

MODERN ECONOMY SUCCESS

№2, 2021

*Главный редактор журнала:
доктор экономических наук,
доцент, профессор РАН*

Колесников Андрей Викторович

**«Modern Economy Success»
включен в список ВАК с
12.02.2019г., РИНЦ (Elibrary.ru)
и в Международную базу дан-
ных Agris.**



eLIBRARY.RU

**Свидетельство о регистрации
СМИ:** Эл № ФС77-74462 от 30
ноября 2018г. Федеральной служ-
бой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и
массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)
ISSN 2500-3747 (online)
E-mail: zhurnalnauka2015@yandex.ru
Сайт:
<http://mes-journal.ru>
Подписано к публикации
5 марта 2021 года

Редакционная коллегия по основным направлениям работы журнала:

Агабекян Раиса Левоновна (РФ, г. Краснодар) – доктор экономических наук, профессор
Ашмаров Игорь Анатольевич (РФ, г. Воронеж) – кандидат экономических наук, доцент
Кулаговская Татьяна Анатольевна (РФ, г. Ставрополь) – доктор экономических наук, доцент
Липина Светлана Артуровна (РФ, г. Москва) – доктор экономических наук, доцент
Мандрица Игорь Владимирович (РФ, г. Ставрополь) – доктор экономических наук, доцент
Кожухов Николай Иванович (РФ, г. Мытищи) – доктор экономических наук, профессор,
академик РАСХН, академик РАН
Старикова Мария Сергеевна (РФ, г. Белгород) – доктор экономических наук, доцент
Шаталов Максим Александрович (РФ, г. Воронеж) – кандидат экономических наук, доцент
Шелковников Сергей Александрович (РФ, г. Новосибирск) – доктор экономических наук,
профессор

Международный консультативный совет:

Анан М.Т. (Сирия, г. Алеппо) – профессор
Гварамия Нази Георгиевна (Грузия, г. Тбилиси) – доктор экономических наук, профессор
Димитров Любомир Ванков (Болгария, г. София) – профессор
Живитере Марга Иогановна (Латвия, г. Вентспилс) – доктор экономических наук, профессор
Зайнутдинов Шавкат Нурутдинович (Узбекистан, г. Ташкент) – доктор экономических наук,
профессор
Ильнар Турхан Эге (Турция, г. Мерсин) – PhD, доцент
Исаджанов Абдували Абдурахимович (Узбекистан, г. Ташкент) – доктор экономических
наук, профессор
Карачевская Елена Владимировна (Беларусь, г. Горки) – кандидат экономических наук
Ксенова Елена Валериевна (Украина, г. Харьков) – кандидат экономических наук, доцент
Ласло Васа (Венгрия, г. Будапешт) – PhD, профессор
Мохаммед Реза Аль Норузи (Иран, г. Тегеран) – PhD, доцент
Самедова Эльнара Робертовна (Азербайджан, г. Баку) – доктор философии по экономике,
доцент
Сейдл Эндрю (США, Колорадо) – Ph.D., профессор
Селлери Стефано (Италия, Парма) – Ph.D., профессор
Симанавичене Жанета (Литва, г. Вильнюс) – доктор экономических наук, профессор

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Абдуайтова А.Ж. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	6
Бекасов Г.В., Калашникова И.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУР КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ КОНТРАГЕНТОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	11
Андреев Р.Е. УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	18
Шмарова Л.В., Игнатова И.О. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	23
Абдуайтова А.Ж. ОСОБЕННОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	29
Демянчук Н.Н. ИНТЕГРИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО- ОРИЕНТИРОВАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ	34
Абубакаров С.С.Г. УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ САДОВОДСТВА ИНТЕНСИВНОГО ТИПА	41
Савченко Е.И., Мищерекова Д.А. ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ: НАЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ В РСБУ И МСФО	47
Савчук И.И. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ НЕФТЕГАЗОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ВАХТОВОГО МЕТОДА РАБОТЫ	52
Чжоу Яньлин, Яо Яо ИССЛЕДОВАНИЕ ПУТЕЙ УГЛУБЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ КИТАЕМ И РОССИЕЙ В КОНТЕКСТЕ ПРОЕКТА «ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ»	57
Дуненкова Е.Н., Онищенко С.И. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В СРЕДЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	63
Осельская А.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ В БЕЗОПАСНОСТЬ ПОЛЁТОВ ПО ФАКТОРУ ЧЕЛОВЕК	68
Горовой Е.В. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ГРАЖДАНСКОМ АВИАСТРОЕНИИ НА ПРИМЕРЕ СОПЕРНИЧЕСТВА BOEING С DOUGLAS AIRCRAFT И AIRBUS	73

