvmfu.ru

## **ASSESSMENT MODEL FOR THE SUSTAINABILITY OF AN INSURANCE ORGANIZATION'S DEVELOPMENT**

**Keywords:** development sustainability, hierarchy process analysis, financial sustainability, market sustainability, digital sustainability, external sustainability, environmental sustainability, binary choice logit model.

The issues of sustainability of the insurance organization are given priority attention by participants in insurance economic relations – insurers, policyholders, the insurance market regulator, investors. The article presents the results of the component analysis of the sustainability of the insurance organization as the main characteristic of the company's ability to adapt to external threats, internal challenges associated with the imperfection of business processes taking place in the company. The authors present a model for assessing the sustainability of the insurer's development, developed using the hierarchy analysis method (HAM). The presented model, according to the authors, is a tool that allows you to systematize and summarize data on the functioning of the insurance company, forming a comprehensive assessment of their sustainability. The results obtained in modeling the sustainability of the insurance organization's development allow the company to effectively respond to external and internal threats. Ensuring long-term stability and economic growth. The proposed system of indicators for assessing the level of sustainability of the insurance organization's development involves the definition of five groups of sustainability indicators. Along with the assessment of financial stability as the main component describing the ability of the insurance company to fulfill its obligations, the system also includes digital sustainability, market sustainability, environmental sustainability and external sustainability. To test the significance of individual components and confirm or refute the hypotheses, a binary choice logit model was constructed to analyze the factors influencing the probability of revocation of an insurance company's license. The results showed that financial and market stability have a significant impact on the sustainability of an insurance company's development. The impact of external stability was not significant, which may be due to the complex nature of external factors or their long-term impact. Testing the model on real data also showed the presence of an explanatory effect. In future studies, the model may be modified using additional indicators to increase explanatory power.

### Введение

Формирование долгосрочных экономических отношений между участниками экономической деятельности и страховыми компаниями невозможно без достоверной, практически значимой оценки устойчивости развития страховщика. Специфика организации страхового воспроизводственного цикла [2], когда материальная форма страхового продукта возникает только в третьей фазе – выплате страхового возмещения (обеспечения), роль страховщика, как институционального инвестора, вероятностный характер страховых рисков – всё формирует особые требования к оценке устойчивости субъектов страхового дела.

Оценка устойчивости развития страховой компании должна формироваться с учетом развития всех основных направлений деятельности страховой организации:

- страховой деятельности;
- инвестиционной деятельности;
- деятельности, связанной с внутренними бизнес-процессами страховщика.

Временной интервал фазы воспроизводства страхового продукта, как правило, составляет от трёх лет. Он включает период, когда страховой риск может реализоваться и у страхователя возникнет убыток, покрываемый договором страхования. Кроме того, согласно ст. 966 Гражданского кодекса срок исковой давности по договорам страхования составляет 2 года (по имущественному страхованию) и 3 года по договорам страхования ответственности за ущерб, нанесённый третьим лицам. Из этого следует, что страховая компания должна быть готова исполнить

обязательства по договорам страхования в течение 3 или 4 лет.

Совокупные страховые резервы российских страховых компаний, сформированных для выполнения страховых обязательств, по данным Банка России на конец 2023 года составили более 3,3 трлн рублей. Собственный капитал страховщиков, который может быть направлен на выполнение страховых и иных обязательств компаний, превысил 1,4 трлн рублей. Активы российских страховщиков составляют 5,3 трлн рублей. Объём собираемой страховой премии постоянно увеличивается.

Сложившаяся практика оценки устойчивости страховой организации сводится к статичной оценке финансовой устойчивости компании. При этом концепция динамических способностей компании [11] позволяет сделать вывод о том, что быстроменяющиеся условия внешней среды требуют оценивать влияние различных факторов, таких как цифровая трансформация общества, развитие инфраструктуры страхового посредничества, конкурентная позиция компании на рынке, экологизация российской финансовой системы, изменение биржевых индексов на устойчивость развития страховщика.

Аналитики регулятора рынка, менеджера страховых компаний становятся участниками постоянных дискуссий, в рамках которых обсуждается вопрос: как оценить устойчивость развития страховой компании и российского страхового рынка в целом?

**Цель исследования** – представить модель комплексной оценки устойчивости развития страховой организации и проана-

лизировать показатели, оказывающие наибольшее влияние на устойчивость развития страховщика.

### Материал и методы исследования

Информационной базой исследования послужили статистические показатели и информация о субъектах страхового дела Банка России, а также экономические показатели деятельности, публикуемые на сайтах страховых компаний.

Для разработки модели оценки устойчивости развития страховой организации авторами был выбран метод анализа иерархий. Особенность выбранного метода заключается в способности систематизировать и обобщать разнообразные данные об исследуемых компаниях. Метод анализа иерархий (МАИ) [10] позволяет сравнивать показатели, характеризующие определённую составляющую объекта исследования, выделять наиболее значимые, т.е. имеющие больший весовой коэффициент, как аналитическое обоснование для принятия управленческих решений по обеспечению устойчивости развития страховой организации. вычислять интегральный показатель, отражающий влияние отдельных компонент на устойчивость развития страховой организации.

При тестировании разработанной авторами модели для анализа бинарных зависимых переменных была построена logit-модель бинарного выбора в RStudio.

### Результаты исследования и их обсуждение

Вопросы устойчивости развития участников экономической деятельности в своих работах рассматривали российские и зарубежные исследователи: М.К. Аристархова, [1], Д.В. Преснякова [5], R. Patriarca [9], С.Ю. Чмель [6], И.К. Каразюк [3], Briguglio [8], Н.Н. Масюк [4] и др.

Исследователи выделяли основные характеристики устойчивости развития:

- способность экономических агентов восстанавливаться или адаптироваться к негативному воздействию неблагоприятных экзогенных потрясений [Briguglio];

- способность находить компромисс между безопасностью и производственными целями [Patriarca, Масюк];

- способность производить качественные усовершенствования в структуре, конструкции и композиции физических объёмов и потоков, генерируемых компанией [5];

- способность компании уплачивать в полном объёме налоги [1], или производить страховые выплаты [3], т.е. отвечать по своим обязательствам даже в условиях неблагоприятного влияния внешних и внутренних факторов.

Обобщая различные подходы к определению устойчивости экономического субъекта, мы видим, что почти все определения устойчивости относятся к способности осуществлять эффективное взаимодействие со всеми стейкхолдерами для достижения экономических целей, адаптироваться к быстро изменяющимся условиям внешней среды, восстанавливаться после неблагоприятного воздействия экзогенных и эндогенных факторов.

Устойчивость развития, как следует из определения, является многосоставным понятием. Авторами были выделены наиболее важные факторы, которые оказывают влияние на устойчивость развития страховой организации, и исследованы взаимосвязи между отдельными компонентами устойчивости и устойчивостью развития страховщика. Авторы выделяют компоненты устойчивости развития: финансовую, цифровую, рыночную, экологическую и внешнюю устойчивость.

Оценка устойчивости развития страховой компании помогает смягчить негативные последствия экономических потрясений, улучшить управление рисками и способствовать принятию более обоснованных и точных решений, способствующих устойчивому развитию в долгосрочной перспективе.

Финансовая устойчивость страховой компании является основополагающим элементом её общей устойчивости. Компании, обладающие значительным запасом капитала и ликвидности, способны более эффективно справляться с внешними шоками и внутренними изменениями.

Цифровая устойчивость, являясь неотъемлемой частью современного бизнеса, так как цифровизация позволяет страховым компаниям повышать свою конкурентоспособность, улучшать клиентский сервис и оптимизировать внутренние процессы.

Рыночная устойчивость страховых компаний определяется их способностью адаптироваться к изменениям в экономической среде, удерживать и увеличивать долю рынка, а также поддерживать высокую степень удовлетворенности клиентов.

Экологическая устойчивость становится всё более значимым фактором в стратегическом планировании страховых компаний. Страховщики должны учитывать экологическую повестку не только при андеррайтинге, но и при планировании инвестиционной стратегии.

Внешняя устойчивость страховой компании определяется её способностью адаптироваться к внешним шокам и минимизировать их негативное воздействие.

Для оценки устойчивости развития страховой организации авторы воспользовались методом анализа иерархий (МАИ), который позволяет декомпозировать понятие устойчивости, выделили показатели, характеризующие компоненты устойчивого развития страховых компаний, рассчитали значения весовых коэффициенты каждого показателя.

Для расчёта интегральных индексов, отражающих покомпонентную устойчивость развития страховой организации, авторы предложили воспользоваться следующей аддитивной формулой:

$$P_j = \sum_{i=1}^n \alpha_{ji} S_{ji} \quad (1)$$

где  $S_{j1}, \dots, S_{jn}$  – нормированные значения показателей, характеризующие  $j$ -ую компоненту,  $\alpha_{ij}$  – весовые коэффициенты показателей, вычисленные методом анализа иерархий.

Для расчёта индекса, характеризующего финансовую устойчивость страховой организации авторы отобрали следующие показатели: прирост величины уставного капитала, прирост страховых резервов, прирост доли перестраховщиков в страховом резерве, прирост страховых премий.

Интегральный индекс компоненты «Цифровая устойчивость» рассчитывается с помощью показателей: доля договоров, заключенных в цифровом виде, доля дистанционного урегулирования убытков, цифровая «зрелость» компании.

Компонента «Рыночная устойчивость» оценивается показателями:

- рыночная доля компании по объёму страхового портфеля, или по количеству заключенных договоров;
- доля в страховом портфеле страховых договоров, заключенных в посреднических каналах продаж;
- рентабельность собственного капитала.

Интегральный индекс компоненты «Экологическая устойчивость» рассчитывается по показателям: доля договоров по экологическому страхованию в страховом портфеле компании, уровень реализации «зеленой» повестки внутри компании, доля «зеленых» активов в общем инвестиционном портфеле страховщика. Внешняя устойчивость характеризуется показателями: изменение индекса Московской биржи, величина ключевой ставки, рентабельность инвестиционной деятельности.

После этапа декомпозиции понятия «устойчивое развитие страховой организации», была составлена анкета эксперта, содержащая в себе матрицы попарных сравнений показателей, скомпонованных в разрезе основных видов деятельности страховой компании: страховой деятельности, инвестиционной деятельности, а также деятельности, связанной с внутренними бизнес-процессами в компании. Экспертную оценку представили представители научного сообщества, регулятора рынка и бизнес-сообщества.

После обработки анкет экспертов были вычислены локальные векторы приоритетов, рассчитаны глобальные векторы по каждой структурной компоненте и средние итоговые весовые коэффициенты  $\alpha_j$ . Коэффициент согласованности для каждой матрицы был в пределах допустимого значения ( $CI < 0,1$ ), следовательно, суждения экспертов при попарном сравнении критериев и альтернатив были согласованны.

Рассчитанные индексы позволяют сделать выводы о степени влияния каждого показателя, характеризующего определённый вид ресурса – страховых резервов, собственного капитала, договоров экологического страхования и т.д. – на устойчивость развития страховой организации. Авторы подчёркивают динамический характер показателей, которые оказывают влияние на устойчивость развития страховщика – через динамику изменения значений показателей, а не через их абсолютные значения.

В таблице 1 приведены значения весовых коэффициентов показателей, характеризующих компоненты устойчивости развития страховщика.

Основным фактором, определяющим финансовую устойчивость страховщика, является изменение уставного капитала (весовой коэффициент – 0,46).

Значения весовых значений показателей, характеризующих компоненты устойчивости развития страховой организации

Наименование переменной	Вес показателя
<b>Финансовая устойчивость</b>	
Прирост величины уставного капитала	0,46
Прирост страховых резервов	0,21
Прирост доли перестраховщиков в страховых резервах	0,20
Прирост объёма страховых премий	0,12
<b>Цифровая устойчивость</b>	
Цифровая «зрелость» компании	0,63
Доля договоров, заключённых в цифровом виде	0,23
Доля дистанционного урегулирования убытков	0,14
<b>Рыночная устойчивость</b>	
Доля страховых премий от посредников	0,53
Доля компании на рынке	0,26
Рентабельность собственного капитала	0,21
<b>Экологическая устойчивость</b>	
Доля экологического страхования в портфеле	0,40
«Зелёная» политика компании	0,34
Доля «зелёных» активов в инвестиционном портфеле	0,26
<b>Внешняя устойчивость</b>	
Средняя величина ключевой ставки	0,42
Изменение индекса MOEX	0,33
Рентабельность инвестиционной деятельности	0,25

Источник: составлено авторами.

Регулятор жёстко контролирует величину уставного капитала страховщика, соотношение объёма собираемой страховой премии и величины уставного капитала. Несоответствие регуляторным требованиям величины уставного капитала приводит к ограничительным мерам со стороны страхового надзора, и, как следствие, к отзыву лицензии на право осуществления страховой деятельности.

«Цифровая зрелость» компании была определена как ключевой фактор, определяющим её цифровую устойчивость (весовой коэффициент – 0,63). Полагаем, что это связано, прежде всего, с тем, что «цифровая зрелость» характеризует множество аспектов развития компании, включая инновации, развитие цифровых компетенций, улучшение клиентского опыта, аналитические способности, интеграцию процессов, конкурентоспособность, внедрение инновационных бизнес-моделей и кибербезопасность. Компании с высокой цифровой зрелостью обладают гибкостью, адаптивностью и готовностью к изменениям, что

позволяет им успешно преодолевать внешние вызовы и использовать цифровые возможности для достижения устойчивого роста и развития [7].

При определении рыночной устойчивости больший вес (весовой коэффициент – 0,53) получился у показателя «доля заключённых договоров через посредников». Эти посредники не только способствуют увеличению объёма продаж и рыночному охвату, но и являются важным индикатором устойчивости страховой компании за счет:

- диверсификации каналов продаж, так как посредники помогают страховым компаниям расширять свой рыночный охват, предоставляя доступ к широкому кругу потенциальных клиентов, которые могут не быть доступны через прямой выход страховой компании;

- адаптации к рыночным условиям, например, выход на новый маркетинговый финансовый услуги наряду с другими страховыми компаниями, финансовой стабильности;

- укрепления конкурентных позиций.

Весовые параметры доли экологического страхования и внедрения «зеленой повестки» в деятельность компании имеют практически равные значения. Невысокий весовой коэффициент доля «зеленых» активов в инвестиционном портфеле связан с относительно небольшим числом активов, имеющих маркировку «зеленого» актива.

Средний размер ключевой ставки показал большей вес в определении общей внешней устойчивости страховой организации. Так как она формирует экономическую среду, в которой функционируют страховые компании. Кроме того, размер ключевой ставки оказывает значительное влияние на доходность финансовых инструментов, в том числе и на индекс МОЕХ, вес которого несколько меньше ключевой ставки.

В модели, основанной на МАИ, производится оценка приоритетности того или иного показателя, оказывающего влияние на устойчивость развития страховой организации. Приоритетность показателя определяется его весовым коэффициентом. В целях обеспечения достоверности и надёжности полученных выводов была проведена проверка статистической значимости весовых коэффициентов. Это особенно важно при принятии управленческих решений на основе результатов, полученных с использованием методов экспертных оценок, в том числе метода анализа иерархий.

Для тестирования полученных результатов была собрана статистическая информация о результатах деятельности отдельных субъектах страхового дела за период с 2019 по 2022 год, размещённая на сайте Центрального банка Российской Федерации. В ходе исследования были проанализированы результаты деятельности 67 страховых компаний, основным видом деятельности которых является страхование иное, чем страхование жизни.

В качестве объясняемого события было выбрано событие «отзыв лицензии у страховой организации в будущем периоде». Это позволит объяснить влияние отдельных рассчитанных компонент на вероятность прекращения деятельности страховщика, т.е. на вероятность нарушения устойчивости развития. Авторы провели проверку данных на logit-модели бинарного выбора.

Объясняемая (Y) переменная принимает следующие значения: 0 – лицензия действует; 1 – лицензия будет отозвана в следующих периодах. Доля компаний с отозванными лицензиями составила 0,11 от общего количества выборки.

Учитывая, что объясняемая переменная может принимать только два значения, то для дальнейшей статистической проверки будет использована бинарная логистическая регрессия. Коэффициенты, полученные в результате этой модели, могут быть интерпретированы как шанс отзыва лицензии при изменении какой-либо компоненты.

```
Call:
glm(formula = y ~ x1 + x2 + x3, family = "binomial", data = df333)
```

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	z value	Pr(> z )
(Intercept)	0.5754	2.6089	0.221	0.82543
x1	-11.3690	3.8292	-2.969	0.00299 **
x2	-4.8807	2.3737	-2.056	0.03977 *
x3	-16.6293	30.4385	-0.546	0.58484

---

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

Null deviance: 47.683 on 61 degrees of freedom  
 Residual deviance: 22.379 on 58 degrees of freedom  
 AIC: 30.379

*Результаты построения бинарной логистической модели  
 Источник: рассчитано авторами*

В процессе подготовки данных авторы столкнулись с проблемой ограниченности статистических данных по компонентам «экологическая устойчивость» и «цифровая устойчивость», что связано в первую очередь с ограниченным перечнем раскрываемой информации в части показателей «цифровой устойчивости» и начальными этапами развития экологической повестки в страховой отрасли. Поэтому для дальнейшего исследования были взяты расчетные компоненты финансовой, рыночной и внешней устойчивости:

- X1 – компонента финансовой устойчивости;
- X2 – компонента рыночной устойчивости;
- X3 – компонента внешней устойчивости.

В результате построения бинарной логистической регрессии значимым оказались компоненты, характеризующие финансовую и рыночную устойчивость.

При увеличении расчетного значения компоненты финансовой устойчивости ожидается уменьшение логарифма отношения шансов отзыва лицензии у страховой компании на 11,4 в шкале логарифмических коэффициентов, при условии, что все остальные переменные остаются неизменными.

При увеличении расчетного значения компоненты рыночной устойчивости, логарифм отношения шансов отзыва лицензии 4,8 в шкале логарифмических коэффициентов, при условии, что все остальные переменные остаются неизменными. Было рассчитано отношение шансов путём возведения экспоненты в степень коэффициента.

На рисунке приведены результаты построения бинарной логистической модели.

### Заключение

Результат построения модели показал, что на снижение устойчивости развития и последующее прекращение страховой деятельности в большей степени оказывает влияние уровень финансовой устойчивости как основного параметра, влияющего на устойчивость развития страховой организации. Высокий уровень финансовой устойчивости

обеспечивает способность компании выполнять свои обязательства перед клиентами и способность пережить внешние потрясения за счет достаточного объема страховых резервов. Поэтому гипотеза о взаимосвязи между устойчивостью развития и финансовой устойчивостью страховщика подтверждена.

При этом модель также показала значимость рыночной устойчивости в обеспечении устойчивости развития страховой организации. В отличие от финансовой устойчивости, которая фокусируется на внутренних аспектах компании, рыночная устойчивость связана с её позицией и поведением на рынке. Рыночная устойчивость позволяет компании быть более гибкой и адаптивной к изменениям на рынке. Поэтому гипотеза о взаимосвязи между устойчивостью развития и рыночной устойчивостью страховщика подтверждена.

Учитывая, что модель показала отсутствие влияния компоненты «внешней устойчивости» на вероятность прекращения страховой организации своей деятельности, можно сделать вывод, что влияние выбранных 61 показателей может не быть очевидным. Эти показатели могут влиять на экономику в целом, но их влияние на конкретную компанию может быть смягчено или усилено другими внешними и внутренними факторами, или их действие оказывает влияние на устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе. Поэтому гипотеза о взаимосвязи между устойчивостью развития и внешней устойчивостью опровергнута.

Гипотезы о взаимосвязи между устойчивостью развития страховой компании и цифровой и экологической устойчивостью на данный момент не могут быть проверены ввиду ограниченного доступа к данным, определенным для анализа данных компонент.

Вопрос интегральной оценки устойчивости развития страховой компании по основным компонентам требует дальнейшего исследования, а также расширения перечня открытых статистических данных о результатах деятельности российских страховых компаний.

### Библиографический список

1. Аристархова М.К., Зуева О.К., Зуева М.С. Модель налоговой устойчивости предприятия // Экономика региона. 2018. Т. 14, Вып. 2. С. 676-687.

2. Гомелля В.Б. Очерки экономической теории страхования / под ред. Е.В. Коломина. М.: Финансы и статистика, 2010. 352 с.
3. Каразюк И.К., Казиахмедов А.М., Иванова Ю. О., Винокуров А.С. Влияние пандемии COVID-19 на финансовую устойчивость страховых организаций РФ // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 9. С. 74-82.
4. Масюк Н.Н., Бушуева М.А., Васюкова Л.К. и др. Конфликтно-компромиссное управление: теория, методология, практика. Владивосток: Издательство Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 2022. 160 с.
5. Преснякова Д.В. О дефинициях «устойчивость» и «устойчивое развитие» в экономической науке // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 8(30). С. 129-132.
6. Чмель С.Ю. Мотивация стейкхолдеров для устойчивого развития корпорации // Проблемы экономики, финансов и управления производством: сборник научных трудов вузов России. 2011. № 30. С. 134-140.
7. Belozyorov S., Sokolovska O., Kim Y. Fintech as a Precondition of Transformations in Global Financial Markets // Foresight and STI Governance. 2020. Vol. 14, No 2. P. 23–35. DOI: 10.17323/2500-2597.2020.2.23.35.
8. Briguglio L., Cordina G., Farrugia N., Vella S. Economic Vulnerability and Resilience: Concepts and Measurements // Oxford Development Studies. 2009. Vol. 37. P. 229–247.
9. Patriarca R., Di Gravio G., Costantino F. An Analytic Framework to Assess Organizational Resilience // Safety and Health at Work. 2018. Vol. 9. P. 265–276.
10. Saaty Thomas L. Decision Making for Leaders: The Analytic Hierarchy Process for Decisions in a Complex World (англ.). Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications, 1999.
11. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management // Strategic Management Journal. 1997. Т. 18, № 7. P. 509-533.

УДК 336.658.153

***М. В. Вельм***

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского»,  
Молодежный, e-mail: mvelm@yandex.ru

***Д. И. Иляшевич***

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского»,  
Молодежный, e-mail: meridian.baikal@gmail.com

**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ  
СРЕДСТВАМИ ФГБУ «ОПЫТНАЯ СТАНЦИЯ «ЭЛИТА»  
ЭХИРИТ-БУЛАГАТСКОГО РАЙОНА ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Ключевые слова:** оборотные средства, запасы, дебиторская задолженность, оборачиваемость, эффективность управления.

В современных экономических условиях для эффективного функционирования любого предприятия необходимы оборотные средства, которые обеспечивают непрерывность производства и продаж товаров и услуг. Наличие достаточного объема таких средств является ключевым фактором для стабильной работы организации. В контексте перехода российской экономики к инновационному развитию, успех и устойчивость бизнеса зависят от грамотного управления финансовыми ресурсами. Оборотные средства представляют собой важную составляющую активов компании. Их состояние и эффективность использования – одни из главных факторов, способствующих успешной деятельности. Инвестиции должны приносить доход; в противном случае компания рискует потерять свою конкурентоспособность. В данной статье представлен анализ состава, структуры и эффективности управления оборотными средствами предприятия. Кроме того, предложены приоритетные направления для оптимизации данной политики и выявлен экономический эффект от повышения оборачиваемости средств.

***M. V. Velm***

Irkutsk State Agrarian University named after A.A. Yezhevsky, Molodezhny,  
e-mail: mvelm@yandex.ru

***D. I. Ilyashevich***

Irkutsk State Agrarian University named after A.A. Yezhevsky, Molodezhny,  
e-mail: meridian.baikal@gmail.com

**PRIORITY AREAS OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT  
OF THE FEDERAL STATE BUDGETARY INSTITUTION  
“EXPERIMENTAL STATION “ELITE” OF THE EKHIRIT-  
BULAGATSKY DISTRICT OF THE IRKUTSK REGION**

**Keywords:** working capital, inventories, accounts receivable, turnover, management efficiency.

In the current economic conditions, for the effective functioning of any enterprise, working capital is necessary, which ensures the continuity of production and sales of goods and services. The availability of a sufficient amount of such funds is a key factor for the stable operation of the organization. In the context of the transition of the Russian economy to innovative development, the success and sustainability of a business depend on the competent management of financial resources. Working capital is an important component of the company's assets. Their condition and efficiency of use are among the main factors contributing to successful operations. Investments must generate income; otherwise, the company risks losing its competitiveness. This article presents an analysis of the composition, structure and efficiency of management of the enterprise's working capital. In addition, priority areas for optimizing this policy are proposed and the economic effect of increasing the turnover of funds is revealed.

**Введение**

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что процесс управления оборотными средствами имеет не просто большое, а наиважнейшее значение для

обеспечения экономической деятельности предприятий [2, с. 208]

Оборотные средства являются одной из составных частей имущества предприятия. Состояние и эффективность их исполь-

зования – одно из главных условий успешной деятельности предприятия [7].

В современных условиях перехода России на траекторию инновационного развития устойчивость и успех субъекту предпринимательской деятельности может обеспечить только эффективное управление движением финансовых ресурсов. Управление оборотными средствами заключается в воздействии на их объем и структуру и на источники формирования с целью повышения эффективности использования [4, с. 32].

**Целью исследования** является выявление приоритетных направлений управления оборотными средствами на предприятии, Для выявления направлений повышения эффективности управления оборотными средствами.

**Материалы и методы исследования**

В первую очередь, следует провести анализ изменений оборотных средств в их составе и структуре баланса предприятия (таблица 1).

Данные анализа свидетельствуют о недостаточно эффективном управлении обо-

ротными средствами предприятия, что выражено в больших остатках запасов (98,44%) и минимальном уровне дебиторской задолженности (1,43%) и денежных средств (0,13%).

Изучение результативности управления текущими активами компании представлено в таблице 2.

Оценка оборачиваемости оборотных средств ФГБУ «Опытная станция «Элита» за 2021–2023 года показала следующие результаты: коэффициент оборачиваемости в 2023 году по отношению к 2021 году снизился на 0,13 раз и составил 0,81; длительность оборота увеличилась на 61 день и составила 444 дня, коэффициент загрузки средств в обороте составил 1 рубль 23 коп.; коэффициент загрузки средств в обороте в 2021 году по отношению к 2021 году увеличился на 17 копеек; в результате замедления оборачиваемости произошло дополнительное привлечение средств на сумму 23512,75 тыс. руб., что также говорит о нерациональном использовании оборотных средств в ФГБУ «Опытная станция «Элита».

**Таблица 1**

Структура оборотных средств ФГБУ «Опытная станция «Элита» за 2021-2023 гг. %

Показатели	Оптимальное значение	Годы		
		2021	2022	2023
Оборотные средства, всего, в т.ч.	100	100	100	100
Запасы	66,7	96,77	98,36	98,44
Дебиторская задолженность	26,7	3,14	1,61	1,43
Денежные средства и финансовые вложения	6,6	0,08	0,03	0,13

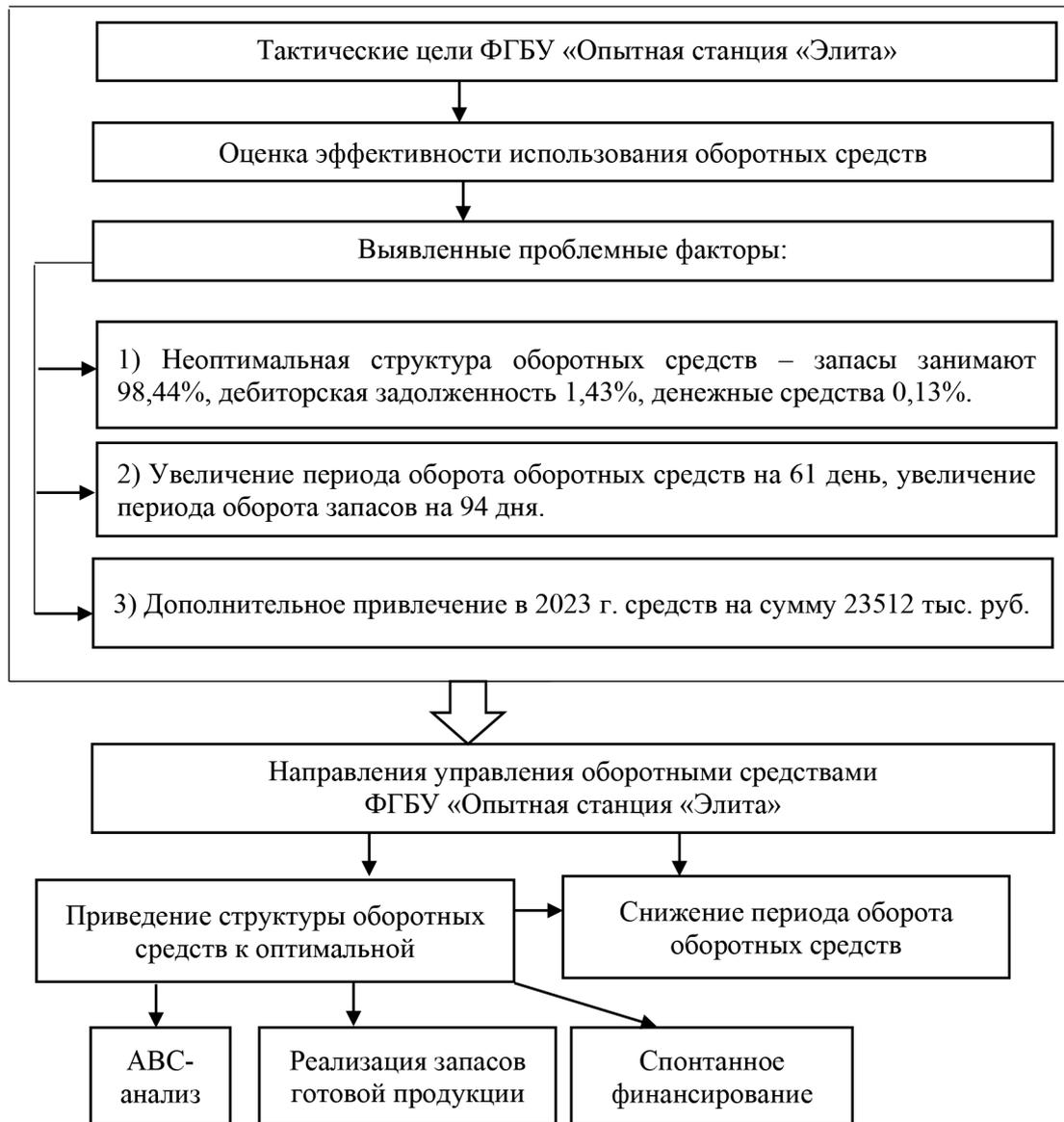
Источник: составлено автором по [7].

**Таблица 2**

Оценка оборачиваемости оборотных средств ФГБУ «Опытная станция «Элита» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы			Изменение 2023 г. к 2021 г., %
	2021	2022	2023	
Выручка от продажи, тыс. руб.	161707	150846	137726	85,17
Оборотные средства, тыс. руб.	171753	184528	170489	99,26
Число дней	360	360	360	-
Период оборота, дни	382,98	439,02	444,44	116,05
Коэффициент оборачиваемости, обороты	0,94	0,82	0,81	86,17
Коэффициент загрузки средств в обороте	1,06	1,22	1,23	116,04
Привлечение средств в оборот, тыс. руб.	23512,75			

Источник: составлено автором по [7].



*Приоритетные направления управления оборотными средствами ФГБУ «Опытная станция «Элита»*

В этой связи с учетом анализа и выявленных проблемных факторов в области управления оборотными средствами основные направления в области повышения эффективности использования оборотных средств ФГБУ «Опытная станция «Элита» представлены на рисунке.

Так как на предприятии в структуре запасов наибольший удельный вес занимают запасы готовой продукции, с целью оптимизации структуры оборотных средств, предприятию необходимо реализовывать часть готовой продукции возможной для дальнейшей продажи. Баланс готовой продукции и возможный объем ее дальнейшей

реализации по видам подробно представлен в таблице 3.

На основании данных таблицы, исходя из объемов производства продукции, реализации и потребности предприятия можно сделать вывод, что предприятию возможно реализовать зерно пшеницы в объеме 9604 т или 13090 тыс. руб., зерно ячменя в объеме 4343 т или 6962 тыс. руб., зерно и семена прочих зерновых культур 9427 т. или 26517 тыс. руб. и семена рапса в объеме 5 т или 20 тыс. руб., силос (всех видов) в объеме 34035 т или 7522 тыс. руб. для сокращения запасов в размере 54111 тыс. руб., в том числе продать в долг на сумму 43136 тыс. руб.

Таблица 3

Баланс готовой продукции и возможный объем ее реализации за 2023 год на ФГБУ «Опытная станция «Элита»

Вид продукции	Зерно пшеницы	Зерно ячменя	Зерно и семена прочих зерновых культур	Зерно и семена прочих зернобобовых культур	Семена рапса	Сено	Сенаж	Силос (всех видов)	Молоко	Мука, крупа и прочие продукты из зерновых культур
Наличие на начало года	9959	9334	24840	192	169	5227	116530	19144	x	70
Произведено	18848	9542	42164	x	172	11956	53010	78464	18412	14
Реализовано, в том числе:	18683	14263	11659	192	147	8785	83192	48111	18412	x
на корм животным	6618	4845	26191	172	x	7133	34593	48111	1284	x
на семена	3327	2126	6168	x	82	x	x	x	x	x
Направлено на переработку	x	x	x	x	x	x	x	x	x	5
Наличие на конец года	10124	4613	25345	x	194	8398	86348	49497	x	79
Потребность готовой продукции для собственных нужд	520	270	15918	x	189	8398	86348	15462	x	79
Возможный объем реализации	9604	4343	9427	x	5	x	x	34035	x	x

Источник: составлено автором по [7].

Таблица 4

Варианты кредитной политики ФГБУ «Опытная станция «Элита» в 2023 и прогнозном году

Показатели	2023 г.	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1. Выручка реализации, тыс. руб.	137726	142960	142960	142960
2. Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	146792	151196	151196	151196
3. Убыток, тыс. руб.	9066	4442	4442	4442
4. Размер скидки, %	-	1	2	3
5. Доля продукции, продаваемой со скидкой, %	-	25	25	25
6. Потери на скидках, тыс. руб.	-	181	361	723
7. Прибыль до уплаты налогов	711	794	782	758

Источник: составлено автором по [7].

Таблица 5

Варианты кредитной политики ФГБУ «Опытная станция «Элита»

Показатели	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1. Размер скидки, %	1	2	3
2. Максимальная длительность отсрочки платежа, дни	20	20	20
3. Период в течение, которого предоставляется скидка, дни	60	60	60
4. Цена отказа от скидки, %	4,5	9,1	18,4

Для привлечения покупателей с целью реализации данного объема продукции предприятию целесообразно применение скидок. С помощью внедрения «спонтанного финансирования» предприятие снизит объем запасов, увеличит дебиторскую задолженность, получит денежные средства.

Данные меры позволят сократить периоды оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности. Структура оборотных средств примет оптимальные значения. Так, ФГБУ «Опытная станция «Элита» может реализовать партию зерна пшеницы, зерно и семена прочих зерновых культур, рапса на условиях скидки 1% при платеже в 20-дневный срок при максимальной длительности отсрочки 60 дней.

Варианты кредитной политики предприятия представлены в таблице 4.

ФГБУ «Опытная станция «Элита» может использовать два варианта предоставления спонтанных скидок. При первом и втором вариантах, где скидка составит 1% и 2%, предприятие получит прибыль 794 тыс. руб. и 782 тыс. руб. соответственно, что на 83 тыс. руб. и 71 тыс. руб. больше 2021 г. Но, при предоставлении скидки в размере 3,0% ФГБУ «Опытная станция «Элита» прибыль до уплаты налогов составит 758 тыс. руб., т.е. третий вариант предо-

ставления скидки приносит минимальную выгоду. Цена отказа в первых двух вариантах меньше ставки банковского кредита, следовательно, покупателям будет выгодно брать продукцию в ФГБУ «Опытная станция «Элита» (таблица 5).

Наиболее ощутимым проблемным моментом для ФГБУ «Опытная станция «Элита» является возрастающая величина длительности периода оборота запасов, что свидетельствует о недостаточном уровне управления запасами и непродуманной финансовой политики предприятия в плане реализации продукции. В это связи предприятию возможно применение метода ABC основу которого составляет закон Парето (20% товаров делают 80% оборота компании) (таблица 6).

#### Результаты исследования и их обсуждение

Анализ товарной продукции позволил выделить 3 группы товаров: группу А – наиболее ценные позиции, которые составляют 20% от общего ассортимента и обеспечивают 80% продаж; группу В – это промежуточные позиции, составляющие 30% ассортимента и 15% продаж и группу С – наименее ценные товары на долю которых приходится 50-60% ассортимента и 5% продаж.

Таблица 6

ABC-анализ товарной продукции ФГБУ «Опытная станция «Элита»

Список товаров	Выручка, тыс. руб.	Удельный вес, %	Накопленная доля, %	Группа
Молоко сырое коровье	42783	31,06	31,06	А
Зерно овса	16253	11,8	60,76	В
Скот молочный крупный рогатый	14390	10,4	71,16	В
Зерно пшеницы	13554	9,8	80,96	В
Зерно ячменя	12358	8,9	89,86	В
Сенаж	3759	2,7	92,56	С
Зерно и семена прочих зерновых культур	2283	1,7	94,26	С
Прочая продукция растениеводства	2040	1,5	95,76	С
Мясные табунные лошади	1964	1,4	97,16	С
сено	1712	1,2	98,36	С
силос	499	0,4	98,76	С
Семена рапса	285	0,2	99,26	С
Мед натуральный пчелиный	194	0,1	99,36	С
Зерно и семена прочих зернобобовых культур	67	0,05	100	С
Итого выручка	137726	100	x	x

Источник: составлено автором по [7].

Таблица 7

Обобщающие результаты ABC-анализа товарной продукции  
ФГБУ «Опытная станция «Элита»

Группа	Объем продаж, тыс. руб.	Доля в общей сумме, %	Количество категорий продукции, шт.	Доля в общей сумме, %
А	42783	31,06	1	6,25
В	81146	58,9	5	31,25
С	13283	9,6	10	62,5
Итого	137726	100,0	16	100,0

Таблица 8

Прогнозные показатели эффективности использования оборотных активов  
ФГБУ «Опытная станция «Элита»

Показатели	2023 г.	Прогноз	Изменение прогноз к 2021г	
			+/-	%
Выручка от реализации, тыс. руб.	137726	158385	20659	115
Оборотные средства, тыс. руб.	170489	170726	237	100,14
Запасы, тыс.руб.	167822	113711	-54111	в 1,5 раза
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	2441	45577	43136	в 18,7 раз
Денежные средства, тыс.руб.	226	11474	11248	в 50,7 раз
Коэффициент оборачиваемости, обороты	0,81	0,93	0,12	114,81
Коэффициент загрузки	1,23	1,08	-0,15	87,80
Период оборота, дней	444	387	-57	87,16

Источник: составлено автором по [7].

Таблица 9

Расчет высвобожденных из оборота средств ФГБУ «Опытная станция «Элита»

Показатели	2023 г.	Прогноз	Прогноз. к 2021 г., %
Выручка от реализации, тыс. руб.	137726	158385	115,00
Период оборота оборотных средств, дней	444	387	87,16
Число дней	360	360	х
Высвобожденные из оборота средства, тыс. руб.	27031,62		

Источник: составлено автором по [7].

Обобщающие результаты товарной продукции ФГБУ «Опытная станция «Элита» представлены в таблице 7.

Рассмотрев категории товарной продукции, которые входят в соответствующие группы «А», «В» и «С», можно сделать вывод, что наиболее крупной является категория продукции «В», поскольку доля в сумме составляет 58,9%, категория «А» занимает 31,06% и в категория «С» – 9,6%. Группа «А» состоит из товарной продукции – молока, оно используется предприятием для собственных нужд, а именно, на корм животным. Так как наибольшая доля в общей

сумме продукции категория «В» – 58,9%, то часть продукции, например, пшеницу и ячмень, можно реализовать, тем самым уменьшив запас. Наибольшее количество категорий продукции находится в группе «С». Также можно реализовать часть продукции: зерно и семена прочих зерновых культур, семена рапса и силос. Оценка влияния предложенных мероприятий на показатели эффективности использования оборотных средств представлена в таблице 8.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств Федерального государственного бюджетного учреждения «Опытная

станция «Элита» позволило высвободить из оборота финансовые средства на сумму 27031,62 тыс. руб.

Период оборота оборотных средств в прогнозном году составит 387 дней, что на 12,84% или 57 дней меньше чем в 2023 году, что свидетельствует об увеличении эффективности использования оборотных средств предприятия. Данные показатели представлены в таблице 9.

### Заключение

Проведенный анализ показывает, насколько эффективно предприятие управляет оборотными средствами, что позволит выявить ошибки в управлении или наоборот усовершенствовать работу для более эффективного управления оборотных средств как на анализируемом предприятии, так и в любой другой сельскохозяйственной организации.

### Библиографический список

1. Васильева А.В., Тяпкина М.Ф. Оценка эффективности использования оборотных средств в СХПК «Усольский свинокомплекс» // Научные исследования студентов в решении актуальных проблем АПК : Материалы всероссийской научно-практической конференции, п. Молодежный, 06–07 марта 2020 года. Том II. Молодежный: Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского, 2020. С. 41-48.
2. Вельм М.В., Иляшевич Д.И. Принятие управленческих решений по эффективному управлению оборотными средствами предприятия СХ АО «Белореченское» // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 11-2. С. 208-215.
3. Гельм А.А. Управление оборотными средствами на субъектах предпринимательства в сфере транспорта // Техника и технологии строительства. 2019. № 2(18). С. 52-55.
4. Иляшевич Д.И., Павлов С.А. Анализ состояния рынка овощей и перспективы его развития в России // Экономика и предпринимательство. 2020. № 10(123). С. 206-210.
5. Мингазова И.В. Управление оборотными средствами как часть финансовой политики современного предприятия // Экономика в меняющемся мире: Материалы Экономического форума с международным участием: сборник научных статей, Казань, 24–28 апреля 2017 года. Казань: Казанский (Приволжский) федеральный университет, 2017. С. 32-33.
6. Монгуш Ю.Д., Иляшевич Д.И. Выявление резервов увеличения прибыли производства молока аграрного предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 2-1. С. 65-71.
7. Научные исследования студентов в решении актуальных проблем АПК: Материалы всероссийской научно-практической конференции, п. Молодежный, 06–07 марта 2020 года. Том II. Молодежный: Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского, 2020. 249 с.
8. ФГБУ «Опытная станция Элита». URL: <https://elitairkutsk.wixsite.com/wwwelitaru/about-us> (дата обращения: 15.06.2024).

УДК 336

***Н. А. Выборнов***

ЧОУ ВО «Московский университет имени С.Ю. Витте», Москва,  
e-mail: nikita.wybornov@gmail.com

***М. Ю. Маковецкий***

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»;  
ЧОУ ВО «Московский университет имени С.Ю. Витте», Москва,  
e-mail: mmakov@mail.ru

***С. Н. Марков***

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,  
Омский филиал, Омск;  
АНОО ВО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий», Омск,  
e-mail: markovsn79@mail.ru

## ДРАЙВЕРЫ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Ключевые слова:** стоимость, капитал, предприниматели, акционеры, конкурентные преимущества, денежные потоки, цена.

В данной статье представлен систематизированный аналитический материал, посвященный актуальным проблемам управления стоимостью современных организаций. Приводятся конкретные практические примеры. Предметом исследования являются принципы и факторы влияния, подчиненные им приемы и способы, позволяющие добиться поставленной цели. В качестве основы методологии использована концептуальная платформа диалектического подхода, позволяющая обоснованно реализовать систематизацию способов и методов. В рамках проведенного исследования в систематизированном виде были представлены основные подходы, сложившиеся в теории и практике управления, к обоснованному использованию методов воздействия на стоимость с целью достижения планируемого результата. Ни один из путей не гарантирует его абсолютное достижение, но владение соответствующим инструментарием значительно приближает к желаемому результату. Значительное внимание уделено практике внедрения современных технологий управления стоимостью и их влиянию на общий операционный результат компании. В свете всего изложенного подчеркнем, что главной задачей современного менеджмента являются создание гибкой финансовой модели и формирование стратегии роста, которые позволяют анализировать и эффективно управлять драйверами создания стоимости организации. Результаты исследования могут быть применены при принятии управленческих решений предпринимателями и топ-менеджерами организаций.

***N. A. Wybornov***

Moscow Witte University, Moscow, e-mail: nikita.wybornov@gmail.com

***M. Yu. Makovetsky***

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

***S. N. Markov***

Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk branch, Omsk;  
Siberian Institute of Business and Information Technology, Omsk,  
e-mail: markovsn79@mail.ru

## DRIVERS OF ORGANIZATION VALUE CREATION

**Keywords:** value, capital, entrepreneurs, shareholders, competitive advantages, cash flows, price.

This article presents systematized analytical material devoted to current problems of cost management in modern organizations. Specific practical examples are provided. The subject of the study is the principles and factors of influence, the techniques and methods that are subordinate to them to achieve the goal. The conceptual platform of the dialectical approach is used as the basis of the methodology, which allows for a reasonable implementation of the systematization of methods and methods. As part of the study, the main approaches developed in the theory and practice of management to the justified use of methods of influencing value in order to achieve the planned result were presented in a systematized form. None of the

paths guarantees its absolute achievement, but possession of the appropriate tools brings you much closer to the desired result. Considerable attention is paid to the practice of introducing modern cost management technologies and their impact on the overall operating result of the company. In light of all of the above, we emphasize that the main task of modern management is to create a flexible financial model and formulate a growth strategy that allows you to analyze and effectively manage the drivers of value creation for the organization. The results of the study can be applied when making management decisions by entrepreneurs and top managers of organizations.

### Введение

В условиях тотальной финансирования экономических отношений, когда большая их часть связана с формированием и использованием финансовых ресурсов и мониторингом финансовых индикаторов, общепризнанной стратегической целью современных организаций выступает рост стоимости бизнеса, или, иначе говоря, капитализации. В свою очередь это требует выявления драйверов создания стоимости организации, т.е. факторов, воздействующих на денежные потоки и влияющих на ее капитализацию. Актуальность исследования драйверов создания стоимости в первую очередь диктуется современными процессами глобализации и интеграции любой организации в мировую хозяйственную систему.

Цикличность и асинхронность экономической динамики на всех уровнях осуществления хозяйственной деятельности вследствие воздействия факторов внешней и внутренней среды является основополагающим фактором, тормозящим поступательное развитие процессов создания и увеличения стоимости организаций, поскольку отдельные звенья хозяйственного механизма работают не в полную силу или не работают вообще. На сегодняшний день во многих отраслях и сферах существует неопределенность по поводу того, насколько устойчивым будет оживление производства и создание стоимости, возможное в сложившихся условиях, потому что до сих пор существует риск новых волн потрясений и катаклизмов различной природы, иных внешних шоков и связанных с ними негативных влияний, неизбежно приводящих к экономическим спадам.

**Цель исследования:** выявить основные закономерности и определить ключевые драйверы формирования и роста рыночной стоимости, или капитализации, современных организаций для их практического применения их на практике при разработке и реализации ими соответствующих финансовых стратегий.

### Материал и методы исследования

В рамках данного исследования определяются теоретические и методические предпосылки, связанные с процессами формирования и роста стоимости организаций (бизнеса) и определяются ключевые факторы, выступающие драйверами для соответствующей динамики. Основные методы, примененные в рамках данного исследования: анализ, классификация, сравнение, обобщение, индукция.

### Результаты исследования и их обсуждение

В современных рыночных условиях механизмы по формированию и реализации финансовой стратегии используются многими ведущими отечественными и зарубежными организациями с целью повышения и отражения эффективности их деятельности в ключевых показателях (индикаторах). Положительная динамика рыночной стоимости организации – ее капитализации – является прямым следствием и показателем эффективности деятельности высшего руководящего звена [1]. Результативность экономического восстановления и последующего развития зависит в основном от готовности правительств различных стран мира к поддержке национальных и мировой экономических систем на базе применения инструментария налогово-бюджетной и денежно-кредитной экспансии. Отсюда следует высокая вероятность того, что восстановление будет носить W-образный характер [2].

Сегодня с точки зрения массовости можно выделить два основных типа процессов, влияющих на формирование конкурентного преимущества и привязанность к бренду, которые обычно анализируются в двух кейсах: value chain и customer journey. Когда мы проводим анализ value chains, то имеем в виду цепочку создания стоимости, т.е. определенный производственный процесс, который обычно рассматривается с точки зрения организации. В свою очередь, customer journey – это клиентский путь, который рассматривается с точки зрения кли-

ента. Каждый из этих процессов используется для анализа факторов определенного вида. Value chain обычно связан с эффективностью, поиском узких мест в производстве и увеличением продуктивности. Соответственно, customer journey рассматривается в случае, если организация ориентирована на выявление факторов, которые влияют на выбор клиентом продукта или его удовлетворенность [3].

В нашем исследовании предлагается сосредоточиться на value chain, так как именно данный инструмент позволяет в новой экономической реальности наиболее объективно подойти к процессу создания стоимости, и, следовательно, к разработке средств снижения себестоимости. Организации, которые успешны в создании стоимости для акционеров на длительных интервалах, более дисциплинированы и последовательно руководствуются следующими принципами:

- определение ядра бизнеса и достижение в нем полного потенциала, достижение лидерских позиций;
- расширение деятельности за пределы ключевого бизнеса, принимая в качестве основы выбранное ранее свое ядро. Важно, что при этом организация не только достигает лидерства в новом бизнесе. Выходя на каждый последующий бизнес, диверсифицируя направления приложения производственных усилий, она использует нарабатанную, повторяемую форму выхода;
- в процессе изменения внешних условий и возникновения новых рисков осуществляется пересмотр ядра, которое было определено на первом этапе.

Эффективным организациям удается создавать стоимость для акционеров на длительном интервале времени, т.е. они не только наращивают масштабы бизнеса и объемы прибыли, но и обеспечивают необходимый возврат на вложенный акционерами капитал с учетом уровня рисков. Такие компании имеют название – Sustainable Value Creators (далее по тексту – SVC). Опора на представленные выше принципы помогает им достигать таких успехов. Представляется целесообразным рассмотреть эти принципы более подробно.

Как было отмечено выше, первый принцип предполагает приоритетное развитие ядра. Ядро представляет собой ключевой бизнес, который определяет уникальность, индивидуальность данной конкретной коммерческой организации, т.е. тот бизнес,

в котором организация обладает некими фундаментальными конкурентными преимуществами. SVC компании являются лидерами в их ключевом бизнесе. Шесть компаний из шести разных областей (отраслей): электронная коммерция (Amazon), производитель шин (Continental), Apple, промышленный производитель (BASF), Nike, Gilead. Все они за последние десять лет наращивали бизнес, создавали стоимость для акционеров именно на основе ядра своего бизнеса. Например, компания Apple включает в себя четыре основных продукта. Это не только смартфон, но и компьютер, планшет и плеер. Также компания имеет смежный бизнес – приложение и платформа по дистрибуции этих приложений. Практически 100 процентов всей прибыли, созданной компанией, и вся выручка приходились на эти ключевые бизнесы. Основой, позволяющей компании стать лидером в ключевом бизнесе, являются конкурентные преимущества.

Аналитики выделяют три основных типа конкурентных преимуществ [4]:

- преимущество масштаба, позволяющее с более низкими затратами работать организациям ввиду эффекта экономии от масштаба. Конечно, в случае большого масштаба организация быстрее учится и быстрее оптимизирует свой бизнес. Также она имеет большую рыночную власть, что позволяет устанавливать более привлекательные для нее цены;
- ценные или уникальные активы организации. К примеру, в такой отрасли, как нефтегазовая промышленность, крайне важны характеристики конкретных месторождений, которыми обладает организация, в телекоммуникационной отрасли – это те частоты, лицензии на которые есть у телекоммуникационной компании;
- наличие компетенций, чтобы реализовать эффект от первых двух конкурентных преимуществ.