Безрукова Н.А., Вагин Д.Ю., Жулькова Ю.Н., Дудина В.Ю., Федотова О.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОМФОРТНОЙ И БЕЗОПАСНОЙ СРЕДЫ	85
Якимова Т.Б., Архипова Т.В. К ВОПРОСУ О КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ	92
Якоби Д.Ф. ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ)	98
Бычков В.А., Абдрахманов Р.Х., Журихина А.В., Кабиров А.Б. ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ	105
Лаврентьева М.А. КЛЮЧЕВЫЕ ФУНКЦИИ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ	111
Акимов Н.Е., Мигел А.А. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТАМОЖЕННЫХ СЛУЖБ СТРАН ЕАЭС В НОВОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ	117
Безрукова Н.А., Вагин Д.Ю., Жулькова Ю.Н., Дудина В.Ю., Табекина О.А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	121
Лаврова Т.Г. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРАСНОДАРСКОЙ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИЕЙ	127
Носков С.И. УТОЧНЕНИЕ МОДЕЛИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО БАЛАНСА	133
Сайтгалина Э.Р. МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ГИБКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	139
Самсонов А.В., Сергеев Л.И. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ И ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТЕЙ	143
Сургаева О.С. ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ	153
Шейна Е.Г., Завьялова М.Ю. ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ АУТСОРСИНГА КАК МЕТОД ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	156

Ермаков Н.С., Галкина Е.А. ОПТИМИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ФИНАНСИАЛИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРИПТОВАЛЮТ	164
Шевченко И.В., Фонарев А.В., Крюченко Н.Н. УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА	170
Кузнецова С.Н., Козлова Е.П., Лабазова А.В., Белоусова К.В. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОНТРАКТЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАРКОВ	177
Алтунин С.А., Мигел А.А. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ: ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ	182
Сорокин В.В. СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	186
Сулов В.Д. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС КАК СТРУКТУРА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТОКА НА ПРЕДПРИЯТИИ	191
Федосимов Б.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ И УГРОЗ	197
Корнилов П.П. К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ	202
Лопастейская Л.Г. ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ	208
Пузанов А.А., Полютов А.А., Онтужева Г.А. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	213
Федорцова А.С. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ	219
Федосимов Б.А. МОДИФИКАЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	223
Абдуайтов А.А. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	230
Копырин А.С., Видищева Е.В. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ АНОМАЛИЙ НА РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА МАССИВОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДАННЫХ	235

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Абдуайтова А.Ж.,
Московский международный университет*

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: в современных условиях экономического кризиса, нестабильной политической ситуации в мире, сопровождающейся экономическими санкциями против России, необходимость соответствующих трансформаций в экономике и промышленности становится очевидной. В этой связи основополагающим способом таких изменений, начиная с уровня предприятий, является их реструктуризация. Вместе с тем, важность реструктуризации российских промышленных предприятий в современных условиях обусловлена необходимостью повышения их конкурентоспособности на отечественном и мировом рынках, а в некоторых случаях и необходимостью «выживания».

Оценка существующих в настоящее время стратегий реструктуризации различных предприятий свидетельствует о том, что они, как правило, не в полной мере соответствуют конкретным условиям деятельности современных компаний. Это обуславливает низкую эффективность подобных стратегий. Кроме того, необходимо отметить наличие непонимания руководителями промышленных предприятий основных задач процесса реструктуризации, его методов и инструментов. Следовательно, актуальность исследования формирования стратегии реструктуризации значительно усиливается, прежде всего, в отрасли машиностроения.

В статье рассмотрены инструменты формирования стратегий реструктуризации промышленных предприятий, а также существующие проблемы выбора аналитических инструментов при реструктуризации промышленных предприятий. При этом выявлены основные проблемы развития предприятий отрасли машиностроения и проведения их реструктуризации, даны рекомендации по решению существующих проблем.

Ключевые слова: реструктуризация предприятия, отрасль машиностроения, корпоративная реструктуризация, стратегия реструктуризации

По своей сути реструктуризация представляет собой процесс, в ходе которого компания, находящаяся в финансовом кризисе, разрабатывает и реализует план изменений для улучшения своего финансового положения и продолжения деятельности. Как правило, это связано с улучшением бизнес-операций или работой с некоторыми или всеми кредиторами компании по изменению условий платежей [11].

И.А. Сушников детализирует процесс реструктуризации, давая его определение через способы и цели преобразований: изменение структуры производственного процесса, активов и пассивов предприятия, организации управления им для роста рентабельности деятельности предприятия и повышения его конкурентоспособности [6, с. 15].

Суть реструктуризации предприятия определяется в качестве реорганизации юридического лица, поэтому в данном случае регулируется Гражданским кодексом РФ и антимонопольным законодательством. В частности, в ГК РФ представлено пять разных форм реорганизации предприятий, к которым относятся слияние, преобразование, разделение присоединение, выделение [1].

Корпоративная реструктуризация осуществля-

ется в следующих ситуациях [10]:

1. Изменение стратегии. Руководство проблемного предприятия пытается улучшить свои показатели, ликвидируя определенные подразделения и дочерние компании, которые не соответствуют основной стратегии компании. Подразделение или дочерние компании могут не соблюдать требования в соответствии со стратегией компании.

2. Отсутствие прибыли. Предприятие может быть недостаточно прибыльным для покрытия стоимости капитала компании и может привести к экономическим потерям. Плохая работа предприятия может быть обусловлена неверным управленческим решением в части формирования новых или реорганизации старых подразделений, а также динамикой потребительских предпочтений или ростом некоторых расходов.

3. Принцип обратной синергии. Данная ситуация базируется на противоречии принципу синергии, при которой эффективность объединения элементов системы в разы больше суммы эффективности каждого элемента такой системы. При реализации принципа обратной синергии, может сложиться обратная ситуация. Реализация данного принципа является наиболее распространенной

причиной отказа от активов предприятием. Заинтересованный субъект может решить, что, передав подразделение третьей стороне, он может получить большую стоимость, а не иметь его в собственности.

4. Необходимость повышения денежного потока. Продажа неэффективной части бизнеса или предприятия целиком способно гарантировать положительный поток денежных средств. В случае, когда заинтересованное лицо получает отказ в потребности финансирования, тогда на первое место

по источникам получения денежного потока выходит способ выведения активов, который позволяет погасить задолженность.

Тем не менее, в настоящее время процессы внедрения стратегии реструктуризации применяются не только на кризисных предприятиях, а также и на успешных.

Так называемая «неформальная реструктуризация» [11] позволяет пережить меняющиеся условия во внешней среде, что способствует решению задач, представленных на рис. 1 [4, с. 51].



Рис. 1. Задачи, решаемые в процессе реструктуризации промышленных предприятий

Реструктуризация, в отличие от процессов оптимизации, является достаточно радикальной, что обусловлено ее связью с несоответствием миссии и главной цели деятельности предприятия актуальному состоянию факторов внешней и внутренней среды.

Как отмечает М.А. Владимирова, Т.Г. Мироседи, отличия реструктуризации в сравнении с другими видами изменений (реорганизация или реформирование) выражаются в определенной методике на стадии подготовки и стадии осуществления необходимых мероприятий на практике [8]. Реструктуризация должна осуществляться с помощью набора мероприятий определенного характера, начиная проведением всеобщей диагностики состояния предприятия, оканчивая разработкой стратегии дальнейшей деятельности, направленной на решение выявленных проблем в организации управления и бизнес-процессах предприятия.

Достаточно много внимания в литературе по реструктуризации предприятий уделено отрасли машиностроения в качестве наиболее значимой и

перспективной отрасли для развития экономики России.