Также необходимо помнить о классических конкурентных преимуществах, таких, как способность правильно определить ключевой рынок, выстроить отношения с клиентом и предложить оптимальный портфель продуктов. Организация, достигнув конкурентного преимущества, упирается в некое ограничение по росту. В этом случае многие организации стараются выйти за пределы ядра в новый бизнес. Часть организаций также замотивирована диверсифицировать

свои риски, свой портфель. В этом случае возникают вопросы: как выбрать рынки для входа и как входить в эти рынки. Если обратиться к статистике и посмотреть на вероятность успеха при входе в новые бизнесы в зависимости от удаленности этих новых бизнесов от ядра, то можно увидеть, что в среднем вероятность успеха достаточно низкая. Она составляет 20–25 процентов, но она выше, если удаленность от ядра нового бизнеса мала, т.е. если бизнес очень близок к ядру организации.

Существует пять основных факторов для измерения удаленности. Это наличие общих клиентов (общих между новым бизнесом и ядром), общие расходы, общие каналы, общие компетенции и общая конкурентная среда. При этом наиболее важны первые две составляющие. Если тот бизнес, который рассматривается для входа, соответствует первым двум критериям, т.е. он имеет схожую клиентскую базу с основным бизнесом и схожую структуру расходов, то вероятность успеха входа бизнеса будет намного выше.

Рассмотрим в качестве иллюстрации пример компании Gillette. Ядром ее бизнеса были бритвенные станки и лезвия для мужчин. Первым шагом от ядра стали бритвенные станки для женщин. Здесь – разная клиентская база, но схожая структура затрат. Следующим шагом был выход на рынок туалетных принадлежностей и лосьонов после бритья с одинаковой клиентской базой. Также компания вышла на рынок Европы с опять-таки одинаковой базой расходов. Компания не остановилась на этом. До этого момента все бизнесы были успешными, она пошла дальше и вышла на рынок батареек с брендом Duracell, на рынок канцелярских принадлежностей с брендом Parker, на рынок более премиальных канцелярских принадлежностей с брендом Waterman. Также она занималась часами, медикаментами и даже нефтегазовым бизнесом [4]. Последние бизнесы, которые были перечислены, в итоге были либо неуспешными, либо компания вовсе вышла из них. Одной из главных причин, почему вход в эти бизнесы оказался неуспешен, стало отсутствие общей клиентской базы и общей базы расходов.

Общий перечень критериев, который должен быть учтен при выборе целевых бизнесов для достижения результативного входа, заключается в следующем: развитие на основе сильного ядра, т.е. учет того, что имеется сейчас; возможность создания по-

зиции экономического лидера в этом рынке; выбор привлекательных рынков, т.е. больших или быстро растущих; следование за клиентом и использование скрытых активов; использование повторяющейся формулы при входе в каждый новый рынок. Стоимость развивающегося бизнеса оказывается под влиянием следующих составляющих: денежные потоки от существующих активов, т.е. всего наличного имущества, имеющегося в распоряжении организации; ожидаемый рост этих денежных потоков; риск денежных потоков, который выражается в ставке дисконтирования, подверженной существенным колебаниям в условиях экономической нестабильности; промежуток времени в будущем, в который эти потоки прекращаются – большое заключительное значение стоимости.

Концепция управления стоимостью компании ориентирует топ-менеджмент на те управленческие решения, которые способствуют усилению текущей бизнес-модели организации и направлены на ее устойчивое развитие. Существует прямая взаимосвязь между стоимостью организации и ее бизнес-моделью, которая определяет будущие свободные денежные потоки, и, значит, влияет на бизнес-эффективность [5]. Основным положением концепции является утверждение о том, что управление организацией должно быть направлено на сохранение настоящей и создание ее будущей стоимости. Другими словами, целевым управленческим показателем в данном случае принимается не прибыль и не рентабельность, а прирост стоимости организации [6].

В настоящее время в теории и практике известен ряд методов оценки стоимости бизнеса [7]. Для того, чтобы изменять стоимость бизнеса, прежде всего целесообразно увеличивать его реальную стоимость. Важно отметить, что речь идет о повышении стоимости, а не о повышении цены – это две совершенно разные концепции [8]. Повышение стоимости зависит от одной из следующих составляющих. Это – использование доступных способов увеличения денежных потоков от существующих активов, возможное увеличение темпов роста бизнеса в будущем, уменьшение рисков и ставки дисконтирования, которые влияют и применяются к этим денежным потокам. Также можно отодвинуть по времени конечный момент, когда коммерческая организация станет стабильной или, наоборот, бизнес будет

ликвидирован. Все происходящее в процессе реструктуризации повышения стоимости должно пройти один из этих путей [9].

Для увеличения стоимости коммерческой организации можно попытаться более эффективно использовать денежные потоки от существующих активов [10]. Можно также увеличить темп роста активов и повысить стоимость, связанную с этим ростом, либо добиться повышения эффективности использования существующих активов, либо, как вариант, достичь этого путем лучшего сочетания reinvestиций для повышения ценности роста. Здесь важны «большие темпы роста», потому что стоимость некоторых организаций может быть выше при более низких темпах роста, когда их рост негативно сказывается на их стоимости. Также можно попытаться снизить ставку дисконтирования. Наиболее очевидным способом это сделать является изменение соотношения долга (заемного капитала) и акций (собственного капитала), но возможны и другие пути. Еще один способ – отодвинуть во времени период, когда организация станет стабильной и зрелой. Если наращивать конкурентные преимущества и барьеры для выхода на рынок, становится возможным достижение стабилизации роста, например, на десять лет, а не на пять.

Далее определим, как можно изменять стоимость, используя представленные выше подходы. Начнем с первого из них – увеличения денежных потоков от существующих активов. Для того, чтобы измерить денежные потоки, необходимо из операционного дохода вычесть налоги и reinvestиции [10]. Можно управлять своими активами более эффективно, сократив расходы, которые реально не увеличивают стоимость. Речь идет о более высокой марже, более высоком операционном доходе при тех же поступлениях, которые увеличат стоимость. Можно также платить меньше налогов за этот операционный доход, любой организации стоит задумываться о возможностях оптимизации налогов, которые она платит государству. Необходимо снижать налоги по операционному доходу настолько, насколько это позволяет действующее законодательство, увеличивая тем самым денежные потоки и стоимость организации, соответственно. Также можно увеличить стоимость, когда есть возможность сократить reinvestиции, сохраняя существующие активы. По сути,

необходимо искать больше денежных потоков для повышения стоимости. В старой зрелой организации – это как раз то, на что стоит обратить внимание.

Следующее направление – темпы роста. Чтобы организации расти быстро, ей необходимо reinvestировать либо больше, либо лучше [3]. Большие reinvestиции практически всегда увеличивают темп роста, но не всегда увеличивают стоимость. Увеличение reinvestиций поднимает стоимость только в том случае, если получаемая доходность капитала превышает стоимость вложений. Существует два направления увеличения reinvestирования: можно попытаться найти больше внутренних проектов, но это займет много времени. Также можно сделать крупное приобретение. Рост всегда можно купить. Однако заплатив за него слишком много, организация рискует не увеличить собственную стоимость. Можно также попробовать улучшить доходность капитала по существующим инвестициям. Лучше разделять доходность капитала на две составляющие части: первая – маржа операционной прибыли, вторая – эффективность использования капитала коммерческой организации. Таким образом, если коммерческая организация сможет увеличить доходы, полученные на каждый рубль вложенного капитала, или повысить маржу, то доходность капитала возрастет. Говоря о росте, организации рассматривают различные способы увеличения стоимости, но они часто ошибаются, воспринимая их как эквивалентные. На данном этапе существует большое количество исследований, которые показывают, какие подходы к росту, скорее всего, увеличат стоимость, а какие, вероятно, не оправдаются.

Несколько лет назад вышло исследование McKinsey, рассматривающее организации с разными стратегиями роста и классифицирующее результаты по уровню увеличения стоимости от лучшего к худшему. Безусловно, лучшей стратегией, найденной McKinsey, стала стратегия выпуска новых продуктов. Примером является Apple в последнее десятилетие. iPod, iPhone, iPad сильно увеличили ее стоимость. Некоторые организации пытаются повторить эту стратегию, но преуспевают немногие, однако в случае успеха нет лучшей стратегии. Еще одной стратегией роста является поиск новых рынков или нового применения для старой продукции. К примеру, аспирин был лекарством от головной боли, пока не стал

лекарством для лечения сердечных заболеваний. Таким образом, второй лучшей стратегией является расширение на новые рынки, поиск и освоение новых рынков. Борьба за рыночную долю на растущем рынке – хорошая стратегия, потому что даже если доля коммерческой организации остается неизменной, но сам рынок расширяется, организация все равно может быть в плюсе.

Также на сегодняшний день есть две стратегии, актуальность которых исторически была менее очевидной. В борьбе за долю на стабильном рынке зачастую единственный вариант ее увеличения – снижение цен, что необязательно увеличит стоимость организации. Можно увеличить рост, однако меньшая маржа при этом росте даст меньшую стоимость. Исторически худшей стратегией из всех является стратегия роста за счет приобретений. Если рост достигается за счет приобретения других организаций, особенно крупных акционерных компаний, то единственный способ победить конкурентов – это заплатить премию сверх рыночной цены. Выиграть за счет такой стратегии гораздо сложнее. Таким образом, когда коммерческая организация думает о стратегии роста, необходимо выбрать ту, которая способна обеспечить не только наибольший рост, но и наибольшую стоимость. Они могут быть не всегда одинаковыми [8]. Возможно, организация сможет продлить период роста. При этом ей придется либо искать новые конкурентные преимущества, либо поддерживать и усиливать имеющиеся.

Существует, как минимум, четыре потенциальных варианта, от которых можно отталкиваться. Первый из них связан с названием (именем) бренда. Исторически нет лучшего преимущества, потому что никто не знает, как придумать действительно хорошее название. Удачное название может составлять до 80 процентов стоимости организации, а преодолеть такое преимущество крайне непросто. Вторым вариантом являются юридические барьеры для входа. Например, если у фармацевтической компании есть патент, то она защищена от конкуренции. Если в силу определенных обстоятельств правительство предлагает защиту от конкуренции, то в этом случае надо быть осторожным, потому что это всегда «услуга за услугу», и, скорее всего, в дальнейшем такой компании придется отказаться от возможности влиять на ценообразование. Но если есть возможность получить за-

щиту от конкуренции, то надо действовать. Третьим вариантом являются издержки переключения. Необходимо, чтобы затраты на переключение на продукт организации были как можно ниже, а на другой – как можно выше. Это дает значительное конкурентное преимущество. Наконец, еще одно, четвертое потенциальное конкурентное преимущество – ценовое преимущество перед конкурентами. Если затраты организации на производство продукта ниже, от этого также можно получить выгоды: либо устанавливая более низкую цену, чем все остальные, и продавая больше, либо продавая по такой же цене, как другие, но получая более высокую маржу. Коммерческая организация должна искать то, что позволит увеличить период роста и повысить свою стоимость. Это приводит к последнему пути увеличения стоимости – снижению стоимости капитала.

Наиболее очевидный путь для положительной динамики стоимости капитала – изменение соотношения долга и капитала. Так, для компании с акционерным капиталом в 95 процентов его снижение до 75 процентов (на 20 процентов долга) может весьма существенно снизить стоимость капитала. Такой эффект связан с неодинаковыми условиями налогообложения различных источников капитала организаций.

Впрочем, на практике существуют и другие способы уменьшения стоимости капитала [11]. Можно попытаться сделать продукт или услугу менее дискреционными для клиентов. Иными словами, сделать их более необходимыми. В случае успеха будет снижена стоимость капитала. Если в организации много постоянных расходов, необходимо их снизить. Постоянные издержки повышают риск бизнеса и стоимость капитала вместе с ним. Существуют, как минимум, два способа снижения издержек. Первый способ – аутсорсинг, когда коммерческая организация берет фиксированные издержки и по сути делает их переменными. Второй путь – более гибкие контракты с сотрудниками в части заработной платы, которые делают структуру затрат более гибкой и, соответственно, снижают стоимость капитала. Если коммерческая организация не согласует свои долги с активами, использует краткосрочные источники для финансирования долгосрочных активов, рублевый долг для финансирования собственных активов – то лучше согласовать их и избавиться от этой проблемы.

Иначе она существенно увеличивает риск банкротства и стоимость капитала [12].

Поэтому необходимо избавиться от подобного несоответствия, что в перспективе позволит, с одной стороны, уменьшить стоимость капитала, а с другой – повысить уровень финансовой устойчивости организации за счет оптимизации его структуры. Основными проблемами в структуре капитала у большей части организаций являются: нарушение баланса собственного и заемного капитала; высокая доля краткосрочных обязательств в структуре заемного капитала; неоптимальная структура активов, что предопределяет высокий уровень финансового риска [13].

В конечном итоге определение ключевых факторов стоимости организации, а также измерителей чувствительности ее стоимости к этим факторам позволяет сформулировать набор управленческих решений, направленных на увеличение стоимости организации. Некоторые из таких факторов могут быть весьма специфическими. Так, например, важным фактором, влияющим на стоимость современной организации, является фактор имиджа, который может быть создан факторами ESG. В частности, организации с более ценными брендами и высоким имиджем могут позволить себе назначать более высокие цены по сравнению с ценами конкурентов на те же товары (что приведет к более высокой марже) или продавать по той же цене, но в большем объеме, чем конкуренты (что приведет к более высоким показателям оборачиваемости) [14]. Следует отметить, что еще большее влияние на рост стоимости компании могут оказать имущественная синергия, или, другими словами, синергия активов; процессы реорганизации или реструктуризации; стремление организации к информационной прозрачности; стабильность и предсказуемость проводимой дивидендной политики; рост финансовых результатов и оптимизация структуры баланса; налаживание системы информирования внешних аудиторий, включая опубликование регулярно корректируемых прогнозов финансовых результатов организации на ближайшие и будущие периоды [15].

Таким образом, рыночная стоимость любой организации является одним из определяющих показателей, которые влияют на принятие инвестиционных решений. Вопросы регулирования стоимости, определения краткосрочной и долгосрочной

динамики определяют в ряде случаев конкурентные возможности и жизнеспособность организации. В рамках проведенного исследования в систематизированном виде были представлены основные подходы, сложившиеся в теории и практике управления, к обоснованному использованию методов воздействия на стоимость с целью достижения планируемого результата. Ни один из путей не гарантирует его абсолютное достижение, но владение соответствующим инструментарием значительно приближает к желаемому результату.

Высшему руководству для принятия управленческого решения в современных геополитических и экономических условиях необходимо выявлять и анализировать ключевые факторы создания стоимости организации, что позволит более эффективно воздействовать на возникающие риски, эффективно оценивать появляющиеся угрозы и возможности. Актуальная финансовая модель большинства современных организаций предусматривает наличие крупной доли заемного капитала, что в свою очередь требует наличия адаптированных под текущие условия внешней среды методов управления заемным капиталом, привлечения инвестиций, а также осуществления постоянного мониторинга структуры капитала в целях эффективного управления рыночной стоимостью организации.

Ключевым показателем успешности функционирования любой современной организации является положительная динамика ее рыночной стоимости, ее финансовых показателей, вместе с тем нельзя не учитывать то, что существует значительное количество нефинансовых факторов, которые влияют на ее деятельность и стоимость. Драйверы создания стоимости организации являются основными финансовыми и нефинансовыми показателями ее деятельности, которые оказывают непосредственное влияние на процесс ее развития. Факторы создания стоимости оказывают прямое влияние на отдельно взятые компоненты формирования стоимости организации, с одной стороны, а с другой – предопределяют формирование будущей стоимости.

В свете всего изложенного подчеркнем, что главной задачей современного менеджмента являются создание гибкой финансовой модели и формирование стратегии роста, которые позволяют анализировать и эффективно управлять драйверами создания стоимости организации.

*Библиографический список*

1. Выборнов Н.А., Маковецкая Е.Н., Маковецкий М.Ю. Стратегический анализ драйверов создания стоимости организаций // Экономика XXI века: инновации, инвестиции, образование. 2022. Т. 10, № 6. С. 103–108.
2. Кириллов В.Н. Глобальные цепочки создания стоимости в контексте новых вызовов развития мировой экономики // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. № 2. С. 86–97.
3. Логиновский О.В., Голлай А.В., Дранко О.И. Эффективное управление организационными и производственными структурами: монография / под ред. О.В. Логиновского. М.: ИНФРА-М, 2020. 450 с.
4. Соловьев В.С. Элементарная экономика: монография. М.: ИНФРА-М, 2021. 424 с.
5. Головина А.Н. Драйверы эффективности управления стоимостью компании: измерительный аспект // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т. 10, № 4. С. 230–240.
6. Кононова Г.А., Циганов В.В. Организация управления стоимостью компании // Российский гуманитарный журнал. 2013. № 3. С. 285–292.
7. Быковская К.В., Воронцова Ю.В. Формирование методической базы управления стоимостью бизнеса // Вестник ГУУ. 2018. № 5. С. 5–10.
8. Мищенко А.В., Михеева Е.В. Методы оценки эффективности управления производственно-финансовой деятельностью предприятия: монография. М.: ИНФРА-М, 2019. 338 с.
9. Ивашковская И.В. Финансовые измерения корпоративных стратегий. Стейкхолдерский подход: монография. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2020. 320 с.
10. Трансформация бизнеса в условиях рыночной нестабильности: монография / под ред. Н.К. Моисеевой. М.: КУРС; ИНФРА-М, 2019. 416 с.
11. Наумов В.Н., Шубаева В.Г. Стратегическое взаимодействие рыночных субъектов в маркетинговых системах: монография. М.: ИНФРА-М, 2022. 270 с.
12. Концепция эффективного предпринимательства в сфере новых решений, проектов и гипотез: монография / под общ. ред. М.А. Эскиндарова. 3-е изд. М.: Дашков и К, 2021. 641 с.
13. Духанина Е.В., Бульенова Ю.С., Смирнова К.Р. Управление рисками компаний инвестиционно-строительной сферы на основе формирования оптимальной структуры капитала // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2023. № 3 (46). С. 37–47.
14. Бродунов А.Н., Бушуева Н.В. Технология финансового управления долгосрочной стоимостью корпорации с учетом факторов ESG // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2023. № 2 (45). С. 81–93.
15. Бродунов А.Н., Ушаков В.Я. Обоснование финансовых решений в условиях неопределенности // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2015. № 1(12). С. 30–36.

УДК 336.7

***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

***М. А. Повалюхина***

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», Воронеж,  
e-mail: kirienko\_mar.91@mail.ru

***С. А. Бондарева***

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», Воронеж,  
e-mail: zem.s22@yandex.ru

## **ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ВИДЫ ПРОГРАММ ГОСПОДДЕРЖКИ**

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, ипотека, программы господдержки, заемщик, кредит, банк.

В данной статье рассмотрена роль и развитие на современном этапе ипотечного кредитования в Российской Федерации, а также приведены основные нормативно-правовые акты, которыми регулируется данный вопрос. Рассмотрены и проанализированы существующие программы государственной поддержки ипотечного кредитования, существующие в 2024 году. Названы основные элементы ипотечной системы, включающие такие как, банки, страховые компании и оценочные компании, а также изучена взаимосвязь между продавцами и покупателями, а также второстепенные связи, происходящие благодаря финансовым учреждениям, страховым и оценочным компаниям, а также нотариальным конторам. Проанализирован объем предоставленных ипотечных кредитов, а также существующие задолженности по выплате ипотеки. Ипотечные кредиты играют важную роль в развитии любого государства, в том числе и Российской Федерации, влияя не только на экономический рост и финансовый рынок, а также на уровень жизни населения и банковскую систему. В настоящее время ипотека играет важную роль в регулировании спроса на жилье на рынке недвижимости, помогая людям приобрести доступное и собственное жилье. Она помогает установить социальную стабильность в стране. Сегодня это является самым востребованным вариантом для приобретения жилья.

***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

***M. A. Povalyuhina***

Voronezh State Technical University, Voronezh, e-mail: kirienko\_mar.91@mail.ru

***S. A. Bondareva***

Voronezh State Technical University, Voronezh, e-mail: zem.s22@yandex.ru

## **MORTGAGE LENDING IN THE MODERN WORLD. BASIC CONCEPTS AND TYPES OF GOVERNMENT SUPPORT PROGRAMS**

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

This article examines the role and development of mortgage lending in the Russian Federation at the present stage, and also provides the main regulatory and legal acts that regulate this issue. The existing programs of state support for mortgage lending that exist in 2024 are considered and analyzed. The main elements of the mortgage system are named, including such as banks, insurance companies and appraisal

companies, and the relationship between sellers and buyers is studied, as well as secondary connections occurring due to financial institutions, insurance and appraisal companies, and notary offices. The volume of mortgage loans provided, as well as existing mortgage debts, were analyzed. Mortgage loans play an important role in the development of any state, including the Russian Federation, influencing not only economic growth and the financial market, but also the standard of living of the population and the banking system. Currently, mortgages play an important role in regulating the demand for housing in the real estate market, helping people to acquire affordable and their own housing. It helps to establish social stability in the country. Today, this is the most popular option for purchasing housing.

### Введение

Жилищное строительство является основным фактором экономического роста страны и важнейшим фактором роста различных отраслей экономики. Удовлетворение первоначальных желаний людей: жилье и защита, во-первых, повышают уровень благосостояния населения, повышают потенциал трудоустройства, креативность и возможности поисковой системы. Кроме того, жилье является показателем социального развития общества, поскольку потенциал жилья оказывает большое влияние на социальную ситуацию в обществе, оно является ускоряющим и ограничивающим фактором. Конечно, комфортное жилье напрямую влияет на демографический уровень в государстве, на здоровье населения в целом, а это значит, что доступность жилья тесно связана с рождаемостью и миграцией населения.

Прежде всего, ипотечные кредиты играют важную роль в развитии страны, влияя не только на экономический рост и финансовый рынок, а также на уровень жизни населения и банковскую систему.

**Цель исследования** заключается в анализе развития ипотечного кредитования в России в современных условиях.

### Материал и методы исследования

В настоящее время ипотека играет важную роль в регулировании спроса на жилье на рынке недвижимости, помогая людям приобрести доступное и собственное жилье. Она помогает установить социальную стабильность в стране. Сегодня это является самым востребованным вариантом для приобретения жилья.

Если углубиться в историю, то определение ипотечных кредитов (ИК) можно заметить еще в Древней Греции (IV век до н.э.). В 1996 году в России запустили программу на федеральном уровне, которая называлась «Свой дом» [1]. Именно с этого момента заложено начало развития ипотечного кре-

дитования (ИК) в нашей стране. Основной уклон в данной программе имела двухуровневая система ИК. Спустя год появилась новая цель, которая включала в себя создание единого ипотечного рынка. Таким образом появилось «Агентство ипотечного жилищного кредитования» (АИЖК), с его помощью происходило создание единых стандартов банковского кредитования.

Все цели и идеи сохранились до сегодняшних дней, но функционирует под иным названием – АО «ДОМ.РФ».

Таким образом в нашей стране с помощью данной программы действует двухуровневая система ИК, которая включает в себя:

1. Коммерческие банки, которые осуществляют обслуживание и предоставление ипотечных кредитов физическим и юридическим лицам;

2. Агентства, которые занимаются refinancing ипотечных кредитов и оформлением страхования [1].

Поэтому можно сделать вывод, что в настоящее время ипотека в России развита достаточно хорошо и данное развитие является важным фактором социальной стабильности. Важно понимать, что не все слои населения способны купить жилье за полную его стоимость или не все проходят условия льготных ипотек.

Ниже представлен график, глядя на который можно заметить сокращение количества банков из года в год (рис. 1). В 2023 году количество кредитных организаций составляет всего 362 шт., что на 72 шт. меньше по сравнению с 2020 годом.

На основе данных ежегодного отчета Центрального банка России, была составлена таблица, включающая в себя динамику ИЖК.

Если рассматривать правовую ступень развития ипотеки, то важно отметить, что регулирование происходит при помощи ряда законодательных актов, а также большинством Кодексов Российской Федерации.



Рис. 1. Количество участников рынка ипотечного кредитования Российской Федерации 2020–2023 гг.

Динамика ипотечных (жилищных) кредитов, выданных физическим лицам-резидентам в рублях в РФ 2019-2024 (на начало года)

Отчетная дата	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022	01.01.2023	01.01.2024
Количество предоставленных кредитов за месяц, единиц	157 590	156 859	211 835	192 692	176 449	196 988
Объем предоставленных кредитов за месяц, млн руб.	341 265	370 046	560 683	641 585	697 251	785 588
Задолженность по предоставленным кредитам, млн руб.	6 399 125	7 635 233	9 292 031	11 765 807	13 848 612	18 017 344
Просроченная задолженность по предоставленным кредитам, млн руб.	64 650	67 174	74 894	61 816	57 536	60 084
Средневзвешенный срок кредитования по кредитам, выданным в течение месяца, месяцев	200,0	215,0	225,0	257,0	289,3	302,2
Средневзвешенная ставка по кредитам, выданным в течение месяца, %	9,66	9,05	7,36	7,81	6,65	7,91

Самым первым законодательным актом нужно отметить Конституцию Российской Федерации. Главным положением является особый статус земли, как вида природных ресурсов, а также установление права на землю у граждан. Из ст. 40 Конституции РФ важно узнать, что каждый имеет право на жилище, а государство гарантирует соблюдение защиты прав и свобод граждан.

Далее в иерархии нормативно-правовых актов ипотечной системы стоит Гражданский

кодекс РФ (Часть 1). Данными статьями регулируется права собственности на свое имущество, т.е. владение, пользование и распоряжение. А сам раздел регулирует возникновение основания для передачи прав на имущество, а также нормы их осуществления.

Следующим можно отметить Земельный кодекс Российской Федерации. Этот кодекс регулирует основной порядок и саму процедуру передачи земельных участков (ЗУ) в собственность или аренду.

«Немаловажным по значимости является Жилищный кодекс Российской Федерации. В данном кодексе рассматривается регулирование жилищных отношений, связанных с возникновением, прекращением и иными изменениями статуса прав, предусмотренными в кодексе, на имущество. Статьи также осуществляют регулирование процесса учета, содержания, ремонта и изменений, связанных с перепланировкой недвижимости» [6].

Кодексы РФ играют важные роли в ипотеке, но все же основным документом является – Закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [2].

В данном документе содержатся следующие положения:

1. Перечень возникновения оснований для получения ипотеки, в котором фигурирует кредитный договор или же договор ипотечного-кредитования;

2. Требования, которые обязательно должны выполняться, такие как уплата сумм долга, процентов и другие.

3. Что может являться в качестве залога (предмета) ипотеки: другая недвижимость (жилые и нежилые здания, морские и воздушные суда, земельные участки и т.д.)

Важно отметить, что объект, предоставляемый в залог, должен быть в собственности у заемщика или же принадлежать ему на праве оперативного управления или хозяйственного ведения [2].

Законом «Об ипотеке» закреплены основные принципы ипотеки – это возвратность, платность, срочность, обязательность, гласность, достоверность и другие.

Таким образом, ипотека – это разновидность долгосрочного кредита, предоставля-

емый физическим или юридическим лицам, под залог их имущества.

В нашей стране существуют программы господдержки ипотеки. Важно знать, что при помощи данных программ можно взять ипотеку только в России. Они ориентированы на различные слои населения, чтобы увеличить шансы каждого гражданина страны приобрести желаемую недвижимость. На данный момент времени существуют следующие виды:

- Семейная ипотека (под 6%);
- Дальневосточная и Арктическая ипотека (под 2%);
- Сельская ипотека (под 3%);
- Материнский капитал;
- 450 000 рублей на погашение ипотеки многодетным семьям;
- Господдержка для бюджетников;
- Ипотека для IT-специалистов;
- Льготная ипотека под 8%;
- Господдержка военных;
- Молодая семья.

На рисунке 2 представлены ставки по рыночным и льготным программам в 2024 году. Ключевая ставка с декабря 2023 года составляет 16%. Уровень ставок по рыночным программам составляет 17-18% годовых.

При использовании данных программ государство возмещает банку упущенную прибыль, от уменьшения процента по сравнению с основной рыночной ставкой.

С помощью данных программ государство старается повысить доступность жилья для каждого гражданина страны, а также стремится снизить финансовую нагрузку на заемщиков. Но не стоит забывать и о других факторах таких как, повышение рождаемости и развитие отрасли строительства.

Сегмент	2023				2024		
	31 мар	30 июн	30 сен	31 дек	31 янв	29 фев	31 мар
<b>Рыночные программы</b>							
 Новостройки	11,0	11,0	14,3	16,2	16,7	16,7	16,8
 Готовые квартиры	11,1	11,1	14,3	16,2	16,9	16,9	17,0
 Готовые жилые дома	11,9	11,9	14,8	17,1	17,2	17,2	17,3
 Рефинансирование	11,2	11,2	14,3	16,4	17,1	17,1	17,1
 ИЖС	11,3	11,6	14,3	16,1	18,0	18,0	18,0
<b>Льготные программы</b>							
 «Льготная ипотека»	7,6	7,6	7,9	8,0	8,0	8,0	8,0
 «Семейная ипотека»	5,6	5,6	5,9	6,0	6,0	6,0	6,0
 Ключевая ставка	7,5	7,5	13	16	16	16	16

Рис. 2. Средневзвешенные ставки банков в 2023-2024 годах, % годовых



Рис. 3. Средние показатели России по ипотеке с господдержкой

В рамках данных программ возможно произвести рефинансирование существующей ипотеки под процент ниже или на оформление другой ипотеки, но в данном случае будет использоваться договор рефинансирования.

Важно знать, что с помощью данных программ недвижимость возможно купить только в России, а такую ипотеку могут получить только граждане, соответствующие основным требованиям: являться гражданином РФ, иметь постоянную регистрацию, иметь официальную работу со стабильным доходом. Также существуют другие условия, но они зависят от банка, предоставляющего ипотеку.

Для нашей страны ИК играет важную роль и выполняет ряд функций, которые решают возникающие проблемы в стране, такие как:

1. Проблемы, связанные с населением страны (безработица, нехватка жилья и другие);
2. Проблемы, связанные со строительной отраслью (рабочие места для граждан, создание более новых и качественных материалов для постройки объектов недвижимости, реализация готовых к сдаче жилых метров).
3. Проблемы, связанные с экономикой страны (налоги, социальная составляющая и т.д.).

В банковской сфере ИК являются ключевым элементом, так как риски минимальны. Для выдачи такого кредита проводится детальная проверка заемщика (платежеспо-

собность, предмет залога, данные о работе, проверка поручителя и другие) и только после одобрения службы безопасности, выдача является целесообразной. В противном случае, если заемщик по каким-либо причинам не может выплачивать банку ежемесячный платеж, тот вправе воспользоваться заложенной недвижимостью и вернуть себе утраченные деньги.

Для получения ипотечного кредита нужно пройти основные этапы:

1) Первым делом происходит подача заявки клиентом. Он проходит проверку банка по основным критериям (у каждого банка могут быть дополнительные условия для получения данного кредита): возраст, место регистрации, платежеспособность (доход), отсутствие судимости, трудоспособность, прошлые кредитные истории и другие.

После предварительного одобрения потенциального заемщика он получает основную информацию по его будущему договору ипотеки (условия предоставления, порядок и сроки погашения и т.д.). Ему предлагают сумму и условия, на которых банковское учреждение готово ему выдать данный кредит.

2) Выбор объекта недвижимости и одобрение кредитором.

На данном этапе заемщик после определения желаемого объекта недвижимости должен предоставить все документы в кредитную организацию, для согласования и, в дальнейшем, утверждения банком этого объекта недвижимости.

В составе данных документов есть оценка недвижимости. Важным аспектом является то, что оценка должна быть произведена аккредитованной организацией, поэтому во избежание отказа банка о рассмотрении данного отчета, нужно узнать список организаций у выбранного кредитного учреждения.

После тщательной проверки предоставленных заемщиком документов, банк огласит свое решение об одобрении или отказе данного объекта.

3) Заключение договора купли-продажи и оформление кредитного договора между кредитором и кредитуемым.

Заемщик подписывает договор купли-продажи с банком и после этого договор об ипотеке (если данное предусмотрено сделкой).

Сроком действия кредитного договора является время, которое проходит между моментом заключения договора и моментом прекращения исполнения обеими сторонами обязательств по нему. А сроком действия кредита принято понимать время между моментом получения кредита и моментом его возврата заемщиком.

Важно понимать, что срок действия кредита не может выходить за рамки срока действия кредитного договора.

С другой стороны, срок действия кредитного договора имеет периоды, которые не совпадают со сроком погашения кредита. Что касается сравнения их правовой природы, то срок действия кредитного договора – это срок действия соглашения об установлении, изменении или прекращении прав и обязанностей кредитора и заемщика, а срок действия кредита – это срок действия

отдельного обязательства, одного из основных условий договора.

При подписании договора об ипотеке нужно обратить внимание на основные пункты: процентная ставка, штрафы и пени за неплату ежемесячных платежей, банковские услуги, расторжение договора ипотеки и т.д.

Важно помнить, что государственная регистрация договора об ипотеке важна для обеих сторон. Они должны быть уверены, что каждый готов исполнять обязанности по договору.

Временные рамки для регистрации договора установлены законом и для земельных участков они составляют максимум 15 дней, для объектов недвижимости – максимум 5 дней.

Также заемщик, как покупатель жилого объекта, обязан оплатить государственную пошлину, размер которой установлен в Налоговом кодексе Российской Федерации.

Все документы (договор купли-продажи, ипотечный договор, оценка имущества, установление права собственности, оплата госпошлины) в обязательном порядке должны быть предоставлены в отделение Росреестра.

Помимо указанных выше документов требуется личное присутствие собственников недвижимости и представителей банка. В случае, если собственник в браке, нужно принести с собой согласие на заключение договора от второго супруга, заверенное печатью нотариуса.

Хоть в России происходит сокращение баков, но их все равно достаточно, чтобы потенциальный заемщик рассмотрел возможные варианты предоставляемых условий банками и выбрал себе наиболее выгодные для приобретения жилья (рис. 4).

Преимущества ипотечного страхования		
<p><b>Для заемщика</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-повышение доступности ипотеки в результате снижения банком требований к первоначальному взносу по кредиту до 10%</li> <li>-дополнительная защита заемщика</li> </ul>	<p><b>Для кредиторов (банков)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-покрытие реальных убытков по высокорисковым кредитам</li> <li>-расширение клиентской базы, увеличение объемов кредитования без ухудшения качества кредитного портфеля</li> </ul>	<p><b>Для государства</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-повышение устойчивости системы ипотечного кредитования</li> <li>-отсутствие необходимости поддержки кредиторов во время кризиса</li> </ul>

Рис. 4. Основные преимущества для всех участников ИК

Существуют организации, которые также играют важные роли в предоставлении ипотеки. Основными из них являются страховые и оценочные. Эти организации должны иметь аккредитацию или лицензию на предоставление своих услуг клиентам. Они работают во благо обеих сторон, чтобы уменьшить существующие на рынке риски [7].

Основными критериями оценщика должно быть:

- профильное образование;
- членство в саморегулируемой организации;
- страховой полис ответственности.

Заемщик, согласно закону, может заказать эту процедуру у кого угодно, но банк, в свою очередь, может отказать ее принять. Поэтому лучше не рисковать и выбрать компанию из списка, предоставленного банком, так как там представлены только аккредитованные компании [8].

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

Оценка играет важную роль не только для заемщика, но и для кредитора, ведь каж-

дый будет уверен, что его не обманули. Для покупателя важным аспектом является то, что кредитор не завысит цену на приобретаемую недвижимость, а кредитор – получит реальную рыночную стоимость объекта недвижимости. В случае, если в будущем у обеих сторон возникнет конфликтная ситуация, то у них будет аргумент в виде предоставленного документа, на который можно будет опираться в ходе судебных разбирательств.

#### **Заключение**

Таким образом, можно сделать вывод, что российская ипотечная система хорошо развита на рынке и основными элементами ипотечной системы можно назвать кредитные организации (в частности банки) и вспомогательные инфраструктуры. Все эти факторы очень важны для экономики страны и происходящих в ней процессов. Основная взаимосвязь происходит между продавцами и покупателями (должниками в одном лице), а второстепенные связи происходят благодаря финансовым учреждениям, страховым и оценочным компаниям, а также нотариальным конторам (нотариусам-оформителям).

#### *Библиографический список*

1. Варламова Т.П. Система ипотечного жилищного кредитования в России: формирование и перспективы развития // Вестник СГСЭУ. 2018. № 5 (74). С. 136-139.
2. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 26.03.2022 № 71-ФЗ).
3. Гринько Е.Л. Правовые основы формирования и регулирования ипотечной системы Российской Федерации // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. № 1(26). С. 13-15.
4. Гусейнова Я.Н. Основные проблемы и современные тенденции развития рынка ипотечного кредитования в России // Экономика нового мира. 2021. № 2. С. 22-23.
5. «Льготная ипотека с господдержкой в 2024 году: самое главное» [Электронный ресурс]. URL: <https://media.mts.ru/technologies/200617-programmy-lgotnoy-ipoteki/> (дата обращения: 15.06.2024).
6. Зверев А.В., Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Ребрина Т.Г., Корчевный В.В. Ипотечное кредитование и перспективы его развития в России: монография. М.: Мир науки, 2023.
7. 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.
8. 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.

УДК 338

*А. Е. Жминько*

Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар,  
e-mail: albina\_evgenovna@mail.ru

*Н. С. Зеленский*

Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар,  
e-mail: nikita4ka@yandex.ru

*В. М. Ляшко*

Кубанский государственный аграрный университет, Краснодар,  
e-mail: vleww2020@mail.ru

## **ОЦЕНКА ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ АПК В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ВИКТОРИЯ–АГРО»)**

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, факторы развития, эластичность, предпринимательство, развитие, эффективность, корреляция, проблемы, ресурсы, затраты.

В данной статье рассматриваются новые возможности развития сельского хозяйства Краснодарского края. Была проанализирована статистика аграрного сектора. Его развитие изучается в период санкций против РФ. Отмечены проблемы в развитии сельского хозяйства. Хотя темпы роста урожая в 2023 году намного ниже, чем в 2019 году, сельское хозяйство и его подотрасли, особенно фруктовые деревья, по-прежнему сохраняют положительный рост. Так, в целом промышленность упала на 2,3 процентных пункта, сельское хозяйство – на 4,2 процентных пункта, животноводство – на 0,1 процентных пункта. При этом темпы роста сельскохозяйственного производства на 0,1 процентного пункта ниже Национальной программы развития сельского хозяйства и целей регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продуктов питания. В качестве примера изучаются данные компании АО «Виктория–Агро» для проведения регрессионного и корреляционного анализа. Предложены пути повышения эффективности и инновационного развития агропромышленного комплекса Краснодарского края.

*A. E. Zhminko*

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, e-mail: albina\_evgenovna@mail.ru

*N. S. Zelensky*

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, e-mail: nikita4ka@yandex.ru

*V. M. Lyashko*

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, e-mail: vleww2020@mail.ru

## **ASSESSMENT OF FACTORS OF AGRICULTURAL INDUSTRY DEVELOPMENT IN THE KRASNODAR REGION (BASED ON THE EXAMPLE OF JOINT STOCK COMPANY “VICTORIA-AGRO”)**

**Keywords:** agriculture, development factors, elasticity, entrepreneurship, development, efficiency, correlation, problems, resources, costs.

This article discusses new opportunities for the development of agriculture in the Krasnodar region. The statistics of the agricultural sector were analyzed. Its development is being studied during the period of sanctions against the Russian Federation. Problems in the development of agriculture are noted. Although the 2023 crop growth rate is much lower than in 2019, agriculture and its sub-sectors, especially fruit trees, still maintain positive growth. Thus, in general, industry fell by 2.3 percentage points, agriculture – by 4.2 percentage points, livestock – by 0.1 percentage points. At the same time, the growth rate of agricultural production is 0.1 percentage points below the National Agricultural Development Program and the goals of regulating markets for agricultural products, raw materials and food products. As an example, data from the Joint Stock Company (JSC) “Victoria-Agro” is studied to conduct regression and correlation analysis. Ways to increase the efficiency and innovative development of the agro-industrial complex of the Krasnodar region are proposed.

### Введение

Сельское хозяйство является важнейшим сектором экономики страны, как в прошлом, так и в настоящем, оказывающим самое прямое и сильное влияние на стабильность и развитие страны, приносящее большие объемы валютных доходов, способствуя укреплению позиций и репутации на международной арене. Краснодарский край можно охарактеризовать, как наиболее развивающийся и передовой в сфере развития агропромышленного комплекса. Проведение исследования по оценке факторов развития сельского хозяйства в данном регионе является актуальным по причине понимания тенденций и перспектив развития сферы сельского хозяйства. Прежде всего, необходимо определить направления повышения эффективности производства продукции сельского хозяйства. В исследовании будут изучены основные факторы, которые влияют на развитие сельского хозяйства в регионе. А также необходимо изучить их взаимосвязь и влияние на конкурентоспособность агропромышленного комплекса Краснодарского края.

**Целью данного исследования** является изучение и оценка факторов развития агропромышленного комплекса, исследуя, в том числе, и организацию ООО «Виктория–Агро» используя несколько видов анализа, при этом предложить пути оптимизации развития сельского хозяйства. Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- во-первых, представить данные по анализу сельскохозяйственной деятельности и на его основе составить уравнение регрессии;
- во-вторых, выявить проблемные моменты в развитии агропромышленного комплекса исследуемого региона;
- в-третьих, дать оценку финансовой результативности предприятия АО «Виктория–Агро»;
- разработать предложения по совершенствованию процесса развития сельскохозяйственной деятельности в исследуемом регионе.

Научная новизна представленного исследования заключается в том, что определены динамические показатели становления агропромышленного комплекса Краснодарского края в период с 2022 по 2023 годы.

### Материалы и методы исследования

Исследованием отдельных аспектов функционирования сельскохозяйственной отрасли Краснодарского края занимаются различные отечественные авторы.

Е.Н. Белкина выделила инструменты устойчивого социально-экономического развития сельских территорий в постиндустриальной экономике [1], М.В. Лоскутова проанализировала управление устойчивым развитием сельских территорий в агропромышленном регионе [3], О.А. Храмченкова рассмотрела развитие АПК и сельских территорий: проблемы и перспективы [4], С.А. Шарипов выделил совершенствование государственной поддержки АПК региона [5] и т.д.

В статье было проведено исследование, в основе которого применены общенаучные и специальные методы познания, а также индуктивный и дедуктивный методы.

При оценке основных показателей деятельности исследуемого предприятия были применены графический и статистический методы.

### Результаты исследования и их обсуждение

#### 1. Анализ развития сельского хозяйства

Проведение анализа развития сельского хозяйства является наиболее важным этапом в изучении развития и функционирования сферы агропромышленного комплекса в целом и сельского хозяйства в частности. Показатели общей стоимости сельскохозяйственной продукции Краснодарского края наглядно представлены в таблице 1 [5].

Из таблицы 1 видно, что в Краснодарском крае валовая продукция сельского хозяйства в фермерских хозяйствах увеличилась на 508,2%, продукция растениеводства увеличилась на 629,0%, а продукция животноводства увеличилась на 412,4%. Показатели производительности КФХ и ИП увеличились на 2088,5%. В 2023 году по сравнению с 2019 годом индекс сектора производства овощей увеличился на 2073,6%, животноводства – на 2282,6%. В целом все показатели каждого производителя демонстрируют тенденцию к росту.

Данные по самообеспеченности основными сельскохозяйственными продуктами, сырьем и продовольствием Краснодарского края представлены в таблице 2 [5].

Таблица 1

Показатели валовой продукции сельского хозяйства в Краснодарском крае  
(в фактических ценах), млн руб.

Показатель	Годы					2023 г к 2019 г	
	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
1	2	3	4	5	6	7	8
Все категории хозяйств	2155,8	2819,4	8904	12337	13899	11743,4	644,7
растениеводство	1239,8	1487,7	5729,1	7570,5	8274,3	7034,5	667,4
животноводство	916	1327,4	3174,9	4766,5	5624,9	4708,9	614,1
Личные подсобные хозяйства	1100	1527,3	4682,3	5564,6	5590,7	4490,7	508,2
растениеводство	486,7	624,4	2804,1	3320	3061,5	2574,8	629,0
животноводство	613,3	902,9	1878,2	2244,6	2529,2	1915,9	412,4
Сельскохозяйственные организации	903,1	1052,4	2456,6	4153,7	5119,3	4216,2	566,9
растениеводство	611,2	536,4	1324	1877,6	2272,4	1661,2	371,8
животноводство	291,9	390,8	1132,6	2276,1	2846,9	2555,0	975,3
КФХ и ИП	152,7	360,6	1765,1	2618,7	3189,2	3036,5	2088,5
растениеводство	141,8	326,9	1601	2372,9	2940,4	2798,6	2073,6
животноводство	10,9	33,7	164,16	245,8	248,8	237,9	2282,6

Таблица 2

Самообеспеченность основными видами сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, %

Показатель	Годы					2023 г от 2019 г, +/-
	2019	2020	2021	2022	2023	
Зерно	149,1	160,0	170,6	147,2	155,5	6,4
Масло растительное	125,5	142,6	153,5	157,3	175,9	50,4
Сахар – всего	100,6	105,9	115,1	108,0	125,4	24,8
в том числе произведенный из сахарной свеклы	89,9	101,5	115,1	108,0	125,4	35,5
Картофель	102,1	93,2	91,1	95,3	94,9	-7,2
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	79,9	80,7	82,3	83,9	84,4	4,5
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	88,7	90,6	93,5	95,7	96,7	8
Овощи и бахчевые	86,8	87,4	87,6	87,2	88,4	1,6
Фрукты и ягоды	32,5	36,5	33,1	38,8	39,5	7
Соль пищевая	68,5	66,2	63,9	7,3	65,0	-3,5

Исследовав данные таблицы 2 можно сделать вывод, что в 2023 году показатель продовольственного индекса возрос на 6,4% (в сравнении с 2019 годом). А вот обеспеченность растительным маслом возросла на 50,4% за тот же период времени.

Все остальные показатели сельскохозяйственной продукции выросли, но за исключением картофеля, производство в 2023 году будет на 7,2% ниже, чем в 2019 году, а по-

требление соли снизится на 3,5%. Промышленность в целом снизилась на 2,3 процента, сельское хозяйство – на 4,2 процента, животноводство на 0,1 процента. В то же время рост сельскохозяйственного производства на 0,1 процента ниже национального плана развития сельского хозяйства и целевого показателя сельскохозяйственного производства, контроля над рынком сырья и продуктов питания.

Составим уравнение регрессии на данные таблицы Уравнение регрессии (оценка уравнения регрессии).

$$Y = 63.7817 + 0.1095X_1 - 3.6563X_2 + 3.6181X_3 + 0.2201X_4 - 0.9654X_5.$$

Коэффициент  $b_1$  указывает, что с увеличением  $x_1$  на 1,  $Y$  увеличивается на 0.1095. Коэффициент  $b_2$  указывает, что с увеличением  $x_2$  на 1,  $Y$  снижается на 3.6563. Коэффициент  $b_3$  указывает, что с увеличением  $x_3$  на 1,  $Y$  увеличивается на 3.6181. Коэффициент  $b_4$  указывает, что с увеличением  $x_4$  на 1,  $Y$  увеличивается на 0.2201. Коэффициент  $b_5$  указывает, что с увеличением  $x_5$  на 1,  $Y$  снижается на 0.9654.

В результате расчетов было получено уравнение множественной регрессии:

$$Y = 63.7817 + 0.1095X_1 - 3.6563X_2 + 3.6181X_3 + 0.2201X_4 - 0.9654X_5.$$

Возможна экономическая интерпретация параметров модели: увеличение  $X_1$  на 1 ед.изм. приводит к увеличению  $Y$  в среднем на 0.109 ед.изм.; увеличение  $X_2$  на 1 ед.изм. приводит к уменьшению  $Y$  в среднем на 3.656 ед.изм.; увеличение  $X_3$  на 1 ед.изм. приводит к увеличению  $Y$  в среднем на 3.618 ед.изм.; увеличение  $X_4$  на 1 ед.изм. приводит к увеличению  $Y$  в среднем на 0.22 ед.изм.; увеличение  $X_5$  на 1 ед.изм. приводит к уменьшению  $Y$  в среднем на 0.965 ед.изм.

Подведем итог. Краснодарский край обладает большим потенциалом в развитии и повышении эффективности сельского хозяйства, разнообразием выращивания различных сельскохозяйственных культур. При этом существуют некоторые проблемы для его дальнейшего развития, которые рассмотрены ниже более подробно. Для того, чтобы сфера агропромышленного комплекса развивалась в стабильном уровне необходимо увеличивать инвестиционные вложения в ее развитие. Необходимо также увеличить поддержку малых форм предпринимательства в сфере агропромышленного комплекса.

## *2. Основные проблемы развития сферы АПК, анализ развития АО «Виктория-Агро»*

Дальнейшему развитию отрасли препятствует множество институциональных и механических проблем. Давайте посмотрим на некоторые из них.

Отсутствие современных хранилищ овощей помогает решить проблему закупки зерна у мелких производителей и реализации овощей при повышении цен на зерно зимой [2].

Индустрия садоводства охватывает множество областей знаний. В 2023 году общий объем производства овощей Краснодарского края составит 9,5% от общего производства овощей в стране (409,6 тыс. тонн). Огурцы и помидоры являются крупнейшими компонентами овощной продуктовой номенклатуры. В такой почве растения растут, как в саду, в защищенном грунте они активно растут и цветут. В 2023 году производство тепличных растений в Краснодарском крае увеличилось на 7 тысяч тонн и достигло 75 тысяч тонн. Для того, чтобы увеличить количество произведенной плодоовощной продукции, фермеры используют субсидии бюджетов разных уровней (федеральный и региональный уровень). Если рассматривать данный показатель в стоимостном выражении, то только в 2023 году общая сумма поддержки составила 297 миллионов рублей.

Необходимо реорганизовать сельскохозяйственное производство овощей в форме кооперации и совместных организаций, с широким участием бизнеса, на основе внедрения инновационных и эффективных форм организации производства, применяя революционную политику поддержки, чтобы стимулировать кооперативное экономическое развитие для формирования цепочки создания стоимости сельскохозяйственной продукции. Помимо положительных результатов, достигнутых в последнее время, в настоящее время сельскохозяйственное производство в Краснодарском крае все еще имеет множество ограничений. Во-первых, масштабы сельскохозяйственного производства пока малы, фрагментированы, а добавленная стоимость невелика. Добавленная стоимость сельскохозяйственного производства по-прежнему несоизмерима с потенциалом отрасли. Можно назвать некоторые причины, такие как: связи в сельскохозяйственном производстве отсутствуют и слабы, отсутствие сплоченности, фрагментированное производство, высокие затраты, не максимальное использование ресурсов, отсутствие прорыва, высокая эффективность, конкурентоспособность продукции по сравнению с регионом и на международном уровне. Во-вторых, сельское хозяй-

ство на самом деле не трансформировалось в сторону индустриализации и современности, связанных с рыночной экономикой и международной интеграцией. Применение и передача методов и высоких технологий в сельском хозяйстве по-прежнему сталкивается со многими трудностями, особенно в горных сельских районах [3].

Большинство фермерских домохозяйств имеют низкий доход по сравнению с другими экономическими группами, а число неквалифицированных рабочих в сельском хозяйстве по-прежнему велико [1].

Однако влияние санкций может быть как положительным, так и отрицательным. Положительным моментом является то, что снижение импортного давления напрямую снижает конкурентную среду для аналогичной иностранной продукции, что является прекрасной возможностью для менее известных производителей продемонстрировать себя. Спрос на продукцию отечественного производства значительно увеличился, но в то же время существующие предприятия также понесут большой урон из-за повышенного спроса, поэтому производство необходимо расширять как можно скорее [4].

Рассмотрим характеристику и показатели АО «Виктория-Агро». АО «Виктория-Агро» зарегистрирована 11 марта 1998 года. Основным видом деятельности является «Выращивание зерновых культур». Числен-

ность работников организации – 206 чел. Компания имеет склад временного хранения, 3 молочно-товарные фермы и 95 земельных участков. В хозяйстве проводится значительная работа по поддержанию социальных объектов, производятся поставки сырья и продукции в местный детский сад и в местную школу Каневского района.

Рассмотрим показатели ресурсов и затрат АО «Виктория-Агро», представленные в таблице 3 [6].

Рассмотрев данные таблицы можно сделать вывод, что соотношение площади сельхозугодий в 2023 году и в 2021 году осталось без изменений. Также показатель площади посевных земель остался без изменений в исследуемом периоде.

Затраты в 2023 году по сравнению с 2021 годом: основные фонды увеличились на 10,35% или 99 098 тыс. руб., средняя стоимость оборотных средств за три года увеличилась на 15,63% или 70 264,5 тыс. руб., за период основные производственные затраты увеличились на 86,13% или 422 664 тыс. руб., что существенно повлияло на увеличение в растениеводстве затраты составляют 197 837 тыс. руб. Энергоемкость в 2023 году увеличилась на 8,54% по сравнению с 2021 годом, достигнув абсолютного значения 1 904 л. и. Ознакомится с финансовыми результатами деятельности организации и изменением их в динамике за последние три года нам позволит таблица 4 [6].

Таблица 3

Ресурсы и затраты АО «Виктория-Агро»

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. в % к	
				2021 г.	2022 г.
Общая земельная площадь, га	7 685	7 685	7 685	100,00	100,00
в том числе сельскохозяйственные угодья	7 001	7 001	7 001	100,00	100,00
из них пашня	6 658	6 658	6 658	100,00	100,00
Среднегодовая численность работников, чел.	205	201	206	100,49	102,49
в том числе занятых в сельскохозяйственном производстве	197	192	190	96,45	98,96
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	957678,5	1013882	1056777	110,35	104,23
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	449546	445178,5	519810,5	115,63	116,76
Затраты на основное производство, тыс. руб. – всего	490 718	685 148	913 382	186,13	133,31
в том числе растениеводства	216 303	293 207	414 140	191,46	141,24
животноводства	254 430	351 152	430 752	169,30	122,67
Энергетические мощности, л. с.	22 296	22 066	24 200	108,54	109,67

Таблица 4

Финансовые результаты деятельности АО «Виктория–Агро», тыс. руб.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. в % к	
				2021 г.	2022 г.
Выручка	536 014	624 352	678 657	126,61	108,70
Себестоимость продаж	401 992	466 845	526 080	130,87	112,69
Валовая прибыль (убыток)	134 022	157 507	152 577	113,84	96,87
Коммерческие и управленческие расходы	0,00	1 168	25 221	–	2159,33
Прибыль (убыток) от продаж	134 022	156 339	127 356	95,03	81,46
Прочие доходы	143 072	55 141	46 065	32,20	83,54
Прочие расходы	234 919	119 532	86 070	36,64	72,01
Прибыль (убыток) до налогообложения	29 424	79 230	71 371	242,56	90,08
Чистая прибыль (убыток)	29 281	76 329	68 132	232,68	89,26

Таблица 5

Эффективность использования производственных ресурсов

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. в % к	
				2021 г.	2022 г.
Выручка, тыс. руб.:					
на 1 га сельхозугодий	76,56	89,18	96,94	126,61	108,70
на одного работника	2614,70	3106,23	3294,45	126,00	106,06
на 1 тыс. руб. основных средств	0,56	0,62	0,64	114,74	104,29
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.:					
на 1 га сельхозугодий	4,20	11,32	10,19	242,56	90,08
на одного работника	143,53	394,18	346,46	241,38	87,89
на 1 тыс. руб. основных средств	0,03	0,08	0,07	219,81	86,42
Рентабельность, %					
продаж	25,00	25,04	18,77	x	x
животноводства	13,54	26,03	16,45	x	x
растениеводства	11,51	21,74	15,82	x	x

Данные таблицы 4 показывают, что в 2023 году выручка увеличилась на 26,61% по сравнению с 2021 годом и составили в абсолютном значении 142 643 тыс. руб. За этот период прибыль (убыток) от реализации в 2023 году увеличилась по сравнению с 2021 годом на 41947 тыс. руб. Прочие доходы снизились на 97 007 тыс. руб. в 2023 году по сравнению с 2021 годом. Чистая прибыль увеличилась на 38851 тыс. руб. В таблице 5 рассмотрим эффективность использования земельных, трудовых и материальных ресурсов.

Все данные из таблицы 5 мы рассчитали самостоятельно. Они свидетельствуют о том, что выручка на 1 га сельхозугодий в 2023 г. по сравнению с 2021 г увеличилась на 26,61%, что в абсолютной вели-

чине составило 20,38 тыс. руб., выручка на одного работника за три года повысилась на 26,0%, или на 679,75 тыс. руб., выручка на 1 тыс. руб. основных средств в этот период увеличилась на 14,74%, или на 0,08 тыс. руб., прибыль (убыток) до налогообложения: на 1 га сельхозугодий в 2023 г. по сравнению с 2021 г. возросла на 142,56%, или на 6,99 тыс. руб., прибыль (убыток) до налогообложения: на одного работника за этот период поднялась на 141,38%, или на 202,93 тыс. руб., прибыль (убыток) до налогообложения: на 1 тыс. руб. основных средств в 2023 г. по сравнению с 2021 г., увеличилась на 119,81%, или на 0,04 тыс. руб., рентабельность продаж за три года уменьшилась на 6,23%, а рентабельность животноводства и рентабельность расте-

ниеводства в 2023 г. по сравнению с 2021 г. возросла на 2,91% и 4,31% соответственно. В таблице 6 [7] проиллюстрированы показатели многофакторного анализа по группе организаций.

Коэффициент эластичности показывает, что без учета влияния других факторов на каждый 1% прирост выхода зерна с гектара стоимость 1 ц зерна снижается в среднем на 0,811%. Он отметил, что увеличение предложения капитала на 1% увеличивает цену центнера зерновых в среднем на 0,012%. Более того, он показывает, что на каждый 1% увеличения энергообеспечения стоимость 1 центнера зерновых увеличивается в среднем на 0,003%. Коэффициент эластичности также показывает, что при увеличении стоимости удобрений на 1 га зерна на 1% стоимость 1 центнера зерна увеличивается в среднем на 0,175%. По абсолютной величине  $\beta$ -коэффициента можно сделать вывод об относительной силе факторов на изменение результативного признака.

Связь между результативным признаком  $y$  и остальными факторами выражается множественным линейным уравнением регрессии, которое имеет вид:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4$$

Подставив значения совокупности организации, получим следующее уравнение:

$$y = 1314,609 + 11,997x_1 + 0,087x_2 + 0,015x_3 + 20,549x_4$$

Множественное линейное уравнение регрессии показывает, что при увеличении урожайности зерновых с 1 га на 1 ц себестоимость 1 ц зерна в среднем уменьшается на 11997 руб. (при исключении влияния остальных факторов), а при росте фондообеспеченности на 1 тыс. руб., себестоимость 1 ц зерна увеличится на 87 руб., а при увеличении энергооборуженности на 1 л.с., прибыль также возрастет на 15 руб. При росте затрат на удобрения на 1 га зерновых на 1 тыс. руб. она в среднем возрастает на 20549 руб.

Множественный коэффициент корреляции составляет  $R=0,6169$ . На основе множественного коэффициента корреляции можно сделать вывод, что связь между прибылью на 1 га зерновых и остальными факторами средняя, прямая и составляет 61,69%. Коэффициент детерминации рассчитывается как квадрат множественного коэффициента корреляции и составляет  $R^2=0,3806$ , следовательно 38% дисперсии результативного признака объясняется уравнением регрессии, а на долю прочих факторов приходится 62% ее дисперсии.

Таблица 6

Показатели многофакторного анализа по группе организаций

Показатель	Условные обозначения	Парный коэффициент корреляции	Коэффициент эластичности	$\beta$ -коэффициент
Урожайность зерновых с 1 га, ц	X1	-0,4899	-0,811	-0,613
Фондообеспеченность, тыс. руб.	X2	-0,0849	0,012	0,039
Энергооборуженность, л.с.	X3	0,1071	0,003	0,009
Затраты на удобрения на 1 га зерновых, тыс. руб.	X4	0,2093	0,252	0,399

Таблица 7

Резервы сокращения себестоимости 1ц зерновых культур, руб.

Показатель	Среднее значение		Отклонение от средней	Коэффициент регрессии	Резервы, тыс. руб.
	АО «Виктория-Агро»	в среднем по совокупности			
Урожайность зерновых с 1 га, ц	63,6	57,59	-6,01	-11,997	72,102
Фондообеспеченность, тыс. руб.	150,9	113,99	-36,91	0,087	-3,211
Энергооборуженность, л.с.	127,4	167,81	40,41	0,015	0,606
Затраты на удобрения на 1 га зерновых, тыс. руб.	7,9	10,45	2,55	20,549	52,399

Также, для регрессионно-корреляционного анализа необходимо рассчитать резервы сокращения себестоимости 1ц зерновых культур. Расчет представлен в таблице 7 [7].

Данные таблицы показывают, что средняя мощность, всеми организациями, составляет 167,81 л.с., тогда как средняя мощность, предоставляемая АО «Виктория-Агро», составляет 127,4 л.с. В частности, из данных таблицы выше видно, что средняя стоимость удобрений на гектар зерна по всей компании составляет 10 450 рублей, а по АО «Виктория-Агро» – 7 900 рублей. Отклонения от среднего значения указывают на большие различия в урожайности зерна на гектар, обеспеченности капиталом, энергоснабжении и стоимости на гектар зерновых удобрений между предприятиями.

Проведем регрессию, чтобы исключить влияние других факторов и получить несколько коэффициентов регрессии. Они показывают, что при увеличении производства зерна с 1 га до 1 сотки стоимость 1 сотки зерна составляет в среднем 11 997 тыс. руб., а при увеличении располагаемого капитала от 1 000 рублей стоимость 1 сотки зерна в среднем уменьшается. Увеличение стоимости производства кукурузы на 1 га кукурузы и удобрений на 1 га кукурузы до среднего значения в АО «Виктория-Агро» приведет к увеличению стоимости 1 ц зерна на 72,102 тыс. руб. с 1 га и на 52,399 тыс. руб. соответственно.

Экономика сельского хозяйства сводит к минимуму сезонность и сельскохозяйственные риски посредством политики и рабочих механизмов, таких как политика субсидий, закупок, резервов, сельскохозяйственного страхования или инвестиций в исследования и разработки. Сельскохозяйственная продукция инвестируется и перерабатывается, чтобы обеспечить максимальную добавленную стоимость, удовлетворяющую разнообразные потребности потребителей со все более высоким качеством. Маркетинговые методы разрабатываются наряду с сильными методами развития бренда, крупномасштабными и обширными сетями продаж, а также своевременным реагированием на потребности клиентов. Другими словами, это процесс оценки ресурсов и активов в сельском хозяйстве или ликвидации натуральных свойств из-за низкого уровня рыночного развития сельского хозяйства по сравнению с промышленностью, из-за процесса профессионализации

сельскохозяйственных отраслей, методов организации реализации стоимости. Это способ организации сельского хозяйства в промышленных масштабах. Единицами являются крупные домохозяйства, профессиональные производственные коллективы, крупные предприятия и потребители сельскохозяйственной продукции.

Экономика сельского хозяйства охватывает всю цепочку создания стоимости в сельском хозяйстве. Этапы цепочки оцениваются на предмет их правильного положения, ролей и тесной связи по принципу гармоничных выгод и разделенных рисков. Новая ценность, создаваемая каждым действующим лицом, максимизируется, а риски минимизируются. Это характеристика современной сельскохозяйственной экономики.

Сельское хозяйство Краснодарского края по-прежнему в основном представляет собой экстенсивное сельское хозяйство, управляемое фермерами, поэтому риски высоки, эффективность низкая, а добавленная стоимость сельскохозяйственной продукции еще ниже. Это сельскохозяйственное производство выражается в следующих характеристиках: сырьевость продукции, потребление большого количества ресурсов, низкий уровень применения науки – техники и механизации, низкая конкурентоспособность.

Кроме того, сельскохозяйственный сектор не был тесно связан с промышленностью в системе, дополняющей и поддерживающей друг друга для взаимного развития. Количество предприятий велико, но ведущая роль аграрного сектора в интеграционном процессе пока невелика.

Сельское хозяйство считается основой экономики, обеспечивающей социальную стабильность в любых ситуациях. Определив, что привлечение предприятий и инвесторов в цепочку создания стоимости в сельском хозяйстве считается ключевым решением для устойчивого развития местного сельскохозяйственного сектора, Краснодарский край реализовал ряд политик по привлечению и поддержке предприятий для инвестиций в эту область.

В последние годы крупные предприятия, инвестирующие в сельскохозяйственную отрасль, принесли положительные результаты, удовлетворяя растущие потребительские интересы внутреннего рынка и постепенно завоевывая международный рынок. Среди использованных инструментов можно вы-

делить политику содействия торговле для расширения рынков, устранения торговых барьеров для стимулирования потребления сельскохозяйственной продукции; политика прогнозирования рынка; политика поддержки брендинга сельскохозяйственной продукции; полисы агрострахования (расширение страховых продуктов и удобных процедур участия).

Чтобы иметь инвестиционный капитал для развития сельского хозяйства, Краснодарскому краю рекомендуется диверсифицировать источники капитала, поощряя привлечение организаций, частных лиц и всех видов бизнеса, особенно отечественных и иностранных предприятий. В предстоящий период в Краснодарском крае продолжится привлечение предприятий к инвестированию в крупные проекты, чтобы связать предприятия с кооперативами и фермерскими хозяйствами для реализации политики развития сельского хозяйства, применяя высокие технологии для устойчивого развития; стремиться к созданию специализированных сельскохозяйственных территорий, сочетающих производство и переработку для обеспечения количества и качества; направлять предприятия по соответствующей предварительной обработке и переработке, гигиене и безопасности пищевых продуктов, поощряя и поддерживать предприятия с передовым управлением качеством для обеспечения иностранных стандартов для экспорта в области производства, переработки и потребления сельскохозяйственной продукции.

В 2025 году потенциальные риски, исходящие от мировой экономической среды, все еще будут существовать и продолжать негативно влиять на перспективы восстановления экономического роста Краснодарского края. По мнению экономических экспертов, аграрный сектор продолжает подтверждать свою важную позицию в качестве опоры экономики, прочно обеспечивая продовольственную безопасность и способствуя макроэкономической стабильности.

Основные рекомендации.

Во-первых, ограничения на импорт привели к исчезновению или значительному сокращению некоторых товаров со складов. Необходимо наполнить рынок местной сельскохозяйственной продукцией за короткий период времени невозможно, а сельскохозяйственным предприятиям объективно невозможно быстро увеличить производство.

Во-вторых, государственная поддержка частных компаний слаба. Производство, переработка и сохранение сельскохозяйственной продукции с использованием высоких технологий требует большого инвестиционного капитала. Инвестиции в сельскохозяйственное производство по-прежнему рискованны, а эффективность невысока, поэтому инвесторы и бизнес не заинтересованы в сельскохозяйственном производстве, особенно в высокотехнологичном сельском хозяйстве.

Чтобы преодолеть замедление роста валового сбора семян и бобов, необходимо сосредоточиться на следующих стратегических направлениях:

1) внедрение передовых агротехнологий и методов выращивания зерна, оптимизация производственного процесса, повышение эффективности;

2) активно внедрять современные методы управления сельским хозяйством, включая цифровые технологии и роботизированные системы;

3) увеличение инвестиций в сельскохозяйственный сектор и предоставление оборудования и современных технологий для повышения производительности;

4) предоставить льготы, субсидии, обучение и консультации сельхозпроизводителям для повышения эффективности производства.

Однако стоит обратить внимание на тот факт, что процесс совершенствования сельскохозяйственной промышленности не может быть реализован за несколько лет. Минимальный временной промежуток для данного процесса равен пяти годам и более. Государство должно действительно играть конструктивную роль в процессе глубокой трансформации сельского хозяйства и сельских территорий. Ключевым моментом является увеличение государственных инвестиций и улучшение государственных услуг в развитии сельского хозяйства. Государство сосредотачивается на макроэкономической деятельности, такой как разработка стратегий, принятие политики, юридические переговоры, поддержка развития рынка, сосредоточение внимания на предоставлении государственных услуг, о которых фермерские хозяйства пока не могут позаботиться самостоятельно; не вмешивается в производственную, деловую и сервисную деятельность с целью получения прибыли и т. д.

### Заключение

Процесс реструктуризации сельского хозяйства должен быть более тесно связан со строительством новых сельских территорий, содействием устойчивому развитию сельского хозяйства, связанному с возможностями в области науки и техники, инноваций, цифровой трансформации.

Исходя из общей цели, необходимо определить задачи, которые необходимо реализовать: во-первых, завершить структуру сельскохозяйственного производства, связанную с конкурентными преимуществами и требованиями рынка. Во-вторых, организовать важные этапы производства для повышения эффективности и обеспечения устойчивого развития. В-третьих, продвигать сотрудничество, связи и развивать цепочки создания стоимости и передовые сельскохозяйственные модели. В-четвертых, экономическое развитие сельских районов создает рабочие места и увеличивает доходы сельских жителей. В-пятых, строительство цивилизованных и современных сельских территорий, связанных с урбанизацией и сохранением традиционной культуры. В-шестых, инклюзивное развитие, обеспечивающее справедливое социальное обеспечение в сельской местности. В-седьмых, построить сильное сообщество как основу развития сельских районов и сельскохозяйственного производства. В соответствии с этим стратегия так-

же определяет следующие группы решений: пропаганда и образование для инновационного мышления, объединения осведомленности и действий; инновационная организация производства и бизнеса, совершенные производственные отношения; повышение качества профессиональной подготовки; уровень исследований, применения, передачи науки, технологий и инноваций; развитие внутреннего и внешнего рынков для обеспечения стабильного производства сельскохозяйственной продукции.

В промышленном производстве необходимо ускорить инвестиции и ввести в эксплуатацию механические заводы и сельскохозяйственное оборудование. При транспортно-экспедиторской деятельности необходимо введение компенсационного регулирования и синхронного управления транспортно-экспедиционной деятельностью для снижения логистических затрат. Что касается управления человеческими ресурсами, оценки и предложения заработной платы, соответствующей возможностям; усилить внутреннюю подготовку персонала для повышения его квалификации.

Реализация развития сельского хозяйства также означает помощь фермерам приблизиться к цели улучшения качества жизни, помогая сельскому хозяйству полностью удовлетворить новые потребности развитой страны.

### Библиографический список

1. Белкина Е.Н., Агибалова В.Г. Инструменты устойчивого социально-экономического развития сельских территорий в постиндустриальной экономике: монография. Ставрополь: Фабула, 2020. 160 с.
2. Инновации в АПК: стимулы и барьеры: сборник статей по материалам участников международной научно-практической конференции. М.: Научный консультант, 2023. 396 с.
3. Лоскутова М.В. Управление устойчивым развитием сельских территорий в агропромышленном регионе // Социально-экономические явления и процессы. 2022. № 9. С. 67–71.
4. Храмченкова А.О., Чирков Е.П., Иванюга Т.В. и др. Развитие АПК и сельских территорий: проблемы и перспективы: монография / под общ. ред. А.О. Храмченковой. М.: ООО «Первое экономическое издательство», 2023. 268 с.
5. Шарипов С.А. Совершенствование государственной поддержки АПК региона // Продовольственная политика и безопасность. 2020. Т. 6, № 3. С. 173–180.
6. Бухгалтерская (финансовая) отчетность АО «Виктория-Агро» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.list-org.com/company/48446> (дата обращения: 15.06.2024).
7. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: [https://23.rosstat.gov.ru/agriculture\\_kk?ysclid=lvgh6il191464437038](https://23.rosstat.gov.ru/agriculture_kk?ysclid=lvgh6il191464437038) (дата обращения: 15.06.2024).

УДК 339.9:339.564

*А. Д. Зверева*

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,  
Москва, e-mail: a0201z@yandex.ru

## НЕФИНАНСОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Ключевые слова:** нефинансовые меры поддержки, экспортно ориентированные предприятия, экспорт, поддержка экспорта, институты развития, национальный проект, дружественные страны.

Целью статьи выступает изучение современной российской практики нефинансовой поддержки экспорта и разработка на этой основе предложений по возможности их усиления. В настоящее время продвижение отечественных товаров и интересов экспортно ориентированных компаний за рубежом является одной из приоритетных задач Российской Федерации. Расширение российской экспортной деятельности в целях диверсификации национальной экономики входит в программу реализации Национального проекта «Международная кооперация и экспорт». В статье автором рассмотрены нефинансовые меры поддержки российских хозяйствующих субъектов, которые включают широкий перечень мероприятий. Отмечена высокая роль институтов развития в интенсификации российской экспортной деятельности. Определено, что содействие развитию и реализация мер по поддержке со стороны государства экспортно ориентированных компаний представляется важной составляющей в части наращивания производственного потенциала и стимулирования экономического роста, а также способствует повышению международной конкурентоспособности отечественных предприятий.

*A. D. Zvereva*

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,  
e-mail: a0201z@yandex.ru

## NONFINANCIAL EFFORTS TO SUPPORT RUSSIAN EXPORT-ORIENTED ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

**Keywords:** nonfinancial export support efforts, export-oriented enterprises, export, export support, development institutions, National project, friendly countries.

The purpose of the article is to study the modern Russian practice of non-financial export support and develop proposals on the possibility of strengthening them on this basis. Currently, the promotion of domestic goods and the interests of export-oriented companies abroad is one of the priorities of the Russian Federation. The expansion of Russian export activities in order to diversify the national economy is included in the program of the National project «International Cooperation and Export». In the article, the author considers non-financial measures to support Russian business entities, which include a wide range of measures. The high role of development institutions in the intensification of Russian export activities was noted. It is determined that the promotion of development and implementation of measures to support export-oriented companies from the state is an important component in terms of building production capacity and stimulating economic growth, as well as contributes to improving the international competitiveness of domestic enterprises.

### Введение

Внешнеэкономическая деятельность России и, в частности, экспорт российских товаров, приобретают особое значение для устойчивого развития национальной экономики в современных условиях дестабилизированной внешнеполитической обстановки и санкционного давления. Санкционные ограничения послужили стимулом для увеличения российского товарного экспорта на рынки дружественных государств, доля которых в 2024 году составила 3/4 всего товарооборота Российской Федерации –

это около 75%, что наглядно представлено в таблице 1.

По итогам 2023 г. доля развитых стран в импорте России сократилась до 17% (против 47% ранее). Результатом очередного санкционного пакета, а также эмбарго ЕС с конца 2022 г. на импорт российской нефти и нефтепродуктов, объём российского экспорта в Европу снизился на 68% (до 84,9 млрд долл. США), в США на 40,4% (до 12,2 млрд долл. США), а в Океании на рекордные 97,5% – фактически до нуля с 0,3 млрд долл. США в 2022 году [2].

**Таблица 1**

Товарооборот России с дружественными странами, млрд долл. США [1]

	2022	2023
Китай	190	240,11
Индия	35	65
Турция	65	57
Белоруссия	50	53
ОАЭ	9	11,2
Африка	18	24,6
Узбекистан	9,3	9,8
Индонезия	3,7	4

Обратная ситуация связана с азиатскими рынками, переориентация на которые произошла вследствие реэкспорта из недружественных государств. Например, объём российского экспорта в Африку (рисунок 1) вырос на 43% (до 21,2 млрд долл. США), в Азию на 5,6% (306,6 млрд долл. США). Доля азиатских стран в общем объёме российского экспорта составила по итогам 2023 года – 72%, африканских – 8%, а европейских всего 20%.

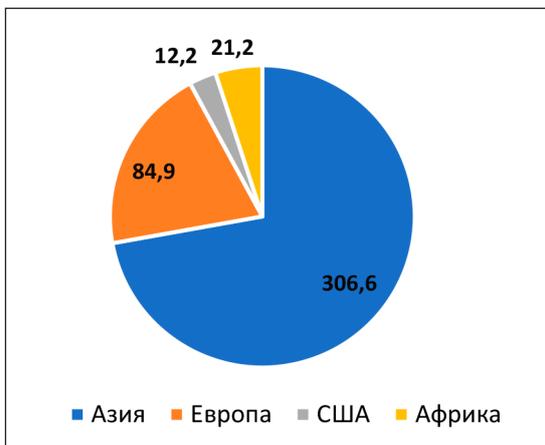


Рис. 1. Экспорт товарной продукции России в 2023 г., млрд долл. США [3]

Указанный рисунок 1 свидетельствует о том, что российские производители переориентировали основной массив товарной продукции на азиатские страны, чему в немалой степени содействовала система мер нефинансовой поддержки – поиск контрагентов, помощь в проведении переговоров и установлении цен, заключении контрактов и оформлении сопутствующих документов при поставке несырьевого неэнергетического экспорта (далее – ННЭ) за пределы на-

циональной таможенной границы Российской Федерации.

Товарооборот с самым крупным партнёром России – Китаем – демонстрирует рекордные показатели (таблица 2). В 2023 г., по сравнению с аналогичным периодом 2022 года, рост составил 26,3%, а объём импорта российских товаров достиг 12,7% (129,1 млрд долл. США) [1].

**Таблица 2**

Экспорт российских товаров в Китай, основные товарные группы в млрд долл. США [1]

Товарная группа	2022	2023
Нефть, нефтепродукты, природный газ, уголь	85,78	94,7
Алюминий	1,37	2,87
Растительные масла и жиры	1,29	2,6
Масличные плоды и семена	0,73	1,31
Драгоценные металлы	1,61	2,3
Руды	3,64	4,38
Медь	2,94	3,22
Древесина	3,6	3,17

**Целью исследования** выступает анализ современной российской практики нефинансовой поддержки экспорта, включая Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» (далее – НП «МКиЭ»), и разработка на этой основе предложений по возможности их усиления.

**Материалы и методы исследования**

В статье использованы общенаучные: сравнительные и статистические методы исследования, системный подход.

**Результаты исследования и их обсуждение**

На сегодняшний день поддержка экспортной деятельности российских компаний и продвижение отечественной продукции на международные рынки является одной из приоритетных задач для развития российской экономики. В послании Федеральному Собранию в феврале 2024 года Президентом России были обозначены следующие цели:

- объём ННЭ из РФ к 2030 году должен увеличиться на две трети;
- объём импорта снизиться и составлять не более 17%;
- объём инвестиций в ключевых областях экономики России должен прибавить

70%, что будет способствовать развитию экономики с ростом до 3%.

ННЭ представляет собой в новых экономических реалиях ключевую составляющую всей экспортируемой продукции, особенно для малого и среднего бизнеса (далее – МСП). Так, количество российских компаний занятых в сфере экспорта и вовлеченных в мировую торговлю за последние 6 лет выросло на 57% – более 62 тыс. – в результате государственной поддержки ННЭ [4].

Стоит отметить, что внешнеполитическая ситуация и торговые ограничения оказали существенное влияние на снижение количества экспортных сделок именно в сегменте крупного бизнеса, в то время как МСП, напротив, нарастили свою экспортную активность. В этой связи, поддержка начинающих компаний-экспортёров представляется актуальной, так как государство ставит задачу наращивания объёмов ННЭ.

Выход отечественных производителей и компаний (как крупных, так и небольших) на международные рынки возможен в том числе благодаря комплексной маркетинговой, законодательной и консультационной поддержке со стороны государства [5].

Современные аспекты в раскрытии механизмов поддержки экспорта содержатся в НП «МКиЭ», где заложен ориентир на темпы прироста ННЭ не менее 7% в год [6].

НП «МКиЭ» включает федеральные проекты, в соответствии с которыми инсти-

туциональную поддержку экспортно ориентированных компаний осуществляют федеральные органы государственной власти; институты развития; деловые общественные организации; экспертные, отраслевые, финансовые организации, межведомственные рабочие группы (таблица 3).

Нефинансовая поддержка экспорта, по данным Российского экспортного центра/РЭЦ, включает следующие инструменты и механизмы [8, 9]:

1) информационно-консалтинговую поддержку предприятий, начинающих выход на экспорт;

2) обеспечение благоприятных условий для российского экспорта за рубежом и содействие в ярмарочной конгрессно-выставочной деятельности, а также рекламным и информационным мероприятиям на территории Российской Федерации и за рубежом;

3) устранение торговых ограничений для конкурентноспособной российской экспортной продукции [7];

4) поддержка в лицензировании и сертификации товаров на экспорт;

5) организация бизнес-миссий и выставок для продвижения российской продукции и заключения перспективных контрактов и соглашений;

6) экспертное содействие отечественным производителям экспортно ориентированной продукции;

Таблица 3

Основные институты государственной поддержки в рамках НП «МКиЭ» [6]

	Федеральный проект	Институты поддержки
1.	«Промышленный экспорт»	ВЭБ.РФ, АО РЭЦ, Минэкономразвития, Минпромторг, Минэнерго, Минсельхоз, Минфин, Минздрав, ФТС, ФНС госкорпорация «Росатом»
2.	«Экспорт продукции АПК»	РЭЦ, Минэкономразвития, Минпромторг, Минсельхоз, Минфин, Минтранс, Роспотребнадзор, Россельхознадзор, ФГУП «Росморпорт», МИД, ФТС, органы субъектов РФ в области ветеринарии
3.	«Логистика международной торговли»	Минэкономразвития, Минтранс, Россельхознадзор, Роспотребнадзор, ФАС, ФТС, ФСБ, ОАО «РЖД»
4.	«Экспорт услуг»	Минэкономразвития, Минпромторг, Минстрой, Минфин, Минздрав, Минобрнауки, Минкомсвязь, Минтранс, Минкультуры, Минэнерго, Банк России, ВАВТ, МИД, МВД, ФСБ, РАН, ГК «Роскосмос», др. заинтересованные органы исполнительной власти
5.	«Системные меры развития международной кооперации и экспорта»	ВЭБ.РФ, АО РЭЦ, Минэкономразвития, Минфин, Минпромторг, Минтранс, Минсельхоз, Роспотребнадзор, Россельхознадзор, Росздравнадзор, Росрыболовство, Роспотребнадзор, Росфинмониторинг, Росаккредитация, Росстандарт, Росстат, Банк России, ФСТЭК, ФТС, ФНС, ФСО, ТПП России, субъекты РФ

Источник: составлено автором по данным Паспорта Национального проекта (программы) «Международная кооперация и экспорт». URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_319212/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319212/).

7) помощь российским экспортно ориентированным предприятиям в поиске иностранных партнёров и участии в зарубежных тендерах;

8) защиту интересов экспортно ориентированных российских предприятий;

9) создание межправительственных комиссий и рабочих групп для более эффективного взаимодействия бизнеса и государственных органов с целью создания благоприятной институциональной среды и условий развития внешнеэкономической деятельности Российской Федерации [7, 8].

Меры нефинансовой поддержки российского экспорта успешно реализуются РЭЦ при поддержке Правительства Российской Федерации (таблица 4).

В 82 регионах России имеются Центры поддержки экспорта (далее – ЦПЭ) по оказанию специализированной комплексной поддержки экспортёров (финансовые и нефинансовые системные меры поддержки экспорта) [8, 9, 10], которые отражены в паспортах федеральных проектов НП «МКиЭ»

и постановлениях Правительства Российской Федерации.

Развитие предпринимательской инициативы и вовлечение компаний в экспортную деятельность обеспечивается комплексом мероприятий РЭЦ в рамках нацпроекта. В 2020 году начала работу единая информационная цифровая платформа в формате «одного окна» – «Мой экспорт» [9], на которой для начинающего экспортёра доступны услуги по «базовым» направлениям: 1) меры государственной поддержки; 2) аналитика и исследования; 3) сертификация и лицензирование; 4) обучение ВЭД; 5) продвижение на внешние рынки; 6) сопровождение поставок; 7) финансовые продукты; 8) юридические услуги [9].

Цифровая платформа «Мой экспорт» [9] помогает упростить выход предприятий на международные рынки путём получения помощи на всех этапах работы: от поиска контрагентов, финансовых и логистических партнёров для обслуживания сделки до страховой и кредитной поддержки.

Таблица 4

Системные меры нефинансовой поддержки экспорта в рамках НП «МКиЭ» [8, 9]

Услуга	Содержание услуги
Маркетинговые исследования	- предоставление маркетинговой информации по продуктам и целевым страновым рынкам, условиях доступа на них и требованиях, о спросе и особенностях рынков (платно) (компенсация ЦПЭ до 80%)
Организационные	- поиск потенциальных покупателей; - поиск российского поставщика; - экспертиза документов и сведений в целях выдачи экспортных лицензий; - оформление и выдача сертификата свободной продажи (для некоторых товарных категорий); - консультирование по вопросам оценки соответствия продукции (требования внешних рынков); - консультирование и рекомендации по патентно-правовой охране продукции/технологии; - содействие в получении разрешения на переработку на таможенной территории (для компаний/, использующих импортное сырьё или комплектующие для производства экспортной продукции); - поддержка участия в выставочно-ярмочной деятельности; - организация бизнес-миссий; - подбор маркетплейсов; - экспортное обучение и наставничество в «Школе экспорта РЭЦ» (образовательные курсы); - ежегодная конкурс-премия «Экспортёр года»; - программа «Сделано в России» (на англ. «Made in Russia»); - информационная цифровая платформа «Мой экспорт» (поддержка экспортёров в формате «одного окна»). РЭЦ
Аналитические (консалтинг)	- консультирование российских предприятий (в том числе МСП) при подготовке выхода на экспорт; - предоставление консолидированной актуальной информации для разработки стратегии выхода на внешние рынки (бесплатно) (РЭЦ, ЦПЭ)

Источник: составлено автором по данным РЭЦ. URL: <https://www.exportcenter.ru/services/spetsialnye-programmy-po-podderzhke-eksporta/>; Мой экспорт. URL: <https://myexport.exportcenter.ru/>.

Основными пользователями являются: крупный бизнес, МСП и даже индивидуальные предприниматели (в том числе предприниматели, действующие до одного года – 1,13 млн субъектов МСП).

За период с 2020 по 2024 г. повторно за услугами обратилось около 72% компаний-экспортёров, что свидетельствует об успешном функционировании и востребованности платформы в современных условиях. Особое внимание по поддержке сегодня уделяется больше МСП, так как ведение ВЭД в сфере ННЭ наиболее актуально именно у небольшого бизнеса, внешнеторговые ограничения на который наложены в меньшей степени (рисунок 2).



Рис. 2. Услуги компаниям по числу оформленных заявок субъектами ВЭД при экспорте ННЭ, в % [11]

При этом, в условиях санкционных внешнеторговых ограничений Российская Федерация и профильные государственные институты за короткий период времени (фактически за два года с начала СВО) сумели адаптироваться и переориентироваться.

К существующим мерам нефинансовой поддержки экспортёров в 2024 году добавилась новая услуга – «Подбор маркетплейсов» [9], которую можно оформить на цифровой платформе «Мой экспорт». Услуга позволяет компенсировать затраты компании в размере до 300 тыс. руб. за хранение и размещение продукции на зарубежных маркетплейсах, что позволяет экспортно ориентированным предприятиям расширить «географию» продаж и укрепиться на мировых рынках [9, 12].

Отдельно стоит отметить разработанный во исполнение указа Президента «О на-

циональных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» Всероссийский конкурс «Экспортёр года», который проводится как среди крупных компаний, так и компаний малого и среднего бизнеса, в том числе индивидуальных предпринимателей, достигших наибольших успехов в осуществлении экспорта несырьевых неэнергетических товаров, работ, услуг, а также результатов интеллектуальной деятельности. Перед РЭЦ (как специализированной клиентской службой для продвижения экспортных проектов) и профильными государственными институтами были поставлены задачи по разработке дополнительных мер по расширению числа экспортёров-субъектов МСП и предоставлению МСП субсидированных экспортных кредитов коммерческими банками.

Немаловажным мероприятием с целью продвижения известных российских брендов и товаров стоит отметить создание Программы «Сделано в России», участие в которой помогает брендам с формированием позитивного позиционирования на внешних рынках посредством выставок, фестивалей и ярмарок.

Например, в 2024 году впервые в китайском г. Шэньян открылся фестиваль-ярмарка «Сделано в России», организованный РЭЦ при поддержке Правительства РФ. Подобные мероприятия способствуют не только повышению узнаваемости российских товаров и услуг, но и их активному продвижению, так как участие в Программе де-факто гарантирует качество продукции и формирует образ России как надёжного партнёра.

### Заключение

Для достижения поставленных Президентом России целей по увеличению объёмов ННЭ из РФ при снижении объёмов импорта представляется важным интенсифицировать собственно поддержку начинающим компаниям-экспортёрам, в т.ч. МСП, число которых против 2022 г. выросло на 6% в 2023 г. Однако доля МСП, ориентированных на экспорт, растёт несколько медленнее, но в целом предполагается, что к 2030 г. вклад МСП в совокупный ВВП страны составит около 30% [13].

Эффективные меры со стороны Правительства РФ и РЭЦ, в частности, реализуемые НП «МКиЭ», оказывают устойчивую поддержку экспортно ориентированным

российским компаниям в условиях внешнеторговых санкций недружественных государств против России, что подтверждает не только способность отечественных государственных органов к своевременному реагированию на внешние вызовы, но и готовность российского бизнеса к адаптации и взаимодействию с государственными институтами.

Подводя итоги, можно отметить, что на сегодняшний день механизмы и меры поддержки российского экспорта развиты и функциональны в значительной степени. Институты развития экспортной деятельности оказывают комплексную поддержку экспортно ориентированных предприятий, в т.ч. малого и среднего бизнеса. Выход отечественных предприятий на международные рынки упрощается за счет поддержки со стороны государства, в том числе в рамках НП «МКиЭ».

Цифровая платформа «Мой экспорт» [9] (запущена в 2020 г.) успешно функционирует и помогает экспортно ориентированным предприятиям в продвижении продукции посредством формата «одного окна». Современные цифровые технологии упрощают для отечественных предприятий экспортные операции, минимизируют бюрократические барьеры и позволяют российскому бизнесу адаптироваться в условиях беспрецедентного санкционного давления на Российскую Федерацию к новым внешнеторговым реалиям. При этом было бы целесообразным для потенциальных экспортеров регуляр-

но организовывать на базе РЭЦ (или профильных вузов согласно договорам подряда с РЭЦ) обучение основам цифровой грамотности для работы в рамках «одного окна» и «сквозной» поддержки экспортёров.

Содействие развитию и реализация мер по поддержке со стороны государства производственных сил представляется важной составляющей в части наращивания производственного потенциала и стимулирования экономического роста, способствует повышению международной конкурентоспособности российских экспортно ориентированных компаний.

Таким образом, все нефинансовые меры представляют собой аналитический консалтинг, маркетинговые исследования и непосредственно организационные меры. При этом в паспорте НП «МКиЭ» уже чётко указаны институты, которые должны оказывать эти услуги, что, практически, исключает конкурентную базу и формирует монопольное ценовое положение указанных в паспорте НП «МКиЭ» организаций. Это негативный момент, заложенный разработчиками Нацпроекта уже при его формировании и, в условиях рыночной конкурентной среды в Российской Федерации, видимо должен быть скорректирован.

Стоит отметить, что изначально при разработке и запуске Нацпроекта в 2018 году не учитывались возможные кардинальные изменения в мировой экономике и российской, в частности. Это ещё раз подчеркивает стратегический потенциал НП «МКиЭ».

#### *Библиографический список*

1. General Administration of Customs of the People's Republic of China. URL: <http://www.customs.gov.cn/> (дата обращения: 30.06.2024).
2. Профицит торгового баланса России в 2023 году сократился на 58,5% / Интерфакс. 12.02.2024. URL: <https://www.interfax.ru/business/945632> (дата обращения: 30.06.2024).
3. РБК. Торговля сокращает профицит. ФТС раскрыла объем внешней торговли России в 2023 году. ФТС. URL: <https://customs.gov.ru/press/pressa-o-nas/document/506659?ysclid=lv3l1datvr2154949651> (дата обращения: 30.06.2024).
4. Количество российских компаний на мировом рынке выросло на 57% за шесть лет. Российский экспортный центр (РЭЦ). 17.07.2023. URL: [https://www.exportcenter.ru/press\\_center/kolichestvo-rossiyskikh-kompaniy-na-mirovom-rynke-vyroslo-na-57-za-shest-let/](https://www.exportcenter.ru/press_center/kolichestvo-rossiyskikh-kompaniy-na-mirovom-rynke-vyroslo-na-57-za-shest-let/) (дата обращения: 11.06.2024).
5. Национальный проект «Международная кооперация и экспорт». URL: <https://xn--80aarpremcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects/eksport> (дата обращения: 13.06.2024).
6. Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» от 24 декабря 2018 года. URL: <http://government.ru/info/35564/> (дата обращения: 13.06.2024).
7. Толикова Е.Э., Чернявская Е.В. Снижение торговых ограничений при экспорте российских товаров: таможенный аспект // International Journal of Humanities and Natural Sciences. 2021. Т. 5-2, № 56. С. 272-275.

8. РЭЦ. URL: <https://www.exportcenter.ru/services/spetsialnye-programmy-po-podderzhke-eksporta/> (дата обращения: 15.06.2024).

9. Мой экспорт. РЭЦ. URL: [https://myexport.exportcenter.ru/services/business/recommended\\_services/](https://myexport.exportcenter.ru/services/business/recommended_services/) (дата обращения: 13.06.2024).

10. Центры поддержки экспорта открыты в 82 регионах страны / СенатИнформ. 20.06.2024. URL: [https://senatinform.ru/news/tsentry\\_podderzhki\\_eksporta\\_otkryty\\_v\\_82\\_regionakh\\_strany/](https://senatinform.ru/news/tsentry_podderzhki_eksporta_otkryty_v_82_regionakh_strany/) (дата обращения: 13.06.2024).

11. Оформленные заявки на платформе «Мой экспорт». URL: <https://myexport.exportcenter.ru/services/business> (дата обращения: 13.06.2024).

12. РЭЦ: господдержка поможет экспортерам присутствовать на маркетплейсах. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. URL: <https://digital.gov.ru/ru/events/50688/> (дата обращения: 15.06.2024).

13. Нащупать импульс: доля МСП в экономике может вырасти до 25% к 2030 году / Известия. 01.03.2024. URL: <https://iz.ru/1658049/natalia-ilina-evgeniia-pertceva-valerii-kodachigov/nashchupat-impuls-dolia-msp-v-ekonomike-mozhet-vyrasti-do-25-k-2030-godu> (дата обращения: 30.06.2024).

УДК 330.15

*Е. А. Корсакова*

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», Екатеринбург,  
e-mail: korsaea@usue.ru

## РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ: ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

**Ключевые слова:** природные ресурсы, рациональное использование природных ресурсов, экономическая эффективность, эффективность использования природных ресурсов, ресурсная продуктивность.

Эффективное использование природных ресурсов является объективной необходимостью и представляет собой условие решения ряда экономических проблем, связанных с расширением сырьевой базы и снижением издержек производства. В статье рассмотрен показатель экономической эффективности использования природных ресурсов, представлена его оценка, определены основные факторы, влияющие на экономическую эффективность использования природных ресурсов. Методологическую основу исследования составили основные положения экономической теории и экономики природопользования. Под воздействием достижений науки и техники в использовании природных ресурсов происходят радикальные и эффективные изменения, способствующие снижению издержек производства и повышению экономической эффективности использования ресурсов. В статье с помощью показателя ресурсной продуктивности была оценена экономическая эффективность использования некоторых видов природных ресурсов в 2019–2022 гг. Исследование выявило нестабильность показателей продуктивности ресурсов. В статье сделан вывод о необходимости всестороннего решения проблемы повышения экономической эффективности использования природных ресурсов, что предполагает радикальные изменения в механизме регулирования процесса использования природных ресурсов и совершенствование технологии их добычи и переработки.

*Е. А. Korsakova*

Ural State University of Economics, Ekaterinburg, e-mail: korsaea@usue.ru

## RATIONAL USE OF NATURAL RESOURCES: ISSUES OF ECONOMIC EFFICIENCY

**Keywords:** natural resources, rational use of natural resources, economic efficiency, efficiency of natural resources use, productivity of natural resources.

Efficient use of natural resources is an objective necessity and is a condition for solving several economic problems associated with the expansion of the raw material base and reduction of production costs. The article considers the indicator of economic efficiency of natural resources use, presents its assessment, and identifies the main factors influencing the economic efficiency of natural resources use. The methodological basis of the study is formed by the main provisions of economic theory and economics of nature management. Under the influence of scientific and technological advances, radical and effective changes occur in the use of natural resources, contributing to a reduction in production costs and an increase in the economic efficiency of resource use. In the article, using the resource productivity indicator, the economic efficiency of using certain types of natural resources in 2019–2022 was assessed. The study revealed instability of resource productivity indicators. The article concludes that there is a need for a comprehensive solution to the problem of increasing the economic efficiency of natural resources use, which implies radical changes in the mechanism for regulating the process of using natural resources and improving the technology of their extraction and processing.

### Введение

Процесс материального производства предполагает взаимодействие природы и общества. Природные ресурсы играют важную роль в развитии материального производства, влияют на его структуру и темпы роста. Характер и способы использования природных ресурсов оказывают огромное влияние на эффективность производства,

его масштабы и размещение по территории страны. Наиболее радикальные изменения в использовании природных ресурсов и развитии материального производства происходят в современный период в результате преобразований в технологическом способе производства.

Природно-ресурсные факторы относятся к важным факторам экономическо-

го развития [1]. Россия обладает мощной и независимой сырьевой базой. Она имеет большие запасы природных ресурсов, но эти запасы следует использовать экономно и рационально. В связи с этим особую актуальность на данном этапе развития страны приобретает создание эффективно функционирующей системы использования природных ресурсов.

Рациональное использование природных ресурсов относится к числу актуальных проблем экономической теории и хозяйственной практики. Оно является важным элементом обеспечения экономической безопасности страны. От способности государства рационально использовать имеющиеся в его распоряжении запасы природных ресурсов во многом зависит устойчивость его экономического развития.

Проблема эффективного использования природных ресурсов имеет множество аспектов. Одной из задач экономической науки является изучение экономических аспектов этой проблемы, наиболее важным из которых является повышение экономической эффективности использования природных ресурсов.

**Цель исследования** состоит в том, чтобы рассмотреть показатели экономической эффективности использования природных ресурсов, оценить экономическую эффективность использования природных ресурсов, а также определить основные факторы, влияющие на экономическую эффективность использования природных ресурсов.

#### Материалы и методы исследования

В ходе исследования были использованы научные публикации по изучаемой проблеме, официальная статистика Росстата, а также информационно-аналитические материалы о результатах использовании природных ресурсов. Методологической базой проведенного исследования являются фундаментальные положения экономической

теории и экономики природопользования. В данном исследовании был применен системный подход к определению факторов повышения экономической эффективности использования природных ресурсов, использованы такие общенаучные методы исследования, как абстрактно-логический метод, методы наблюдения, анализа и синтеза, сравнения, измерения.

#### Результаты исследования и их обсуждение

Проблема использования природных ресурсов является важной теоретической и практической проблемой. Общество использует вещество природы в качестве сырья, предметов труда для создания материальных благ, применяет природу в качестве средства труда, использует так называемые естественные производительные силы. В процессе экономической деятельности при участии природы общество также нейтрализует отрицательное воздействие природы на производство, преобразует природу в соответствии со своими потребностями. Несмотря на активно происходящий в XXI веке процесс трансформации технологии создания материальных благ, природа по-прежнему оказывает огромное воздействие на материальное производство. С другой стороны технологии, используемые в материальном производстве, воздействуют на природу.

Природный материал, добываемый человеком из природы, непосредственно или опосредованно является исходным элементом производства. От запасов полезных ископаемых зависит функционирование экономики страны, всего народнохозяйственного комплекса. Доля природных ресурсов, которые относятся к непроектируемым активам, составила в 2021 году почти 25% общего объема активов России. На долю минеральных и энергетических ресурсов в этот же год приходилось 27% общего объема природных ресурсов (таблица 1).

Таблица 1

Активы России (в ценах на конец соответствующего года, млрд руб.)

	2018	2019	2020	2021
Активы	1 061 474	1 137 942	1 471 460	1 759 574
Природные ресурсы	102 991	94 191	285 319	437 245
Минеральные и энергетические полезные ископаемые	93 412	83 333	59 678	118 206

Источник: Российский статистический ежегодник. 2023: Стат. сб./Росстат. М., 2023. С. 290. [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Ejegodnik\\_2023.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Ejegodnik_2023.pdf).

Рациональное использование природных ресурсов является важным условием достижения устойчивого экономического развития страны в целом и отдельных ее регионов, способствуют повышению эффективности производства. Под рациональным использованием природных ресурсов понимают целесообразное, эффективное использование природных ресурсов.

Эффективность представляет собой соотношение полученного результата и затрат, благодаря которым он был получен [2, с. 59]. В странах, входящих Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в качестве показателя экономической эффективности использования природных ресурсов используется показатель, который рассчитывается как отношение количества произведенной продукции к затратам природных ресурсов. Следовательно, экономическая эффективность использования природных ресурсов означает буквально их производительность. Экономическая эффективность использования природных ресурсов определяется величиной денежной добавленной стоимости продукции на единицу использованных ресурсов [3].

В России для макроэкономической оценки эффективности использования природных ресурсов используются показатели продуктивности природных ресурсов (ресурсной продуктивности). Показатели продуктивности природных ресурсов рассчитываются как отношение значения показателя, отражающего общий результат экономиче-

ской деятельности за определенный период времени (например, валового внутреннего продукта), к объему использования природных ресурсов за этот же период [4].

В таблице 2 представлены результаты расчетов продуктивности использования угля, нефти и металлических руд в 2019–2022 гг.

Приведенные выше расчеты показывают, что продуктивность использования угля за исследуемый период выросла в 2020 году по сравнению с 2019 годом, но в 2021–2022 гг. обнаружилась тенденция к ее снижению. Продуктивность использования нефти росла в 2019–2021 гг., но в 2022 году снизилась. А продуктивность использования металлических руд снизилась в 2020 году по сравнению с 2019 годом, но в 2020–2021 гг. она выросла. Результаты проведенного анализа свидетельствуют о неустойчивом, нестабильном характере ресурсной продуктивности, т. е. экономической эффективности использования природных ресурсов.

На основе данных Росстата был построен график, который показывает нестабильный, колебательный характер ресурсной продуктивности топливно-энергетических ресурсов в 2018–2021 гг. (рисунок).

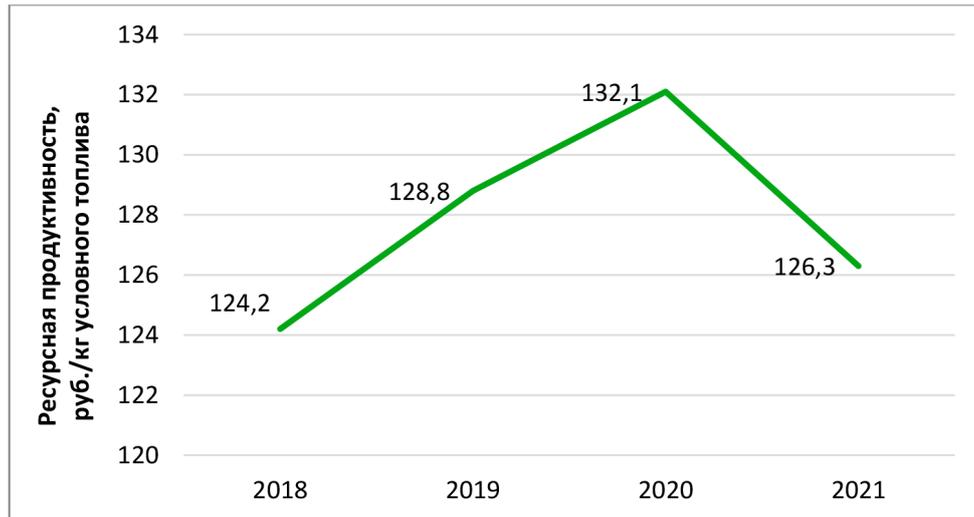
Чтобы повысить экономическую эффективность использования природных ресурсов, основное внимание следует уделять факторам, которые обеспечат увеличение результата при текущих затратах природных ресурсов или сокращение текущих затрат природных ресурсов для получения данного результата.