Вместе с многообразием причин осуществления процессов реструктуризации на промышленном предприятии существует множество ее преимуществ. Одни из них имеют финансовый характер, например, возрождение неэффективной деятельности предприятия, рост стоимости предприятия и его подготовка к дальнейшей продаже. Тогда как другие преимущества реструктуризации состоят в достижении конкурентных преимуществ для роста на новых рынках сбыта [5, 12].

Реструктуризация промышленного предприятия в российских условиях представляет собой своеобразную адаптацию завода промышленного производства к рыночным условиям и конкуренции. Проводимая реструктуризация российских промышленных предприятий способствовала изменению системы сбыта и производственных процессов. В частности, был осуществлен переход от формата серийного производства одного продукта к диверсифицированному формату мелкосерийно-

го производства разнообразного ассортимента продукции [9].

На данном этапе главной задачей реструктуризации было изменение структуры активов с целью защиты собственности и осуществления антикризисных мероприятий. Также осуществлялось приведение в соответствие масштабов промышленного предприятия и самого бизнеса путем сокращения накладных расходов. С этой целью сокращались или реализовывались неиспользуемое имущество, помещения и даже целые производства [3, с. 120]. В дальнейшем порядок реструктуризации российских промышленных предприятий стал ориентироваться также на отраслевую специфику [2, с. 62].

Для повышения конкурентоспособности начали использоваться более современные инструменты реструктуризации промышленных предприятий:

- создание торговых домов при производственном предприятии;
- создание дилерских сетей;
- формирование системы минимального сервисного обслуживания;
- переход на аутсорсинг процессов;
- адаптация ассортимента продукции, согласно спросу и потребностям покупателей [3, 9].

Однако оценка бизнес-моделей, используемых для реструктуризации российских предприятий машиностроительной отрасли, свидетельствует об их частом противоречии. Так, на некоторых предприятиях используется подход производства «инженерного» продукта. Подобная модель ведения бизнеса характеризуется концентрацией на наличии различных разработок, эффективном системе сбыта и маркетинга, акцент на новых технологиях. Об этом свидетельствует зарубежный опыт. Тогда как темпы выявления непрофильных активов на российских предприятиях не совсем соответствуют подобной модели. Это обусловлено тем, что процессы разработки и внедрения новых продуктов объемы и характер инвестиций, как правило, базируется на проведении модернизации старого производства, а не создании нового [3, с. 121].

Кроме того, исследователи выделяют также такие проблемы, как [3, 5, 8, 13]:

- неблагоприятная структура собственности промышленных предприятий для проведения реструктуризации;
- ориентация на внутренний рынок сбыта, как на единственный, сравнение с российскими конкурентами, неэффективное исследование зарубежных конкурентов;
- несоответствие необходимой многопрофильности той существенной степени оторванности результатов деятельности промышленных пред-

приятий от спроса потребителей;

– недостаточные и неадекватные современным тенденциям знания управленческого состава на промышленных предприятиях;

– несовершенство работы с зарубежными контрагентами, задержки в принятии решений ввиду ориентации не на требования заказчика, а на возможности предприятия;

– ориентация мероприятий по маркетингу только на процессы производства, а не потребительский спрос, что является не эффективным с точки зрения выходы на международные рынки;

– слабая ориентация на рынок субподряда в виде изготовления комплектующих и заготовок по чужому инжинирингу, что может повысить эффективность деятельности в условиях низкой конкурентоспособности выпускаемого готового продукта.

Для решения рассмотренных проблем и повышения конкурентоспособности на мировых рынках российским промышленным предприятиям необходимо рассматривать свое производство не как российское, а как международное. То есть в процессе формирования направлений повышения конкурентоспособности акцент должен делаться на зарубежных конкурентах, их качества продукции и сервисного обслуживания, уровне рентабельности и относительном размере оплаты труда работников, стандартах управления.

Такое позиционирование позволит настроить процесс реструктуризации на создание собственной бизнес-модели с учетом требований международных стандартов. Для этого необходимо проведение изменений во взаимодействии различных отделов для увеличения скорости принятия решений, совершенствование мотивации рабочих предприятия.