Таблица 2

Динамика продуктивности использования некоторых видов природных ресурсов

Показатель	2019	2020	2021	2022
Валовой внутренний продукт (в ценах 2021 г., млн руб.)	131745800	128249700	135773800	134080600
Добыча угля, млн т	439	398	435	435
Добыча нефти, млн т	561	513	523	535
Добыча металлических руд (концентрат железорудный, млн т)	97,7	100	100,6	95,1
Продуктивность использования угля (руб./кг)	300,10	322,24	312,12	308,23
Продуктивность использования нефти (руб./кг)	234,84	249,99	259,61	250,62
Продуктивность использования металлических руд (руб./кг)	1348,47	1282,50	1349,64	1409,89

Составлено и рассчитано автором по: Росстат. Статистика. Официальная статистика. Национальные счета. Валовой внутренний продукт. URL: <https://rosstat.gov.ru/accounts>; Российский статистический ежегодник. 2023: Стат. сб./Росстат. М., 2023. С. 384–385. [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Ejegovodnik\\_2023.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Ejegovodnik_2023.pdf).



*Динамика ресурсной продуктивности топливно-энергетических полезных ископаемых (в постоянных ценах 2021 г.)*

*Составлено автором по: Росстат. Статистика. Официальная статистика. Национальные счета. Оценка ресурсной продуктивности. URL: <https://rosstat.gov.ru/accounts>*

Поэтому повышение экономической эффективности использования природных ресурсов требует кардинальных изменений в процессе использования природных ресурсов на основе достижений научно-технического прогресса.

Эти изменения связаны с созданием и использованием передовых средств труда и технологий, обеспечивающих глубокую переработку природных ресурсов. Внедрение высокоэффективных технологий добычи и переработки природных ресурсов является фундаментом для формирования механизма рационального, эффективного использования природных ресурсов.

К важным экономическим аспектам проблемы рационального использования ресурсов природопользования относится комплексное использование природных ресурсов, которые применяются в материальном производстве в качестве сырья. Появление высокопроизводительных и разнообразных по назначению технических средств переработки позволяет полнее использовать природные ресурсы. Достижения научно-технического прогресса способствуют эффективному извлечению руды, ее обогащению и более глубокой переработке. Совершенствование технологии переработки сырья позволяет извлекать из руд помимо основных сопутствующие элементы. Это позволяет поднять на новый уровень комплексное использование природных ресурсов.

Современные наука и технология вносят в комплексную переработку ресурсов новые моменты и придают этой проблеме характерные особенности. В условиях резкого увеличения масштабов производства увеличивается потребление природных ресурсов. В связи с этим возникает задача комплексного использования природного сырья, совершенствования технологических процессов его извлечения и переработки. Поэтому возникает необходимость эффективного использования извлеченного природного вещества, для того чтобы к огромному количеству добытого вещества не добавлялись его потери, возникающие в результате нерационального применения и переработки. Руды имеют довольно сложный состав. Сопутствующие элементы по ценности могут превосходить основные компоненты. Экономические расчеты подтверждают эффективность комбинированного процесса переработки. Разработка месторождений современными методами с применением высокопроизводительных механизмов позволяет снижать издержки, связанные с извлечением природного вещества. Запасы природных ресурсов сокращаются в результате их непрерывного потребления. Более полное использование извлеченных природных ресурсов позволяет снизить интенсивность использования природных ресурсов. Совершенствование технологии переработки, а также технологий обогащения позволит

перерабатывать руды с низким содержанием полезных компонентов.

Экономичность и целесообразность использования природных ресурсов предполагает, что извлеченное из природы вещество должно быть переработано полностью, т. е. производство должно быть безотходным. Малоотходным. Рациональное использование природных ресурсов означает, что отходы одного производства становятся сырьем для другого. Это предполагает утилизацию отходов для их повторного применения, т. е. рециклинг. Процесс использования природных ресурсов предполагает полное использование полезного вещества. Устранение безвозвратных потерь и использование промышленных отходов сокращает потребность в извлечении природного вещества, способствует общему снижению затрат и повышению эффективности использования ресурсов. Необходимость использования сырья все более низкого качества сырья привела к тому, что темпы роста накопления отходов превысили темпы роста промышленного производства [5, с. 105]. Отходы составляют 10% сырьевого баланса России. Это ниже, чем в других промышленно развитых странах и в Советском Союзе (15%) [5, с. 107]. У предприятий отсутствуют экономические стимулы переработки отходов. Причиной низкого уровня использования отходов производства в качестве вторичных материалов является также несовершенство методов оценки экономической эффективности комплексной утилизации [5, с. 106]. Для повторного применения (рециклинга) используется менее половины общего объема отходов производства и потребления, направляемых на утилизацию.

Очевидно, что для повышения экономической эффективности использования природных ресурсов необходима разработка ресурсосберегающих технологий по всему циклу – от добычи через обогащение, дальнейшую переработку и до производства конечной продукции, использование отходов производства в качестве вторичного сырья, а также извлечение на рациональной экономической основе попутных ценных компонентов [6, с. 105].

### Заключение

Проведенный анализ ресурсной продуктивности показал, что данный показатель экономической эффективности использования ресурсов нестабилен. Раз-

витие материального производства, экономическая деятельность людей, а, следовательно, и использование природных ресурсов в современных условиях приобретают огромные масштабы. Интенсивное использование природных ресурсов может иметь отрицательные последствия. Эти процессы могут сопровождаться снижением экономической эффективности использования природных ресурсов. Однако совершенствование техники на базе достижений науки, применение современных технологий способны обеспечить создание условий для эффективного использования природных ресурсов.

Решение проблемы повышения эффективности использования природных ресурсов требует создания научно обоснованного, эффективно действующего экономического механизма регулирования процесса использования природных ресурсов [7]. При этом вопросы повышения эффективности использования природных ресурсов должны решаться комплексно. Они охватывают не только сам процесс рационализации использования природных ресурсов, но и правильное размещение производства, а также предотвращение отрицательных последствий интенсивного использования природных ресурсов.

Для достижения целей рационального использования природных ресурсов необходимо совершенствование методики экономической оценки природных ресурсов, а также оценки потерь от нерационального использования и оценки экономической эффективности использования природных ресурсов. В процессе совершенствования механизма управления процессом использования природных ресурсов важную роль должно сыграть и определение природной ренты.

Экономическая эффективность использования природных ресурсов, а также результаты деятельности общества в сфере рационального использования природных ресурсов зависят от многих факторов, в том числе и от материальных затрат, связанных с использованием новой технологии, разработкой новой техники, т. е. от инвестиций в соответствующие элементы основного капитала, а также от деятельности соответствующих ведомств и предприятий.

Таким образом, основными направлениями формирования эффективного экономического механизма использования при-

родных ресурсов являются направления, связанные с совершенствованием механизма экономического стимулирования рационального природопользования, механизма финансирования программ переработки и утилизации отходов и реализации инвестиционных программ внедрения ресурсосберегающих технологий.

*Библиографический список*

1. Куклинова П. С., Дворяркина Е. Б. Инфляция в системе факторов регионального экономического развития // Научные труды Вольного экономического общества России. 2023. Т. 240. № 2. С. 348–368.
2. Михайлова Е. Г. Оценка эффективности использования водных биоресурсов в отечественном рыболовстве // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2018. Т. 11. № 1. С. 57–69.
3. Waste Management and the Circular Economy in Selected OECD Countries: Evidence from Environmental Performance Reviews // OECD Environmental Performance Reviews. OECD Publishing, Paris, 2019. 118 p. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.oecd-ilibrary.org/environment/waste-management-and-the-circular-economy-in-selected-oecd-countries\\_9789264309395-en](https://www.oecd-ilibrary.org/environment/waste-management-and-the-circular-economy-in-selected-oecd-countries_9789264309395-en) (дата обращения: 29.07.2024).
4. Понятия, определения (ресурсная продуктивность). [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pon-opred\\_pes\\_produktiv.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/pon-opred_pes_produktiv.pdf) (дата обращения: 29.07.2024).
5. Гончарова Л. И., Ларичкин Ф. Д., Переин В. Н. Потенциал техногенного минерального сырья в России и проблемы его рационального использования // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. № 5(41). С. 104–117.
6. Садыкова Э. Ц., Бильгаев А. В., Аюшеева С. Н. Сравнительный анализ и оценка использования минерально-сырьевых ресурсов в экономике регионов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2022. № 5–2 (137). С. 99–106.
7. Жаров Е. В. Управление системой общественных интересов в условиях трансформации экономических отношений // Аграрное и земельное право. 2023. № 1(217). С. 105–108.

УДК 330.101

*О. Ю. Луговой*

Оренбургский государственный педагогический университет, Оренбург,  
e-mail: etcons@yandex.ru

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ И ПРИЗНАКИ)

**Ключевые слова:** экономическая теория, метод, индукция, дедукция, методология научного познания, домохозяйство, экономический человек.

Эта работа представляет собой теоретическое изложение предназначения экономической теории как частной фундаментальной науки, ее основных методологических и концептуальных признаков. Указанные аспекты являются предметом исследования. Цель исследования состоит в определении и обосновании предназначения, основных методологических и концептуальных признаков экономической теории как специальной экономической науки. В этих аспектах экономическая теория отличается не только от иных, неэкономических наук, но равным образом от эмпирических (феноменологических, прикладных) экономических наук (экономики предприятия, экономики отрасли, маркетинга...). В работе определяются сущность и структура (основные аспекты) методологии научного познания. Данное учение не сводится исключительно к учению о методе научного познания; метод познания не является единственным методологическим признаком. В работе обосновывается зависимость методологического и концептуального аспектов экономической теории – необходимая логическая связь между методом экономической теории и ее фундаментальным понятием «экономический человек».

*O. Yu. Lugovoi*

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

## ECONOMIC THEORY (PURPOSE AND FEATURES)

**Keywords:** economic theory, method, induction, deduction, methodology of scientific knowledge, household, economic person.

This work is a theoretical exposition of the purpose of economic theory as a private fundamental science, its main methodological and conceptual features. These aspects are the subject of research. The purpose of the study is to determine and substantiate the purpose, the main methodological and conceptual features of economic theory as a special economic science. In these aspects, economic theory differs not only from other non-economic sciences, but also from empirical (phenomenological, applied) economic sciences (enterprise economics, industry economics, marketing...). The paper defines the essence and structure (main aspects) of the methodology of scientific cognition. This teaching is not limited exclusively to the teaching of the method of scientific cognition; the method of cognition is not the only methodological feature. The paper substantiates the dependence of the methodological and conceptual aspects of economic theory – it is necessary.

### Введение

Несмотря на значительное количество методологических исследований такие аспекты как предназначение, методологические и концептуальные характеристики (признаки) экономической теории являются дискуссионными [1-3]. Как следствие, имеет место неадекватная методологическая идентификация научных концепций экономики. Многие концепции (например, различные версии институционализма) методологически безосновательно считаются экономико-теоретическими. В результате происходит возникновение надуманных проблем и соответствующих дискуссий, некорректной критики, необоснованных

ожиданий относительно продукта экономико-теоретического познания.

**Цель настоящего исследования** – определение и обоснование предназначения, основных методологических и концептуальных признаков экономической теории как специальной (частной) фундаментальной экономической науки.

### Материалы и методы исследования

Материалом данного исследования являются работы зарубежных и российских экономистов в области методологии экономической теории.

В работе использован дедуктивный метод исследования.

### Результаты исследования и их обсуждение

В соответствии с традиционным представлением методология научного познания есть учение о методе научного познания. При всей важности научного метода данное понимание, как представляется, тем не менее, не является точным. Оно не отражает в полной мере структуру методологии научного познания и соответственно методологии экономико-теоретического исследования.

Поэтому первоначально следует охарактеризовать структуру научной методологии и, далее, уточнить её сущность.

Итак, методология научного познания не сводится исключительно к представлениям о методе научного познания. Она состоит из пяти следующих элементов: учений о методе, предмете, предназначении, форме и, наконец, критерии обоснованности научного познания (знания). Ключевыми из них являются учения о методе и предмете научного исследования. Тем не менее, именно эта логически непротиворечивая совокупность указанных аспектов характеризует всякую частную (специальную) фундаментальную или феноменологическую науку. В данном контексте можно определить, что методология научного познания есть учение о правилах научного познания.

Из данного понимания следует, что методология научного (в нашем случае, экономико-теоретического) исследования является отчасти позитивным, но, главным образом, нормативным учением. Будучи совокупностью представлений о правилах научного (в частности, экономико-теоретического) познания, оно определяет нормативные признаки данного познания (его результата) и, в том числе, позволяет идентифицировать как сам познавательный процесс, так и его продукт (знание).

Отвлечемся далее от методологического аспекта и вернемся к нему позже вновь. Зададимся вопросом: а почему вообще возникает необходимость в познании (и собственно в научном познании) экономики? Отвечая на этот вопрос, используем две простые модели, а именно модели автономного натурального хозяйства и рыночного хозяйства.

Допустим, имеет место некоторое множество индивидов (домохозяйств), ведут автономную хозяйственную деятельность. Типичный индивид вынужден удовлетворять свои потребности, иначе индивидуаль-

ное существование невозможно. Поэтому он вынужден быть универсальным хозяйствующим субъектом. Эта универсальность представляет собой совокупность способностей, обеспечивающих возможность индивидуального производства необходимых видов продукции. Домохозяйство планирует индивидуальное потребление и производство, совершает производство и потребление. Например: планирование потребления трех видов продуктов X, Y, Z – планирование производства продуктов X, Y, Z – собственно производство продуктов X, Y, Z – потребление продуктов X, Y, Z.

Вследствие хозяйственной универсальности хозяйственные отношения с другими подобными субъектами не являются существенными условиями индивидуального воспроизводства. Хозяйственные действия других субъектов не противодействуют и не содействуют планированию, производству и потреблению каждого данного индивида. Иными словами, индивидуальная хозяйственная деятельность является автономной – независимой от существования иных домохозяйств; самодостаточной. Индивидуальное планирование – необходимый и достаточный способ согласования индивидуального потребления и производства. Как очевидно, естественное следствие индивидуальной хозяйственной автономии – отсутствие необходимости в познании хозяйственных отношений («экономики»). (Строго говоря, вследствие отсутствия хозяйственных отношений нет и возможности их познания.) Точнее, можно утверждать, что отсутствие необходимости в познании экономики – следствие индивидуальной хозяйственной автономии, обусловленной хозяйственной универсальностью индивида.

Далее охарактеризуем индивидуальное воспроизводство в случае рыночного хозяйства (экономики).

Основным условием функционирования рыночного хозяйства является специализация. Она представляет собой концентрацию хозяйствующими субъектами ресурсов на осуществлении специальных (особых, частичных) видов хозяйственной деятельности. При условии специализации соответствующий субъект является не универсальным, а частичным (специальным) хозяйствующим субъектом – специалистом.

Данное качество исключает возможность насыщения совокупности индивидуальным

потребностей посредством продукта своей специальной деятельности. Например (простейший случай): планирование потребления трех видов продуктов  $X, Y, Z \neq$  планирование производства продукта вида  $F$  – производство продукта вида  $F$  – (рынок) – потребление трех видов продуктов  $X, Y, Z$ .

Непосредственное следствие специализации – несоответствие планов потребления и производства и соответственно структуры и объема частного производства и потребления типичного специалиста, что исключает возможность автономной хозяйственной деятельности домохозяйств.

Существование специализированного домохозяйства возможно лишь в качестве необходимой части сообщества специалистов. ( В случае специализации предпочтения, интерес и действия домохозяйства необходимо принимают частный характер.) Из-за специализации необходимое условие частного производства – потребление продуктов действий других специалистов. Иначе говоря, в случае специализации хозяйственные отношения с другими домохозяйствами являются необходимым обстоятельством деятельности специалиста. Частное планирование, производство и потребление специалиста не могут (в отличие от универсального хозяйствующего субъекта) быть автономными, т.е. независимыми от планов и хозяйственных действий других подобных субъектов.

Частное планирование является необходимым, но недостаточным способом координации частного потребления и производства. Возникает необходимость во взаимодействии, а именно и прежде всего в ценовом присвоении продуктов других специалистов (в рынке).

Итак, действия других субъектов – существенные условия совершения каждым специалистом частного производства и потребления. Они имеют относительный характер – являются содействием либо противодействием данному субъекту в удовлетворении его частных (производственных и потребительских) потребностей. (Например, продавец содействует покупателю, предлагая ему товар, и одновременно противодействует, вынуждая покупателя совершить расходы.) Соответственно хозяйственные (экономические) действия специализированного домашнего хозяйства являются зависимыми – совершаемыми с учетом потребностей, действий и результатов дей-

ствий других хозяйствующих субъектов в качестве необходимых условий частного планирования, производства и потребления. Экономические действия совершаются в ожидании определенных действий других субъектов.

Поскольку данного рода целесообразные действия являются причинно-следственными, прежде чем совершить необходимое действие, специалист должен сделать выбор – определить, какое из потенциальных действий соответствует действиям других и, в конечном счете, его частному интересу.

Данный выбор осуществляется на основании прогнозирования – предвидения будущих отношений и их последствий. Основанием прогнозирования является знание типичных (необходимо повторяющихся) экономических явлений и их отношений (правил взаимодействия, законов). Соответственно субъект рыночного хозяйства вынужден: 1) познавать экономику вследствие невозможности автономного частного производства и потребления, обусловленной специализацией; 2) относиться к экономике как к организации – совокупности типичных отношений (хозяйствующих) субъектов.

Познавательные возможности ограничены двумя способами – индуктивным и дедуктивным познанием.

В первом случае предмет познания – чувственно очевидные конкретные явления и их отношения. Познание является чувственным (совершаемым посредством органов чувств), эмпирическим (совершаемым в непосредственном взаимодействии с явлением), конкретным, частным, феноменологическим. Продуктом индуктивного познания являются частные эмпирические законы. В этом случае сущность, нередко и причины/следствия явлений, а также, главное, всеобщие (фундаментальные) законы оказываются познавателью неопределенными. Указанные недостатки ограничивают прогностические возможности.

Таким образом, ограниченность познавательных (и потому прогностических) возможностей индуктивного метода познания экономики является причиной необходимости дедуктивного познания.

Если в случае индукции первичный образ познаваемого явления – чувственный образ эмпирически конкретного (частного) явления, то в случае дедукции первичный образ возможен исключительно как фунда-

ментальный умозрительный (абстрактный, аксиоматический, фундаментальный, обобщенный) образ (понятие, концепт).

Например, в теоретической физике таким является понятие «тело» (материальная точка), а в геометрии – «геометрическая точка». Из абстрактного понятия «тело» дедуктивно выводятся (в качестве относительно исходного частных) понятия «твердое тело», «жидкое тело», «газообразное тело»..., определяются (соответственно абстрактные) законы взаимодействия этих тел. Или, геометрическая точка – исходный умозрительный образ, из которого («общего») выводятся (в качестве «частного») все искомые геометрические формы (прямоугольник, треугольник, окружность...) и соответствующие им абстрактные (фундаментальные) законы.

В случае дедуктивного исследования экономики фундаментальным аксиоматическим концептом является понятие «экономический человек» («экономический агент»). Именно (абстрактный, в том числе отвлеченный от иных аспектов общественных отношений) «экономический человек» может вступать в чисто экономические отношения. Соответственно он, не обладает способностями, необходимыми для совершения этических, политических, юридических и других социальных действий. (Многочисленные попытки [4] создания альтернативных «экономическому человеку» образов, по сути, есть отказ от экономико-теоретического исследования.) Соответственно экономическая теория (теоретическая экономика) формируется как совокупность моделей, изображающих фундаментальные экономические отношения – типичные фундаментальные отношения экономических агентов. Эти отношения и составляют предмет эко-

номико-теоретического исследования. (Не случайно именно с дедуктивным по своему типу «Исследованием о природе и причинах богатства народов» А. Смита [5], в котором «появляется» фундаментальный образ «экономический человек» и открываются фундаментальные экономические законы, связывается возникновение экономической науки.)

Строго говоря, имеются два вида дедуктивного познания – количественная и качественная дедукция, продуктом которых являются соответственно статические (функциональные) и динамические (каузальные) модели и законы. В первом случае необходимым субъектом является абсолютно рациональный, а во втором – ограниченно рациональный экономический человек (агент). (Соответствующими методологическими и концептуальными примерами этих типов являются микроэкономическая неоклассическая теория А. Маршалла и классическая теория А. Смита.) Однако этими, существенными, аспектами в данном контексте можно пренебречь.

### Выводы

Таким образом, можно полагать следующее.

1. Основная функция (назначение) теоретической экономики заключается в обнаружении фундаментальных экономических законов.

2. Атрибутивными методологическими свойствами теоретической экономики следует считать дедуктивный метод познания и фундаментальные экономические законы в качестве предмета познания.

3. Концептуальный признак экономико-теоретического исследования – понятие «экономический человек».

### Библиографический список

1. Ананьин О.И., Одинцова М.И. Методология экономической науки. Современные тенденции и проблемы / Истоки. 2000. Вып. 4. М.: ГУ ВШЭ, С. 92–137.
2. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: Журнал Вопросы экономики, 2004. 416 с.
3. Хаусман Д. Экономическая методология в двух словах // Мировая экономика и международные отношения. 1994. № 2. С. 105–110; № 3. С. 105–111.
4. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. 229 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2 т. М.-Л.: Гос. соц. эконом. изд-во, 1935. Т. 1. 371 с.; Т. 2. 473 с.

УДК 331.52

***Г. Р. Нигматуллина***

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», Уфа,  
e-mail: Nigmatullina419@yandex.ru

***А. Г. Шарафутдинов***

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», Уфа,  
e-mail: aidar1641@yandex.ru

***Е. В. Стомба***

Бирский филиал ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», Бирск,  
e-mail: stovba2005@rambler.ru

***Ю. В. Пуятинская***

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет», Уфа,  
e-mail: Julia\_put@mail.ru

***Е. Н. Дик***

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», Уфа,  
e-mail: lizadik@mail.ru

***Р. Р. Аминова***

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет», Уфа,  
e-mail: amineva.rita@inbox.ru

## **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РЫНОК ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН**

**Ключевые слова:** цифровая экономика, цифровизация, рынок труда, трудовые отношения, трудовые ресурсы.

В статье актуализируется роль и значение цифровых трансформационных процессов и цифровых технологий, непосредственно реализуемых на всех уровнях управления и менеджмента. Авторами подробно рассмотрены социально-экономические последствия влияния цифровой экономики на рынок труда федерального субъекта на примере Республики Башкортостан. Проведен анализ современного состояния и развития трудовых ресурсов на региональном уровне. Дана оценка отдельных параметров, отражающих развитие республиканского рынка труда и социально-трудовых отношений. Выделены реально достижимые стратегические цели в области развития республиканского рынка труда с учетом активизации процессов цифровизации в краткосрочной перспективе. Резюмируется, что новые трудовые реалии цифровизации обуславливают модернизацию образовательных отношений и самой образовательной сферы, системы повышения квалификации сотрудников организаций, отдельных сегментов рынка труда Башкортостана с учетом появления новых профессий и специальностей с цифровыми компетенциями. Активное внедрение цифровых технологий непосредственно влияет на величину спроса и предложения республиканского рынка труда, изменяет концепт всех требований к компетенциям работников, занятых на предприятиях, которые практически внедряют «цифру» и применяют цифровые технологии.

***G. R. Nigmatullina***

Bashkir State Agrarian University, Ufa, e-mail: Nigmatullina419@yandex.ru

***A. G. Sharafutdinov***

Bashkir State Agrarian University, Ufa, e-mail: aidar1641@yandex.ru

***E. V. Stovba***

Birsk Branch of Ufa University of Science and Technology, Birsk,  
e-mail: stovba2005@rambler.ru

***Yu. V. Putyatinskaya***

Ufa State Petroleum Technical University, Ufa, e-mail: Julia\_put@mail.ru

*E. N. Dik*

Bashkir State Agrarian University, Ufa, e-mail: lizadik@mail.ru

*R. R. Amineva*

Bashkir State Agrarian University, Ufa, e-mail: amineva.rita@inbox.ru

## **SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE IMPACT OF THE DIGITAL ECONOMY ON THE LABOR MARKET IN THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN**

**Keywords:** digital economy, digitalization, labor market, labor relations, labor resources.

The article updates the role and significance of digital transformation processes and digital technologies directly implemented at all levels of management and management. The authors examined in detail the socio-economic consequences of the influence of the digital economy on the labor market of a federal subject using the example of the Republic of Bashkortostan. An analysis of the current state and development of labor resources at the regional level was carried out. An assessment of individual parameters reflecting the development of the republican labor market and social and labor relations is given. Really achievable strategic goals in the field of development of the republican labor market are identified, taking into account the intensification of digitalization processes in the short term. It is summarized that the new labor realities of digitalization determine the modernization of educational relations and the educational sphere itself, the system of advanced training for employees of organizations, individual segments of the labor market of Bashkortostan, taking into account the emergence of new professions and specialties with digital competencies. The active introduction of digital technologies directly affects the amount of supply and demand in the republican labor market, changes the concept of all requirements for the competencies of workers employed in enterprises that practically implement «digital» and use digital technologies.

### **Введение**

В настоящее время цифровизация представляется современным трендом, драйвером эффективного развития различных социально-производственных систем на уровне отдельного предприятия, региона или страны в целом. Развитие цифровой трансформации и активное внедрение передовых технологий актуализируется в национальной программе «Цифровая экономика РФ», в которой декларируются стратегические направления и модернизационные векторы развития «цифры» в различные области жизнедеятельности населения нашей страны.

В концептуальном отношении цифровизация представляет определенные информационно-коммуникационные процессы, которые сегодня внедряются во многие сектора реальной экономики, формируя значительные преимущества и предпочтения для тех компаний, которые используют цифровые технологии. В свою очередь, цифровая трансформация экономики на современном этапе изменяет саму структуру производственно-потребительских отношений, оптимального использования имеющихся фактических ресурсов на основе применения модернизационных и передовых технологий [9].

Необходимо констатировать, что в настоящее время цифровизация непосредственно

влияет на рынок труда и наблюдаемые цифровые трансформации проявляются, прежде всего, в возникновении новых профессий и специальностей для работников, типов и форм трудовой занятости, и эти модернизационные процессы сопровождаются определенными изменениям в сфере социально-трудовых отношений.

Безусловно, данные трансформационные изменения отражают позитивный эффект в организационном отношении для самих сотрудников предприятий и организаций, а также и для всего управленческого аппарата (менеджеров и лиц, принимающих решения) [2; 6]. Так, активное использование цифровизации способствует образованию новых рабочих мест в разных сферах экономики, стимулирует трудовую мобильность и организованность сотрудников, позволяет повысить уровень производительности труда работников и сокращать непродуцированные затраты на предприятиях. В то же время применение цифровизации может в негативном отношении повлиять на количество рабочих мест при замене сотрудников компаний роботами, ускоренной автоматизации производственных процессов или существенно снизить уровень реальной заработной платы, всех социальных выплат непосредственно на предприятиях, стимулирующих внедрение «цифры» [5; 7].

**Материалы и методы исследования**

При осуществлении исследования нами применялся системный подход, который базировался на использовании контент-анализа с целью выработки содержательной оценки развития рынка труда Башкортостана в условиях цифровизации и активного внедрения цифровых технологий. При этом проведенная количественная оценка основывалась фактографических и информационных материалах республиканских статистических органов, а также экономических показателей, отражающих позитивное развитие социально-трудовых отношений в регионе и в стране в целом.

Комплексный обзор нормативно-правовых документов и научных публикаций по выбранной тематике позволил определить основные векторы и тренды развития республиканского рынка труда с учетом цифровизации предприятий и организаций. Следует выделить значение методов экономико-математического моделирования, стратегического планирования и прогнозирования, которые могут эффективно применяться специалистами органов занятости и рынка труда в качестве современных аналитических инструментов по оценке тенденций в области социально-трудовых отношений, а также при планировании численности работников новых профессий и специальностей, связанных с процессами внедрения цифровизации и цифровых технологий [1].

**Результаты исследования и их обсуждение**

Необходимо констатировать, что функционирование республиканского рынка труда и развитие социально-трудовых отношений в Башкортостане осуществляется в рамках действующих государственной программы «Регулирование рынка труда и содействие занятости населения в Республике Башкортостан» и национального проекта «Демография». Данные нормативно-правовые документы декларируют достижение запланированных целевых трудовых индикаторов и параметров, отражают активизацию мероприятий по эффективному функционированию органов социальной защиты населения, содействию развития сферы социального партнерства, поддержанию социальной стабильности гражданского общества, формированию здорового образа жизни работников, повышению уровня занятости граждан.

За 2023 год численность рабочей силы Республики Башкортостан составила 1947,7 тысяч чел. (за 2022 год – 1917,8 тысяч чел.), при этом параметр, отражающий уровень безработицы (согласно официально принятой методологии Международной организации труда) составил 2,3% (за 2022 год – 3,4%) [8].

На рисунке 1 продемонстрирована динамика уровня безработицы за период с 2019 по 2023 гг.



Рис. 1. Динамика параметра, отражающего уровень регистрируемой безработицы в РФ, РБ и в Приволжском федеральном округе, % [8]

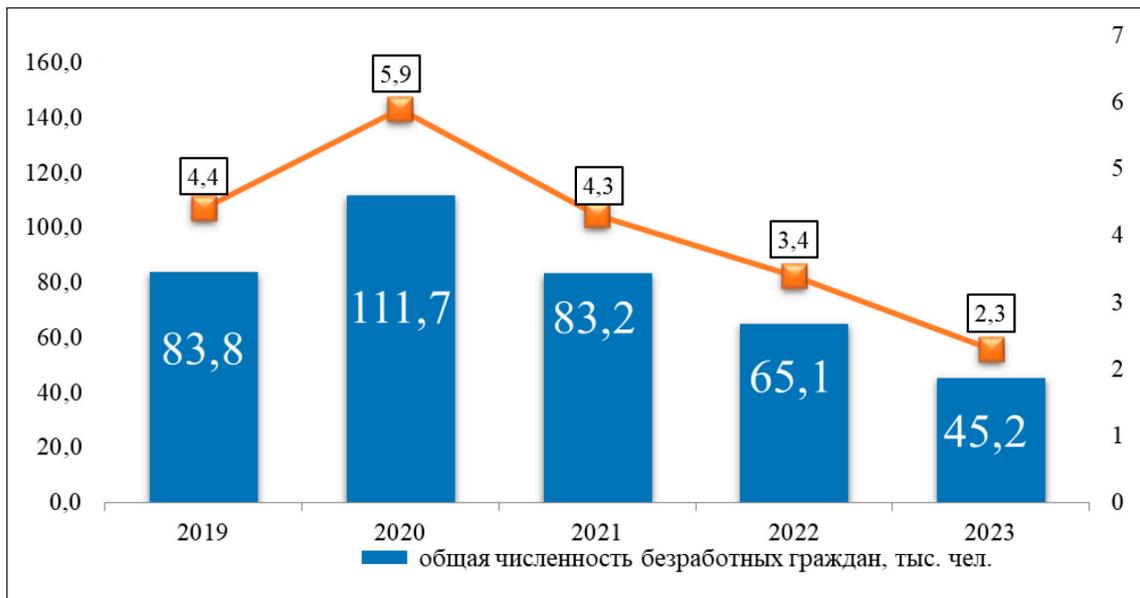


Рис. 2. Динамика ключевых параметров безработицы в федеральном субъекте по методологии МОТ [8]

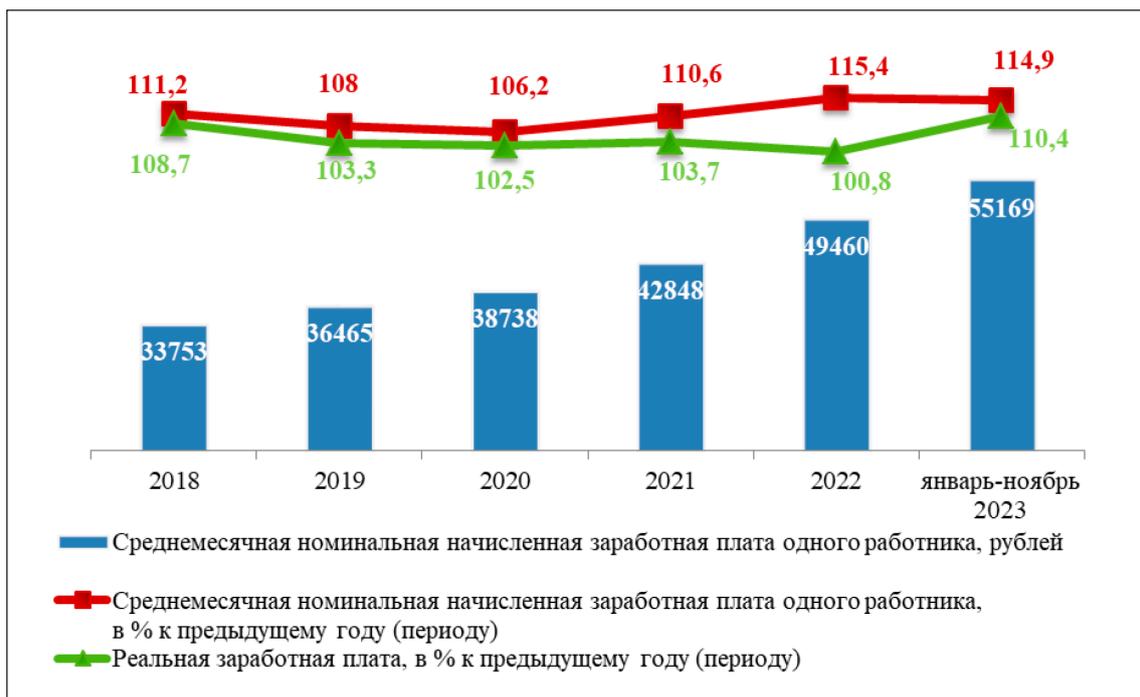


Рис. 3. Динамика среднемесячной заработной платы работников в федеральном субъекте [8]

В 2023 г. количество безработных, официально зарегистрированных органами занятости, в республиканском масштабе сократилось на 4,1 тыс. чел. или практически на четверть и в настоящее время данный целевой индикатор равен 11,8 тыс. чел. Параметр, отражающий уровень регистрируемой без-

работицы, в течение 2023 года уменьшился на 0,22 процентных пункта – с 0,83% до 0,61% (за 2022 год – сократился на 0,34 процентных пункта – с 1,17% до 0,83%) [8].

Динамика ключевых параметров безработицы в федеральном субъекте по методологии МОТ наглядно показана на рисунке 2.

Таблица 1

Основные индикаторы, отражающие развитие рынка труда Башкортостана [8]

Наименование показателя	Единица изменения	2023 год	
		план	факт
Показатель безработицы (согласно официально принятой методологии Международной организации труда)	процентов	4,0	2,3 (по оценке Министерства семьи и труда РБ)
Уровень регистрируемой безработицы	процентов	1,15	0,61
Уровень реальных располагаемых доходов населения (в денежной форме)	процентов	103,5	106,0 (январь-сентябрь)
Уровень бедности	процентов	9,7	9,7 (оценка)
Величина прожиточного минимума (в расчете на 1 чел.)	рублей	12650	12650
Среднемесячная заработная плата	рублей	55646	55169 (январь-ноябрь)
Уровень реальной среднемесячной заработной платы	процентов	106,3	110,4% (январь-ноябрь)
Число пострадавших на производстве при реализации страховых случаев (в расчете на одну тысячу работников)	человек	0,81	0,79

Показатель, отражающий уровень реальной среднемесячной зарплаты работников предприятий и организаций республики, за январь-ноябрь 2023 года повысился на 14,9%, составив 55168,8 рублей, не достигнув прогнозную оценку на 0,9% (2023 год – 55646 рублей) [8]. По данному социально-экономическому параметру Башкортостан находится на третьем месте среди всех регионов, включенных в состав Приволжского федерального округа и на тридцать восьмой позиции среди всех федеральных субъектов нашей страны. Динамика показателей среднемесячной заработной платы работников в федеральном субъекте представлена на рисунке 3.

Необходимо отметить, что, несмотря на положительную динамику, рынок труда в Республике Башкортостан характеризуется как трудоемкий [3]. В республике и в некоторых отдельных федеральных субъектах нашей страны существует дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы – на одного незанятого гражданина приходится более 4 вакансий.

В 2023 году в республике создана подсистема прогнозирования, для которой имеются широкие возможности, позволяющие формировать прогноз в разрезе профессий, направлений подготовки, муниципальных образований, ОКВЭД. В 2023 г. анкетирование в данной подсистеме прошли почти 12 тыс. организаций республики со среднесписочной численностью работников 550 тыс. человек.

Для сглаживания дисбаланса в регионе каждый год осуществляется краткосрочное планирование численности работников по сферам трудовой деятельности в муниципальном разрезе по 54 районам, результаты которого эффективно применяются в деятельности специалистами республиканского Министерства образования и науки при установке контрольных цифр приема. Основные индикаторы, отражающие развитие рынка труда Башкортостана, сформированы нами в таблице 1.

Следует подчеркнуть, что процесс развития цифровой экономики непосредственно влияет на рынок труда, как в качественном аспекте, так и в количественном отношении. Выделим ключевые тренды цифровизации, которые наиболее ярко проявляются в сфере социально трудовых отношений [4; 10]:

- роботизация, которая заменяет ручной труд на промышленных предприятиях, в агроорганизациях и предприятиям сферы услуг и торговли;

- сокращение объемов бумажной документации, перевод ее в виртуальную форму в виде цифрового формата;

- применение технологий блокчейна и цифровых платформ в логистике, транспортной сфере, аграрном секторе экономики.

Цифровизация органов республиканской власти в области информационно-коммуникационных технологий реализуется на основе положений национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», государственной программы «Разви-

тие информационного общества. Цифровая трансформация Республики Башкортостан на 2019-2023 годы» и иных нормативных документов в установленной сфере.

Необходимо констатировать, что на 2024 год запланирован редизайн и модернизация модуля «Имущество Республики Башкортостан» и создание проекта «ЦУР. Бизнес» на базе Инвестиционного портала. Активно продолжается работа по внедрению Платформы обратной связи. Так по итогу 2023 года республика заняла 7 место в рейтинге регионов по внедрению Платформы обратной связи.

В целях реализации единого образовательного пространства для всех групп населения и обмена передовым опытом для повышения качества образования функционирует и постоянно развивается портал «Электронное образование Республики Башкортостан». Данный электронный портал содержит более девятисот информационных тематических ресурсов в разных областях деятельности. В настоящее время насчитывается более одного миллиона граждан, которые являются зарегистрированными пользователями этого электронного портала, и они успешно применяют информационные ресурсы для получения важной и актуальной информации. Достижение ряда основных плановых показателей, отражающих «цифровую зрелость» государственных и муниципальных органов Башкортостана,

развитие республиканских электронных порталов представлено в таблице 2.

На современном этапе была расширена и модернизирована государственная информационная система «ИАС АПК РБ» являющаяся единой региональной цифровой платформой для взаимодействия с сельхозтоваропроизводителями, позволяющая автоматизировать процессы сбора, анализа отчетности и визуализации данных в режиме реального времени, осуществлять мониторинг и оцифровку земель сельскохозяйственного назначения республики с помощью геоинформационного модуля. В 2023 год был расширен функционал в части модернизации модулей «Заявки», «Цифровой профиль СХТП», «Земельный паспорт» и разработаны новые модули «Похозяйственная книга» и «Профорентация».

В целях оказания содействия садоводческим, огородническим некоммерческим товариществам в республике в прошлом году создана государственная информационная система «Мой сад – Башкортостан». Система содержит информацию о мерах государственной поддержки, объектах государственного учета (объекты теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, газоснабжения, электроснабжения), объектах транспортной инфраструктуры, а также является единой платформой для взаимодействия садоводов и огородников между собой и с республиканскими органами исполнительной власти.

Таблица 2

Достижение ряда основных плановых показателей [8]

№	Основные показатели	Единица изменения	2023 г.	
			Факт	План
1.	Общая численность населения, активно применяющих информационные и тематические ресурсы, непосредственно размещенные на электронном портале «Электронное образование Республики Башкортостан»	тысяч человек	1007,8	1000
2.	Электронная доступность социально значимых для населения государственных (муниципальных) услуг	процентов	100	55
3.	Общая численность населения, активно применяющих информационные и тематические ресурсы, непосредственно размещенные на электронном портале «Открытая Республика»	тысяч человек	1824	1800
4.	Количество государственных информационных систем, эффективно функционирующих в рамках единого информационного пространства по отношению к общему количеству государственных информационных систем Башкортостана	процентов	75	75
5.	Показатель, отражающий «цифровую зрелость» государственных и муниципальных органов Башкортостана в социальной сфере (медицины, образования), сферы строительства, транспортного обслуживания на основе применения ими российских информационно-технологических ресурсов и цифровых решений	процентов	90,33	25

Продолжается развитие ГИС «Обеспечения градостроительной деятельности», которая активно применяется в сфере градостроительства для значительного уменьшения объемов документационно-бумажной работы и деятельности сотрудников муниципальных служб по обеспечению и оказанию электронных услуг. Так, к началу 2024 г. в республиканском масштабе подключены шестнадцать услуг в области градостроительной деятельности, а общее количество услуг с включенными в их состав подуслугами составляет сорок три единицы.

Также активно функционирует и внедряется проект единой республиканской карты «Алга» на основе разработки виртуального приложения для мобильных телефонов, которое помогает контролировать баланс денежных средств и осуществлять одновременную и быструю оплату транспортной поездки в виртуальном (безналичном) формате. За последнее время городского и сельского население Башкортостана приобрело более восемьсот тысяч республиканских карт «Алга», учащиеся школ получили около полумиллиона подобных карт. Необходимо констатировать, что за весь период пользования гражданами республики транспортными услугами с помощью этих карт было осуществлено около шестисот семидесяти миллионов поездок и суммарные расходы на транспортные поездки при оплате картой «Алга» составили восемнадцать миллиардов рублей.

Наиболее важные вопросы социально-трудовой сферы в Республике Башкортостан решаются через систему социального партнерства, которой в 2023 году отмечалось 30 лет. Следует отметить, что Республиканская трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений фактически представлена ключевым региональным регулятором и модератором в сфере развития регионального рынка труда. За 2023 г. на базе данной площадки модератором были успешно реализованы:

- Соглашение о минимальной заработной плате в Республике Башкортостан на период до 2025 г., регламентирующее размеры фактической минимальной заработной платы сотрудников и работников предприятий и организаций, (которые относятся к внебюджетной сфере республики) в размере, превышающем федеральный минимум (МРОТ) на 5,7%;

- Республиканское трехстороннее соглашение по регулированию социально-трудовых отношений на период до 2025 г., которое охватывает основные стратегические социальные аспекты, реализуемой государственными органами власти политики, в том числе эффективное функционирование социальной защиты населения, поддержание социальной стабильности гражданского общества, формирование здорового образа жизни работников, реализация мероприятий по уменьшению уровня и масштабов бедности в обществе, повышение уровня жизни городского и сельского населения Башкортостана;

- программа «Достойный труд в Республике Башкортостан» на период до 2030 г., в которой отражены ключевые целевые индикаторы, а именно содействие сфере социального партнерства в регионе, реализация мероприятий по охране труда работников, рост зарплаты и уровня реальных денежных доходов, получаемых работниками и сотрудниками республиканских предприятий и организаций, повышение уровня занятости граждан региона.

Все направления взаимовыгодного партнерства, включенные в Республиканское соглашение, нашли практическое отражение в 16 республиканских отраслевых, 53 территориальных и 81 территориальных отраслевых соглашениях, а также 5693 коллективных договорах организаций, действием которых охвачено 661,8 тыс. работников. 82% коллективных договоров предусматривают ряд дополнительных по сравнению с трудовым законодательством льгот и гарантий для работников.

Стороны социального партнерства опощряют работодателей, которые заботятся о безопасности рабочих мест, о здоровье сотрудников, находят возможности для дополнительной социальной защиты работников и поддержания нуждающихся категорий наших граждан. С этой целью каждый год реализуются региональные конкурсы «За высокую социальную эффективность и развитие социального партнерства», «Лучшее предприятие для работающих мам», а также активно модернируется республиканский этап Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности».

Все лауреаты данных конкурсных состязаний прописываются в Реестре социально ответственных работодателей Башкортостана. В 2024 г. в нем состоят 19 работодателей

республики. Совместно с социальными партнерами, а также представителями властных республиканских, муниципальных структур, внебюджетными фондами в республике продолжается работа по сокращению доли рынка труда в неформальном секторе.

В рамках указанной работы был реализован План мероприятий по снижению неформальной занятости на период до 2024 г., утвержденный постановлением Правительства Республики Башкортостан № 84 (ред. от 28.03.2022) от 20 марта 2015 г., предусматривающий комплекс эффективных мер, направленных на профилактику, выявление и пресечение фактов нелегального труда. Согласно решению Республиканской межведомственной комиссии по вопросам снижения неформальной занятости и своевременной выплаты заработной платы на территории Башкортостана от 16 февраля 2023 года в республике до конца 2023 года необходимо было легализовать 34600 человек. В ходе конструктивного взаимодействия всех заинтересованных структур из неформального сектора удалось вывести 34758 работников и 717 хозяйствующих субъектов, выполнив целевой показатель на 102,5%.

Социальным фондом России подтверждена закрепляемость на рабочих местах у 84,7% работников, легализованных за 9 месяцев 2023 года. В области условий достижения охраны труда после 6 лет отрицательной динамики, начиная с 2021 года, в республике зарегистрировано улучшение показателей, характеризующих условия труда работников.

### Выводы

Таким образом, первостепенными и реально достижимыми стратегическими целями в области развития республиканского рынка труда с учетом активизации процессов цифровизации в краткосрочной перспективе являются:

- реализация регионального проекта по комплексной модернизации службы занятости населения Башкортостана;

- проектирование величины спроса на новые специальности работников отдельных секторов реальной экономики и социальной сферы Башкортостана с использованием системы прогнозирования с учетом инвестиционных проектов, реализуемых региональными органами исполнительной власти, в разрезе профессий, направлений подготовки, муниципальных образований (районов и городских округов), ОКВЭД, организаций, а также текущих вакансий, заявленных работодателями в республиканские центры занятости населения;

- внедрение республиканской программы, нацеленной на уменьшение численности граждан, получающих реальные доходы ниже величины прожиточного минимума, официально декларируемого в Башкортостане в целях обеспечения роста денежных доходов населения;

- дальнейшее увеличение количества и качества заключаемых коллективных договоров, которые предусматривают дополнительные права и социальные гарантии, защищают трудовые права работников организаций;

- сокращение уровня неформальной занятости в республике на 39690 человек с применением новых инструментов, предусмотренных федеральным законодательством.

Можно резюмировать, что новые трудовые реалии цифровизации обуславливают модернизацию образовательных отношений и самой образовательной сферы, системы повышения квалификации сотрудников организаций, отдельных сегментов рынка труда Башкортостана с учетом появления новых профессий и специальностей с цифровыми компетенциями. Безусловно, активное внедрение цифровых технологий непосредственно влияет на величину спроса и предложения республиканского рынка труда, изменяет сам концепт всех новых требований к компетенциям работников, занятых на предприятиях, которые практически внедряют «цифру» и успешно применяют цифровые технологии.

### *Библиографический список*

1. Бутко Г.П., Поротников П.А., Набоков В.И., Низамов С.С. Формирование конкурентного кадрового потенциала системой высшего образования // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2024. № 2. С. 97-104.

2. Галиев Р.Р. Методология и методика исследования производственного потенциала хозяйств региона // Никоновские чтения. 2018. № 23. С. 159-161.
3. Галиев Р.Р., Аренс Х.Д. Влияние отличий макроэкономической и аграрной политики на эффективность хозяйств Германии и Республики Башкортостан // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. 2018. № 1 (45). С. 134-139.
4. Низамов С.С. Критерии и показатели экономической безопасности государства // Право: ретроспектива и перспектива. 2022. № 3 (11). С. 23-27.
5. Низамов С.С., Макарова О.Б. Общество, экономика и право: проблемы взаимодействия в современных условиях // Общество, право, государственность: ретроспектива и перспектива. 2023. № 2 (14). С. 71-74.
6. Стомба А.В. Соотношение и взаимодействие традиций и инноваций в общественном развитии // В мире научных открытий. 2011. № 4 (16). С. 229-233.
7. Стомба А.В., Соколов В.М. Проблемы инновационного развития российского общества // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-1. С. 731.
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан: официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bashstat.gks.ru> (дата обращения: 29.06.2024).
9. Gusmanov R.U., Stovba E.V., Avarskii N.D., Lukyanova M.T., Galiev R.R. Foresight as an innovative tool for strategic planning of sustainable rural development // Progress in Industrial Ecology. 2020. Volume 14. № 3-4. P. 284-305.
10. Stovba E., Lukyanova M., Stovba A., Kolonskih N. Foreign experience in the development of strategic planning theory and practice of sustainable development in rural areas on the foresight technologies basis // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. International Science and Technology Conference «Far-EastCon 2019», 2020. P. 072007.

УДК 339.162

*М. А. Никитин*АОЧУ ВО «Московский финансово-юридический университет МФЮА», Москва,  
e-mail: pbysh@mail.ru

## РОЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ В ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

**Ключевые слова:** маркетплейс, логистика, доставка, оптимизация финансовых издержек, заказ, структура, пункты выдачи заказов, экосистема, интернет-магазин.

Статья посвящена рассмотрению и анализу особенностей логистических операций при осуществлении торговой деятельности на маркетплейсах, а также – возможности влияния за счет них на общие финансовые показатели торговой организации. Статья дает достаточно широкое и полное представление о деятельности маркетплейсов, их логистических схемах и направлениях развития. В работе изучены и проанализированы последние тренды посещаемости сайтов маркетплейсов и поисковых запросов в интернете, связанных с ними, дана классификация вариантов взаимодействия предпринимателей с площадками в зависимости от выбранной специфики логистических операций, предложены рекомендации по оптимизации финансовых издержек благодаря новому подходу к налаживанию логистических процессов. Также в статье рассмотрены специализированные показатели, применяемые лишь в системе работы маркетплейсов, работа с которыми также положительно влияет на снижение издержек торгового предприятия.

*М. А. Nikitin*

Moscow Financial and Legal University MFUA, Moscow, e-mail: pbysh@mail.ru

## THE ROLE OF LOGISTICS OPERATIONS IN OPTIMIZING FINANCIAL COSTS WHEN CARRYING OUT TRADING ACTIVITIES ON MARKETPLACES

**Keywords:** marketplace, logistics, delivery, optimization of financial costs, order, structure, order pick-up points, ecosystem, online store.

The article is devoted to the consideration and analysis of the features of logistics operations when carrying out trading activities on marketplaces, as well as the possibility of influencing through them the overall financial performance of a trading organization. The article gives a fairly broad and complete picture of the activities of marketplaces, their logistics schemes and directions of development. The work studied and analyzed the latest trends in traffic to marketplace sites and Internet search queries related to them, gave a classification of options for interaction between entrepreneurs and platforms depending on the chosen specifics of logistics operations, and offered recommendations for optimizing financial costs thanks to a new approach to establishing logistics processes. The article also discusses specialized indicators that are used only in the operating system of marketplaces, work with which also has a positive effect on reducing the costs of a retail enterprise.

### Введение

Ни для кого не секрет, что весьма мощным толчком для развития маркетплейсов на отечественном рынке послужила пандемия COVID-19. Это событие существенно повлияло на быт граждан РФ и сформировало новые покупательские и повседневные привычки, что, конечно же, не могло не отразиться на сфере торговли и бизнеса, экономики в целом. Многие бизнес-процессы были оцифрованы и перенесены в онлайн. Интернет – магазины и маркетплейсы стали завоевывать всю большую долю рынка, что продолжается и по сей день.

Одним из основополагающих факторов, имеющих влияние на столь резко возросшую популярность маркетплейсов и среди покупателей, и среди продавцов, является логистика. Именно она позволяет продавцам легко, быстро и с минимальными затратами распространить свой товар по всей стране и даже за ее пределами, охватив максимально возможную аудиторию, а покупателям – получить необходимый товар наиболее быстро и удобно.

Предприниматели, осуществляющие торговую деятельность на маркетплейсах, ежедневно работают со множеством логи-

стических операций, которые составляют существенную долю переменных издержек компании. В данной статье будут рассмотрены возможные пути оптимизации логистических потоков с использованием возможностей, предлагаемых маркетплейсами.

Объектом работы выступают логистические финансовые издержки, а предметом – их оптимизация организациями, осуществляющими торговую деятельность на маркетплейсах.

**Цель исследования** заключается в систематизации имеющихся логистических инструментов маркетплейсов для предпринимателей, оптимизации с помощью них логистических операций, минимизации переменных финансовых издержек и, как следствие, повышении прибыльности предприятия.

#### Материалы и методы исследования

При написании научного исследования применялись методы, позволившие провести систематизацию аналитического, информационно и научного материала, посвященного оптимизации финансовых издержек при осуществлении торговой деятельности на маркетплейсах. Для этого применялись такие методы, как обобщение, рассуждение и анализ.

#### Результаты исследования и их обсуждение

Обратимся к статистике по посещаемости самых популярных в РФ маркетплейсов в декабре 2023 года. Декабрь всегда является

успешным месяцем для онлайн-торговли в силу того, что в этот временной диапазон проводятся крупные маркетинговые мероприятия от маркетплейсов, подразумевающие наличие весомого дисконта на большинстве позиций, а также – обширного входящего потока потенциальных покупателей. Последние же, в свою очередь, стремятся приобрести желанные товары по наиболее выгодной цене и зачастую сравнивают цены на площадках.

Исходя из предоставленной на рисунке 1 статистики, наглядно видно, что чаще всего в отечественной онлайн-торговле покупатели отдают предпочтение маркетплейсу OZON. Суммарная же посещаемость площадок пяти крупнейших маркетплейсов России составила 1.26 млрд визитов в декабре 2023 года.

В рейтинге самых популярных сайтов РФ по версии Yandex Wordstat маркетплейс OZON занимает 8-ое место, обратимся к динамике роста данного поискового запроса в период с 2018 года по 2024 год. Перед изучением данной статистике стоит обратить внимание на то, что OZON занимается онлайн-торговлей в РФ с 1998 года и регулярно вкладывает огромные бюджеты в развитие своей экосистемы. Таким образом, в последние годы мы увидели новые проекты в виде банковской системы OZON, сервиса для бронирования авиабилетов и гостиниц и многие другие проекты, которые, несомненно, оказывают свое влияние на количество поисковых запросов и посетителей площадки в целом.



Рис. 1. Посещаемость маркетплейсов в декабре 2023 года  
 Источник: статистическое агентство Similarweb [7]

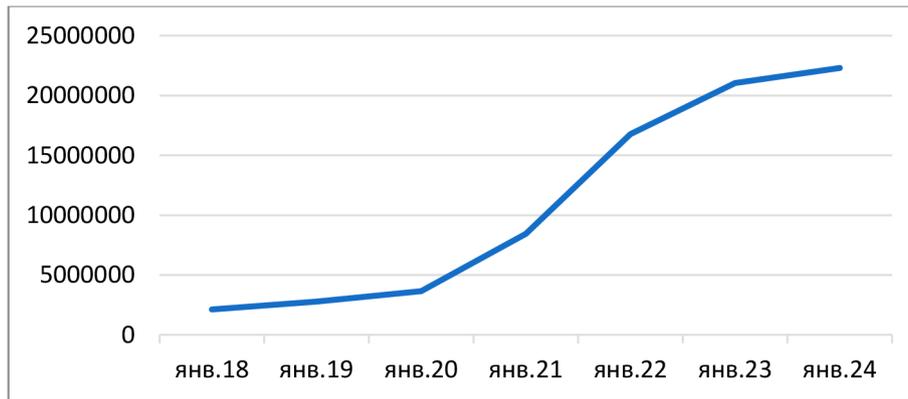


Рис. 2. Запрос «OZON» в поиске Yandex 2018-2024 гг.  
Источник: Yandex Wordstat [8]

Статистика, представленная на рисунке 2, еще раз подтверждает тот факт, что маркетплейсы не только заняли свое место в покупательском поведении наших соотечественников после пандемии COVID-19, но продолжают совершенствоваться и развиваться год от года, наращивая свою аудиторию.

Без развитой логистической системы в рамках РФ и за ее пределами данный результат был бы попросту невозможен. Рассмотрим логистическую схему для продавцов и возможность оптимизации финансовых издержек за счет нее на примере самого популярного маркетплейса на данный момент – OZON. Глобально у OZON существует 3 логистических модели взаимодействия с продавцами: FBS, FBO и RealFBS. Остановимся на каждой из них подробнее.

**RealFBS.** При данной схеме логистики маркетплейс предоставляет лишь размещение товара продавца в своем каталоге, все же остальные обязанности, такие как размещение продукции на складе, отслеживание заказов, сборка и упаковка отправок и доставка их в ПВЗ (пункт выдачи заказов) или же до двери покупателя, остаются на стороне продавца. Для доставки предприниматели могут использовать сторонние логистические сервисы, например, Почту РФ или же СДЭК [3,5].

**FBS.** Механика логистики этой схемы отличается от RealFBS тем, что при ней OZON берет на себя доставку товара до покупателя и обрабатывает возвраты при их наличии. Продавцу необходимо лишь отследить наличие заказа, собрать и упаковать его на своем складе и доставить до ближайшего удобного ПВЗ, откуда маркетплейс уже осуществит доставку

до конечного покупателя, где бы он ни находился. За эту услугу OZON возьмет плату по определенному тарифу, характерному схеме работы FBS – за обработку и доставку отправления, последнюю милю, а при возврате товара, соответственно, за обработку возврата и обратную логистику, которая равна изначальной. Стоимость доставки товара по схеме работы FBS составляет 76 руб. за товар объемом от 0,1 до 5 литров включительно и 9 руб. за каждый дополнительный литр. Если же продавец торгует крупногабаритным товаром и объем его отправления составляет более 350 литров, то OZON удержит за это 3181 руб. Обработка отправления в ПВЗ будет стоить продавцу порядка 30 руб. Теперь стоит разобрать понятие последней мили. Если под логистикой OZON понимает перевозку заказа из региона отгрузки в сортировочный центр региона, где находится конечный покупатель, до последняя миля – это доставка товара в пункт выдачи заказов, постапат или курьером и передача его покупателю. Ее стоимость составит 5,5% от розничной стоимости товара, по которой он был приобретен покупателем. Резюмируя, логистическая схема работы FBS предусматривает 3 вида расходов в виде обработки отправления, логистики и последней мили, однако, как правило, обходится дешевле, нежели RealFBS. Дополнительным ее плюсом является то, что покупатель забирает товар из ПВЗ OZON, число и география расположения которых намного больше, нежели у сторонних логистических компаний.

FBO является наиболее выгодной логистической схемой из всех на OZON. Обуславливается это тем, что при ней продавцу

необходимо только сформировать поставку и доставить на склад маркетплейса, где его сотрудники уже сами разместят продукцию, будут отслеживать заказы и формировать отправления, доставлять их до покупателей и переупаковывать возвраты. Схема вознаграждения OZON в данном случае является аналогичной FBS, однако, в ней отсутствует обработка отправления на ПВЗ, а также считается она по меньшему тарифу, что позволяет продавцу экономить на доставке. Так, например, стоимость доставки товара по схеме работы FBO составляет 63 руб. за товар объемом от 0,1 до 5 литров включительно и 7 руб. за каждый дополнительный литр. Если же продавец торгует крупногабаритным товарам и объем его отправления составляет более 350 литров, то OZON удержит за это 1638 руб. Товары, отправляющиеся со складов OZON, обрабатываются и добираются до покупателей гораздо быстрее.

Подводя итоги изучения всех логистических схем при осуществлении торговой деятельности на OZON, можно утверждать, что наиболее выгодной из них является FBO, позволяющая предпринимателям сокращать издержки на логистику и снижать срок доставки до покупателя. А далее стоит рассмотреть дополнительные возможности оптимизации логистических издержек для продавцов, выбравших именно FBO.

Одной из таких возможностей является следование индексу локализации – одному из важных внутренних показателей OZON. Этот показатель демонстрирует долю товаров, которые отгружаются и доставляются в пределах одного кластера. Показатель измеряется в процентах от общего числа заказов по схемам FBO и FBS, осуществлённых во все кластеры за последние 14 дней [1,6].

Индекс локализации рассчитывается следующим образом. Если товар доставляется покупателю из того же кластера, в котором он находится, то индекс увеличивается. Такие кластеры называются локальными или домашними. Если товар поставляется из другого кластера, индекс локализации снижается. Здесь необходимо пояснение, что же такое кластеры OZON. География складов OZON разделена на определенные зоны, которые именуются кластерами. Они не всегда совпадают с регионами: в одну зону могут входить сразу несколько субъектов или целая страна. Например, кластер

Дальний Восток формируется из 4-х областей: Амурской области, Еврейской автономной области, Приморского края и Хабаровского края. Все склады, расположенные в данных субъектах РФ, относятся к кластеру Дальний Восток. Если индекс локализации продавца составляет более 75%, то он получает скидку на логистику по всем своим отправлениям вне зависимости от их географии в размере 5%. Данная скидка имеет рост по геометрической прогрессии: при уровне индекса локализации выше 80% скидка составит 10%; при уровне выше 85% – 15% и так далее. Однако, при уровне данного показателя выше 95% скидка на логистику будет уже оцениваться в 50%. Продавцы же, пренебрегающие данным показателем, могут столкнуться с обратным эффектом – повышенным тарифом логистики при состоянии данного показателя ниже 65%.

Помимо прямого финансового эффекта по оптимизации логистических издержек распределение товаров по разнообразным складам в соответствии с географией продаж помогает продавцу продвигаться на площадке. Товары с быстрым сроком доставки до конечного покупателя показываются в каталоге выше и увеличивают оборачиваемость товаров, как и количество продаж. Например, при аналогичном поисковом запросе из Приморского края, покупатель сначала увидит товар продавца, у которого данная продукция расположена в кластере Дальний Восток, нежели товар продавца, у которого схожий товар лежит на складах в Поволжье [4,6].

### Заключение

Таким образом, исходя из всего вышесказанного можно сделать вывод, что продавцы, реализующие свою продукцию на маркетплейсах и, в частности, на OZON, могут оптимизировать финансовые издержки за счет экономии на логистике. Для этого необходимо подобрать наиболее подходящую и выгодную логистическую схему работы, распределять товары по стране в соответствии с географией продаж и пользоваться возможностями, предоставляемыми самими площадками.

Дополнительным эффектом от этого будет рост продаж и оборачиваемости товаров, что, без каких-либо сомнений, также положительно отразится на финансовом состоянии торговой организации.

*Библиографический список*

1. Гаврилова Т.К. Автоматизация логистических операций на маркетплейсах // Логистика и управление цепями поставок. 2020. № 1 (33). С. 74-86.
2. Иванов И.И. Основы логистики. СПб: Питер, 2020. 416 с.
3. Котова Е.В. Логистика в торговле с учетом маркетплейсов. М.: КНОРУС, 2019. 240 с.
4. Петров А.В. Логистические операции в торговле. М.: Инфра-М, 2018. 320 с.
5. Попкова Е.А. Оптимизация логистических операций при осуществлении торговой деятельности на маркетплейсах // Логистика: управление цепями поставок. 2019. № 3 (25). С. 42-53.
6. Романов Д.С. Логистика и управление цепями поставок на маркетплейсах // Логистика и управление цепями поставок. 2018. № 4 (18). С. 15-27.
7. Статистическое агентство Similarweb. URL: <https://www.similarweb.com> (дата обращения: 02.06.2024).
8. Статистическое агентство Yandex Wordstat. URL: <https://wordstat.yandex.ru> (дата обращения: 02.06.2024).

УДК 336.7

*К. Ю. Охезина*ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», Краснодар,  
e-mail: kitaka.7@mail.ru**ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ  
НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ  
В ОТРАСЛИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА****Ключевые слова:** проектное финансирование, ипотечное кредитование, ключевая ставка, жилищное строительство, инвестиции.

В данной статье рассмотрена взаимосвязь между изменениями ключевой ставки и проектным финансированием жилищного строительства. В работе рассмотрены основные аспекты, повлиявшие на изменение ставки и объемов проектного финансирования: политика Банка России в области ипотечного кредитования и ее влияние на рынок проектного финансирования. На основе анализа динамики ставок и объемов выданных кредитов на первичном рынке жилищного строительства выявлена обратная зависимость между ставками и объемами без временного лага, что в результате оказывает влияние на фактический объем ввода первичного жилья в эксплуатацию. На основе выявленных закономерностей составлен прогноз для отрасли жилищного строительства и предложены способы минимизации уровня рискованности сделок проектного финансирования для застройщиков и инвесторов.

*К. Yu. Ohezina*

Kuban State University, Krasnodar, e-mail: kitaka.7@mail.ru

**IMPACT OF CHANGES IN THE KEY RATE ON PROJECT  
FINANCING IN THE HOUSING CONSTRUCTION INDUSTRY****Keywords:** project financing, mortgage lending, key rate, housing construction, investment.

This article examines the relationship between changes in the key rate and project financing of housing construction. The paper examines the main aspects that influenced the change in the rate and volume of project financing: the policy of the Bank of Russia in the field of mortgage lending and its impact on the project financing market. Based on an analysis of the dynamics of rates and volumes of loans issued in the primary housing construction market, an inverse relationship was identified between rates and volumes without a time lag, which as a result affects the actual volume of primary housing commissioning. Based on the identified patterns, a forecast for the housing construction industry was compiled and ways to minimize the risk level of project financing transactions for developers and investors were proposed.

**Введение**

Экономическое благосостояние страны во многом зависит от устойчивости финансовых потоков, где отрасль жилищного строительства является одной из ключевых. В современных условиях проектное финансирование со всеми своими инструментами является наиболее распространенной формой финансирования проектов жилищного строительства, однако ставка по займу все равно является важнейшим фактором доступности и стоимости финансирования. Изменения ключевой процентной ставки, устанавливаемой центральным банком, способны оказать значительное влияние на все этапы жилищного строительства (от проектирования до реализации готового

проекта), что в свою очередь влияет на инвестиционную активность в строительном секторе экономики.

**Цель исследования** – проанализировать влияние изменения ключевой ставки на проектное финансирование в сфере жилищного строительства, рассмотрев механизмы воздействия на стоимость заемных средств, доступность кредитов и, как результат, на темпы и объемы строительства.

**Материал и методы исследования**

В ходе исследования анализируется динамика проектного финансирования и ипотечного кредитования, научные статьи и исследования, посвященные данной теме. Также, использовались данные, пред-

ставленные программой обследований Банка России о проектном финансировании на 01.06.2024 г. и ставках по ипотечному кредитованию. Актуальная информация о жилищном строительстве, включая информацию об объектах, возводимых с привлечением механизма эскроу счетов взята с сайта НАШ.ДОМ.РФ.

**Результаты исследования и их обсуждение**

Изменение ключевой ставки Центрального Банка оказывает значительное влияние на отрасль жилищного строительства, она служит ориентиром для процентных ставок по ипотечным кредитам и финансированию проектов.

На рисунке 1 представлена аналитика рынка жилищного строительства в период с 01.06.2020 по 01.06.2024 гг., где прослеживается обратная зависимость между изменением ключевой ставки, средневзвешенной ставки на первичном рынке и объемами выдаваемого проектного финансирования и ипотечного кредитования. Отрасль жилищного строительства чувствительна к изменению ключевой ставки и мгновенно реагирует на ее изменение, так в 2022 г. по срав-

нению с 2021 г. резко снизился объем ипотечного кредитования в связи с повышением ставки и, наоборот, в 2023 г. по сравнению с 2022 г. – увеличился в связи с снижением ключевой ставки. В тоже время, объем проектного финансирования в отрасли жилищного строительства увеличивается из года в год, что обусловлено наличием льготных программ финансирования и инновационным инструментам проектного финансирования, это позволило удерживать ставку по предоставляемым займам до 01.05.2024 г. в диапазоне 3,2-7,0 п.п., что на всем исследуемом временном отрезке значительно ниже ключевой ставки, однако повторяет ее динамику [7]. Также, благодаря льготным условиям ипотечного кредитования рынку жилищного строительства удалось замедлить рост средневзвешенных ипотечных ставок на первичном рынке относительно других сегментов розничного кредитования, где к 01.06.2024 г. ставки по автокредитам увеличились с начала года на 3,7 п.п., по потребительским кредитам на 2 п.п., по ипотечному кредитованию на 1,2 п.п., однако следует учесть что темпы роста стоимости жилой недвижимости значительно опережают остальные [1,5].

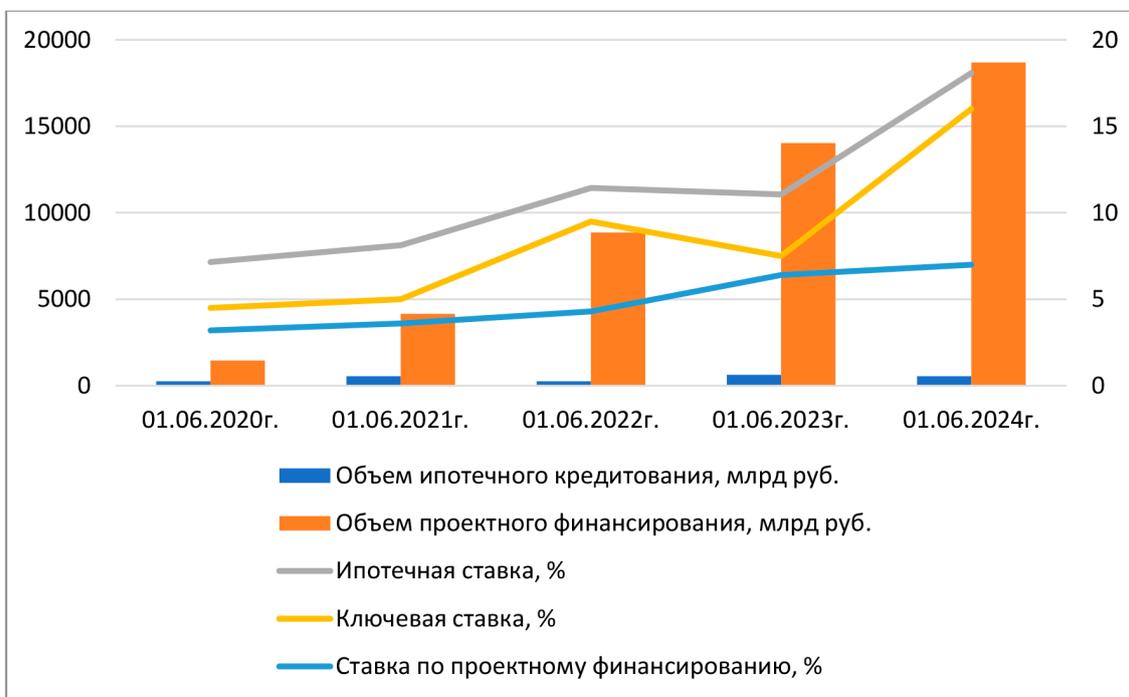


Рис. 1. Динамика ставок и объемов выданных кредитов на первичном рынке жилищного строительства, млрд руб.  
Источник: составлено автором

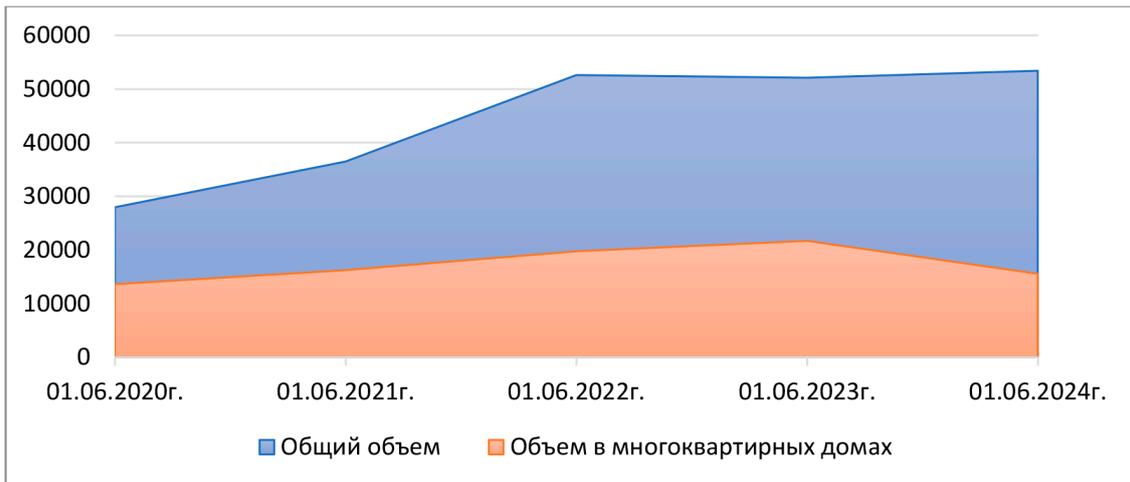


Рис. 2. Фактический объем ввода жилья в эксплуатацию, тыс.м<sup>2</sup>  
 Источник: составлено автором

Анализируя данные рисунка 2 можно сделать вывод, что объем ввода жилья в эксплуатацию также находится в обратной зависимости с динамикой изменений ключевой ставки, так максимальному значению ставки в 16% на 01.06.2024г. соответствует минимальное значение объема введенного в эксплуатацию жилья в многоквартирных домах, что составляет 15551 тыс. м<sup>2</sup> [6].

В 2022 г. Центральный банк страны принял решение о повышении ключевой ставки до 20% с целью борьбы с инфляцией, это решение имело заметные последствия для отрасли жилищного строительства (увеличение срока окупаемости, снижение ожидаемой прибыли и т.д.): коммерческие банки повысили ставки по ипотечным кредитам и проектному финансированию. В результате этих изменений темпы строительства жилья снизились на 15% в сравнении с предыдущими периодами, инвесторы начали проявлять осторожность, выбирая менее рискованные проекты для вложения своих активов. Проектное финансирование оказалось под давлением, что привело к сокращению новых инициированных проектов.

Повышение ключевой ставки соответственно влияет на стоимость кредита для застройщиков, что может привести к увеличению рисков для инвесторов, снижению доступности кредитов и увеличению расходов на финансирование. В этом случае застройщики вынуждены погашать более высокие процентные платежи, что влияет на планирование бюджета и замедлению этапов производства. Коммерческие банки,

которые в основном финансируют подобные проекты, вынуждены ограничить доступность финансирования для новых проектов из-за увеличения уровня риска невозврата займа, это в свою очередь приведет к снижению темпов роста строительства и уменьшению предложения на рынке и увеличению стоимости жилья.

В 2022-2023 гг., после адаптации к новым экономическим реалиям, центральный банк понизил ключевую ставку до 7,5%, что привело к положительным изменениям в отрасли жилищного строительства. Это позволило коммерческим банкам уменьшить процентные ставки по ипотечным кредитам и проектному финансированию, в результате запустили большее количество проектов жилищного строительства. На фоне снижения ключевой ставки объемы проектного финансирования жилищного строительства увеличились на 20% по сравнению с предыдущими периодами, застройщики возобновили строительство объектов жилой недвижимости и на рынке наблюдается рост предложения на жилье [4].

Снижение ключевой ставки накладывает положительные эффекты на проектное финансирование: увеличение инвестиций в строительную отрасль, поддержка государственных программ и снижение стоимости заемных средств. В данном случае застройщики заинтересованы в девелоперских проектах, что стимулирует разработку новых проектов и увеличение объемов строительства. Также, при низких ключевых ставках государственные программы ипо-

течного кредитования становятся более выгодными, что способствует увеличению сделок на рынке жилищного строительства.

Проанализировав вышесказанное можно сделать вывод, что из-за планируемого повышения ключевой ставки сократится объем строительства и уменьшится спрос на покупку жилья, однако при поддержке государства в виде субсидирования ставок и программ доступного жилья спрос на жилье может возрасти, что повлияет на привлекательность проектов в эконом-сегменте рынка объектов жилой недвижимости.

В связи с повышением ставки ЦБ до 18% на очередном заседании Банка России застройщикам и инвесторам придется адаптироваться к новым условиям, чтобы успешно функционировать. Снизить уровень рискованности сделок поможет ряд действий со стороны застройщиков и инвесторов: оптимизация затрат, переориентация на дешевый сегмент, диверсификация источников финансирования, корректировка бизнес-планов, приоритет на среднесрочные и долгосрочные проекты, изменение моделей кредитования, сотрудничество с государством.

## Заключение

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что изменение ключевой процентной ставки оказывает значительное влияние на проектное финансирование в жилищном строительстве. Ее изменение напрямую влияет на стоимость заемных средств, доступность кредитования и инвестиционную активность в отрасли: повышение ставки ставит под угрозу реализацию новых проектов и активность на рынке строительства объектов жилой недвижимости, а снижение – способствует росту объемов строительства и стимулирует интерес со стороны инвесторов и потребителей.

Условия неопределенности создают необходимость участникам сделок по поводу проектного финансирования адаптации стратегий финансирования проектов с позиции риск-менеджмента для устойчивости к изменениям экономической среды. Таким образом, влияние изменения ключевой ставки на отрасль жилищного строительства является многослойным и связано с рядом экономических и социальных факторов.

## Библиографический список

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.11.2019 № 1567 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу «ДОМ.РФ» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам), предоставленным гражданам Российской Федерации на строительство (приобретение) жилого помещения (жилого дома) на сельских территориях (сельских агломерациях)». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_339843/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_339843/) (дата обращения: 15.06.2024).
2. Колесник И.В. Модели ипотечного кредитования // Российская экономика: взгляд в будущее: Материалы V Международной научно-практической конференции / Отв. ред. Я.Ю. Радюкова. 2019. С. 165-171.
3. Резвухина О.Ю. Современные модели ипотечного кредитования и возможность их применения в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 4-3. С. 133-137.
4. Проектное финансирование в России. URL: [http://www.sberbank.ru/ru/legal/real\\_estate/finance-for-devs](http://www.sberbank.ru/ru/legal/real_estate/finance-for-devs) (дата обращения: 15.06.2024).
5. Росинфа: данные о сделках проектного финансирования, сводная таблица. URL: <https://dpo.rosinfra.ru/documents?view=AllDetailed> (дата обращения: 15.06.2024).
6. Актуальная информация и аналитика о жилищном строительстве, включая информацию об объектах, возводимых с привлечением механизма счетов эскроу, данные из Единого реестра проблемных объектов, информацию об объемах ввода жилья – Единая информационная система жилищного строительства (ЕИСЖС) ДОМ.РФ. URL: <https://наш.дом.рф/> (дата обращения: 14.06.2024).
7. Статистика по банковскому сектору в части ипотечного кредитования. Банк России. URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 12.06.2024).

УДК 336.6

*С. Ю. Перцева*

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

## ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

**Ключевые слова:** цифровые финансовые активы, блокчейн, цифровая валюта.

Статья посвящена особенностям формирования и текущему этапу развития рынка цифровых финансовых активов (ЦФА) в России. Особое внимание уделяется анализу динамики и структуры рынка ЦФА в современных условиях. Автор приходит к выводу, что несмотря на инновационность данного инструмента и молодость рынка, наметилась тенденция к широкой востребованности ЦФА как эмитентами, так и инвесторами. Исследование показало, что в России созданы все необходимые условия для успешного функционирования рынка цифровых инструментов, его расширения и углубления. Выявлена специфика ЦФА в России с позиции частных и общих характеристик. Представлен SWOT-анализ рынка цифровых финансовых активов, позволяющий оценить потенциальные проблемы и перспективы его развития. Автор делает вывод о высоком потенциале инновационного решения с позиции использования в качестве посреднического механизма для регулирования трансграничных расчетно-платежных отношений.

*Perseva S. Yu.*

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

## THE FEATURES OF THE RUSSIAN DIGITAL FINANCIAL ASSETS MARKET

**Keywords:** digital financial assets, blockchain, digital currency.

The article discusses the characteristics of the establishment and current state of development of the digital financial asset market (DFA) in Russia, with particular attention given to an analysis of the dynamics and composition of the DFA market in the present context. The author argues that, despite the innovative nature of this instrument and the relative newness of the market, there is a trend towards increased demand for DFA among both issuers and investors. The study demonstrates that Russia has created the necessary conditions for the successful operation of the DFA market, its growth, and deepening, as well as the specific features of DFA in Russia in terms of its private and general aspects. A SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats) analysis of the DFA market is presented to assess potential challenges and opportunities for its future development. The author concludes that there is significant potential in an innovative solution as a means of facilitating cross-border settlement relationships.

### Введение

Начало развитию уникального инновационного инструмента, сочетающего в себе свойства инвестиционного решения и посредника при проведении расчетов было положено в 2020 г., когда был принят федеральный закон “О цифровых финансовых активах и цифровой валюте” [1].

На текущий момент цифровые финансовые активы (ЦФА) являются неотъемлемой частью национальной программы «Цифровая экономика», цели которой состоят в эффективном развитии бизнеса, снижении издержек и внедрении новых технологий во все сегменты российского финансового рынка.

**Цель исследования** состоит в изучении формирования и особенностей современного этапа развития рынка ЦФА в России.

### 1. ЦФА и цифровые валюты

Появление дефиниции “Цифровые финансовые активы” обусловлено прорывным развитием финансовых решений, прежде всего, технологии блокчейн. На ее основе стала стремительно развиваться криптоиндустрия, сложилась система децентрализованных финансовых отношений (DeFi), реализовываются проекты цифровых валют центральных банков. Таким образом, инновационная среда, возникшая как ключевое достижение индустрии финансовых тех-

нологий, обусловила появление нового инструмента – цифровых финансовых активов.

Технология блокчейн, лежащая в основе появления ЦФА представляет собой способ обмена и хранения большого объема информации в цифровом виде, при котором каждый участник может обладать полноценной копией реестра и иметь доступ к истории транзакций. Всеми участниками сети достигается консенсус о состоянии распределенного реестра и о его идентичности, а также о защите данных при внесении изменений и добавлении новой информации в реестр.

Первым инструментом, созданным на основе блокчейна была криптовалюта, которая получила высокую популярность и распространение из-за анонимности при проведении транзакций [6]. Это обусловило возможность перевода традиционных

финансовых инструментов в цифровой вид, таким образом, создавая новый вид инструментов на фондовом рынке – цифровые активы. Рассмотрим ключевые отличия ЦФА от цифровых валют (таблица 1).

Говоря о применении цифровых валют в расчетно-платежных отношениях следует привести сопоставление распространенности криптовалюты с позиции глобального распределения майнинговых мощностей по итогам первого квартала 2024 г. (таблица 2).

В соответствии с данными Банка России в период с IV квартала 2023 г. по I квартал 2024 г. объем притоков и оттоков криптоактивов, потенциально приходящихся на резидентов РФ составил 4,5 трлн руб, что на 15% больше, чем за II и III кварталы 2023 г. Среди криптоинструментов наибольшим спросом пользовались BTC, ETH, USDT, USDC [3].

Таблица 1

Особенности ЦФА и цифровых валют

№	Признак	ЦФА	Цифровая валюта
1	Спекулятивный инструмент	+	+
2	Инвестиционный инструмент	+	+
3	Возможность использования в качестве средства платежа	-	+
4	Предмет арбитража	+	+
5	Обеспеченность обязательством эмитента	+	-

Источник: составлено автором.

Таблица 2

Глобальное распределение майнинговых мощностей по итогам первого квартала 2024 г.

№	Страна	Объем вычислительных мощностей, ГВт	Доля в мировом рынке майнинга, %
1	США	5,3	33,0
2	Россия	2,2	13,75
3	Страны Персидского залива	1,0	6,25
4	Эфиопия	0,4	2,5
5	Канада	0,35	2,2
6	Малайзия	0,3	1,6
7	Ирландия	0,2	1,25
8	Аргентина	0,135	0,8
9	Парагвай	0,1-0,15	0,7
10	Исландия	0,12	0,75
11	Китай*	до 2	12,5
12	Остальные страны**	около 4	более 24

\*С середины 2021 г. Майнинг в Китае официально запрещен.

\*\*Включая Казахстан. Полезная мощность страны составляет 100-130 Мвт, местные компании отрасли работают только в ночное время.

Источник: составлено автором на основе [4].

Таблица 3

Ключевые параметры рынка ЦФА РФ

№	Показатель	Значение
1	Общее число выпусков по состоянию на 30.06.2024 г.	331
2	Количество новых выпусков с начала 2024 г.	182
3	Доля выпусков ЦФА 2024 г. в общем объеме выпущенных ЦФА	55%
4	Стоимость выпущенных ЦФА на 30.06.2024 г.	87,1 млрд руб
5	Средний месячный объем привлеченных ресурсов компаниями-эмитентами на 30.06.2024 г.	7,8 млрд руб
6	Средний месячный объем привлеченных ресурсов компаниями-эмитентами на 30.06.2023 г.	2,8 млрд руб
7	Прирост среднемесячного объема привлеченных ресурсов компаниями-эмитентами ЦФА в 2024 г. по сравнению с 2023 г.	179%
8	Медианный срок обращения ЦФА	182-183 дня
9	Средневзвешенная номинальная доходность ЦФА в первом полугодии 2024 г.	16,49% годовых
10	Доля цифровых долговых инструментов в общем объеме рынка	74%
11	Доля цифрового факторинга в общем объеме рынка	25%
12	Доля прочих цифровых инструментов в общем объеме рынка	1%

Источник: составлено автором на основе [5].

Таблица 4

Операторы рынка ЦФА на 01.05.2024 г.

№	Оператор	Якорный партнер	Наличие выпусков
1	Атомайз	ГК Интэррос	Да
2	СБЕР	Сбер	Да
3	Лайтхауз	ГК Трансмашхолдинг	Да
4	Альфа-Банк	Альфа	Да
5	Мастерчейн	Нет	Да
6	Токеон	ПСБ	Да
7	Еврофинанс Моснарбанк	ГК Ростех	Да
8	СПБ Биржа	СПБ Биржа, (ОО)	Да
9	МТС	МТС (ЦФА ХАБ)	Да
10	Московская биржа	НРД, Мос.Биржа (ОО)	Да
11	Тинькофф	Тинькофф	Нет

Источник: составлено автором на основе [5].

Согласно российскому законодательству, ЦФА – это цифровые аналоги долговых расписок, облигаций и прав участия в капитале, оформленные через блокчейн [1]. Криптовалюты, в том числе биткоин, к ЦФА не относятся. Закон «О цифровых финансовых активах» вступил в силу с 1 января 2021 г., он регулирует их выпуск, учет и обращение. Выпускают ЦФА операторы информационных систем (ОИС), которыми могут быть банки и юридические лица, входящие в специальный реестр Банка России. В соответствии с законодательством выделяют три ключевых типа цифровых финансовых ак-

тивов: денежное требование, эмиссионные ценные бумаги и гибридные активы.

## 2. Рынок ЦФА России на современном этапе

Российский рынок ЦФА достаточно молод, но темпы его роста чрезвычайно высоки (таблица 3).

Банк России считает ЦФА весьма перспективным направлением развития финансового рынка. В ближайшей перспективе данный рынок будет сосредоточен, в том числе, на новых продуктах, не свойственных для классического рынка.

Крупнейшие эмитенты ЦФА

№	Эмитент	Оператор ИС	Стоимость, млрд руб.
1	Альфа – Банк	А-Токен	более 30
2	Цифровые активы (ГК Интеррос)	Атомайз	более 17
3	РЖД	Мастерчейн	15
4	Атомэнергопром	А-Токен	10
5	ВТБ факторинг	Лайтхаус	5,5
6	Сегежа	А-Токен	5,2
7	Ростелеком	А-Токен	более 5
8	ПСБ	Токеон	более 2,3
9	Озон	ЦФА ХАБ (МТС)	2
10	МТС	Атомайз	1,2

Источник: составлено автором на основе [5].

Таблица 4 наглядно демонстрирует, что среди операторов информационных систем выделяют как ключевых игроков финансового рынка, так и крупнейшие компании – промышленные холдинги. Кроме того, на российском рынке ЦФА действует независимый ОИС – Мастерчейн. За исключением Тинькофф (вошел в реестр ОИС 28 марта 2024 г.), все операторы информационных систем уже произвели выпуски. Операторами обмена являются Московская биржа и СПб Биржа.

Таблица 5 позволяет сделать вывод о том, что фундамент развития российского рынка цифровых финансовых активов заложен крупнейшими компаниями-эмитентами из различных отраслей. Большинство из них сделало два и более выпусков, таким образом, постепенно накапливая опыт участия в подобных сделках и выявляя преимущества данного инструмента.

Рассмотрим стандартную схему взаимодействия участников выпуска ЦФА. Обязательными для участников сделок являются следующие шаги:

1. Эмитент и инвестор на платформе ОИС проходят процедуру идентификации в соответствии с 115-ФЗ и регистрируются. Затем договариваются о выпуске ЦФА, в том числе, стоимости, сроке и ставке доходности.

2. Эмитент в личном кабинете платформы ОИС размещает согласованное с инвестором и подписанное решение о выпуске ЦФА.

3. Инвестор в своем личном кабинете получает уведомление о решении эмитента,

подписывает согласие на выкуп ЦФА и перечисляет средства Эмитенту. В зависимости от платформы ОИС расчеты между участниками сделки проводятся либо напрямую, либо через номинальный счет в уполномоченном ОИС банке.

4. Эмитент в личном кабинете платформы ОИС подтверждает получение средств от Инвестора.

5. Платформа производит блокчейн-запись в системе распределенного реестра о состоявшемся размещении с указанием всех параметров ЦФА. Цифровая запись хранится в распределенном реестре платформы.

Погашение ЦФА проходит следующие этапы:

1. Эмитент в своем личном кабинете на платформе ОИС проверяет данные владельца ЦФА и перечисляет ему сумму с процентами.

2. Инвестор через свой личный кабинет на платформе подтверждает получение средств от эмитента.

3. Платформа делает запись в блокчейне о погашении ЦФА.

Таким образом, можно сделать вывод об удобном и простом с точки зрения реализации механизме совершения сделок с цифровыми финансовыми активами, прозрачном и понятном для всех участников.

Для понимания динамики развития российского рынка цифровых финансовых активов рассмотрим данные об объеме и количестве проведенных сделок (таблица 6).

Данные таблицы 6 показывают, что российский рынок цифровых финансовых активов развивается крайне динамично.

Таблица 6

Динамика российского рынка ЦФА в 2023 – 2024 гг.

Период	Объем рынка, тыс. руб	Количество новых ЦФА, шт
Март 2023	1 000 250	4
Апрель 2023	1 752 350	5
Май 2023	1 796 042	14
Июнь 2023	17 327 540	18
Июль 2023	16 677 900	23
Август 2023	19 716 910	20
Сентябрь 2023	26 173 925	42
Октябрь 2023	28 730 175	29
Ноябрь 2023	44 258 700	54
Декабрь 2023	31 857 000	90
Январь 2024	33 455 500	13
Февраль 2024	25 077 000	26
Март 2024	34 164 400	49
Апрель 2024	37 315 899	36
Изм., %	3 630,7	800

Источник: составлено автором на основе [5].

Таблица 7

Особенности рынка ЦФА России

Общие особенности	Частные особенности
Низкие операционные издержки и отсутствие платы за эмиссию ЦФА (в отличие от эмиссии облигаций).	Публичность сделки (публичная оферта) и ее основных условий со стороны эмитента (сумма, ставка, срок).
Оперативность получения финансирования благодаря необязательному заключению генерального договора факторингового обслуживания.	ЦФА являются обязательством эмитента и могут быть отнесены аудиторами эмитента к долговым инструментам, что означает более низкую стоимость эмиссии и высокую оперативность финансирования.
Повышение доступности публичных внешних займов для пополнения оборотного капитала.	Конфиденциальность сделки для инвестора: согласие на приобретение и записи о зачислении ЦФА не нужно раскрывать.

Источник: составлено автором.

Так, в 2024 г. по сравнению с 2023 г. объем рынка вырос более, чем в 36 раз, а количество новых выпусков увеличилось в 9 раз. Это свидетельствует о росте востребованности данного инструмента, его популяризации в обществе и накоплении позитивного опыта его применения. При этом следует говорить о начальном этапе развития российского рынка и его высоком потенциале.

### 3. Особенности российского рынка ЦФА

Следует представить ключевые особенности современного российского рынка ЦФА, разделив их на две группы: общие и частные (таблица 7).

В целях глубокого анализа факторов, влияющих на внедрение ЦФА, проведем

SWOT – анализ, изучив слабые, сильные стороны данного инструмента, возможности и угрозы его широкомасштабного использования (таблица 8).

SWOT-анализ российского рынка ЦФА позволяет сделать вывод о том, что рассматриваемый инновационный инструмент характеризуется высоким потенциалом роста, развития и широкомасштабного применения. При этом особое внимание следует обратить на возможность использования ЦФА не только в качестве инвестиционного решения, но и как посреднический механизм реализации трансграничных платежей при осуществлении внешнеэкономической деятельности профессиональными участниками финансового рынка и корпорациями [2].

SWOT – анализ рынка ЦФА

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Устойчивость к внешним шокам и адаптивность</li> <li>· Инновационность и технологичность</li> <li>· Быстрое продвижение на рынке, рост востребованности</li> <li>· Наличие регулярной среды</li> <li>· Высокая инвестиционная доходность</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Низкая ликвидность рынка ЦФА</li> <li>· Отсутствие вторичного рынка</li> <li>· Ограничения для неквалифицированных инвесторов</li> <li>· Привязка платформы к определенному банку</li> <li>· Зависимость от западного программного обеспечения и оборудования</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Развитие инноваций</li> <li>· Повышение конкуренции</li> <li>· Потенциальное использование в международных расчетах</li> <li>· Развитие культуры диверсификации</li> <li>· Использование смарт-контрактов</li> <li>· Привлечение инвесторов из дружественных стран</li> <li>· Увеличение ликвидности рынка</li> <li>· Повышение технологического суверенитета</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Киберриски</li> <li>· Сокращение объемов банковского кредитования</li> <li>· Риск инфраструктуры: сбой или банкротства ОИС</li> <li>· Появление прорывных инноваций, например, квантовых компьютеров</li> <li>· Ужесточение санкционного давления</li> </ul>

Источник: составлено автором.

В настоящее время экспертным и научным сообществом обсуждаются проекты внедрения цифровых финансовых активов в инфраструктуру международных расчетов,

что в средне – и долгосрочной перспективах позволит создать фундамент для построения альтернативной международной финансовой системы.

*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 N 259-ФЗ (последняя редакция).
2. Перцева С.Ю. Потенциал цифрового рубля для трансграничного взаимодействия стран БРИКС // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2024. № 4-1. С. 132-136.
3. Банк России отметил значительную активизацию россиян на рынке криптоактивов [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/962150> (дата обращения: 25.06.2024).
4. Госдума может принять закон о майнинге криптовалют в ближайшие дни [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2024/07/23/1051512-gosduma-mozhet-prinyat-zakon-omaininge-kriptovalyut> (дата обращения: 25.06.2024).
5. Цифровые финансовые активы в России [Электронный ресурс]. URL: <https://cbonds.ru/dfa/> (дата обращения: 23.06.2024).
6. Efimova L., Sizemova O., Chub D. Digital Financial Assets: Concept and Legal Nature // BRICS Law Journal. 2024. № 11(1). P. 32-57. DOI: 10.21684/2412-2343-2024-11-1-32-57.
7. Garcia-Teruel R.M., Simón-Moreno H. The Digital Tokenization of Property Rights: A Comparative Perspective, 41 Computer Law & Security Review. Article 105543. 2021.

УДК 338.48:005

***Л. А. Пониматкина***

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва,  
e-mail: LAPonimatkina@fa.ru

***А. А. Штепа***

ФГБОУ ВО «Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова»,  
Новороссийск, e-mail: shtepa.andre@mail.ru

***Н. А. Козлова***

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

## **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ТУРИСТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Ключевые слова:** информация, обеспечение, управление, стоимость, туризм, предприятие, трансформация, бизнес, ценность, механизм.

Рассмотрены подходы по формированию информационного обеспечения управления стоимостью туристского предприятия. Установлено, что стоимостно-ориентированное управление туристским предприятием начинается с постановки целей, где и определяется суть стоимости туристского предприятия и его потенциал. Доказано, что стоимость туристского предприятия зависит, с одной стороны, от способности эффективно удовлетворять требования и потребности соответствующего сегмента клиентов, эффективно распределяя имеющиеся ресурсы и организуя группы сотрудников, а с другой – как минимум удовлетворять минимальные требования владельцев и кредиторов, то есть ценность туристского предприятия увеличивается при эффективном удовлетворении заинтересованных сторон. Выяснено, что общая модель структуры туристского предприятия должна быть направлена на максимизацию ценности, отражающую механизм трансформации высшей цели – миссии – в ценность бизнеса, и учитывать основные уровни формирования ценности бизнеса, а также факторы с помощью которых происходит создание ценности, что даст возможность туристским предприятиям качественно сформировать действенный механизм трансформации идеи в ценность бизнеса на разных уровнях управления. Определено, что модель туристского предприятия в качестве информационной системы должна содержать основные центры формирования управленческой информации, которые влияют на принятие управленческих решений.

***L. A. Ponimatkina***

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

***A. A. Shtepa***

Admiral Ushakov Maritime State University, Novorossiysk,  
e-mail: shtepa.andre@mail.ru

***N. A. Kozlova***

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

## **INFORMATION SUPPORT FOR THE MANAGEMENT OF THE COST OF A TOURIST ENTERPRISE**

**Keywords:** information, provision, management, cost, tourism, enterprise, transformation, business, value, mechanism.

The approaches to the formation of information support for the management of the cost of a tourist enterprise are considered. It is established that cost-oriented management of a tourist enterprise begins with setting goals, where the essence of the value of a tourist enterprise and its potential are determined. It is proved that the cost of a tourist enterprise depends, on the one hand, on the ability to effectively meet the requirements and needs of the relevant segment of customers, effectively allocating available resources and organizing groups of employees, and on the other – at least to meet the minimum requirements of owners

and creditors, that is, the value of a tourist enterprise increases with the effective satisfaction of interested parties. It was found out that the general model of the structure of a tourist enterprise should be aimed at maximizing value, reflecting the mechanism of transformation of the highest goal – mission – into business value, and take into account the main levels of business value formation, as well as the factors by which value is created, which will enable tourist enterprises to qualitatively form an effective mechanism for transforming an idea into business value on the different levels of management. It is determined that the model of a tourist enterprise as an information system should contain the main centers of formation of management information that influence management decision-making.

### Введение

В современных условиях управление стоимостью бизнеса является необходимой предпосылкой жизнедеятельности туристского предприятия, которое непосредственно обеспечивается использованием информации о внешней и внутренней среде. Эффективное управление стоимостью туристского предприятия возможно лишь тогда, когда оно имеет соответствующую интегрированную учетную систему, которая предоставляет полную, исчерпывающую информацию всем заинтересованным группам об использовании имеющихся ресурсов по всем направлениям деятельности.

Управление с помощью сбалансированной системы показателей позволяет эффективно использовать имеющийся потенциал туристского предприятия и осуществлять оперативное и стратегическое планирование с целью максимизации стоимости бизнеса и удовлетворения интересов государства, собственников, кредиторов и общества в целом.

При этом сбалансированный рост и развитие туристского бизнеса с целью поддержания необходимого уровня ликвидности является результатом надлежащего информационного обеспечения процесса управления. Этой проблеме свойственна определенная неопределенность в принятии оптимальных управленческих решений. Поскольку стоимость туристского бизнеса максимизируется в результате принятия оптимальных и взаимосвязанных стратегических, операционных, финансовых, инвестиционных и аналитических управленческих решений, то критерии и механизмы формирования этих решений чрезвычайно важны для стоимостно-ориентированного управления.

Одним из методов формирования целеориентированных оптимальных управленческих решений является применение интегрированного сбалансированного организационно-экономического механизма ключевых показателей, который бы предоставлял

менеджменту туристского предприятия необходимую комплексную релевантную управленческую информацию, трансформировал стратегию туристского предприятия в конкретные взаимосвязанные показатели и позволил принимать управленческие решения, которые бы способствовали увеличению стоимости бизнеса.

Вопросом исследования подходов по развитию туризма посвящены труды Д.М. Амет-Устаевой [1], О.Е. Афанасьева [2], А.Ю. Барановой [3], Л.А. Гамидуллаевой [4], Т.Л. Краснодод [6], В.Т. Панаёт [10], А.В. Таниной [12], И.В. Шевердиной [13], Е.Е. Юдашкиной [14] и др. Вместе с этим, изучение и анализ опубликованных по этой проблематике научных работ позволили сделать вывод о том, что вопросы формирования теоретических и практических подходов по построению и использованию системы информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений на основе сбалансированных показателей деятельности туристского предприятия в современных условиях хозяйствования недостаточно разработаны как в научном, так и в организационно-экономическом аспектах.

**Целью исследования** выступает информационное обеспечение управления стоимостью туристского предприятия.

### Материал и методы исследования

Теоретической основой работы выступили положения современной экономической теории, законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления и решения Правительства Российской Федерации. При этом применялись методы сравнения (для раскрытия содержания и сущности стоимостно-ориентированной концепции управления туристским предприятием, формализации, комплексного анализа (для разработки прикладных рекомендаций по формированию интегрированной системы менеджмента).

Информационной базой исследования выступили законодательные и нормативные

акты по экономическим вопросам, официальные статистические данные Федеральной службы государственной статистики, материалы специальных периодических изданий, отчетно-статистические данные туристских предприятий.

### Результаты исследования и их обсуждение

Дальнейшее углубление научных исследований связано с совершенствованием методики формирования стоимостно-ориентированного управления бизнесом, которая бы обеспечила возможность создания системы интегрированного менеджмента на туристском предприятии. Также необходимо создать оптимальную систему целей, эффективно сконцентрировать и распределить ресурсы бизнеса для оптимального достижения целей бизнеса, определить стоимость бизнеса и рычаги управления стоимостью бизнеса, сформировать эффективный механизм мотивации управленческого персонала и дать объективную оценку его работе на туристском предприятии.

В то же время в настоящее время не существует единого мнения относительно понятия «управление» [5, 8, 16]. Разнообразие определений управления приводит к нечеткой или слишком узкой трактовке этого термина. При этом можно рассматривать управление как функцию, которая присуща сложным и сверхсложным системам, к которым относятся туристские предприятия, и направлена на сохранение, поддержку, рост и развитие такой системы вследствие процесса переработки и передачи информации.

Кроме того, модель процесса управления отражает процесс принятия решений на основе информационного обеспечения, включает в себя анализ информации внутренней и внешней среды и охватывает функции управления, а также составляющие стоимостно-ориентированного управления туристским бизнесом. Такая модель должна состоять из основных элементов стоимостно-ориентированного управления, которые основываются на переработке и передаче информации – процесс планирования целей туристского предприятия и процесс регулирования и контроля по достижению поставленных целей.

Также эта модель раскрывает все возможные варианты координации и результат процесса управления – туристское предприятие как совокупность организацион-

ной структуры, процессов, распределения ресурсов, организационной культуры. Это позволяет менеджменту туристского предприятия сформировать процесс управления соответственно для оптимального достижения поставленных целей.

Практика показала, что стоимостно-ориентированное управление туристским предприятием начинается с постановки целей, где и определяется суть стоимости туристского предприятия и его потенциал [7, 9]. Стоимость туристского предприятия зависит, с одной стороны, от способности эффективно удовлетворять требования и потребности соответствующего сегмента клиентов, эффективно распределяя имеющиеся ресурсы и организуя группы сотрудников, а с другой – как минимум удовлетворять минимальные требования владельцев и кредиторов, то есть ценность туристского предприятия увеличивается при эффективном удовлетворении заинтересованных сторон, что и побудило к формированию локальной системы целей в рамках высшей цели туристского предприятия.

Общая модель структуры туристского предприятия направлена на максимизацию ценности, отражающую механизм трансформации высшей цели – миссии – в ценность бизнеса, и учитывает основные уровни формирования ценности бизнеса, а также факторы с помощью которых происходит создание ценности, что даст возможность туристским предприятиям качественно сформировать действенный механизм трансформации идеи в ценность бизнеса на разных уровнях управления.

Модель туристского предприятия в качестве информационной системы содержит основные центры формирования управленческой информации, которые влияют на принятие управленческих решений – управленческий учет, маркетинг и организационная культура, и раскрывает их взаимосвязь с операционными процессами, процессом стратегического развития туристского предприятия, внутренними пользователями информации и бухгалтерским учетом, который направлен на информирование внешних пользователей.

Однако, уровень информационного обеспечения управления туристским предприятием напрямую влияет на его конкурентоспособность. Это зависит от степени интеграции информации в цепочку создания ценности бизнеса. Чем качественнее турист-

ское предприятие будет отвечать интересам заинтересованных лиц-собственников, земщиков, клиентов, государства и т.п., тем большей будет его стоимость. Именно для достижения соответствия интересам, процесс информационного обеспечения управления туристским предприятием играет ключевую роль.

Для того, чтобы выявить потенциал туристских предприятий, их узкие места и комплексно охарактеризовать их состояние, можно использовать модель анализа эффективности управления по цепи создания ценности, учитывающей основные параметры деятельности туристского предприятия [11, 15]. Это позволит разработать меры по устранению недостатков, что приведет к улучшению финансовых результатов и повышению стоимости туристского предприятия.

Исследование туристских предприятий показало, что существующие проблемы обусловлены традиционной системой менеджмента, которая оперирует лишь краткосрочным эффектом и не имеет целостной картины о состоянии предприятия, использует лишь финансовые показатели. Проведенный таким образом анализ является комплексным, отражает целостную картину и позволяет сформулировать комплексные решения.

В то же время модель интегрированной системы менеджмента туристского пред-

приятия основывается на сбалансированной системе показателей, включает в свой состав систему планов и имеет связь с бизнес-процессами. В существующих моделях интегрированной системы менеджмента непосредственная связь сбалансированной системы показателей и бизнес-процессов отсутствует, что является неполным изображением влияния информации на бизнес-процессы.

### Заключение

Подводя итоги можно отметить, что трансформация миссии туристского предприятия в ценность происходит по соответствующей системе целей и наличию необходимых факторов, генерирующих ценность – персонал, сервисная инфраструктура, процессы, система планирования и управления. Это позволило сформировать общую модель структуры туристского предприятия, которая направлена на максимизацию ценности, отражающую механизм трансформации высшей цели – миссии – в ценность бизнеса и учитывает основные уровни формирования ценности бизнеса и факторы, с помощью которых происходит создание ценности, что даст возможность туристским предприятиям качественно сформировать действенный механизм трансформации идеи в ценность бизнеса на всех уровнях иерархии.

### Библиографический список

1. Амет-Устаева Д.М. Специализированное программное обеспечение для туристической сферы // Информационно-компьютерные технологии в экономике, образовании и социальной сфере. 2024. № 1 (43). С. 84-93.
2. Афанасьев О.Е., Шаркова Л.А., Волков В.Е. Особенности информационного обеспечения безбарьерной среды в пространствах городских объектов культуры в контексте развития экскурсионного туризма (на примере ГАУК ЦПКИО им. М. Горького) // Сервис в России и за рубежом. 2024. Т. 18, № 1 (110). С. 189-211.
3. Баранова А.Ю. Инновационная деятельность санаторно-курортного комплекса в контексте рынков национальной технологической инициативы // Инновации и инвестиции. 2023. № 1. С. 9-13.
4. Гамидуллаева Л.А., Финогеев А.Г. Методические подходы к управлению развитием отраслевых экосистем (на примере туристской индустрии) // *π-Economy*. 2023. Т. 16, № 2. С. 7-23.
5. Кожина В.О., Матюнина О.Е., Жакевич А.Г., Афанасьева Ю.С., Лебедева О.Е. Совершенствование организации финансов субъектов хозяйствования // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-2 (81). С. 509-512.
6. Краснодар Т.Л. Развитие кадрового потенциала индустрии туристских услуг Приазовья России // Векторы благополучия: экономика и социум. 2024. Т. 52, № 2. С. 110-124.
7. Лебедев К.А. Обзор украинского рынка экспортоориентированных молокопродуктов // Вестник аграрной науки Причерноморья. 2002. № 5 (19). С. 49-54.

8. Лебедев, К.А. Повышение эффективности производства сливочного масла в Крыму // Экономика и управление. 2002. № 1. С. 18-19.
9. Лебедева О.Е. Формирование механизма функционирования регионального продовольственного рынка // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія Економічні науки. 2007. № 6. С. 245-250.
10. Панаёт В.Т., Коцюба И.Ю., Панаёт Р.Т., Шиков А.Н. Система поддержки развития визуального типа репрезентации как составной модуль приложения для образовательного туризма // Russian Economic Bulletin. 2023. Т. 6, № 3. С. 359-364.
11. Рыбак М.В., Королева Е.В., Кичуткина К.Н., Лебедев К.А. Структурно-функциональные аспекты развития международного рынка туристских услуг // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-1 (89). С. 751-754.
12. Танина А.В. Цифровые технологии в продвижении экомаршрутов на особо охраняемых природных территориях Санкт-Петербурга и Ленинградской области // Журнал правовых и экономических исследований. 2023. № 2. С. 261-269.
13. Швердина И.В. Технологии искусственного интеллекта в туристской индустрии // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. 2023. № 2. С. 114-118.
14. Юдашкина Е.Е., Никазаченко А.Л., Лебедев К.А. Стратегическое планирование социально-экономических процессов на основе когнитивного подхода // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-2 (85). С. 1062-1065.
15. Markova O.V., Zavalko N.A., Kozhina V.O., Panina O.V., Lebedeva O.E. Enhancing the Quality of Risk Management in a Company // Espacios. 2018. Т. 39, № 48. P. 25.
16. Nikolskaya E.Y., Lepeshkin V.A., Kulgachev I.P., Matveev A.A., Lebedeva O.Y. Perfection of quality management of hotel services // Journal of Environmental Management and Tourism. 2020. Vol. 11, № 2 (42). P. 417-421.

УДК 338.4

*В. С. Просалова*

ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный медицинский университет»,  
Владивосток, e-mail:prosalova@mail.ru

## ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ В ЭКОНОМИКЕ

**Ключевые слова:** нейронная сеть, применение нейронных сетей, эффективность использования нейронных сетей, инвестиции в нейросетевые технологии, научные исследования нейронных технологий, нейронный программный продукт, решение экономических задач, особенности использования нейронных сетей.

Возможности использования искусственного интеллекта в различных отраслях деятельности, рассматривались учеными уже не одно десятилетие, наиболее успешно этот опыт зарекомендовал себя в медицинских исследованиях. Научные труды, касающиеся эффективности использования нейронных сетей в экономике, появились сравнительно недавно, тем не менее, результаты внедрения нейросетевых технологий в различные отрасли экономики оказался весьма успешным. В связи с чем, целью данной статьи является обоснование эффективности использования нейронных сетей в экономике. Мировыми державами в области внедрения нейронных сетей в экономику являются: Китай, США, Япония, Южная Корея. Автор выделил особенности использования искусственных нейронных сетей в экономике зарубежных стран и России. Российский рынок разработок в области нейронных сетей значительно уступает зарубежным. Среди основных причин, которые выделил автор публикации, являются: ограниченный бюджет государственных инвестиций в нейросетевые технологии, влияние санкций, приведших к разрыву логистических связей по поставке необходимого оборудования, прекращению зарубежных инвестиций, оттоку квалифицированных кадров, обладающих соответствующими компетенциями в области работы с нейронными сетями.

*V. S. Prosalova*

Pacific State Medical University, Vladivostok, e-mail: prosalova@mail.ru

## THE POSSIBILITIES OF USING NEURAL NETWORKS IN THE ECONOMY

**Keywords:** neural network, the use of neural networks, efficiency of using neural networks, investments in neural network technologies, scientific research of neural technologies, neural software product, solving economic problems, features of using neural networks.

The possibilities of using artificial intelligence in various fields of activity have been considered by scientists for decades; this experience has proven itself most successfully in medical research. Scientific works concerning the effectiveness of using neural networks in economics have appeared relatively recently, however, the results of the implementation of neural network technologies in various sectors of the economy have been very successful. In this connection, the purpose of this article is to substantiate the effectiveness of using neural networks in economics. The world powers in the field of introducing neural networks into the economy are: China, USA, Japan, South Korea. The author highlighted the features of the use of artificial neural networks in the economies of foreign countries and Russia. The Russian market for developments in the field of neural networks is significantly inferior to foreign ones. Among the main reasons identified by the author of the publication are: the limited budget of public investment in neural network technologies, the impact of sanctions that led to the severing of logistics ties for the supply of necessary equipment, the cessation of foreign investment, and the outflow of qualified personnel with relevant competencies in the field of working with neural networks.

### Введение

Проведение прогнозных исследований для решения экономических задач всегда являлось наиболее ресурсозатратным и сложным для всех экономических субъектов. Открытие нейронных сетей, а в последствии и разработка моделей, применяемых для макро и микроэкономических исследований позволило повысить точность расчетов про-

гнозируемых величин, а также сократить затраты на проведение данных исследований. В связи с чем возникает потребность в более подробном изучении возможностей широкого применения нейронных сетей в различных отраслях экономики.

**Цель исследования** является обоснование эффективности использования нейронных сетей в экономике.

**Материал и методы исследования**

Для написания данной статьи были использованы такие теоретические методы исследования как: анализ, синтез, обобщение. Также были использованы такие практические методы, как: описание, сравнение, методы экономического анализа.

**Результаты исследования и их обсуждение**

Основателем идеи создания и моделирования принципов самоорганизации экономических систем являются А.И. Ивахненко, разработавший модель развития экономики Англии, а также оценки и прогнозирования состояния экономики таких стран как США, Болгария, Германия [1], в данном направлении также работал Щетинин В.Г., построивший нейронную сеть для моделирования и решения задач анализа экономики Мордовии и Пензенской области [2], Петрова В.И. и Зайцева К.В., исследовавшие динамику инновационной деятельности регионов России с применением нейросетевого моделирования [3]. Современными исследователями нейронных сетей, изучающими возможности их активного применения для прогнозирования экономических процессов, являются: Козак Е., Сергеев В.А. [4, 5]. Среди зарубежных исследователей в области применения ней-

ронных сетей в экономике, можно отметить: Hill T., Marquez L., O'Connor M., Remus W., Miikkulainen R., Stanley K.O., Nasir M.L., John R.I., Bennett S.C., Russell D.M., Patel A., Giles C.L., Lawrence S., [6-8].

Специальные программные пакеты устанавливаются в государственных организациях и коммерческих предприятиях, холдингах, кредитных организациях, финансовых и страховых компаниях. В настоящее время они применяются для прогнозирования макроэкономических показателей; прогнозных расчетов работы предприятия; в области финансовых операций, в т.ч. биржевых и рыночных индексов, курсов валют; для проведения аналитических исследований с целью принятия бизнес-решений; оценке стоимости предприятий; проведения оценки качества деятельности предприятий.

Основные направления использования нейронных сетей в экономике представлены в таблице 1.

Применение искусственных нейронных сетей в экономике успешно зарекомендовало себя за рубежом. В настоящее время на их базе созданы программы ценовых прогнозов курсов валют, анализа портфеля ценных бумаг, торговли ценными бумагами, которые используются фондовыми биржами Японии, США, Великобритании [9].

**Таблица 1**

Основные направления использования нейронных сетей в экономике

Область экономического направления	Механизм применения
Банковская и инвестиционная деятельность	Прогнозирование банкротства предприятий и их финансовой устойчивости и платежеспособности, оценка риска страхования вложенных средств, прогнозирование остатков средств на корреспондентских счетах, составление рейтинга инвестиционных проектов, прогнозирование эффективности инвестиционных проектов, расчет модели поведения клиентов, скоринг клиентов, голосовые помощники и чат-боты, антифрод-системы, идентификация пользователя, визуализация данных
Производственная деятельность	Прогнозирование объемов производства, загрузки производственных мощностей, запасов сырья, расчет оптимальных цен на продукцию, визуализация данных
Организация торговли	Прогнозирование спроса, составление прогноза цен и их анализ, расчет оптимальных цен на продукцию, визуализация данных, аналитика социальных сетей
Страховая деятельность	Прогнозирование вероятности наступления страхового случая, расчет наиболее выгодного страхового продукта, расчет страховой премии, голосовые помощники и чат-боты, визуализация данных
Финансовые рынки	Прогнозирование котировок на валютном рынке, прогнозирование курсов ценных бумаг, оценка недвижимости, распознавание всплесков биржевой активности, прогнозирование цен на товары и сырье, антифрод-системы, визуализация данных
Бюджетная и налоговая система	Прогнозирование валового поступления налогов и сборов, комплексное социально-экономическое развитие территорий, визуализация данных

Всемирная организация ООН применяет программные пакеты карт Кохонена для ранжирования стран по уровню бедности [10]. Положительные результаты работы искусственных нейронных сетей послужили стимулом для проведения совместной работы Лондонской школы бизнеса, университетским колледжем Лондона, компанией TBS Bank Technology и Центром прогнозирования Henley по созданию и внедрению программ «Клуб нейропрогнозирования» и «Нейронные сети для финансовых услуг». Услугами этих программ пользуются крупные финансовые корпорации Великобритании, Франции, Германии, Японии, США, Канады, Австралии [11], т.к. они охватываются базой данных и моделируются сетью нейронов отдельно для каждого географического субъекта, на первоначальном этапе для дальнейшего объединения в Центре управления.

Известная финансовая корпорация «Citigroup» использует их для анализа и краткосрочного прогнозирования колебаний валют [12].

Использование нейронных сетей для анализа рынка недвижимости позволило компании «Richard Borst» увеличить обороты капитала в отдельных подразделениях

на 6% [13]. Компания Microsoft с помощью нейронных сетей выстраивает рейтинг своих клиентов, для формирования базы распространения рекламных рассылок, что позволило снизить рекламные расходы на 15%. Искусственный интеллект также используется для прогноза вероятности наступления банкротства крупными банками мира, такими известными корпорациями как: General Electric, American Airlines, Coca Cola, Philip Morris, Procter&Gamble, Merrill Lynch, Ford, Reno и многими другими.

Научные разработки в области нейронных технологий требуют значительных (миллионных) сумм инвестиций, т.к. данный вид исследований основывается на покупке и создании современных процессоров и технологического оборудования. Данные, представленные в таблице 2 объясняют тенденцию, в области разработки и применения нейронных сетей (рисунок 1). Из рисунка 1 видно, что инвестиционными лидерами на мировом рынке до 2014 г. являлись США и Евросоюз, активность отдельных стран Евросоюза не столько велика, поэтому данные по количеству разработок были просуммированы, тем не менее наблюдается существенный отрыв по показателям между США и Евросоюзом.

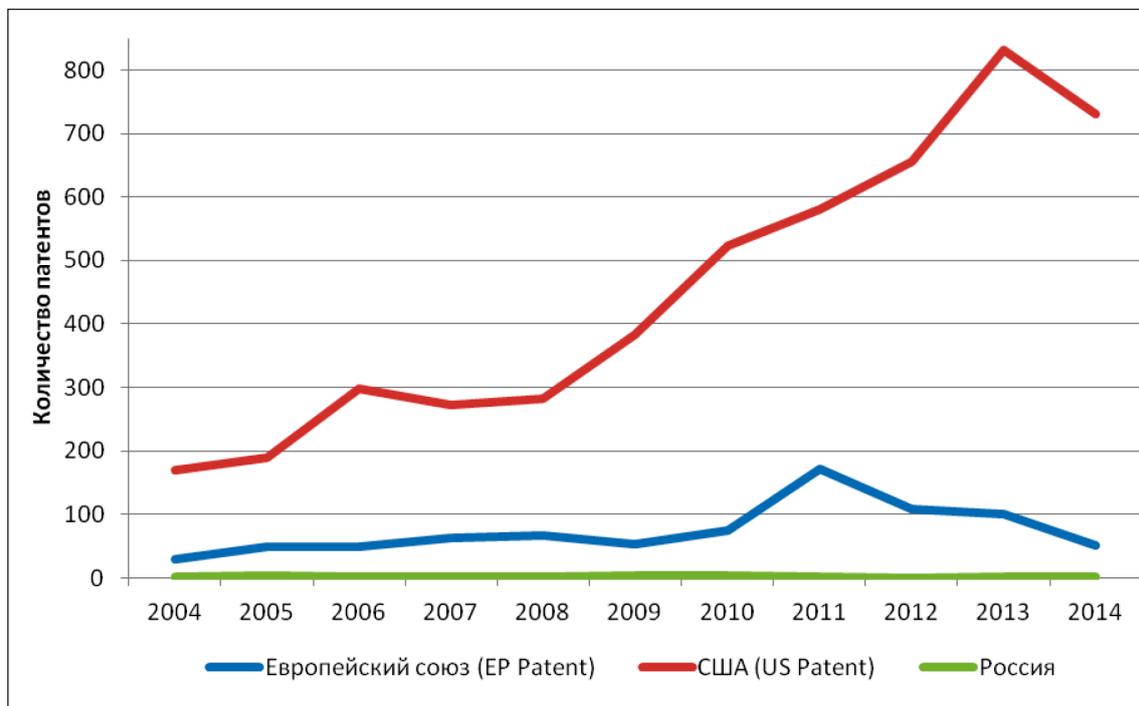


Рис. 1. Динамика распределения по странам патентов в области разработки и применения нейронных сетей за 2004-2014 гг. [14]

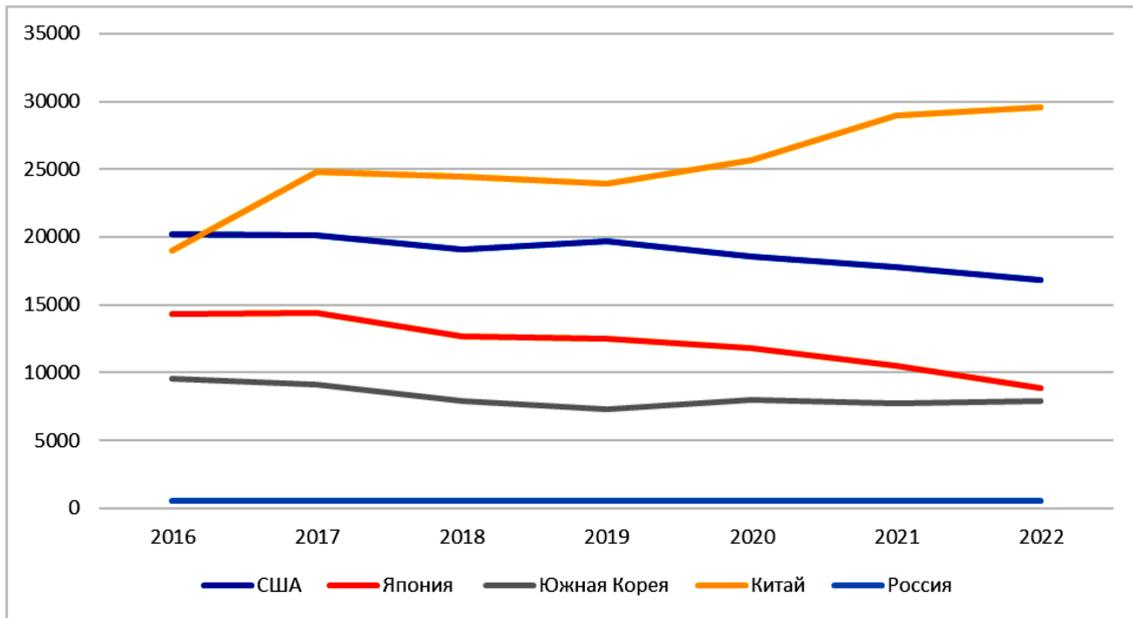


Рис. 2. Динамика распределения по странам количества заявок на патенты в области разработки и применения нейронных сетей за 2016-2022 гг.  
Источник: составлено по материалам [15]

Политика правительства Китая, относительно актуальности и эффективности вложений в развитие нейронных сетей значительно изменилась за последние годы и на сегодняшний день они являются абсолютными мировыми лидерами в данной отрасли, опередив по объему инвестиций и количеству запатентованных разработок даже США, которые являлись ведущей страной в данном направлении до 2016 г.

В целом, как мы видим, мировые державы сделали значительных скачок в развитии нейротехнологий с 2014 по 2016 г. Изменился и состав стран – лидеров. Кроме США, остальные страны, это представители ЮВА.

Российский рынок разработок в области нейронных сетей значительно уступает зарубежным (рисунок 1, 2). Сложившуюся динамику можно объяснить рядом причин. Прежде всего это отсутствие целенаправленного государственного финансирования научных исследований в области нейронных сетей до 2014. С 2018 г. реализуется национальный проект «Цифровая экономика», в рамках которого осуществляются инвестиции в искусственный интеллект, однако суммы выделяемых средств значительно уступают объемам зарубежных государственных инвестиций. Тем не менее, даже не все запланированные бюджетные средства исполняются в рамках утверж-

денного бюджета (99%). Анализ коммерческих инвестиций показывает, что, всего лишь две крупные корпорации (VK и Яндекс) занимают половину рынка, занимающимся разработками в области нейросетевых технологий.

В качестве еще одного значимого фактора, негативно влияющего на развитие рынка нейросетевых технологий, можно отметить влияние санкций, введенных в результате спец. операции, что привело к разрыву логистических связей по поставке необходимого оборудования, прекращению зарубежных инвестиций, оттоку квалифицированных кадров, обладающих соответствующими компетенциями в области работы с нейронными сетями.

Аналитические исследования данных по развитию инвестиционных зарубежных программ показывают, что во всем мире правительства уделяют большое внимание проектам по исследованию нейронных технологий (таблица 2), которые могут быть адаптированы и применяться в области экономики.

Российские предприятия, в т.ч. крупные холдинги не могут составить конкуренцию правительствам зарубежных стран по уровню инвестиционной активности, поэтому требуется дополнительное привлечение государственного финансирования.

Таблица 2

Наиболее крупные зарубежные государственные инвестиционные программы по финансированию глобальных научно-исследовательских проектов в области нейросетевых технологий

Название программы	Объемы, сроки и источники финансирования
«Connectom»	100 млн долларов США, 2005 – 2023 г, США
«Blue Brain»	1,019 млрд евро, 2024 г, Швейцария
«Human Brain Project»	1 млрд 190 млн евро, 2012 – 2023 г., Еврокомиссия Евросоюза
«BRAIN Initiation»	3 млрд долларов США по 300 млн долларов в год, 2014 – 2024 г., Правительство США
«Big Brain»	60 млн долларов США, 2014 г., корпорация Microsoft
«Brainnetome»	200 млн юаней, 2013 г, Китай
«Research Plan for Neural Circuits of Emotion and Memory»	200 млн юаней, 2011 – 2017 гг., Китай
«Functional Connectome Project»	300 млн юаней, 2012 – 2016 гг., Китай

Составлено по материалам [14].

Таблица 3

Особенности использования искусственных нейронных сетей в экономике зарубежных стран и России

Страна	Практика использования нейронных сетей	Основные источники инвестиций для проведения научных исследований	Основные типы задач, решаемые нейронными сетями
Япония	Кредитные, финансовые и коммерческие организации, фондовые биржи	Частные инвестиции	Прогнозирование, классификация, оптимизация, ассоциативная память
США	Государственные службы, кредитные, финансовые и коммерческие организации, фондовые биржи	Государственные и частные инвестиции	Прогнозирование, классификация, кластеризация, оптимизация, ассоциативная память.
Великобритания	Кредитные, финансовые и коммерческие организации, фондовые биржи	Частные инвестиции	Прогнозирование, классификация, кластеризация, оптимизация, ассоциативная память
Франция	Кредитные, финансовые и коммерческие организации, фондовые биржи	Частные инвестиции	Прогнозирование, классификация, кластеризация, оптимизация, ассоциативная память
Китай	Государственные службы, кредитные, финансовые и коммерческие организации	Государственные и частные инвестиции	Прогнозирование, классификация, кластеризация
Канада	Государственные службы, кредитные, финансовые и коммерческие организации, фондовые биржи	Государственные и частные инвестиции	Прогнозирование, классификация, кластеризация, оптимизация, ассоциативная память
Россия	Государственные службы, кредитные организации и коммерческие организации	Государственные инвестиции	Прогнозирование, классификация, кластеризация

На сегодняшний день ряд разработок, информационных процессоров для создания программ нейронных сетей отечественные предприятия больше не могут закупать за рубежом. Возможен вариант совместного государственного и частного финансирования научных исследований нейронных технологий. В рамках совместного финансирования будут реализовываться госу-

дарственные проекты, обеспечивающие развитие медицинских технологий, совершенствования информационных технологий в области казначейства, бюджетной и налоговых систем, а посредством частного финансирования будут проводиться исследования по созданию программ для решения экономических задач коммерческого характера.

В настоящее время созданием новых нейронных программных продуктов, в том числе в области решения экономических задач занимаются российские университеты: МФТИ, МГУ, ВШЭ, «Сколтех» и пр., а также такие крупные компании, как холдинг Mail.Ru Group, «Яндекс», особое значение в этом перечне занимает компания «Тора – Центр», которая разработала программные продукты более чем для 700 компаний и кредитных организаций.

На сегодняшний день в России нейронные сети используются более, чем в 30 кредитных организациях, 60 финансовых компаний.

В тоже время их стали применять и для повышения эффективности деятельности государственных служб: МЧС, налоговых органов, Центрального банка России, Федеральной службы государственной статистики [16].

Поведенный анализ позволил выявить основные направления и особенности использования нейронных сетей в экономике зарубежных стран (таблица 3).

### Выводы

В качестве основных преимуществ нейронных сетей, объясняющих увеличение активности их использования в сфере экономики можно выделить:

- 1) простота в использовании и эксплуатации;
- 2) совместимость с множеством информационных программ и базами данных;
- 3) способность к самообучению и самонастраиванию при изменении отдельных параметров;
- 4) способность выполнять свои функции при отсутствии некоторых данных, наличии

искаженной, а также противоречивой информации;

5) учет воздействия внешних факторов (помех) на систему кластерных данных;

6) способность работать с большим числом переменных и не снижать точности вычислений при их увеличении;

7) наращение скорости обработки данных за счет увеличения объема внутренней информации.

Кроме указанных преимуществ нейронные сети обладают и рядом недостатков:

1) отсутствие стандартных механизмов расчетов для конкретных задач. При постановке новой конкретной задачи необходимо самостоятельно разрабатывать модель расчета для нейронной сети и формировать базу для ее обучения;

2) сложность формализации процессов, нейронной сети. Процессы, происходящие при работе нейронной сети достаточно сложны для понимания, как обычным пользователям, так и разработчикам, поэтому она зачастую остается так называемым «черным ящиком»;

3) сложность формирования информационной базы для обучения. Прежде чем нейронная сеть заработает ее необходимо обучить на конкретных примерах. Условия нестабильности, характерные для экономической системы не позволяют накопить достаточно большую базу данных за длительный период времени.

Тем не менее необходимо выделить уникальное свойство нейронных сетей – это их возможность учитывать и моделировать изменение экономических процессов, а также поведение общества, то, что невозможно рассчитать с помощью математических моделей.

### Библиографический список

1. Ивахненко А.Г., Мюллер Й.А. Самоорганизация прогнозирующих моделей. Киев: Техника, 1985. 225 с.
2. Щетинин В.Г., Костюнин А.В. Принятие решений на нейронных сетях оптимальной сложности // Автоматизация и современные технологии. 1998. № 4. С. 38-43.
3. Перова В.И., Зайцева К.В. Исследование динамики инновационной деятельности регионов России с применением нейросетевого моделирования // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16, Вып. 5. С. 887–901. DOI: 10.24891/ea.16.5.887.
4. Козак Е. Нейронные сети как инструмент прогнозирования в экономике // Modern Economy Success. 2022. № 1. С. 168-172.
5. Сергеев В.А. Использование нейросетей в прогнозировании фондового рынка // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. № 4. С. 280-282.

6. Hill T., Marquez L., O'Connor M., Remus W. Artificial neural network models for forecasting and decision making // *International Journal of Forecasting*. 1994. Vol. 10. P. 5-15.
7. Miikkulainen R., Stanley K.O. *Evolving Neural Networks*, 2009.
8. Nasir M.L., John R.I., Bennett S.C., Russell D.M., Patel A. Predicting corporate bankruptcy using artificial neural networks // *Journal of Applied Accounting Research*. 2000. № 5. № 30-52.
9. Сафоненков А.А. Применение искусственных нейронных сетей в финансовой сфере // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXXIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 6(33). [Электронный ресурс]. URL: [http://sibac.info/archive/economy/6\(33\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/6(33).pdf) (дата обращения: 13.04.2024).
10. Остроухов И., Панфилов П. Нейросети: карты Кохонена. Тора-Центр [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tora-centre.ru/papers.htm> (дата обращения: 27.04.2024).
11. Barney J.B. *Gaining and sustaining competitive advantage*. Addison – Wesley, 1996.
12. Кошарова Н.Б. Понятие искусственных нейронных сетей и преимущество их использования в решении экономических задач // *Экономика и предпринимательство*. 2013. № 12-3. С. 430-432.
13. Тора-Центр [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tora-centre.ru/> (дата обращения: 25.04.2024).
14. China Widens Lead Over US in AI Patents After Beijing Tech Drive // *By Bloomberg News*. 24.10.2023 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-10-24/china-widens-lead-over-us-in-ai-patents-after-beijing-tech-drive> (дата обращения: 22.04.2024).
15. Публичный аналитический доклад по направлению «Нейротехнологии». 2014. [Электронный ресурс]. URL: <https://reestr.extech.ru/docs/analytic/reports/neuroscience.pdf> (дата обращения: 25.04.2024).
16. Andrews K.R. *The Concept of Corporate Strategy*. Dow Jones-Irwin: Homewood, IL, 1971.

УДК 330.341.1

*Н. Е. Терешкина*

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»,  
Новосибирск, e-mail: phd\_76@mail.ru

*О. А. Халтурина*

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления»,  
Новосибирск, e-mail: olga\_andre@mail.ru

## ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, стратегия, развитие, регион.

Региональная инновационная система, состоящая из предприятий, университетов, научно-исследовательских институтов, посредников и местных органов власти, сконцентрированных на отдельной территории, выступает основой национальной конкурентоспособности, позволяет выстраивать полноценный инновационный процесс и распространять технологические инновации, результатом ее деятельности выступают новые знания, компетенции и продукция. В статье проанализировано состояние стратегического управления региональной инновационной системой, сформированной в Новосибирской области. В работе выделены инновационные отрасли исследуемого региона; рассмотрены основные документы, регулирующие инновационное развитие; исследованы результаты достижения поставленной стратегической цели в развитии региональных инноваций; определены инфраструктура, основные мероприятия и меры по поддержке инновационной деятельности.

*N. E. Tereshkina*

Siberian Transport University, Novosibirsk, e-mail: phd\_76@mail.ru

*O. A. Khalturina*

Novosibirsk state university of economics and management, Novosibirsk,  
e-mail: olga\_andre@mail.ru

## INNOVATION STRATEGY OF THE NOVOSIBIRSK REGION

**Keywords:** innovation activity, strategy, development, region.

A regional innovation system, consisting of enterprises, universities, research institutes, intermediaries and local authorities, concentrated in a separate territory, acts as the basis for national competitiveness, allows for the building of a full-fledged innovation process and the dissemination of technological innovations, the result of its activities is new knowledge, competencies and products. The article analyzes the state of strategic management of the regional innovation system formed in the Novosibirsk region. The work highlights the innovative industries of the region under study; the main documents regulating innovative development were reviewed; the results of achieving the set strategic goal in the development of regional innovations were studied; the infrastructure, main activities and measures to support innovation activities have been identified.

### Введение

Наука и технологии являются двигателем современного экономического развития и выступают гарантией безопасности отдельной территории. Научно-технические инновации стали важным источником национального конкурентного преимущества. В конкуренции между государствами, которая становится все более жесткой, ядром выступает именно соперничество в области науки и технологий. Крупнейшие страны усиливают общую координацию и политическую трансформацию своих национальных инновационных систем, расширяют

предложение инновационных ресурсов и пытаются захватить главенствующие позиции в глобальной науке, технологиях и инновациях.

Любая национальная инновационная система строится из совокупности региональных инновационных систем, которые в состоянии реализовывать конкурентные стратегии развития науки и технологий, локализованные на этих территориях. Поэтому очень важным аспектом выступает потенциал отдельных регионов эффективно реализовывать методы и подходы стратегического управления своей инновационной

деятельностью. Ведь основными факторами различия между регионами-лидерами и аутсайдерами выступает не наличие определенных ресурсов, а качество и уровень применяемого стратегического управления ими.

**Целью исследования** является анализ состояния стратегического развития региональной инновационной системы в Новосибирской области (далее НСО) и особенности ее поддержки со стороны местных органов власти.

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

Для достижения цели исследования применялись такие общие и специальные методы познания, как гипотетико-дедуктивный метод, метод анализа систем знаний, формализации, визуализации, сравнения, синтеза, индукции и обобщения.

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

Стратегическими отраслями в НСО являются медицина будущего, биоиндустрия, биотехнологии, технологии и материалы металлургии, фотоника, композиционные материалы, новые материалы и технологии в дорожном и железнодорожном строительстве, технологии механотроники и др.

В «Концепции развития инновационной деятельности в экономике и социальной сфере на территории Новосибирской области», утвержденной Постановлением Губернатора НСО 19.10.2009 г. №254-р, выделяется 18 приоритетных направлений научной, научно-технической и инновационной деятельности в регионе. Всего в общероссийской классификации содержится 82 направления. НСО, в отличие от большинства регионов, охватывает достаточно большое количество таких направлений начиная от аграрного сектора и добычи полезных ископаемых до нанотехнологий [3].

Формирование долгосрочных действий в виде стратегий является необходимым и важным шагом в инновационном развитии, по сути такой документ представляет собой стратегический консенсус между всеми стейкхолдерами (региональными органами власти, бизнесом и местным сообществом) по продвижению инноваций. В 2017 г. в НСО была разработана Стратегия инновационного развития региона до 2030 г. [9]. Указанная стратегия тесно переплеталась со стратегическими приоритетами Стра-

тегии социально-экономического развития НСО, органично ее дополняя. Но, к сожалению, документ не был утвержден Правительством НСО и ознакомиться с ним можно только как с проектом.

В Стратегии социально-экономического развития НСО до 2030 г. одними из возможностей развития инновационной деятельности рассматриваются перспективы формирования в регионе Сибирского инновационного хаба международного уровня (Академгородок 2.0), становление центра компетенций в сфере индустрии 4.0 и цифровизации секторов экономики, а также освоения природных ресурсов Сибири в сотрудничестве с вузами и научно-исследовательскими центрами других регионов. В качестве одной из основных доминант социально-экономического развития НСО выделяется ускоренное инновационное и технологическое развитие и расширение инфраструктуры НИ-ОКР. В указанном документе в п. 4.1 «Наука и инновации» стратегическая цель (СЦ-2), связанная с переходом к экономике знаний и становлению области как центра науки, инноваций и высоких технологий мирового уровня, распадается на соответствующие задачи, направленные на развитие сектора исследований и разработок, привлечение и удержание научных кадров, формирование компетенций инновационной деятельности, рост инновационной активности бизнеса, увеличение производительности труда и инновационной инфраструктуры. В целом стратегия предусматривает формирование в НСО единой инновационной экосистемы, что было отражено и в проекте Стратегии инновационного развития [10].

Результаты достижения СЦ-2 Стратегии социально-экономического развития НСО до 2030 г. в период ее реализации в 2020-2023 гг. отображены в табл. 1.

Исходя из данных, приведенных в табл. 1, необходимо отметить, что НСО за анализируемые четыре года реализации Стратегии (2020-2023 гг.) отстает по таким показателям выполнения СЦ-2, как: внутренние затраты на исследования и разработки; доля инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; количество институционально оформленных кластеров на территории. Показатель количества грантов, премий и стипендий Правительства региона для молодых ученых был перевыполнен только в 2023 г.

Таблица 1

Выполнение показателей реализации СЦ-2 «Обеспечение перехода к экономике знаний, становление НСО как центра науки, инноваций и высоких технологий мирового уровня, обуславливающего динамичный рост экономики и создание благоприятных условий для развития человеческого капитала»

Наименование показателя	Год	Плановые значения*	Фактические значения	Динамика исполнения за отчетный год, %
П 2.1. Коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентов, заявок на изобретения, поданных в России, в расчете на 10 тыс. чел. населения), ед.	2020	1,45	1,8	124,1
	2021	1,43	1,87	130,8
	2022	1,42	1,86	131,0
	2023	1,40	1,96	140,0
П 2.2. Внутренние затраты на исследования и разработки в % к ВРП, %	2020	2,5	1,8	-0,7 п.п.
	2021	2,9	2,03	-0,87 п.п.
	2022	3,5	2,03	-1,47 п.п.
	2023	3,7	1,76	-1,94 п.п.
П 2.3. Количество стартапов, оформившихся в действующие на территории региона компании и рекомендованных в резиденты бизнес-инкубаторов, ед.	2020	25	24	96,0
	2021	25	27	108,0
	2022	25	46	184,0
	2023	25	52	208,0
П 2.4. Число патентов на изобретения, выданных Роспатентом российским заявителям, в расчете на 1 млн чел. населения, ед.	2020	73,0	173,3	237,4
	2021	73,3	143,9	196,3
	2022	73,7	146,9	199,3
	2023	73,9	176,4	238,7
П 2.5. Количество грантов, премий и стипендий Правительства НСО для молодых ученых (ежегодно), ед.	2020	50	39	78,0
	2021	50	40	80,0
	2022	50	40	80,0
	2023	50	69	138,0
П 2.6. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %	2020	7,3	17,7	10,4 п.п.
	2021	7,5	17,8	10,3 п.п.
	2022	7,7	18,5	10,8 п.п.
	2023	8,0	22	14,0 п.п.
П 2.7. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	2020	10,5	2,9	-7,6 п.п.
	2021	10,9	3,5	-7,4 п.п.
	2022	11,3	3,3	-8,0 п.п.
	2023	11,5	4,9	-6,6 п.п.
П 2.8. Количество поддержанных проектов на подготовку, осуществление трансфера и коммерциализацию технологий, включая выпуск опытной партии продукции, ее сертификацию, модернизацию производства и пр. мероприятия (ежегодно), ед.	2020	20	20	100,0
	2021	20	27	135,0
	2022	20	28	140,0
	2023	20	56	280,0
П 2.9. Прирост производительности труда на средних и крупных предприятиях НСО, процент к 2018 году, %	2020	4,0	-	-
	2021	более 5	10-20	5-15 п.п.
	2022	7,9	10-20	2,1-12,1 п.п.
	2023	9,9	10-20	0,1-10,1 п.п.
П 2.10. Темп роста количества резидентов действующих парковых проектов Новосибирской области, являющихся базой для размещения инновационной инфраструктуры, в % к предыдущему году	2020	100,3	102,9	2,6 п.п.
	2021	100,5	117,1	16,6 п.п.
	2022	100,7	101,6	0,9 п.п.
	2023	101,0	106,3	5,3 п.п.

Окончание табл. 1

Наименование показателя	Год	Плановые значения*	Фактические значения	Динамика исполнения за отчетный год, %
П 2.11. Объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет Новосибирской области резидентов действующих парковых проектов Новосибирской области, млн руб.	2020	750,0	1866,8	248,9
	2021	795,0	1650,2	207,6
	2022	840,0	2877,1	342,5
	2023	910,0	3879,7	426,3
П 2.12. Количество институционально оформленных кластеров на территории Новосибирской области, ед.	2020	6	5	83,3
	2021	7	5	71,4
	2022	7	5	71,4
	2023	7	5	71,4
П 2.13. Темп прироста выручки от реализации продукции участников Научно-производственного кластера «Сибирский Наукополис» в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	2020	5,0	16,6	11,6 п.п.
	2021	5,0	-10,3	-15,3 п.п.
	2022	5,0	-	-
	2023	5,0	-	-

\*плановые значения отображены по консервативному сценарию, который определен основным для периода 2019-2024 гг. (в соответствии с постановлением Правительства Новосибирской области от 19.03.2019 №105-п «О Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2030 года»).

Составлено авторами на основании [6].

Что касается показателя П 2.13, то в связи с окончанием осуществления в 2021 г. мониторинга показателей реализации Стратегии Научно-производственного кластера «Сибирский наукополис» в рамках Соглашения между Минэкономразвития России и Правительством НСО о поддержке развития Кластера от 30.11.2016 №05-ИТК-16 значение этого показателя с 2022 г. не приводится.

В соответствии с Постановлением Правительства НСО от 22.02.2017 г. №64-п «О реализации кластерной политики Новосибирской области» в регионе функционирует Центр кластерного развития (ЦКР), которым является государственное казенное учреждение НСО «Центр регионального развития» [5]. Указанное Постановление формирует Положение о работе ЦКР и регламент его сопровождения кластеров и проектов участников кластеров по принципу «единого окна».

В НСО созданы и непрерывно совершенствуются условия поддержки и стимулирования инноваций в виде такой инфраструктуры, как Научно-технологический парк Новосибирского Академгородка (Академпарк), Медицинский технопарк (Инновационный медико-технологический центр), Нанотехнологический центр «Сигма. Новосибирск» и Биотехнопарк в наукограде Кольцово; биз-

нес-инкубаторы, стартап-студии и площадки для коммуникаций; кластеры, из которых самым мощным является Научно-производственный кластер «Сибирский наукополис», объединяющий информационные технологии, биотехнологии, биофармацевтику и высокотехнологичную медицину; разработаны и реализуются различные государственные программы поддержки высококлассных специалистов и инновационных проектов. Основой развития новаций выступает мощный научно-образовательный комплекс, способный формировать и развивать необходимые компетенции.

В регионе функционирует подведомственное Министерству науки и инновационной политики НСО учреждение ГАУ НСО «Новосибирский областной инновационный фонд», деятельность которого связана с оказанием финансовых и нефинансовых мер поддержки инновационной деятельности. В частности, организация предоставляет услуги: по разработке бизнес-планов и инновационных проектов; обеспечивает координацию реализации Национальной технологической инициативы (Центр НТИ в НСО); сопровождает формирование и реализацию программы деятельности центра «Сибирский биотехнологический научно-образовательный центр» (СиббиоНОЦ) в состав

которого входит 6 вузов, 10 НИИ и 60 организаций реального сектора; осуществляет работу регионального оператора Фонда «Сколково» и регионального представителя Фонда содействия инновациям; проводит экспертизу проектов; занимается организацией и проведением различных мероприятий (конференций, ярмарок и т.д.), связанных с НИОКР; обеспечивает проведение мероприятий в пространстве коллективной работы «Точка кипения – Новосибирск»; ведет информационные ресурсы и реестр инновационной продукции НСО [8].

При проведении конкурса на получение субсидий, предоставляемых Министерством науки и инновационной политики НСО, субъектам инновационной деятельности на трансфер и коммерциализацию инноваций определены такие категории ее получателей, как 1) технопредприниматели, разработчики продукции, 2) промышленные предприятия, 3) сельскохозяйственные предприятия, реализующие проекты СиббиоНОЦ. Размер субсидии составляет 50% затрат, вторая половина финансируется субъектом самостоятельно. Обязательным

условием является направление получателем не менее 20% от общей суммы субсидии на НИОКР. В 2023 г. по решению губернатора объём финансирования на эти цели был увеличен до 170 млн руб. [4].

Из наиболее значимых региональных мероприятий, направленных на содействие и развитие продвижения инноваций, ежегодно функционируют Международный форум технологического развития «Технопром», площадка открытых коммуникаций «OpenBio» и Сибирская венчурная ярмарка.

Согласно данным реестра инновационной, в том числе нанотехнологической, продукции, производимой в НСО, 25 субъектов – юридических лиц осуществляют деятельность в этом направлении, а в реестре субъектов инновационной деятельности на начало 2024 г. значится 278 организаций [7].

Результаты реализации государственной программы «Стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности в Новосибирской области» утвержденной Постановлением Правительства НСО от 31.12.2019 г. №528-п отображены в табл. 2.

Таблица 2

Основные показатели реализации государственной программы «Стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности в НСО»

Наименование показателя	2020	2021	2022	2023	Изменения 2023 г. к 2020 г.	
					в ед. изм.	в проц.
1. Количество установленных целевых индикаторов, шт.	15	15	18	19	3	126,7
2. Количество достигнутых или перевыполненных целевых индикаторов, шт.	12	13	17	18	6	150,0
3. Запланированный объем финансирования мероприятий из всех источников, тыс. руб. из них:	380 583,0	492 545,0	991 062,5	1 406 923,5	1 026 340,5	369,7
3.1. Средства областного бюджета, тыс. руб.	258 163,0	357 545,0	858 726,0	1 200 464,7	942 304,7	465,0
3.2. Внебюджетные средства, тыс. руб.	122 420,0	135 000,0	132 336,5	206 458,8	84 038,8	168,6
4. Фактически использованный объем финансирования мероприятий из всех источников, тыс. руб. из них:	334 681,8	490 843,4	977 960,4	1 320 605,4	985 923,6	394,6
4.1. Средства областного бюджета, тыс. руб.	214 299,9	357 544,9	858 726,0	1 131 772,2	917 472,3	528,1
4.2. Внебюджетные средства, тыс. руб.	120 381,9	133 298,5	119 234,4	188 833,2	68 451,3	156,9

Составлено авторами на основании [2].

Анализируя данные приведенной выше табл. 2 необходимо отметить, что количество достигнутых или перевыполненных целевых индикаторов достижения Программы за 2020-2023 гг. варьируется от 80 до 94,7% соответственно. Фактическое использование объемов финансирования Программы осуществлялось из двух источников: за счет областного бюджета и внебюджетных средств. Причем соотношение сумм объемов фактического финансирования мероприятий Программы в 2020 г. составляло 64% – средства областного бюджета и 36% – внебюджетные ресурсы, а в 2023 г. эта пропорция изменилась до 85,7% и 14,3% соответственно. Также четко прослеживается увеличение объемов финансирования в 2023 г. по сравнению с 2020 г. почти на 395%.

В исследованиях Д.Г. Воротникова и А.Б. Когана отмечается, что несмотря на высокий инновационный потенциал НСО, он используется недостаточно эффективно. Основная проблема, выделяемая авторами, связана с неумением самих инноваторов провести качественные научные изыскания и презентовать инновационный проект, а также с низкой восприимчивостью инноваций в крупном и среднем бизнесе [1, с. 289]. Помимо указанных причин, проблематичным является низкий спрос на инновационные технологии и продукцию, невысокий уровень инвестирования в новации со стороны частных компаний, низкая продуктивность труда, отток высококвалифицированных кадров за рубеж или в другие регионы России. Необходимо также отметить, что исследуемый регион значительно отстает от таких центров, как

Москва и Санкт-Петербург по количеству применяемых в производстве современных технологий.

### Заключение

В целом основная цель стратегии инновационного развития НСО, которая заключается в становлении и развитии инновационной экосистемы региона, и включает в себя совершенствование НИОКР, рост инновационной активности бизнеса, формирование кластеров, создание инновационных компетенций, реализацию проекта «Наукополис», внедрение инноваций в госуправлении, постепенно регионом достигается. Это подтверждается и тем, что в последние годы НСО в соответствии с такими комплексными показателями, как Рейтинг инновационного развития субъектов РФ Института статистических исследований и экономики знаний НИУ «Высшая школа экономики», Рейтинг инновационных регионов России Ассоциации инновационных регионов России и Минэкономразвития РФ и Национальным рейтингом научно-технологического развития субъектов РФ Минобрнауки стабильно входит в десятку лидеров.

Также очевидно, что эволюция концепции региональной инновационной системы продолжается развиваться и совершенствоваться, поэтому и регион не может останавливаться на достигнутых результатах. К тому же, помимо положительных тенденций, в НСО выявлены и негативные факторы, которые требуют пристального внимания и совершенствования стратегического управления со стороны местных органов власти.

### Библиографический список

1. Воротников Д.Г., Коган А.Б. Проблемы развития инновационной активности Новосибирской области // Идеи и идеалы. 2023. № 2-2. С. 277-292.
2. Госпрограмма «Научно-технологическое развитие Новосибирской области» // Министерство науки и инновационной политики Новосибирской области. URL: <https://nauka.nso.ru/page/210> (дата обращения: 17.06.2024).
3. Концепция развития инновационной деятельности в экономике и социальной сфере на территории Новосибирской области, утверждена Постановлением Губернатора НСО 19.10.2009 года №254-р. URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&prevDoc=172016632&backlink=1&nd=172020887&rdk> (дата обращения: 17.06.2024).
4. Новосибирская область: в приоритете поддержка инноваций // Ассоциация инновационных регионов России. URL: <https://i-regions.org/press-sluzhba/novosti/novosibirskaya-oblast-v-prioritete-podderzhka-innovatsiy/> (дата обращения: 17.06.2024).

5. О реализации кластерной политики Новосибирской области, Постановление Правительства Новосибирской области от 22.02.2017 года №64-п. URL: <https://docs.cntd.ru/document/465716025> (дата обращения: 17.06.2024).
6. План мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2030 года // Правительство Новосибирской области. URL: <https://www.nso.ru/page/32175> (дата обращения: 17.06.2024).
7. Поддержка инноваций // Правительство Новосибирской области. URL: <https://www.nso.ru/page/2534> (дата обращения: 17.06.2024).
8. Подведомственное учреждение // Министерство науки и инновационной политики Новосибирской области. URL: <https://nauka.nso.ru/page/663> (дата обращения: 17.06.2024).
9. Стратегия инновационного развития Новосибирской области (проект) // Министерство образования Новосибирской области. URL: <https://minobr.nso.ru/page/5415>.
10. Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области до 2030 года. URL: <https://docs.cntd.ru/document/465728379> (дата обращения: 17.06.2024).

УДК 336

*Е. С. Тимофеева*

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,  
Владимирский филиал, Владимир, e-mail: ekaterinat60@list.ru

*А. М. Губернаторов*

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет имени  
А.Г. и Н.Г. Столетовых», Владимир, e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

## **К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ, ЕЕ РОЛИ В АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, коэффициенты финансовой устойчивости, финансовые потоки.

В статье проводится анализ подходов к трактовки сущности, экономического содержания финансовой устойчивости, ее коэффициентного анализа. Актуальность вопроса о сущности финансовой устойчивости и её роли в анализе финансового состояния организации обусловлена растущей сложностью экономической среды, в которой функционируют современные компании. Финансовая устойчивость представляет собой способность организации сохранять стабильность, адаптироваться к изменениям внешних и внутренних условий, а также эффективно управлять своими ресурсами. В условиях глобализации, экономической нестабильности и увеличения конкуренции, фирмы нуждаются в чётком понимании своей финансовой позиции и способности к долгосрочному существованию. Анализ финансовой устойчивости позволяет выявить сильные и слабые стороны организации, оценить риски, связанные с её деятельностью, и принять обоснованные решения для оптимизации финансовых потоков. Для инвесторов и кредиторов это является ключевым фактором при оценке привлекательности вложений и условий финансирования. Устойчивость финансового положения влияет на репутацию компании, её способность привлекать инвестиции и обеспечивать экономический рост. Таким образом, исследование финансовой устойчивости не только помогает организациям выстраивать стратегию развития, но и повышает их конкурентоспособность на рынке. В условиях быстро меняющегося экономического ландшафта понимание сущности финансовой устойчивости становится важным инструментом для достижения долгосрочных бизнес-целей.

*Е. S. Timofeeva*

Financial University under the Government of the Russian Federation, Vladimir branch,  
Vladimir, e-mail: ekaterinat60@list.ru

*A. M. Gubernatorov*

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

## **TO THE QUESTION OF THE ESSENCE OF FINANCIAL STABILITY, ITS ROLE IN THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ORGANIZATION**

**Keywords:** financial stability, horizontal analysis, vertical analysis, financial stability ratios, financial flows.

The article analyzes approaches to interpreting the essence, economic content of financial stability, its coefficient analysis. The relevance of the issue of the essence of financial stability and its role in the analysis of the financial condition of the organization is due to the growing complexity of the economic environment in which modern companies operate. Financial stability is the ability of an organization to maintain stability, adapt to changes in external and internal conditions, and effectively manage its resources. In the context of globalization, economic instability and increasing competition, firms need a clear understanding of their financial position and ability to long-term existence. Analysis of financial stability allows you to identify the strengths and weaknesses of the organization, assess the risks associated with its activities, and make informed decisions to optimize financial flows. For investors and creditors, this is a key factor in assessing the attractiveness of investments and financing terms. The stability of the financial position affects the company's reputation, its ability to attract investment and ensure growth. Thus, the study of financial stability not only helps organizations build a development strategy, but also increases their competitiveness in the market. In a rapidly changing economic landscape, understanding the essence of financial stability is becoming an important tool for achieving long-term business goals.

### Введение

Любая коммерческая организация функционирует в определенной конкурентной среде. В целях стабильной реализации деятельности, роста и развития организации необходимо достижение определенных конкурентных преимуществ, которые невозможны без стабильного финансового состояния организации, обеспечения состояния экономической безопасности.

Одним из существенных параметров финансового состояния организации является уровень ее финансовой устойчивости, который отражает уровень возможность организации своевременно отвечать по своим обязательствам, сохраняя при этом платежеспособность.

Финансовая устойчивость организации может быть рассмотрена с точки зрения различных аспектов, одним из которых является временной фактор. С точки зрения времени финансовая устойчивость может быть рассмотрена в краткосрочной и долгосрочной перспективе, что соответствует достаточному уровню ликвидности и платежеспособности предприятия в течение года и более.

Анализ и оценка уровня платежеспособности организации как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе организации необходимо анализировать на регулярной основе, а также исследовать показатели финансовой устойчивости в динамике, что позволяет руководству организации принимать наиболее эффективные управленческие решения, своевременно предпринимать меры, направленные на повышение уровня финансовой устойчивости для недопущения кризисного финансового состояния.

Таким образом, анализ и оценка финансовой устойчивости организации в краткосрочной и долгосрочной перспективе являются актуальной темой.

**Цель исследования** в рамках статьи о сущности финансовой устойчивости и её роли в анализе финансового состояния организации заключается в выявлении и систематизации ключевых факторов, определяющих финансовую устойчивость, а также в разработке методических подходов к её оценке.

### Материалы и методы исследования

Анализ финансовой устойчивости (далее ФУ) организации является необходимым условием существования организации

в долгосрочной перспективе, в тоже время в научных кругах нет единого мнения по вопросу определения термина «финансовая устойчивость».

Так, А.Д. Шерemet и Е.В. Негашев определяют ФУ как «способность предприятия поддерживать свое существование и бесперебойную работу, благодаря наличию определенных свободных средств и сбалансированности финансовых потоков» [10].

С.М. Давлетшина и О.П. Мендель считают, что ФУ – это «такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска» [2]. При этом авторы отмечают, что «содержание ФУ характеризуется эффективным формированием и использованием денежных ресурсов, необходимых для нормальной производственно-коммерческой деятельности» [2].

А.Н Гаврилова считает, что ФУ есть «гарантированная платежеспособность и кредитоспособность организации в результате ее деятельности на основе эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов и в то же время, как отмечается рядом авторов, это обеспеченность запасов и затрат источниками их финансирования, а также соотношение собственных и заемных средств – источников покрытия активов организации, обеспечивающих расширенное воспроизводство» [1].

А.В. Цветных и К.Ю. Лобков выделяют признаки ФУ [9] (рис. 1).

В.П. Фомин, анализируя ФУ, справедливо отмечает, что данное понятие можно разделить на две составляющие:

- внутреннюю ФУ, состоящую в обеспеченности активов организации источниками финансирования;
- внешнюю ФУ, как способность организации рассчитываться по своим долгам [8].

Рассматривая различные определения ФУ организации, можно сделать вывод о том, что представленные определения укладываются в две основные концепции:

– ФУ как определенная совокупность показателей (индикаторов), отражающих состояние организации;

– ФУ как состояние ресурсов, такое их использование, которые способствует росту потенциала организации (то есть ФУ с точки зрения содержательного подхода).



Рис. 1. Признаки ФУ

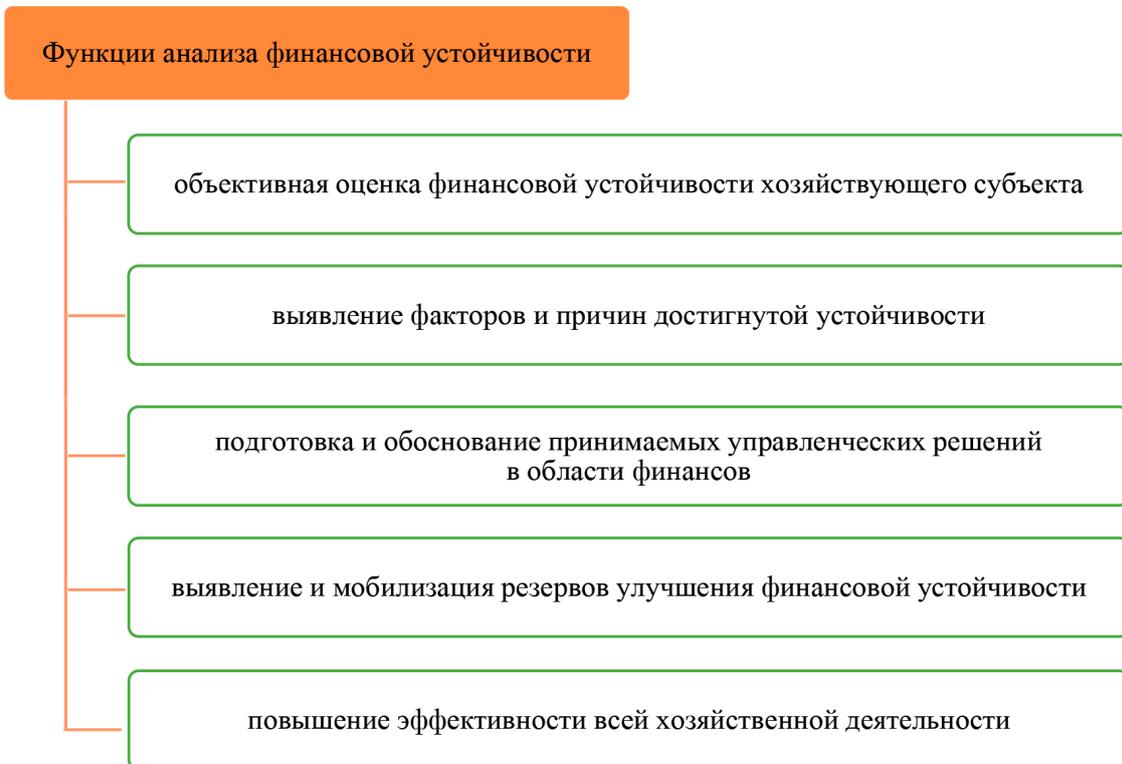


Рис. 2. Функции анализа ФУ организации

Анализ ФУ организации необходим для оценки текущего финансового положения компании, а также позволяет сделать выводы о перспективах финансового состояния организации в дальнейшем, возможностях возникновения финансовых проблем в будущем.

Как отмечает Ю.Д. Минаева «анализ ФУ компании является сложным и многогранным процессом, включающим в себя изучение имущественного положения организации и ее способности своевременно отвечать по своим обязательствам» [5].

Данные анализа рассматриваемого показателя позволяют потенциальным партнерам и инвесторам принять решение о возможности сотрудничества с организацией. В свою очередь внутренние пользователи на основании данных о финансовой устойчивости получают возможность своевременно предпринять меры по улучшению финансового состояния организации, выработать и реализовать управленческие решения, которые

позволяет стабилизировать финансовое состояние организации.

В качестве ключевой задачи анализа финансовой устойчивости В.А. Матвеева выделяет оценку степени зависимости организации от заемных источников финансирования [4].

Кроме того, роль анализа финансового состояния организации можно выразить в его функциях [6] (рис. 2).

Таким образом, ФУ организации представляет собой значимую характеристику организации, которая отражает текущее финансовое состояние организации и позволяет сделать выводы о дальнейших перспективах. Поддержание ФУ организации является одним из ключевых условий эффективности функционирования организации.

В научных кругах до настоящего времени не сформировано единой позиции по определению термина «финансовая устойчивость», в то же время, все ученые сходятся во мнении о важности анализа ФУ организации.



Рис. 3. Типы ФУ организации

**Результаты исследования  
и их обсуждение**

ФУ характеризует состояние постоянной платежеспособности организации. При этом ФУ организации может быть различной. Так, организация будет признана более финансово устойчивой если при влиянии внутренних и внешних негативных изменений будет максимально соответствовать собственному состоянию до их возникновения [3].

Что касается типов ФУ, то выделяют 4 типа (рис. 3).

Наиболее идеальным является состояние абсолютной ФУ организации, однако, на практике такой тип ФУ встречается крайне редко. При абсолютной ФУ организация независима от внешних источников финансирования, все затраты предприятия, связанные с осуществлением деятельности финансируются посредством использования собственных оборотных средств,

а предприятие обладает высоким уровнем платежеспособности.

Нормальная ФУ характеризуется использованием достаточно дешевых долгосрочных займов, предприятие характеризуется эффективной производственной деятельностью и управленческой политикой. Источниками финансирования предприятия при нормальной ФУ являются собственные оборотные средства, а также долгосрочные займы [7].

Нарушение платежеспособности предприятия влечет за собой формирование неустойчивого финансового положения. При таком состоянии ФУ предприятие использует в качестве источников покрытия затрат не только собственные оборотные средства, но и долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы. Последние при определенных условиях могут ещё больше усугубить финансовое состояние организации.



Рис. 4. Зависимость платежеспособности и ФУ организации

Для кризисного состояния ФУ организации характерна нехватка средств для покрытия кредиторской задолженности, в частности, по выплате заработной платы. Организация находится на пороге банкротства. Для недопущения банкротства используются все источники финансирования, которые только можно получить. Предприятие характеризуется неплатежеспособностью. Если руководством организации не предприняты меры по восстановлению платежеспособности, то такое состояние организации неминуемо влечет проведение процедуры банкротства [12].

Состояние ФУ находится в неразрывной связи с ликвидностью баланса предприятия. Кроме того, платежеспособность предприятия напрямую связана с уровнем его ФУ и ликвидности баланса, что показано на схеме (рис. 4).

В экономической теории ликвидность и платежеспособность организации рассма-

триваются как основные факторы или элементы ФУ [11].

Таким образом, ФУ организации разделяют на типы и виды.

По временному признаку выделяют ФУ в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе.

По степени реальности состояния ФУ может быть: реальным и формальным.

Кроме того, выделяют внутреннюю и внешнюю ФУ организации, а также текущую и потенциальную ФУ.

Для оценки степени ФУ организации используется понятие «тип ФУ», выделяют четыре типа ФУ, которые соответствуют разному финансовому состоянию той или иной организации.

В практике финансового анализа выработана система показателей ФУ организации в долгосрочной перспективе.

Формулы расчета коэффициентов долгосрочной ФУ представлены на рисунке 5.

Коэффициент концентрации собственного капитала	<ul style="list-style-type: none"> <li>• собственный капитал / итог баланса</li> <li>• стр. 1300 / стр. 1700</li> </ul>
Коэффициент финансовой зависимости	<ul style="list-style-type: none"> <li>• итог баланса / собственный капитал</li> <li>• стр. 1700 / стр. 1300</li> </ul>
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	<ul style="list-style-type: none"> <li>• долгосрочные обязательства / внеоборотные активы</li> <li>• стр. 1400 / стр. 1100</li> </ul>
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	<ul style="list-style-type: none"> <li>• долгосрочные обязательства / долгосрочные обязательства + собственный капитал</li> <li>• разд. IV форма 1 / (разд. IV форма 1 + стр. 1300)</li> </ul>
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	<ul style="list-style-type: none"> <li>• заемный капитал / собственный капитал</li> <li>• (стр. 1400 + стр. 1500) / стр. 1300</li> </ul>

Рис. 5. Показатели долгосрочной ФУ организации

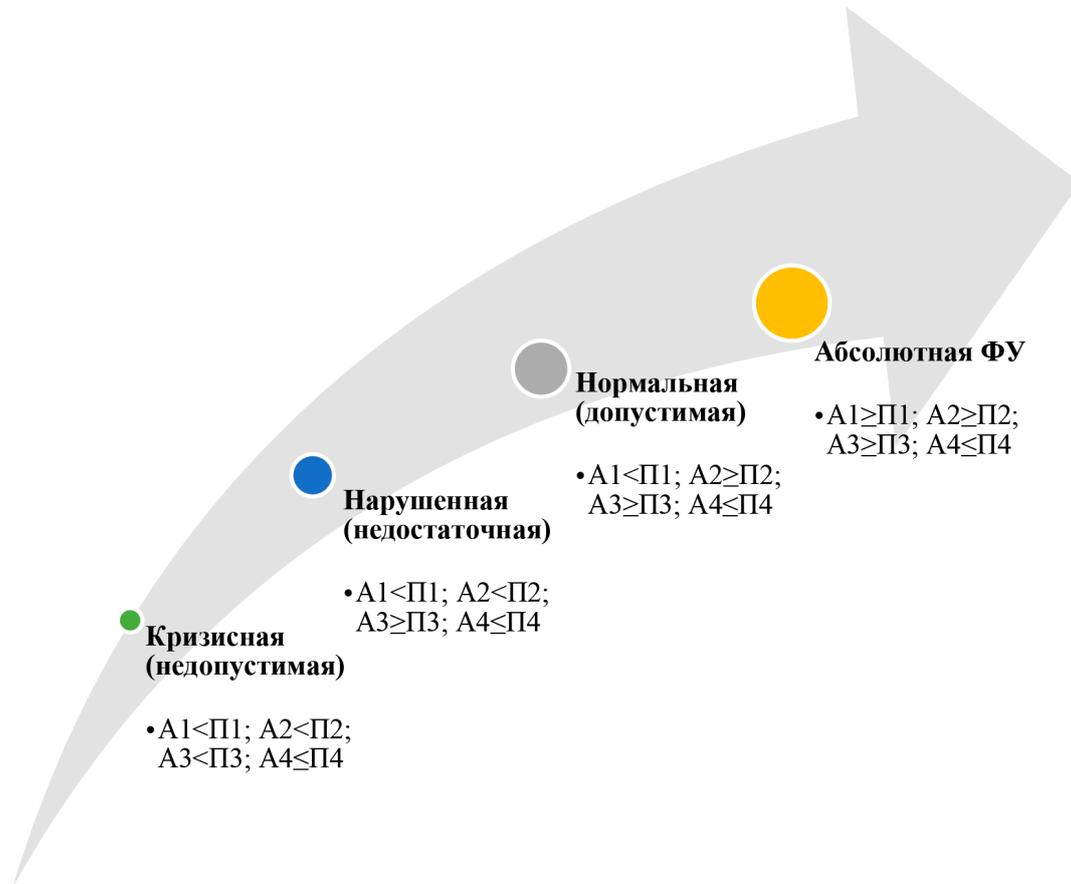


Рис. 6. Соотношение активов и пассивов для разных типов ФУ организации

Оценка краткосрочной ФУ организации производится на основании соотношения групп активов и пассивов предприятия, группировка которых производится в соответствии с их ликвидностью и срочностью обязательств. В зависимости от того, какие из указанных условий соблюдены ФУ будет охарактеризована как нормальная или допустимая, нарушенная или недостаточная и кризисная или недопустимая [13] (рисунок 6).

Если не выполнено только первое условие абсолютной ФУ, то уровень ликвидности является нормальным или допустимым. При условии, что выполняются только 3 и 4 условия абсолютной ликвидности баланса, то ликвидность баланса является недостаточной, а предприятие находится в зоне критического риска потери платежеспособности.

Если пассивы всех групп меньше соответствующих групп активов, то ФУ предприятия является недопустимой, банкротство предприятия практически неизбежно.

### Заключение

Таким образом, финансовую устойчивость организации разделяют на типы и виды. По временному признаку выделяют финансовую устойчивость в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе. По степени реальности состояния финансовой устойчивости может быть: реальным и формальным.

Кроме того, выделяют внутреннюю и внешнюю финансовую устойчивость организации, а также текущую и потенциальную финансовую устойчивость.

Финансовая устойчивость организации может быть оценена с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспективы, а кроме того, представлена различными типами, характеризующими степень платежеспособности организации.

Наиболее идеальным является состояние абсолютной финансовой устойчивости организации, однако, на практике такой тип финансовой устойчивости встречается крайне редко. При абсолютной финансо-

вой устойчивости организация независима от внешних источников финансирования, все затраты предприятия, связанные с осуществлением деятельности финансируются посредством собственных источников финансирования.

На практике руководству организации необходимо уделять внимание регулярной оценке и анализу и долгосрочной и краткосрочной ФУ, а также исследовать показатели финансовой устойчивости в динамике. Для оценки краткосрочной и долгосрочной устойчивости используются различные показатели, так, например, краткосрочная устойчивость анализируется при помощи соотношения активов и пассивов предприятия по группам.

Недостаточное внимание к анализу и оценке состояния финансовой устойчиво-

сти может привести к нарушению платежеспособности предприятия, что влечет за собой формирование неустойчивого финансового положения. При таком состоянии финансовой устойчивости предприятие использует в качестве источников покрытия затрат не только собственные оборотные средства, но и долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы. Последние при определенных условиях могут ещё больше усугубить финансовое состояние организации.

Таким образом, финансовая устойчивость организации требует постоянного отслеживания, в целях контроля ее состояния, принятия ответственными лицами своевременных мер, направленных на поддержание необходимого предприятию уровня.

*Библиографический список*

1. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие. М., 2007. 608 с.
2. Давлетшина С.М., Мендель О.П. Оценка финансового состояния организации (предприятия): учебное пособие. Уфа.: Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т, 2021. 110 с.
3. Маннуллин И.М. Оценка финансовой устойчивости организации // Наука через призму времени. 2023. № 1 (70). С. 60-62.
4. Матвеева В.А. Понятие и сущность финансовой устойчивости организации // Вектор экономики. 2019. № 5 (53). С. 157.
5. Минаева Ю.Д. Определение понятия «финансовая устойчивость» // Меридиан. 2020. № 7 (41). С. 366-368.
6. Скоробогатова Н.В. Бухгалтерский баланс как информационная база оценки финансовой устойчивости организации // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. № 33. С. 137-142.
7. Типы финансовой устойчивости организации. URL: <https://1-fin.ru/?id=281&t=1019> (дата обращения: 05.06.2024).
8. Фомин В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 6. С. 30–38.
9. Цветных А.В., Лобков К.Ю. Финансовая устойчивость предприятия: сущность и оценка // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10. № 1 (34). С. 371-374.
10. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М., 2024. 208 с.
11. Шибалова Е.Е. Ликвидность и платежеспособность как основные элементы финансовой устойчивости // Горинские чтения. Инновационные решения для АПК. Материалы Международной студенческой научной конференции. 2021. С. 128.
12. Щедрина О.И., Яровая Е.В. Финансовая устойчивость – составляющая финансовой безопасности организации // Вестник ВИЭПП. 2021. № 1. С. 82-85.
13. Щемелева Е.В. Подходы к оценке финансовой устойчивости организации // Экономика. Бизнес. Финансы. 2020. № 2. С. 28-33.

УДК 332.1:911.6

*М. А. Тимошенко*

Волгоградский государственный социально-педагогический университет, Волгоград,  
e-mail: tma1954@mail.ru

*Л. Н. Медведева*

ВНИИОЗ – филиал ФГБНУ «ФНЦ гидротехники и мелиорации имени А.Н. Костякова»,  
Волгоград;  
Волгоградский государственный технический университет, Волгоград,  
e-mail: milena-medvedeva2012@yandex.ru

## **КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ПРИГОРОДНЫХ ЗОН НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

**Ключевые слова:** законодательство, город, пригородные зоны, потенциал развития, территории опережающего экономического роста.

В статье рассматриваются вопросы формирования пригородных зон, являющихся частью пространственной инфраструктуры страны на основании экономико-правовых исследований. Показаны основные подходы в создании моделей пригородных зон, в числе которых, опережающего экономического роста. Приводятся результаты эмпирических исследований по определению оптимального радиуса функционирования пригородных, состояния основных элементов предпринимательской инфраструктуры. Предложена модель муниципального полиса «Волжский-Ахтубинский» (Волгоградская область), сочетающего в себе элементы промышленного и сельскохозяйственного производства, реакционных зон отдыха. Обозначена экономическая, экологическая и социальная эффективность функционирования модели опережающего экономического роста пригородной зоны. Делается вывод о том, что при всех проблемах правовой и функциональной трансформации, предложенный механизм государственно-частного партнерства способен обеспечить развитие хозяйственного, селитебного и демографического потенциалов пригородных пространств.

*М. А. Timoshenko*

Volgograd State Social and Pedagogical University, Volgograd,  
e-mail: tma1954@mail.ru

*L. N. Medvedeva*

All-Russian Research Institute of Irrigated Agriculture – branch of the Federal  
State Budgetary Scientific Institution A.N. Kostyakov, Volgograd;  
Volgograd state technical University, Volgograd,  
e-mail: milena-medvedeva2012@yandex.ru

## **CONCEPTUAL DEVELOPMENT OF SUBURBAN AREAS BASED ON THE USE OF MODELS OF ADVANCED ECONOMIC GROWTH**

**Keywords:** legislation, city, suburban areas, development potential, territories of advanced economic growth.

The article considers the issues of formation of suburban areas, which are part of the spatial infrastructure of the country, based on economic and legal studies. The main approaches to the creation of suburban area models, including those of advanced economic growth, are shown. The results of empirical studies to determine the optimal radius of functioning of suburban areas, the state of the main elements of the entrepreneurial infrastructure are presented. A model of the municipal policy «Volzhsky-Akhtubinsky» (Volgograd region) is proposed, combining elements of industrial and agricultural production, reactionary recreation areas in the village. The economic, environmental and social efficiency of the functioning of the model of advanced economic growth of the suburban area is designated. It is concluded that, despite all the problems of legal and functional transformation, the proposed mechanism of public-private partnership is capable of ensuring the development of the economic, residential and demographic potential of suburban spaces.

### Введение

Традиционная экономика убеждает нас, что решения людей основываются на ожидаемых результатах. В противовес данному утверждению, существуют и другие точки зрения, одна из которых, адресует нас к получению выгоды на основе предполагаемых рисков. Цивилизационный мир все более становится урбанизированным, уже сейчас, в больших и малых городах проживает около 70% населения, рассчитывающие на счастливую жизнь. Почему города столь популярны? Ответ прост: концентрация людей, организаций, идей и технологий на многофакторной площадке порождает эффект синергии [1]. По отдельным странам рост урбанизации на 10% коррелирует с ростом ВВП на душу населения на 50% [2]. Синергетические выгоды городской жизни не ограничиваются экономикой, они распространяются на образование, здравоохранение, культуру. Уместен и другой вопрос: отвечают ли городские блага психологическим ожиданиям людей? Многочисленные эмпирические исследования документируют недостатки городского бытия, в числе которых, инфекционные заболевания, загрязнение воздуха и почв, относительная бедность, транспортный коллапс, повышенный уровень преступности. Нехватка зеленых насаждений и природных водоемов в сочетании с шумом вызывает стресс [1,3]. Чтобы снизить отрицательные явления, городские власти все больше втягивают в орбиту своих интересов сельские территории и природные ландшафты [4, с. 92]. В научной литературе даже появился термин – «парадокс сельского счастья». Исторический аспект формирования пригородных зон исследовался Альфредом Вебером, который считал, что их развитие напрямую связано «с перемещением промышленных производств в поисках снижения издержек» [1]. Современные пригородные зоны это результат сложившегося пространственно-временного континуума городских и сельских поселений с «Push-pull strategy». Само понятие «пригородная зона» (*peri-urban space*) впервые появилось в законодательных актах США с указанием территорий с «взаимопроникающим городским и сельским образом жизни» [3]. Под пригородной зоной стали пониматься гибридные пространства, население которых в большей части работало в городах. Пригородные зоны включают сельскохозяйственные земли, природные и буколические ланд-

шафты с размещенными на них «закрытыми поселками» (*gated communities*), отражающими пространственную социальную сегрегацию, дачными поселками, с маятниковой мобильностью. В Российской Федерации площадь земель под учтенными пригородными зонами составляет 2 млн. га или 21% от площади городских поселений. Методологический подход в обосновании пригородных зон опирается на теории региональной экономики, а размещение производительных сил, хотя и отвечает действию «законов, характеризующих наиболее существенные соотношения между явлениями в природе и обществе», в большей мере объясняется сложившимися «причинно-следственными связями» [5]. Границы и правовой режим пригородных зон, за исключением Москвы и Санкт-Петербурга, устанавливается законодательством субъектов Федерации. По мере развития городов все более актуальным становится вопрос правового положения пригородов. Согласно п. 5 ч. 1 ст. 11 ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», в состав территории городского поселения могут входить один город или один поселок, предназначенный для развития социальной и транспортной инфраструктуры территории [6]. В ст. 10 и ст. 11 Земельного кодекса РФ закреплены полномочия субъектов Федерации и муниципальных образований в области земельных отношений, в ст. 86 ЗК РФ указывается, что в состав зон, расположенных вокруг городов могут включаться земли, которые находятся и за границами населенных пунктов. Комментариях Верховного суда РФ находим пояснения пригородных зон, как части земель вокруг городов образующих с ним единое социально-экономическое пространство, при этом не входящие в их состав. Такое понимание касается лишь земельного законодательства, в градостроительном Кодексе, упоминаний о пригородных зонах вообще – нет. Правовые коллизии можно было бы снять, если в ФЗ № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» было включено понятие «пригородная зона». Актуальность выбранной темы объясняется необходимостью поиска решений, способных инициировать развитие пригородных территорий на основе консенсуса интересов городских и сельских жителей. В Волгоградской области 6 городов областного значения, вокруг

которых сформированы пригородные зоны, являющиеся объектами эмпатии городских и сельских сообществ. **Целью исследования** стало формирование методологического подхода в управлении пригородными зонами с обоснованием моделей опережающего экономического роста. В качестве объекта исследования выбрана пригородная зона города Волжского Волгоградской области.

**Материалы и методы исследования**

В работе использовался системный и аксиологический подходы. Системный подход позволил провести оценку научных публикаций, выделить закономерности, определяющие потенциал развития. Аксиологический подход позволил развить представления жителей о счастье в пространственно-временной модели город – село. В ходе исследования изучались концепции развития городов и близ лежащих территорий, в их числе: концепция «концентрических зон» Э. Берджесса, «секторальных зон» Х. Хойта, «многоячейчатая теория» К. Харриса и Е. Ульмана, модель «правильного города» М. Уайта и В. Кристаллера; нормативно-правовые акты, регламентирующие создание территориальных зон, в их числе: Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», По-

становление Правительства РФ от 22 июня 2015 г. N 614 «Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» [1,2]. В частности изучались законодательные и нормативно-правовые основы создания, функционирования, ликвидации территорий опережающего развития [7].

В стране функционирует несколько моделей «территорий опережающего развития», расположенных в Дальневосточном регионе и моногородах. Для аргументации развития модели опережающего экономического роста использовалась методика оценки эффективности территорий опережающего социально-экономического развития. Прошедшее время показало, что эти территории способствуют ускорению социально-экономических процессов: появлению новых рабочих мест, увеличению производств, повышению инвестиционной активности, налоговым отчислениям. Указанные обстоятельства актуализировали научный поиск факторов, объясняющих необходимость совершенствования действующих законодательных и нормативно-правовых актов. В ходе исследования разрабатывались подходы к созданию муниципального полиса (пригородной зоны) «Волжский – Ахтубинский».

**Таблица 1**

Основные социально-экономические индикаторы функционирования пригородных зон

Наименование	Обозначение
Коэффициент использования бюджетных средств	$k_b = \frac{S_{\text{факт}}}{S_{\text{план}}} \geq 1$
Долевое участие частных инвестиций	$\omega = \frac{I_t^{\text{факт}}}{F_b}$
Доля фактически инвестированного в инфраструктуру частного капитала по сравнению с планируемым, отчетный период	$\omega_t = \frac{I_t^{\text{факт}}}{I_t^{\text{план}}} \geq 0,7$
Общий объем финансовых средств, вложенных в пригородную зону, отчетный период, тыс. руб.	$F_m = K_m + O_m = F_{bm} + I_{tm}^{\text{факт}}$
Объем добавленной стоимости, созданной в пригородной зоне, тыс. руб.	$\text{СДС} = \text{ДС}_1 + \text{ДС}_2$
Коэффициент экономического роста	$k_{\text{эр}} = \frac{\text{СДС}(t)}{F_{b(t)}} - \frac{\text{СДС}(t-1)}{F_{b(t-1)}} > 0$
Коэффициент эффективности использования средств федерального бюджета	$k_{\text{рм}} = \frac{J_t^{\text{факт}}}{F_{fb, \text{млн руб.}}} \geq 0,2$

Для расчетов использовались целевые индикаторы (таблица 1) и формулы.

$$Z_g = \frac{H_r \times T \times 2,5}{\sum_{i=1}^m P_i} - Z, \quad (1)$$

$$Z_g = \frac{H_r \times B}{\sum_{j=1}^n V_j} - Z, \quad (2)$$

где  $Z_g$  – размер пригородной зоны, км<sup>2</sup>

$H_r$  – численность населения города в тыс. чел.

$T$  – перспективное ежегодное потребление топлива на 1000 человек (в т.у.е.).

$P_i$  – средняя величина ежегодно продуцируемого кислорода на территории в тысячах тонн (учёт растительности города).

2,5 – переход от 1000 т.у.т. к потребленному кислороду в 1000 тонн.

$B$  – среднее ежегодное водопотребление на 1000 человек с учётом всех хозяйственных нужд (в 1000 м<sup>3</sup>).

$V_j$  – величина потребляемой воды в городе, год.

$Z$  – величина зоны хозяйственной активности км<sup>2</sup>.

### Результаты исследования и их обсуждение

Проведенные Волгоградским техническим и социально-педагогическим университетами эмпирические исследования в 2021 – 2023 годах, позволили спрогнозировать модель «счастья для городов» (таблица 2).

Закономерности основывались на изучении факторов: расстояния до работы, типе жилья, состоянии инфраструктуры, трудовой занятости, доступа к образованию, культуре, природным ландшафтам, благосостоянию.

Проведенные расчеты показали, что для крупных городов радиус пригородной зоны должен соответствовать: 40-70 км, для средних: 20-30 км, рассчитываться на основе анализа грузопотоков и миграции населения [8].

В ходе исследования был смоделирован муниципальный полис «Волжский – Ахтубинский» (пригородная зона) около городского округа – города Волжского Волгоградской области по диаметру в 50 км с включением в состав земель муниципальных районов Быковского, Ленинского, Среднеахтубинского, поселков: Зелёный, Рабочий, Краснооктябрьский, Паромный, Metallург и Южный (рис. 1) [9].



Рис. 1. Территориальная схема пригородной зоны города Волжского

Расчетные показатели удовлетворенности «счастьем»\*

Переменная	Среднее пиковое значение здорового образа жизни	
	Волжский = 340 тыс чел	Средняя Ахтуба = 15 тыс чел, Ленинск = 15,5 тыс чел, Быково = 25 тыс чел
Удовлетворенность семьей	10 км	18 км
Удовлетворенность дружбой	9 км	20 км
Экономическая удовлетворенность	16 км	50 км

\*Полученные результаты носят исследовательский характер



Рис. 2. Административное управление пригородной зоны

Разработанная модель пригородной зоны – муниципального полиса (пригородной зоны) «Волжский – Ахтубинский» на основе механизма государственно-частного партнерства имеет несколько поясов. Первый обеспечивает защитную и санитарную функции; второй нацелен на дачное и коттеджное строительство, размещение рекреационных и спортивных объектов, третий для развития торговой инфраструктуры и органического земледелия. Предписывающая аналитика (*prescriptive analytics*) обеспечила построение системы административного управления (рис. 2).

Социо-эколого-экономический эффект развития пригородной зоны следующий: открытие новых рабочих мест, развитие инфраструктуры бизнеса, снижение антропогенного воздействия на природные ресурсы, модернизация транспортной инфраструктуры, организация органического земледелия,

увеличение мест отдыха [10]. Диагностика базовых условий пригородной зоны города Волжского показывает, что сильными сторонами выступают природно-территориальные и промышленно-исторические условия, а слабыми – отсутствие правовой базы и инвестиций.

### Выводы

Исследование показывает, что предложенная тема дополняет инструментарий региональной экономики и открывает перспективы для применения механизма государственно-частного партнерства на площадке пригородных зон. Для развития этих территорий требуется совершенствование нормативно-правовой базы, разработка целевых программ и моделей опережающего роста.

Развитие пригородных зон требует подбора основных критериев, оценка которых

и будет основанием для принятий решений по присвоению территории статуса опережающего развития. Развивающийся в пригородных зонах бизнес будет сочетать в себе черты городской и сельской жизни. Перечень основных критериев, определяющих выбор модели должен основываться на местных традициях, инвестиционной

привлекательности и экологии. Выделенные критерии целесообразно группировать по группам, в числе которых: ресурсные, демографические, логистические, инновационные. В качестве механизма социально-экономического развития использовать государственно-частное и муниципально-частное партнерство.

*Библиографический список*

1. Медведева Л.Н. Управление средними городами в урбанизированную эпоху (методология и практика). Волгоград: Издательство ВолгГТУ, 2011. 222 с.
2. ООН-Хабитат. Доклад о городах мира. URL: <http://unhabitat.ru/publications/doklad-o-sostoyanii-gorodov-mira-za-2022-god> (дата обращения: 12.06.2024). DOI: 10.18356/d201a997-en.
3. Никифоров А.В. Рождение пригородной Америки: социальные последствия и общественное восприятие процесса субурбанизации в США. URL: <http://mx.esc.ru/~assur/ocr/suburbia/suburbia.htm> (дата обращения: 24.05.2024).
4. Сейфуллин Ж.Т., Сейтхамзина Г. Ж. Научное обоснование изменения пригородных функциональных зон города Алматы как важного транспортно-логистического центра // Статистика, учет и аудит. 2018. № 2 (69). С. 92-98.5. Вакарев А.А., Гришин И.А., Виноградов В.В., Иевлева Н.В. Информационно-моделирующие системы как инструмент формирования муниципальной стратегии // Вестник Тверского государственного университета. 2021. № 2. С. 49-60.
6. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации. URL: <https://www.consultant.ru/document> (дата обращения: 12.06.2024).
7. Козенко З.Н., Юдаев И.Г. Управление предпринимательством на региональном и муниципальном уровне: теория, опыт, тенденции // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 142. 207 с.
8. Поносов А.Н. Совершенствование подходов к определению размеров пригородных зон и организация землепользования при территориальном и экономическом развитии пригородных муниципальных образований на примере Пермской агломерации: монография. Пермь: ИПЦ «Прокрость», 2021. 181 с.
9. Беляев М.К., Соколова С.А. Развитие интеграционной сети пригородных зон России: монография. Волгоград, 2017. 134 с.10. Олейник В.Д., Гладкий А. В. Этапы развития и стадии формирования пригородных зон // Псковский регионологический журнал. 2016. № 1 (25). С. 31-43.

УДК 336.148

*Е. А. Федченко*ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,  
Москва, e-mail: eafedchenko@fa.ru

## РАЗВИТИЕ СТАНДАРТИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

**Ключевые слова:** государственный финансовый контроль, внутренний государственный финансовый контроль, стандартизация, контрольные мероприятия, планирование, проведение и реализация результатов контрольных мероприятий.

Необходимость внесения изменений в стандартизацию внутреннего государственного финансового контроля вызвана введением и реализацией новых методов государственного финансового контроля (контрольного мониторинга, наблюдения, экспертно-аналитических мероприятий); отсутствием единой методологии системного процесса реализации стандартизации государственного финансового контроля; не отражением отраслевой специфики контрольных мероприятий; необходимостью дополнения показателей по отчетности о контрольных мероприятиях; отсутствием единых подходов к квалификации нарушений, выявляемых в ходе контрольных мероприятий; дополнением правил досудебного обжалования решений и действий (бездействия) контролеров и органов контроля. В этой связи с помощью метода сравнительного анализа действующей системы стандартизации внутреннего государственного финансового контроля нами предлагается проведение тестирования путем проведения оценки теоретико-методического обеспечения применяемых стандартов органов контроля, что позволит определить пути совершенствования и обосновать развитие стандартизации внутреннего государственного финансового контроля.

*Е. А. Fedchenko*Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,  
e-mail: eafedchenko@fa.ru

## DEVELOPMENT OF STANDARDIZATION OF INTERNAL STATE FINANCIAL CONTROL

**Keywords:** state financial control, internal state financial control, standardization, control measures, planning, conducting and implementing the results of control measures.

The need to amend the standardization of internal public financial control is caused by the introduction and implementation of new methods of public financial control (control monitoring, observation, expert and analytical activities); the absence of a unified methodology for the systemic process of implementing the standardization of public financial control; failure to reflect the industry specifics of control activities; the need to supplement the indicators for reporting on control activities; the absence of uniform approaches to the qualification of violations identified during control activities; supplementing the rules for pre-trial appeal of decisions and actions (inaction) of controllers and control bodies. In this regard, using the method of comparative analysis of the current system of standardization of internal public financial control, we propose to conduct testing by assessing the theoretical and methodological support for the applied standards of control bodies, which will allow us to determine ways of improvement and justify the development of standardization of internal public financial control.

### Введение

Государственный (муниципальный) финансовый контроль (далее – Г(М)ФК) является одним из элементов бюджетного процесса и представляет деятельность уполномоченных органов, целью которой является, в том числе, обеспечение соблюдения бюджетного законодательства, а также иных актов, регулирующих предоставление и использование средств бюджета, договоров (соглашений), контрактов о предоставлении средств из бюджета [8]. Г(М)ФК как любая

деятельность органов власти имеет законодательно установленное регулирование, которое изменяется с течением времени, подстраиваясь под потребности и задачи, стоящие перед государством. Так, бюджетное законодательство раскрывает систему Г(М)ФК, стратегические документы определяют концепцию и направления развития Г(М)ФК [1-3].

На основании концепции развития системы государственного (муниципального) финансового контроля Правительством Рос-

сийской Федерации определены три ключевых этапа. Первый этап регламентирован Федеральным законом №252-ФЗ [4] ст. 265 БК РФ, определяющим организационные основы внутреннего и внешнего государственного (муниципального) финансового контроля, а также полномочия органов контроля по уровням бюджетной системы. Данная регламентация установила определенные полномочия для органов Г(М)ФК (ст. ст. 268.1, 269.1 -269.2 БК РФ) [7]. Определила объекты Г(М)ФК (ст. 266.1 БК РФ); установила методы осуществления Г(М)ФК (ст. 267.1 БК РФ); сформировала механизм реализации результатов Г(М)ФК (ст. 270.2 БК РФ, глава 29 БК РФ). БК РФ также четко определил задачи Г(М)ФК и потребителей результатов его осуществления. Так, задачей внутреннего Г(М)ФК (далее – ВГ(М)ФК) является сбор сведений о состоянии бюджетного процесса и представление информации о его осуществлении ответственным за организацию бюджетного процесса органам исполнительной власти, а также оценка эффективности указанного процесса и выявление возможных отклонений, нарушений и недостатков. Внешний Г(М)ФК – инструмент законодательной и представительной власти, направленный на получение информации о бюджетной среде в целом и представляющий скорее аналитический механизм получения комплексной оценки состояния бюджетной сферы. Поскольку ВГ(М)ФК является источником информации и данных для исполнительной ветви власти, полномочиями по утверждению порядков его осуществления были наделены высшие органы исполнительной власти соответствующего уровня бюджета, то есть Правительство Российской Федерации, высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации, местные администрации (п. 3 ст. 269.2 БК РФ). Такой подход должен был позволить соответствующим органам создать на своем уровне удобный регламент работы контролеров, учитывающий особенности исполнения конкретного бюджета, а также потребности пользователей результатов контроля, при этом оставаясь в рамках общих норм, установленных бюджетным законодательством. Несмотря на то, что БК РФ как верхнеуровневый нормативный правовой акт определял закрытый перечень объектов контроля, полномочия органов ВГ(М)ФК,

методы, которые контролеры могли использовать, и формы реагирования на выявляемые нарушения, организационные основы контрольных мероприятий и действий органов контроля остаются разрозненными и не однородными. Таким образом сложившиеся проблемы требуют системного решения на законодательном уровне. Во-первых, это разобщенность действий органов контроля на всех уровнях системы, а также отсутствие единообразия толкования последствий таких действий. Это послужило фактором возникновения неоднозначной судебной практики. Во-вторых, отсутствие единых правил поведения контролеров создавало сложности координирования их деятельности при взаимодействии в рамках совместных контрольных мероприятий. В-третьих, отсутствовала возможность сопоставимости результатов контроля, то есть результаты деятельности конкретного органа контроля были актуальны только для того публично-правового образования, на территории которого он находится. Это не позволяло оценить систему контроля в целом, а также решения органов государственной власти и муниципального управления, которые принимались на основе данных контролеров. Кроме того, отсутствие единой методологии процесса Г(М)ФК ограничивало возможность оценки дублирования действий органов контроля, их эффективность, а также временных, трудовых и качественных характеристик Г(М)ФК. Решением всех этих вопросов должна стать стандартизация деятельности органов Г(М)ФК, что приведет к следующему этапу развития системы Г(М)ФК.

**Цель исследования** заключается в методическом обосновании развития внутреннего государственного финансового контроля, направленного на оценку зрелости стандартизации Г(М)ФК.

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

В процессе настоящего исследования использован метод анализа действующей системы ВГ(М)ФК, направленный на выявление проблемных зон применяемой стандартизации. Отметим, что органы ВГ(М)ФК работают по единой стандартизации, охватывающей регламентацию всех уровней бюджета. При разработке такой модели осуществления государственного финансового контроля были учтены и следующие факторы. Для начала это принцип самосто-

тельности публично-правовых образований, установленный Конституцией Российской Федерации. Поэтому стандартизация регулирует процедуры и действия контролеров и объектов контроля, которые могут являться одинаковыми для всех участников этого процесса, не затрагивая при этом независимость контролеров при формировании ими выводов и оценочных суждений по результатам контрольных мероприятий. Стандартизация учитывает специфику каждого органа контроля, в зависимости от того, на каком уровне бюджетной системы он находится. Это стало необходимо, поскольку все публично-правовые образования обладают разной степенью обеспеченности финансовыми, трудовыми и кадровыми ресурсами. Кроме того, они имеют отличную друг от друга внутреннюю систему управления организации. Однако учесть подобного рода особенности в едином документе невозможно, в том числе ввиду их частых изменений. Поэтому стандартизация дает право раскрывать отдельные регламентационные моменты контрольной деятельности органам контроля самостоятельно с учетом их особенностей. Такое право реализуется органами контроля путем утверждения ведомственных стандартов.

Такой подход к системе федеральных стандартов – стандартизации нашел свое отражение в ст. 269.2 БК РФ, в соответствии с которой единые федеральные стандарты устанавливают общие и применимые всеми органами контроля положения, такие как: *принципы контрольной деятельности; права и обязанности контролеров и объектов контроля; правила планирования; порядок проведения контрольных мероприятий; требования к оформлению и реализации результатов контрольных мероприятий; правила составления отчетности о результатах контроля; правила досудебного обжалования решений и действий (бездействия) контролеров и органов контроля.*

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

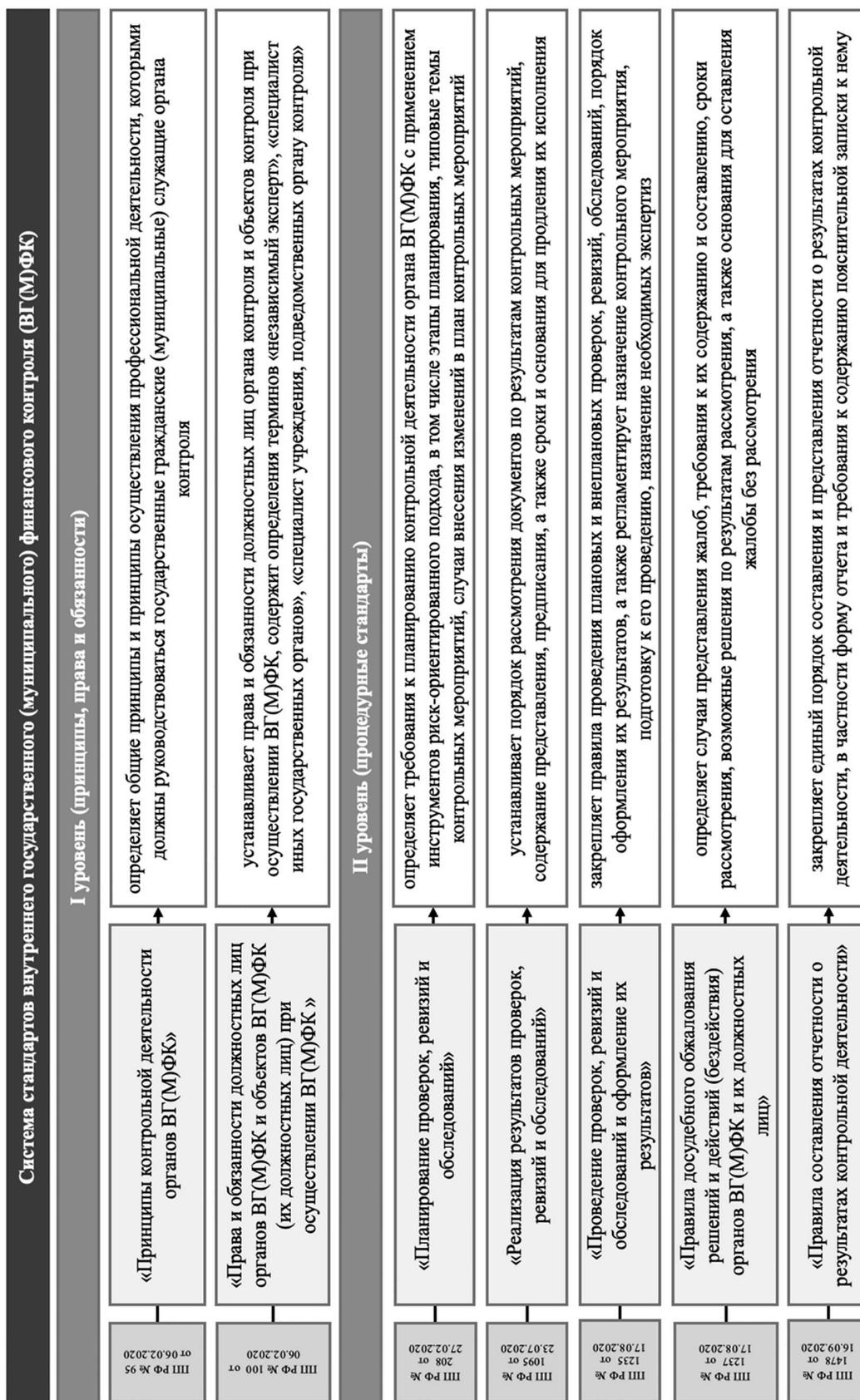
Если рассматривать федеральные стандарты – стандартизацию как общий механизм регулирования сферы ВГ(М)ФК, то можно проследить методологический подход, используемый при их разработке. Каждый федеральный стандарт регулирует

отдельный этап осуществления контрольной деятельности, начиная с основ (принципы), заканчивая отчетностью о результатах контроля. На рисунке представлена система стандартов ВГ(М)ФК, которую условно можно разделить на два уровня, а также ее основные характеристики [7].

Необходимо отметить, что положения стандартов устанавливают регламентацию конкретных процедур организации и осуществления контрольных мероприятий, в частности требования к порядку планирования и реализации их результатов. По степени организации контрольной деятельности стандартизацию можно разделить на *основные и процессные*. Такое разделение обуславливается, в первую очередь, задачами стандартизации: определить основу контрольной среды ВГ(М)ФК, и закрепить непосредственно регламент его осуществления [9].

К *основным* можно отнести стандарты «Принципы», «Права и обязанности». Отметим, что принципы деятельности контролеров сформулированы исходя из совокупности норм законодательства, определяющих требования к контролерам как к должностным лицам органа власти, а также отражающих суть и задачи системы Г(М)ФК. В этой связи принципы разделены на две группы – это общие принципы и принципы профессиональной деятельности.

Проанализировав Стандарт «Принципы», можно заметить, что предметом его регулирования являются основы поведения и деятельности контролеров. Однако ВГ(М)ФК затрагивает не только деятельность контролеров, но и тех, в отношении кого эта деятельность осуществляется – объектов контроля. В ходе контрольного мероприятия неизбежно происходит взаимодействие двух сторон контрольного процесса (органов контроля и объектов). Порядок такого взаимодействия раскрыт в Стандарте «Права и обязанности». Отметим, что в отличие от принципов, права и обязанности органов контроля и объектов контроля установлены БК РФ (ст. ст. 269.2, 269.3). Так, например, согласно БК РФ контролер вправе назначить проведение экспертизы, если это требуется в рамках контрольного мероприятия. При этом перечень тех, кто может являться в таких случаях экспертом, а также каким требованиям он должен соответствовать, определяется указанным федеральным стандартом.



*Система стандартов внутреннего Г(М)ФК и их содержание  
Источник: составлено автором на основе: Федеральное казначейство. URL: <https://roskazna.gov.ru/>*

Также федеральный стандарт раскрывает права объектов контроля при проведении в их отношении контрольных мероприятий, как, например, присутствовать при проведении контрольных действий, обжаловать действия (бездействия) контролеров, а также направлять возражения на акт (заключения), составленные по результатам контрольного мероприятия.

Ко второй группе стандартов «процессные» можно отнести: планирование, проведение, реализация результатов проверок, ревизий и обследований, досудебное обжалование, отчетность. Стандарт «Планирование» определяет методы проведения контрольных мероприятий. Стандарт «Проведение» устанавливает единые правила проведения плановых и внеплановых проверок, ревизий и обследований, а также порядок оформления их результатов и регламентирует: назначение контрольного мероприятия и подготовку к его проведению; проведение контрольного мероприятия, в том числе назначение (организацию) экспертиз, оформление их результатов; оформление результатов контрольного мероприятия [5].

Стандарт «Реализация» регулирует правила реализации результатов проведения проверок, ревизий и обследований, то есть процессы, осуществляемые органом контроля после подписания акта контрольного мероприятия до досудебного обжалования действий (бездействия) контролеров или обжалования таких действий (бездействия) в судебном порядке. Стандарт «Досудебное обжалование» регулирует правила рассмотрения обращения объекта контроля или его уполномоченного представителя, в котором выражается несогласие с решением органа контроля (его должностных лиц), принятым по результатам осуществления им (ими) полномочий по ВГ(М)ФК, и действиями (бездействием) должностных лиц органов контроля [6].

Стоит отметить, что объектами ВГ(М)ФК являются не только участники бюджетного процесса, но и неучастники бюджетного процесса, в том числе юридические лица, физические лица, индивидуальные предприниматели, получающие средства из бюджета и (или) являющиеся поставщиками (подрядчиками) по государственным (муниципальным) контрактам. Принимая во внимание широкий охват объектов контроля, их разный статус и организационно-правовые формы, приведение федеральных

стандартов в соответствии к общей концепции организации и осуществления позволяет соблюдать баланс между контролем и подконтрольной средой, не создавать излишнюю административную нагрузку, а также соблюдать интересы каждой из сторон контрольного процесса. В отличие от процессов планирования, проведения и реализации результатов контрольных мероприятий, которые затрагивают всех участников контрольной деятельности, отчетность органов контроля более индивидуальна. Каждый орган контроля выполняет свои функции и задачи, направленные на получение определенной информации и результатов, которые в дальнейшем являются основой для принятия управленческих решений соответствующими органами. В этой связи содержание отчетности о результатах контрольной деятельности должно полностью отвечать запросу того, кто эту отчетность использует.

Информация о результатах деятельности органа контроля, отражаемая в отчетности, позволит проводить анализ состояния подконтрольной среды, а также оценить деятельность контролеров. Кроме того, информация может идентифицировать системные пробелы в законодательстве, в том числе бюджетном и об административных правонарушениях, что, в свою очередь, позволит регуляторам принять соответствующие меры по совершенствованию. Также сопоставление данных из отчетности разных органов контроля позволяет получать данные о типовых нарушениях, выявляемых органами контроля, что служит базой для создания единого классификатора выявляемых органами Г(М)ФК нарушений и его дальнейшего совершенствования. Для органов контроля правила составления отчетности о результатах контрольной деятельности, в том числе форма отчета, а также порядок его представления и опубликования, установлены Стандартом «Отчетность». Форма отчета раскрывает ключевые показатели деятельности органов ВГ(М)ФК.

### Заключение

Федеральные стандарты создают целостную и систематизированную модель осуществления ВГ(М)ФК, учитывающую потребности и интересы как самих органов контроля разных уровней, так и обширного перечня объектов контроля, а также основных потребителей информации о результатах контрольной деятельности.

Оценка системы стандартизации органов ВГ(М)ФК

№	Вопрос	Соответствует (2 балла)	Соответствует не полностью (1 балл)	Не соответствует (0 баллов)
1	Соответствует ли методическое обеспечение Конституции Российской Федерации?	2		
2	Соответствует ли методическое обеспечение установленным принципам?	2		
3	Соответствует ли методическое обеспечение миссии органов внутреннего государственного финансового контроля?	2		
4	Соответствуют ли стандарты общим требованиям, предъявляемым к стандартам внутреннего государственного финансового контроля?	2		
5	Соответствуют ли стандарты международным стандартам ИНТОСАИ?		1	
6	Соответствует ли стандартизация структуре стандартов?	2		
7	Осуществляется ли методическое обеспечение в сфере повышения качества проведения мероприятий?	2		
8	Соответствует ли методическое обеспечение актуальным тенденциям государственного финансового контроля?		1	
9.	Соответствует ли методическое обеспечение этапам проведения контрольного мероприятия?	2		
10.	Соответствует ли методическое обеспечение антикоррупционному комплаенсу?			
11.	Сформировано ли методическое обеспечение для осуществления информационной деятельности?		1	
12.	Сформировано ли методическое обеспечение по взаимодействию с правоохранительными органами и иными органами?	2		
13.	Сформировано ли методическое обеспечение для проведения контроля в сфере закупок, товаров и услуг?	2		

Источник: составлено автором.

Несмотря на то, что федеральные стандарты являются основными НПА, регулирующими деятельность органов ВГ(М)ФК, они представляют достаточно гибкий механизм, способный подстраиваться к изменениям, происходящим в бюджетной системе, а также системе государственного управления в целом, вновь возникающим особенностям органов контроля и подконтрольной среды. Для тестирования системы стандартизации нами предложена оценка теоретического и методического обеспечения применяемых стандартов органов контроля. По результатам тестирования рассчитывается средняя оценка, а затем формируется матрица оценки.

Система федеральных стандартов создала гибкую и удобную всем пользователям сферы Г(М)ФК модель организации контроля, его осуществления, реализации, а также открытости результатов осуществления контроля и механизмы их анализа. Вместе с тем федеральные стандарты в том виде, в котором они сейчас существуют, ре-

гулируют лишь организационные аспекты деятельности контролеров, при этом никак не затрагивая вопросы квалификации выявляемых органами контроля нарушений. Однако вопрос единых подходов к тому, как оценивать конкретное нарушение, стоит перед системой не только внутреннего государственного финансового контроля, но и системами законодательной и судебной власти. Каждый выявленный факт свершившегося нарушения влечет за собой меру ответственности, а также создает предпосылки для изменений на законодательном уровне. Поэтому от того, насколько прозрачна и понятна квалификация нарушений, зависят решения, принимаемые во всех секторах деятельности страны. В этой связи представляется целесообразным создание подходов к классификации, выявляемых органами контроля нарушений, а также к возможным мерам их устранения и предотвращения. Тут стоит учитывать, что для достижения стоящих перед системой Г(М)ФК целей, контролеры в оценке выявляемых нарушений

и применении их последствий должны быть независимы и объективны. Таким образом, введение единых обязательных правил квалификации нарушений может нарушить основные принципы работы системы Г(М)ФК. При этом федеральные стандарты утверждены постановлениями Правительства Российской Федерации, которые по своей правовой природе не могут иметь рекомендательного или разъясняющего характера. Кроме того, действующее законодательство не во всех случаях раскрывает возможности отнесения того или иного нарушения к конкретной категории, а также не устанавливает соответствующей ответственности за его совершение. Так, например, в рамках БК РФ и иных законодательных актах не раскрыто понятие неправомерного и неэффективного использования бюджетных средств.

Учитывая изложенное для развития нормативного регулирования в вопросе квалификации нарушений недостаточно данных, которые позволили бы урегулировать данный вопрос. При этом для начала построения нормативного регулирования, которое в дальнейшем позволит сформировать единые подходы к квалификации нарушений, представляется целесообразным принятие

ряда методических рекомендаций по оценке контролеров различных фактов, выявляемых в ходе контрольных мероприятий.

В рамках методических рекомендаций возможно описать ключевые рекомендационные положения по осуществлению контроля в отношении отдельных видов бюджетных средств или средств, предоставляемых из бюджета (например, межбюджетных трансфертов или субсидий юридическим и физическим лицам), и объектов контроля (например, участников бюджетного процесса, бюджетных и автономных учреждений), а также типовых нарушениях, которые могут быть установлены при проведении контрольного мероприятия в отношении конкретного вида средств в совокупной увязке с объектами контроля. Это позволит, не нарушая принципа независимости органов контроля, создать основу для формирования единых подходов к квалификации нарушений.

В дальнейшем анализ и практика применения таких рекомендаций создаст информационную основу, подкрепленную практикой, которая послужит фундаментом для разработки отраслевых федеральных стандартов ВГ(М)ФК.

---

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

---

*Библиографический список*

1. Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 №1101-р «Об утверждении Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года».
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30.12.2013 №2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года».
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31.01.2019 №117-р «Об утверждении Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах».
4. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23.07.2013 № 252-ФЗ.
5. Постановление Администрации муниципального образования «Ольский городской округ» Магаданской области от 20.04.2022 №290 «О порядке осуществления внутреннего муниципального финансового контроля в муниципальном образовании «Ольский городской округ».
6. Постановление администрации Тахтамыгдинского сельсовета от 8.12.2021 №41 «Об утверждении Стандартов осуществления внутреннего муниципального финансового контроля администрацией Тахтамыгдинского сельсовета».
7. Государственный контроль в финансово-бюджетной сфере: учебное пособие / Э.А. Исаев, С.А. Андреев, И.М. Ванькович и др.; под ред. Р.Е. Артюхина, Э.А. Исаева. М.: Прометей, 2023. 648 с.
8. Ревизии и проверки государственных (муниципальных) учреждений – 2021 / под общ. ред. д.э.н. Ю.В. Васильева. URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/77179021> (дата обращения 20.06.2024).
9. Стрельникова С.А. Законодательные новации и муниципальный опыт // Бюджет. 2019. № 3(195). С. 70–74.

УДК 336.027

***Т. А. Шабалина***

ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет имени И.А. Бунина», Елец,  
e-mail: shabalina-1963@mail.ru

***П. В. Панькин***

ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет имени И.А. Бунина», Елец,  
e-mail: ppankin88@gmail.com

## **АНАЛИЗ И ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ**

**Ключевые слова:** прибыль, машиностроительное предприятие, планирование, финансовые потоки, оптимизация.

Эффективный контроль за движением денежных потоков является важнейшей задачей при планировании производственной деятельности хозяйствующего субъекта. В условиях быстро меняющейся внешней и внутренней среды функционирования отечественные предприятия разрабатывают стратегию своего развития с учетом происходящих изменений. Эта стратегия должна ориентироваться на постоянный рост конкурентоспособности выпускаемой продукции, совершенствование маркетинговой политики, направлений денежных потоков. В статье проведен анализ отдельных условий, оптимизирующих механизм планирования прибыли на современном предприятии машиностроения. Совершенствование механизма планирования прибыли дает ясное понимание возможностей и перспектив улучшения финансового состояния предприятия, способствует оптимизации его финансовых потоков, устойчивости финансового положения в конкурентной среде. Все это позволит улучшить механизм оперативного управления финансовой и производственной деятельности промышленного предприятия.

***T. A. Shabalina***

Bunin Yelets State University, Yelets, e-mail: shabalina-1963@mail.ru

***P. V. Pankin***

Bunin Yelets State University, Yelets, e-mail: ppankin88@gmail.com

## **ANALYSIS AND PROFIT GENERATION AT A MODERN MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISE**

**Keywords:** profit, machine-building enterprise, planning, financial flows, optimization.

Effective cash flow control is a critical task in planning the business activities of the business entity. In the context of a rapidly changing external and internal operating environment, domestic enterprises are developing a strategy for their development, taking into account the ongoing changes. This strategy should focus on the constant growth of competitiveness of products, improvement of marketing policy, directions of cash flows. The article analyzes individual conditions that optimize the profit planning mechanism at a modern machine-building enterprise. Improving the profit planning mechanism provides a clear understanding of the opportunities and prospects for improving the financial condition of the enterprise, helps optimize its financial flows, and the stability of its financial position in a competitive environment. All this will improve the mechanism of operational management of financial and production activities of an industrial enterprise.

### **Введение**

В условиях динамично развивающегося и конкурентного рынка, многочисленных санкций и усложнения условий ведения бизнеса эффективное планирование прибыли как важнейшего показателя, характеризующего деятельность промышленного предприятия, остается главной задачей любого хозяйствующего субъекта.

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий в условиях свободно формируемых цен оценивается их прибыльностью, поэтому оптимизация механизма планирования прибыли предприятия должно рассматриваться в качестве важнейшего направления финансового менеджмента. Ограниченность денежных средств предприятия позиционирует при-

быль как важнейшее условие, способствующее его стабильному развитию и привлечению средств потенциальных инвесторов. В этих условиях важен постоянный поиск механизма оптимизации планирования прибыли с учетом реально складывающихся условий функционирования предприятия.

Как показывает практика, прибыль считается сложнейшей экономической категорией, оказывающей непосредственное влияние на рост эффективности производства, материальную заинтересованность персонала в достижении высоких финансовых показателей.

Этот акцент имеет некоторые моменты, которые требуют осмысления, поэтому совершенствование механизма планирования прибыли на промышленном предприятии следует рассматривать как инструмент, обеспечивающий его долгосрочное развитие в условиях крайней подвижности среды функционирования.

**Цель исследования** состоит в поиске новых возможных вариантов планирования прибыли на промышленном предприятии, что даст возможность более точно учитывать факторы и условия, характерные для конкретного хозяйствующего субъекта в целях стабильного положения на рынке.

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

Механизм планирования прибыли всегда привлекал внимание ученых-экономистов различных школ, в научной литературе этот процесс постоянно уточняется, модифицируется, ориентируясь на общий вектор развития экономической теории, и сегодня можно найти множество трактовок данной категории.

Рассмотрим мнения отдельных авторов, отражающих суть и значимость данного показателя. основоположниками изучения сущности прибыли как экономической категории общепризнаны А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Д. Миль, И. Шумпетер. Среди зарубежных авторов, внесших весомый вклад в исследование прибыли, можно назвать К.Р. Макконела, С.Л. Брю, П. Самуэльсона и др. Среди отечественных ученых наиболее глобальны труды по обозначенной проблеме Л.И. Абалкина, М.С. Атлас, С.Б. Барнгольц, А.М. Бирман, П.Г. Бунич, Г.В. Базаровой и др.

В условиях совершенствования рыночных условий хозяйствования отдельные аспекты прибыли рассматривают В.М. Ба-

утин, И.Ф. Хицков, А.Я. Лившиц, А.И. Добрынин, И.А. Бланк, и др.

Однако некоторые аспекты, касающиеся оптимизации механизма планирования прибыли на промышленном предприятии, требуют уточнения. Большинство используемых сегодня методик в этом вопросе основаны на зарубежных рекомендациях, но они не способны учесть в полной мере специфику отечественной хозяйственной практики, подвижность внешней среды функционирования.

Рассмотрим мнения некоторых отечественных авторов о сущности категории «прибыль». В частности, А.С. Нешитой считает, что «прибыль представляет собой не что иное, как превышение доходов от реализации продукции над расходами на производство и продажу такой продукции» [11, с. 251].

Отличающуюся интерпретацию данной категории дает Л.В. Прыкина. По ее мнению, «прибыль является важнейшей составляющей рыночной экономики, напрямую зависящей от результативности использования капитала, как основного, так и оборотного, а также от потребления материальных и трудовых ресурсов» [12, с. 400].

Е.Б. Тютюкина считает, что «именно функции прибыли дают исчерпывающую информацию о ее сущности. В частности, воспроизводственная функция, или функция расширенного воспроизводства, обеспечивает финансирование текущей и инвестиционной деятельности, распределительная функция способствует формированию фондов накопления и фондов потребления». Накопительная функция формирует возможность увеличения собственного капитала предприятия, стимулирующая функция обеспечивает достижение максимального финансового результата по итогам деятельности, а контрольная дает возможность увидеть конечный результат деятельности предприятия [19, с. 211].

Однако, несмотря на множество мнений авторов, отражающих разноплановые проблемы, связанные с механизмом планирования прибыли на промышленном предприятии, его оптимизация для условий конкретной фирмы требуют постоянного совершенствования. Это связано, в первую очередь, с быстрой динамикой условий хозяйствования, неустойчивостью внешней среды и усиливающейся конкуренцией.

**Результаты исследования  
и их обсуждение**

На сегодняшний момент нет единого взгляда к оценке существующих механизмов планирования прибыли на промышленном предприятии. По мнению исследователей, сама методика анализа финансовых результатов деятельности промышленного предприятия может быть представлена как иерархическая последовательность отдельных аналитических задач.

Наиболее распространенными аналитическими этапами анализа финансовых результатов по мнению Рябинина А.В. являются:

- анализ в целом по организации, характеризующийся изучением распределения и использования прибыли предприятия и особенностей ее формирования;

- анализ по структурному подразделению (центры ответственности на предприятии), который используется в управленческом учете;

- анализ по отдельным изделиям, характеризующийся изучением формирования прибыли по каждой продукции, которой занимается предприятие. Данный анализ используется для получения дополнительной информации в процессе проведения финансового и управленческого учета [15].

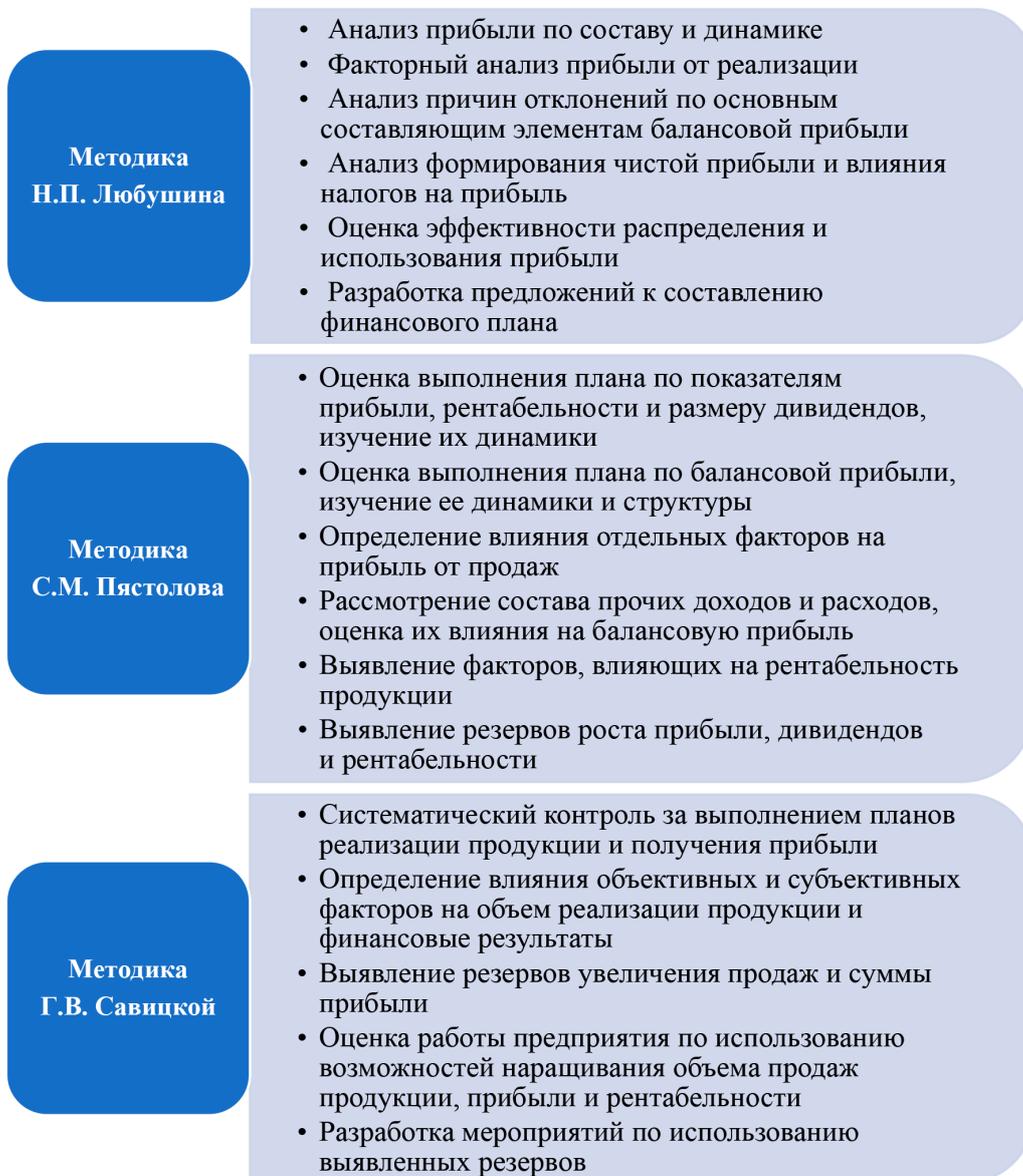


Рис. 1. Методики анализа прибыли [9, 13, 16]

Основываясь на существовании большого количества показателей оценки прибыли организации, Сибиряткина И.В. сгруппировала их по зонам наблюдения. Таким образом, для оценки и анализа прибыли предприятия выделяются зоны выручки от продажи, постоянных расходов, денежного потока, финансовых результатов, капитала предприятия и рентабельностью деятельности [17].

Далее рассмотрим в сравнении методики Н.П. Любушина, Г.В. Савицкой, С.М. Пястолова. Методика, предложенная Н.П. Любушиным, основывается на анализе последовательно реализуемых этапов, который дает возможность оценить финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Данная методика характеризуется комплексностью, так как одновременно рассматривается не только механизм формирования финансовых результатов, но и распределения чистой прибыли [9, с. 415]. С.М. Пястолов основное внимание уделяет выявлению уровня выполнения плановых показателей по прибыли и рентабельности (рисунок 1).

Другой отличительной чертой его методики является то, что он рассматривает «средства, направляемые на выплату дивидендов, в качестве одной из важнейших

характеристик финансовых результатов деятельности предприятия» [13, с. 287].

Методика Г.В. Савицкой [16] «базируется на факторном анализе таких основных финансовых показателей деятельности, как валовая прибыль, прибыль от продаж, балансовая прибыль, рентабельность продаж, проводится горизонтальный и вертикальный факторный анализ».

Рассмотрим некоторые теоретические и практические аспекты механизма планирования прибыли на примере машиностроительного предприятия АО «Елецгидроагрегат». На сегодняшний день данное предприятие является одним из крупных производителей качественных комплектующих частей и узлов для строительной индустрии, агропромышленного комплекса, лесозаготовительного производства и многих других.

При планировании прибыли здесь нашел применение, в том числе, метод прогнозирования, базирующийся на построении экономико-математической модели. При построении модели динамический (т.е. горизонтальный) анализ выручки и себестоимости продаж дополняется трендовым анализом, который проводится с помощью линейного выравнивания соответствующих рядов динамики.

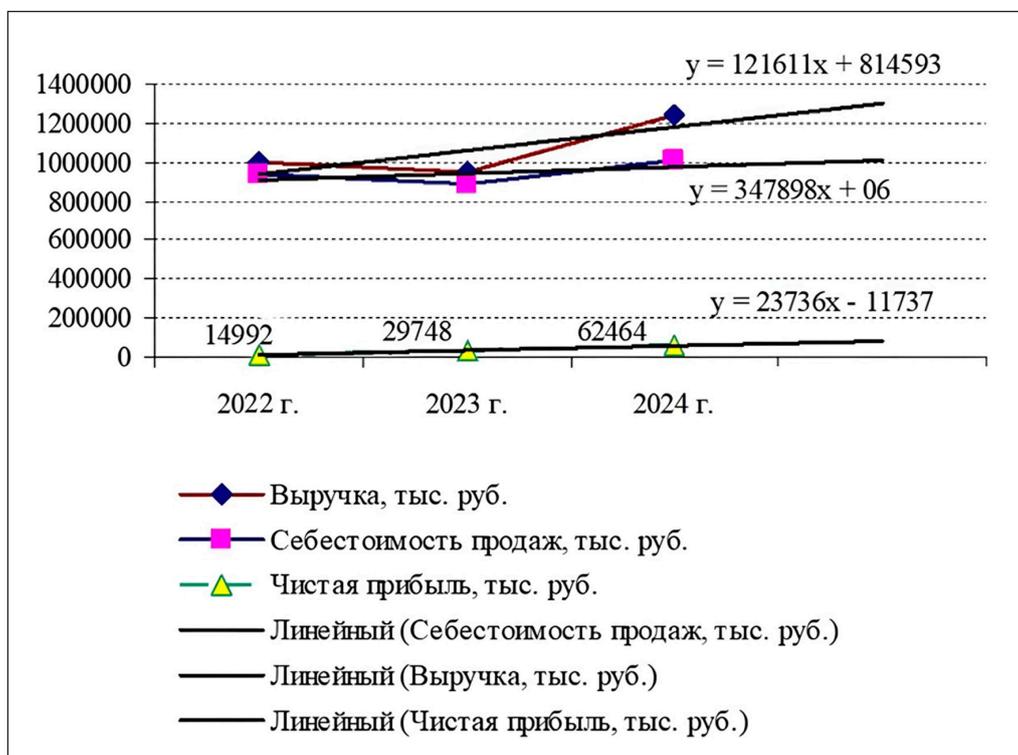


Рис. 2. Прогнозирование финансовых результатов АО «Елецгидроагрегат» с помощью трендового анализа

Таблица 1

Планирование прибыли методом прямого счёта на АО «Елецгидроагрегат»

Показатели	Сумма, тыс. руб.
1. Остатки готовой продукции на складе на начало года: - по производственной себестоимости; - по отпускным ценам.	9276 9579
2. Планируемый выпуск товарной продукции: - по полной себестоимости; - по отпускным ценам предприятия.	1100000 1350000
3. Остатки готовой продукции на конец года: - по производственной себестоимости; - по отпускным ценам.	8571 9000
4. Продажи продукции: - по полной себестоимости; - по отпускным ценам предприятия.	1100705 1350579
5. Прибыль от продаж.	249874
6. Прочие доходы.	75000
7. Прочие расходы.	65000
8. Прибыль планируемого года.	259874

Итоги анализа показателей, проведенного горизонтальным методом, дают возможность выявить основные тенденции динамики финансовых индикаторов, а итоги трендового анализа показателей могут быть экстраполированы на планируемый период.

Себестоимость растет менее значительными темпами в сравнении с темпами увеличения выручки от продаж, что свидетельствует о возможном росте эффективности хозяйственной деятельности. В результате с каждого рубля, затраченного на производство и сбыт продукции предприятия, будет создано относительно большее приращение выручки, а это приведет к снижению величины затрат на рубль продукции, ускорению окупаемости полных затрат в АО «Елецгидроагрегат» (рисунок 2).

Самым простым и самым распространенным в практической деятельности методом планирования прибыли на предприятии является метод прямого счета. Источником информации для расчета плановой прибыли служат данные об остатках готовой продукции и объеме планируемого выпуска. Продажи продукции в планируемом периоде рассчитываются путем суммирования планируемого выпуска продукции и остатков на начало периода. При этом из полученной суммы вычитается остаток готовой продукции на складах на конец анализируемого периода. Алгоритм расчёта плановой суммы валовой прибыли АО «Елецгидроагрегат» на плановый год представлен в таблице 1.

При использовании данного метода планирования прибыли необходимо учитывать величину планируемых доходов и расходов от прочей деятельности. Прочие доходы в плановом периоде определяются исходя из планируемого объема реализации металлолома, продажи объектов основных средств и курсовых разниц. Их величина в плановом периоде планируется в размере 75 000 тыс. руб.

Прочие расходы, в свою очередь, определяются величиной налоговых выплат, относимых на финансовый результат и курсовых разниц.

Величина прочих расходов в плановом периоде составляет 65 000 тыс. руб., поэтому сумма планируемой валовой прибыли составит 259 874 тыс. руб.

Несмотря на простоту и достоверность, этот метод не позволяет эффективно выявлять скрытые резервы увеличения прибыли при её планировании, так как рассчитывается только конечный результат и не отражается действие отдельных факторов (например, объём продаж, цены, затраты и др.) на сумму плановой прибыли.

Как показывает практика, эффективным методом планирования прибыли и рентабельности для машиностроительных предприятий, таких как АО «Елецгидроагрегат», является метод, основанный на «эффекте производственного рычага, или анализ взаимосвязи «затраты – объем – прибыль» (Cost – Volume – Profit; СУР – анализ)».

Таблица 2

Планирование прибыли методом, основанным на эффекте производственного рычага

Показатели	Базовый год	В случае увеличения переменных затрат в плановом периоде на 3%	В случае снижения переменных затрат в плановом периоде на 3%
Выручка от продаж	1236647	1359198	1264096
Переменные затраты	751684	774234	729133
Постоянные затраты	250561	250561	250561
Валовая маржа	484963	584963	534963
Прибыль от продажи	234402	334402	284402
Порог рентабельности, %	51,67	42,83	46,84
Запас финансовой прочности	597721	777003	672030
Эффект производственного левеиджа	2,07	1,75	1,88

Основными элементами «данного метода планирования являются:

- 1) маржинальный доход;
- 2) порог рентабельности (точка безубыточности);
- 3) производственный левеидж;
- 4) запас финансовой прочности».

Действие операционного рычага основано на том, что «изменение выручки от продаж приводит к еще большему изменению прибыли». Этот механизм связан с тем, что прослеживается различное воздействие постоянных и переменных издержек на финансовый результат деятельности при изменении объемов производства и продаж. Воздействие операционного рычага будет тем сильнее, чем больше доля постоянных издержек в себестоимости продукции.

Результаты расчета показателей, являющихся основными элементами данного метода, сведены в таблице 2.

Из таблицы следует, что при увеличении переменных затрат в плановом периоде всего лишь на 3%, размер прибыли от продаж значительно увеличился. В случае же снижения переменных затрат на 3%, будет иметь место также прирост прибыли, и ее величина составит 284402 тыс. руб. Данная модель наглядно изображает воздействие производственного (операционного) рычага на прибыль организации. В 2022 г. величина данного показателя составила 2,07 ед. Это означает, что при уменьшении выручки на 1%, величина прибыли снизится на 2,07%. При увеличении в плановом периоде издержек на 3%, будет уменьшение эффекта производственного левеиджа, то есть снижение выручки на 1% повлечет снижение прибыли

на 1,75%. Если же в плановом периоде произойдет снижение величины переменных затрат на 3%, это также приведет к ослаблению эффекта производственного (операционного) рычага. В данном случае, снижение выручки на 1% даст снижение прибыли на 1,88%.

По результатам проведенного анализа можно заключить, что для предприятия АО «Елецгидроагрегат» характерна невысокая степень воздействия операционного (производственного) рычага.

В случае изменения доли постоянных затрат в общей величине затрат предприятия, изменяется и сила воздействия производственного левеиджа. Чем она выше, тем меньшим запасом финансовой прочности характеризуется деятельность предприятия. Можно предположить, что предприятию АО «Елецгидроагрегат» можно снижать удельный вес постоянных затрат в структуре расходов. Это позволит максимизировать величину получаемой прибыли.

На анализируемом предприятии снизить величину переменных затрат возможно за счет пересмотра условий контрактов с существующими поставщиками и найти возможности поиска новых, предполагающих наиболее выгодные условия; установления прямых отношений с производителями материалов, либо сокращения числа посредников.

Таким образом, планирование прибыли на предприятии составляет основу его функционирования, методы этого процесса могут быть различными, а сам механизм планирования тесно связан с производственной и сбытовой деятельностью.

Совершенствование планирования прибыли кроется в многообразии методов, позволяющих уделить особое внимание различным аспектам деятельности предприятия. Рассмотренные методы формирования прибыли дадут возможность оптимизировать качество планирования и точность рассчитываемых результатов.

### Заключение

Размер полученной прибыли на любом хозяйствующем субъекте является важнейшим фактором, оказывающим непосредственное влияние на величину полученных финансовых средств, масштабы и предпочтения расширенного воспроизводства, устойчивое развитие в условиях конкурентной экономики и новых вызовов. Высокая прибыль считается закономерным итогом эффективной хозяйственной деятельности, дает возможность обеспечить необходимые темпы роста выпускаемой продукции, востребованный ассортимент, нужный объем основных и оборотных фондов, ведет к росту рыночной стоимости фирмы.

План по прибыли, разработанный профессионалами, позволяет провести с высокой степенью точности анализ финансовых поступлений, осуществить расчёт объемов платежей в бюджеты всех уровней, а также накоплений, которые будут направлены на возобновление воспроизводственных процессов.

Расчет плановой величины прибыли и рентабельности достаточно сложен и трудоемок, в его основе лежит всесторонний экономический анализ итогов производственной и финансовой деятельности предприятия за предплановый период. Одна из важнейших задач планирования прибыли

состоит в поиске оптимальных возможностей удовлетворения потребностей в финансовых ресурсах для нужд своего устойчивого развития.

Важным направлением совершенствования учетно-аналитического обеспечения формирования финансовых результатов хозяйствующего субъекта должен стать факторный анализ использования чистой прибыли, который позволяет выявить основные резервы ее роста. Использование методов факторного анализа позволит обеспечить менеджмент предприятия более объективной и достоверной информацией, необходимой для принятия эффективных управленческих решений в целях формирования высоких финансовых результатов.

Применение методов детерминированного факторного анализа в системе управления финансовыми результатами предприятия необходимо вследствие таких причин:

1) факторный анализ позволяет вскрыть причинно-следственные зависимости, лежащие в основе изменений прибыли и рентабельности;

2) возможно ранжирование факторов на внешние (неуправляемые) и внутренние (управляемые);

3) количественная оценка влияния отдельных факторов позволяет оценить величину резервов роста прибыли и рентабельности.

В совокупности перечисленные обстоятельства повысят уровень аналитичности исходной бухгалтерской информации, что будет способствовать повышению обоснованности и аргументированности принимаемых плановых решений, направленных на повышение финансовых результатов деятельности предприятия.

### Библиографический список

1. Артемьева С.С., Косынкин Е.В., Потапов В.С. Формирование и распределение прибыли как объекта управления // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2024. № 1. С. 189-193.
2. Барр Р. Политическая экономия: в 2-х тт. Т. 2 / Пер. с фр. М.: Международные отношения, 1995. 752 с.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1994. 687 с.
4. Бригхэм Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Том 1. М.: Книга по Требованию, 2020. 521 с.
5. Гафарова Л.А. Анализ ключевых факторов динамики прибыли // Экономика и менеджмент систем управления. 2021. № 2(40). С. 83-90.
6. Губернаторов А.М., Косинец Т.В. Методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов: подходы и критерии оценивания // Наука Красноярья. 2022. Т. 11, № 3-2. С. 29-35.

7. Карлофф Б. Деловая стратегия / пер. с англ.: учебное пособие. М.: Экономика, 2019. 215 с.
8. Кларк Д.Б. Распределение богатства. М., 1934. 306 с.
9. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит». 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. 575 с.
10. Маршал А. Принципы политической экономии: в 3-х томах / Пер. с англ. Р.И. Столнера; Под ред. С.М. Никитина. М.: Прогресс, 1983.
11. Нешитой А.С. Финансы: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К, 2020. 352 с.
12. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К, 2019. 256 с.
13. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: Мастерство, 2016. 336 с.
14. Романова О.А. К вопросу о проблемах проведения анализа финансовых результатов организации // *Oeconomia et Jus*. 2021. № 3. С. 43-51.
15. Рябинин А.В. Методы и этапы анализа формирования и использования прибыли на предприятии // *Человек. Социум. Общество*. 2023. № S1. С. 100-106.
16. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник. Минск: РИПО, 2019. 373 с.
17. Сибиряткина И.В. Совершенствование подходов анализа прибыли предприятия // *Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)*. 2021. № 1(73). С. 174-182.
18. Следина Е.Н., Алексеева А.Г., Пархоменко В.Л. Анализ финансовых результатов деятельности организации // *Russian Economic Bulletin*. 2022. Т. 5, № 6. С. 120-127.
19. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник. М.: Дашков и К, 2019. 544 с.
20. Фасхутдинова М.С., Нуртдинов А.Р., Леонтьева О.Л. Анализ прибыли, рентабельности предприятия // *Научное обозрение: теория и практика*. 2023. Т. 13, № 4(98). С. 579-591.
21. Шим Джей К., Джоэл Г. Сигел Финансовый менеджмент: Пер. с англ. М.: Филинь, 2017. 393 с.
22. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Пер. с нем. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

УДК 336.6

*М. Э. Шухман*

ФГБОУ ВО «Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», Донецк, e-mail: sposterr@gmail.com

## ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ КОРПОРАЦИИ

**Ключевые слова:** корпорация, признаки, совокупность признаков, критерии.

В определении понятия «корпорация» существует неоднозначность и неточность в ее трактовке, что приводит к созданию двойных стандартов и правовых коллизий. Например, некоторые организации, фактически работающие как корпорации, юридически не признаны таковыми, и наоборот. Такой подход порождает трудности для правоприменителей, которые сталкиваются с проблемами в интерпретации и применении законов. Для решения данного вопроса необходимо четко определить и закрепить на законодательном уровне признаки корпорации. Проведенный в работе анализ законодательной базы и мнений ученых подтвердил разногласия в подходах, а также позволил выявить существующую юридическую неопределенность и сложности в правоприменении. Характерные признаки корпорации нами представлены в виде совокупности, основой которой выступают критерии, их объединяющие. Представленная совокупность в виде четырех групп (правовые, экономические, организационные и социальные) позволяет получить полное представление о многообразии аспектов, характеризующих уникальные особенности корпорации. Понимание и признание данных признаков являются ключевыми для правильной идентификации корпораций среди других форм хозяйствующих субъектов и создания правовой, экономической и социальной среды, способствующей их успешной организации и функционированию. Данное исследование имеет важное значение для законодателей, регуляторов, инвесторов и других заинтересованных сторон для дальнейшего развития теоретических и практических аспектов корпоративного права и управления.

*M. E. Shukhman*

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk, e-mail: sposterr@gmail.com

## MAIN FEATURES OF A CORPORATION

**Keywords:** corporation, characteristics, set of characteristics, criteria.

The definition of the concept of “corporation” is ambiguous and unclear, which leads to the creation of double standards and legal conflicts. For example, some organizations that actually operate as corporations are not legally recognized as such, and vice versa. This approach creates difficulties for law enforcement officers who face problems in interpreting and applying laws. To resolve this issue, it is necessary to clearly define and enshrine at the legislative level the characteristics of a corporation. The analysis of the legislative framework and the opinions of scientists carried out in the work confirmed the differences in approaches, and also made it possible to identify the existing legal uncertainty and difficulties in law enforcement. We present the characteristic features of a corporation in the form of a set based on the criteria that unite them. The presented set in the form of four groups (legal, economic, organizational and social) allows you to get a complete picture of the diversity of aspects characterizing the unique features of a corporation. Understanding and recognizing these features are key to the correct identification of corporations among other forms of business entities and the creation of a legal, economic and social environment conducive to their successful organization and functioning. This study is of great importance for legislators, regulators, investors and other stakeholders for further development of theoretical and practical aspects of corporate law and governance.

### Введение

На сегодняшний день неопределенность в определении корпорации приводит к созданию двойных стандартов и правовых коллизий. Это проявляется в том, что некоторые организации, фактически работающие как корпорации, юридически не признаны таковыми, и наоборот. Такой подход порождает трудности для правоприменителей, которые сталкиваются

с проблемами в интерпретации и применении законов. Для решения данного вопроса необходимо четко определить и закрепить на законодательном уровне признаки корпорации. Поэтому целью данной статьи является исследование, направленное на выявление и систематизацию ключевых признаков корпорации, которые позволят различать их среди других хозяйствующих субъектов.

### Материалы и методы исследования

Для подтверждения научных выводов исследования по указанной теме были использованы законодательные акты [1, 2] и научные труды отечественных ученых и практиков [3-12]. В исследовании обобщены признаки корпорации в совокупность, основой которой выступают критерии. Выводы сделаны с использованием современных общенаучных методов, таких как логический анализ, группировка, систематизация и обобщение.

### Результаты исследования и их обсуждение

Определение понятия «корпорация» на законодательном уровне встречалось до 2014 г. лишь в Федеральном законе «О некоммерческих организациях» [1] в контексте определения правового статуса «государственной корпорации». С началом действия Федерального закона [2], вносящего изменения в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ), все «юридические лица, включая как коммерческие, так и некоммерческие, были разделены на корпоративные и унитарные лица в соответствии со статьей 65.1 ГК РФ. В соответствии с данной нормой корпоративными юридическими лицами (корпорациями) являются коммерческие или некоммерческие организации, «учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган» [2].

Длительное отсутствие четкого определения на законодательном уровне Российской Федерации понятия «корпорация», привело к тому, что на практике данным термином стали называть практически все организации в стране, включая унитарные предприятия и их объединения. Так в России до сих пор сохраняются государственные корпорации, которые не соответствуют общепринятой корпоративной структуре. По мнению Козыревой А.Б. «возникла ситуация, когда в ГК РФ дана дефиниция, которой противоречат федеральные законы и указы Президента РФ и многие другие подзаконные акты» [3, с. 96]. Негативно отражается на правоприменении двойственные стандарты и неточности правовых определений. Поэтому, не вызывает сомнения утверждение В.Б. Исакова о том, что в первую очередь необходима стандартизация и унификация используемой терминологии,

«иначе мы друг друга не поймем» [4, с. 15]. Как справедливо заметил Ю.С. Поваров, «законодатель, безусловно, обязан соблюдать важнейшее требование нормотворчества об однозначности и непротиворечивости используемой терминологии (отсутствии двойного или даже тройного смысла терминов), ведь от точности и строго легальных понятий в значительной мере зависит и разработка теоретических проблем права, и – самое главное – применение закона» [5, с. 6].

Как мы видим, в ГК РФ корпорация не выделена как самостоятельный вид юридического лица, также законодатель не закрепил признаки корпорации, что приводит к правовой неопределенности и различиям в трактовке ее понятия учеными и практиками.

Так, Могилевский С.Д. и Самойлова И.А. определили основные четыре основополагающих положений корпорации, устанавливающие ее правовой статус: «1) корпорация – это юридическое лицо; 2) корпорация – это коммерческая организация, в отношении которой ее участники имеют обязательственные права; 3) корпорация – это организация, объединяющая на основе договора лиц либо созданная одним лицом, ответственность которых ограничена; 4) корпорация – это участник гражданского оборота с четкой организационной структурой, включающей структуру органов ее управления, высшим среди которых является общее собрание ее участников (членов)» [6, с. 32].

Еремичев И.А. и Павлов Е.А. в своей работе [7, с. 104] сформировали характерные признаки корпорации, общие для всех юридических лиц. Мы согласны с мнением Козыревой А.Б., которая критикует их точку зрения и отмечает то, что «указанные признаки, не подчеркивают специфику и особенности корпорации» [3, с. 98].

Как мы видим из определения в п. 1 ст. 65.3 ГК РФ, классификация юридических лиц основывается на принципе членства, который, по мнению законодателя, является основным критерием различия корпоративного юридического лица от унитарной организации. По мнению Е.В. Шимбарева этот признак не вызывает сомнений, тем не менее автор выделяет еще несколько признаков, таких как: «принадлежность ее к коммерческим организациям и наличие особой системы органов управления корпорацией» [8].

Поводырева Н.Ю. отмечает, «что те юридические лица, где учредители обладают правом участия в них и формируют их

высший орган и являются корпоративными юридическими лицами» [9, с. 92].

По мнению И.В. Тиболт основными признаками являются «высокая емкость рынка, успешная конкуренция, транснациональная сфера деятельности и господство на рынке» [10]. В дальнейших исследованиях автор фиксирует внимание на признаках современной корпорации, а именно: «союз (организация) лиц; система образования; юридическое лицо; объединение юридических лиц; хозяйственное общество; объединение, осуществляющее какую-либо полезную деятельность; система связей между участниками; вид организации с определенной корпоративной стратегией» [11].

Челенкова И.Ю. раскрыла «атрибутивные признаки корпорации: юридическое лицо, акционерное общество различной кодификации, разнообразие организационных структур, определенные виды собственности, формирующееся корпоративное управление (corporate governance) как система сбалансированных интересов субъектов корпоративных отношений» [12, с. 238].

Как видно, практически все специалисты выделяют признаки корпорации, отраженные на законодательном уровне в ГК РФ. Однако, следует заметить, что среди мнений ученых наблюдается неоднозначность. Так одни специалисты считают, что корпорация должна быть четко определена с юридической точки зрения, чтобы обеспечить правовую ясность и защиту интересов участников. Другие исследователи акцентируют внимание на экономических и организационных признаках, таких как структура капитала и управление, третьи – на социальных и этических аспектах, подчеркивая роль корпораций в обществе и их социальную ответственность.

На наш взгляд, все рассматриваемые признаки корпораций взаимосвязаны и взаимодействуют между собой, тем не менее существуют и дискуссионные моменты. Так, ряд научных деятелей относят к корпорациям только коммерческие организации. Однако, существует мнение, что некоммерческие организации также обладают признаками корпораций, например, профессиональные ассоциации или благотворительные фонды. Эти организации имеют членство, уставный капитал и формализованную структуру управления, что позволяет им функционировать по принципам, аналогичным коммерческим корпорациям.

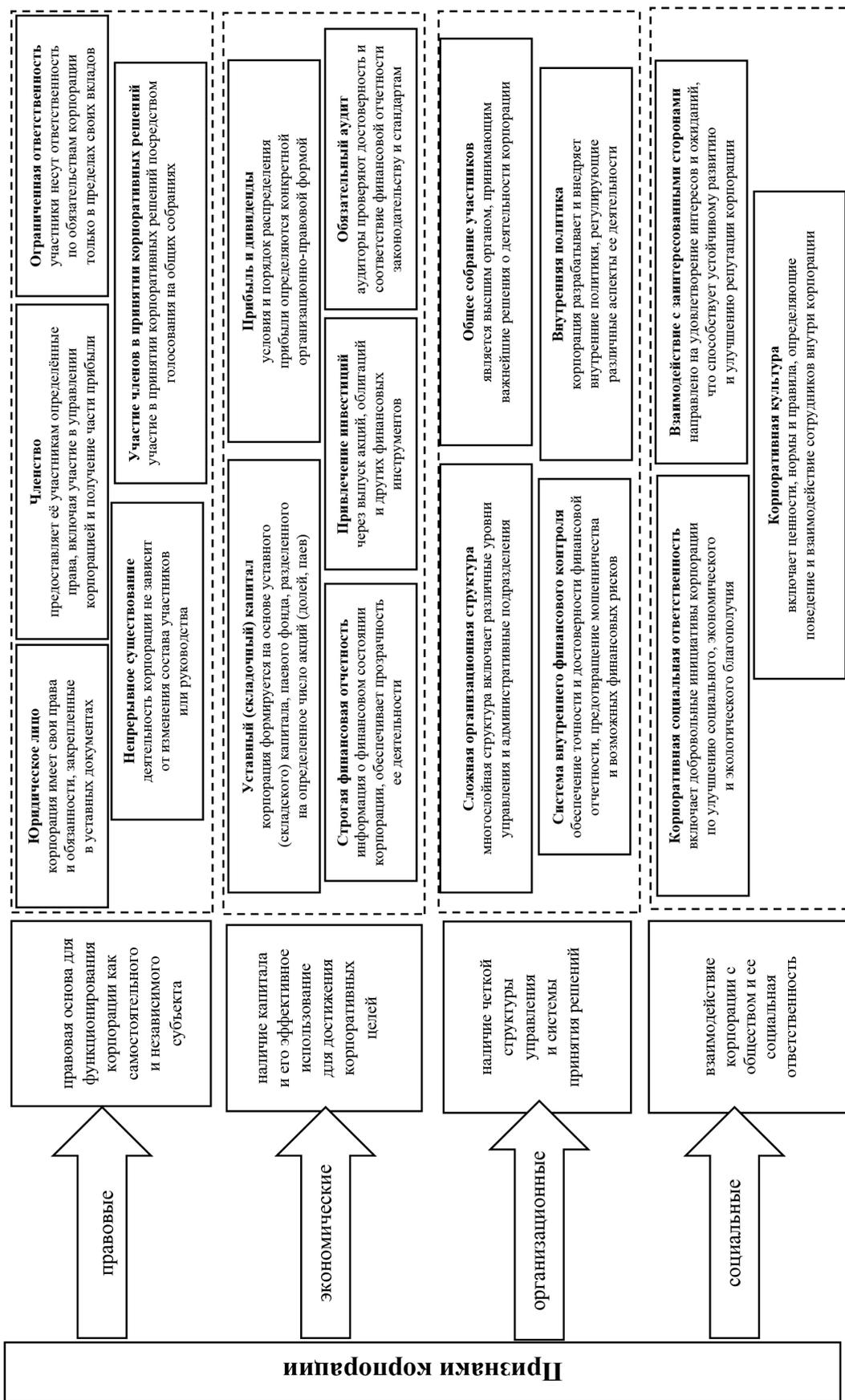
Спорным моментом является и правовое регулирование корпораций. Как уже отмечалось выше, в ГК РФ отсутствует четкое определение термина «корпорация», что порождает разногласия в его трактовке. Некоторые специалисты считают, что необходимо разработать отдельный закон, регулирующий деятельность корпораций, который бы учитывал их специфические особенности и потребности. Другие считают, что достаточно внести изменения в существующее законодательство, уточнив определения и критерии.

Итак, разногласия в подходах и мнениях относительно признаков корпорации приводят к сложности в правоприменении и может вызывать юридическую неопределенность, что усложняет процесс законодательного регулирования и создает неясность для участников правовых отношений.

В связи с этим считаем, что целесообразно характерные признаки корпорации представить в виде совокупности, основой которой выступают критерии, их объединяющие. Итак, первая группа – это правовые признаки, критерием которых выступает правовая основа для функционирования корпорации как самостоятельного и независимого субъекта (правосубъектность), следующая группа признаков – экономические, критерием является наличие капитала и его эффективное использование для достижения корпоративных целей, третья группа признаков – организационные, т.е. выступает наличие четкой структуры управления и системы принятия решений, и последняя группа представлена в виде социальных признаков – критерием которых является взаимодействие корпорации с обществом и ее социальная ответственность (рисунок).

Представленная нами совокупность признаков позволяет выделить корпорацию среди других форм хозяйствующих субъектов, подчеркивая при этом ее уникальные особенности, как сложного социально-экономического явления.

Первым признаком корпорации является правовой, который, по нашему мнению, играет ключевую роль в её функционировании. Корпорация, будучи самостоятельным юридическим лицом, обеспечивает своим участникам ограниченную ответственность, непрерывность существования и возможность участия в управлении через членство и голосование.



Совокупность признаков корпорации  
 Источник: составлено автором

Вторым признаком корпорации выступает экономический, включающий уставный (складочный) капитал, условия распределения прибыли и дивиденды, строгую финансовую отчетность, обязательный аудит и возможность привлечения инвестиций. Эти характеристики формируют финансовую основу и обеспечивают эффективное функционирование корпорации.

Третьим признаком корпорации является организационный, представленный в виде сложной организационной структуры, общего собрания участников, внутренней политики и системы внутреннего финансового контроля. Данные организационные аспекты обеспечивают прозрачность при принятии управленческих решений, эффективный контроль за финансовыми потоками и соответствие деятельности корпорации внутренним стандартам и нормам.

Четвертым признаком корпорации выступает социальный, включающий корпоративную социальную ответственность, культуру и взаимодействие с внешними и внутренними заинтересованными сторонами.

Социальные аспекты подчеркивают роль корпорации не только как экономического и юридического субъекта, но и как социального института, влияющего на общество и окружающую среду.

Таким образом, проведенный анализ как законодательной базы, так и мнения ученых и практиков относительно признаков корпорации подтвердил разногласия в подходах, а также позволил выявить существующую юридическую неопределенность и сложности в правоприменении. Выделенные нами основные признаки корпорации (правовые, экономические, организационные и социальные) объединены в совокупность, основой которой выступают их критерии. Представленная совокупность составляет целостность данного понятия и позволяет идентифицировать корпорацию среди других форм хозяйствующих субъектов, учитывая ее уникальные особенности. Перспективами дальнейших исследований является разработка концептуальных изменений в законодательное определение «корпорация» для установления её правового статуса.

#### *Библиографический список*

1. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 №7-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_8824/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/) (дата обращения: 15.06.2024).
2. Федеральный закон «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» от 05.05.2014 № 99-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_162608/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162608/) (дата обращения: 15.06.2024).
3. Козырева А.Б. Основные подходы к пониманию корпорации // Ленинградский юридический журнал. 2015. № 3. С. 93-103.
4. Исаков В.Б. Подготовка и принятие законов в правовом государстве: российские проблемы и решения // Российская юстиция. 1997. № 7. С. 13-15.
5. Поваров Ю.С. Предприятие как объект гражданских прав: дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2002. 172 с.
6. Могилевский С.Д., Самойлов И.А. Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности: учебное пособие. М.: Дело, 2007. 479 с.
7. Еремичев И.А., Павлов Е.А. Корпоративное право. М., 2007. 435 с.
8. Шимбарева Е.В. Понятие корпорации для целей корпоративной конфликтологии // Философия права. 2008. № 2. С. 116-119.
9. Поводырева И.В. Тиболт И.В. Значение корпоративного сектора в промышленности России // Вестник Адыгейского государственного университета. 2013. №3. С. 291-295.
11. Тиболт И.В. К вопросу о корпорации // Инженерный вестник Дона. 2014. № 1. URL: <http://www.ivdon.ru/ru/magazine/archive/n1y2014/2304> (дата обращения: 15.06.2024).
12. Челенкова И.Ю. К понятию «корпорация» в междисциплинарных исследованиях // Вестник ТГУ. 2013. № 1 (117). С. 233-238.