Как правило, на российских промышленных предприятиях существует проблема, при которой ресурс резких разовых трансформаций в результате использования «жестких» инструментов – реструктуризация и антикризисное управление – является исчерпанным. За годы реструктуризации успешные промышленные предприятия выявили на производстве непрофильные цеха, снизили количество работников до необходимого, внедрили стандарты качества и необходимые процедуры внутреннего контроля, отчетности, а также планирования.

В современных условиях перед руководителями российских промышленных предприятий ставятся новые задачи, которые по большей части характеризуются небольшими ежедневными мерами по совершенствованию всех элементов управления предприятием. Для такого преобразо-

вания необходимо введение инициативы снизу, а не сверху: в реструктуризацию должны вовлекаться работники на всех уровнях управления. При этом необходимо смещение акцента на такие элементы управления, как система материальной и моральной мотивации, корпоративной культуры, развитие инициативы работников, их ответственности и лояльности к результатам деятельности всего предприятия [14, 15].

Таким образом, на современном этапе развития экономики проведение реструктуризации путем создания новой бизнес-модели является достаточ-

но сложной задачей для российских промышленных предприятий. Это связано с глобальным переосмыслением всего бизнеса руководством предприятия и его собственниками, взаимоувязки результатов труда каждого работника с результатами деятельности всего предприятия в рамках выбранной долгосрочной стратегии. Без проведения реструктуризации на предприятиях промышленности в России невозможно повышение их конкурентоспособности на мировых рынках, в соответствии с международными, а не российскими стандартами.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): введена в действие Федеральным законом от 30.11.94 № 52-ФЗ.
2. Жаббаро И.Р. Новые реалии реструктуризации российских компаний // Управленческое консультирование. 2019. № 10. С. 61 – 67.
3. Муравьев А.А. Реструктуризация промышленных предприятий в современных условиях экономики // Известия Тульского государственного университета. 2016. № 5. С. 119 – 124.
4. Никонорова С.Д., Куницкая Е.В. Реструктуризация бизнеса и вопросы управленческого учета // Символ науки. 2020. № 1. С. 50 – 53.
5. Пудовкина О.Е. К вопросу о реструктуризации предприятия как способа предотвращения кризиса в условиях волатильности экономики // E-Scio. 2020. № 3. С. 3 – 11.
6. Сушников И.А. Проблемы реструктуризации российских предприятий. Новосибирск, 2016. 314 с.
7. Чернятин Д.М. Концептуальный подход к процессу реструктуризации предприятий. 2017. № 7. С. 22 – 28.
8. Владимирова М.А., Мироседи Т.Г. Исследование проблем реструктуризации предприятий [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2018. № 12. URL: <https://ekonomika.snauka.ru/2018/12/16329> (дата обращения: 12.04.2021)
9. Печерский А., Сироткин Д., Гусаков В. Реструктуризация промышленных компаний [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/change/industrial_restructure.shtml (дата обращения: 10.04.2021)
10. Corporate Restructuring – Meaning, Types, and Characteristics // ClearTax. URL: <https://cleartax.in/s/corporate-restructuring> (дата обращения: 10.04.2021)
11. What is Company Restructuring? [Электронный ресурс] // Restructuringworks.com. URL: <https://www.restructuringworks.com.au/definitions/company-restructuring/> (дата обращения: 15.04.2021)
12. Why do companies restructure [Электронный ресурс] // Links Financial. URL: <https://www.links-financial.com/benefits-of-restructuring-a-company/> (дата обращения: 12.04.2021)
13. Щербинина А.Г. Перспективы развития и проблемы современного аудита // Вестник ИМСИТ. 2015. № 4 (64). С. 22 – 23.
14. Бабаева Н.М., Раджабова Г.У. Развитие предпринимательства – развитие экономики // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2015. № 4 (9). С. 25 – 30.
15. Sekerin V.D., Dudin M.N., Skubriy E.V., Gorokhova A.E., Komlatsky G.V. Economic and mathematical modeling of enterprises demand for labor power in the era of digital economy // International Journal of Engineering and Technology(UAE). 2018. Т. 7. № 4.38. С. 456 – 458.

References

1. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' pervaya): vvedena v dejstvie Federal'nym zakonom ot 30.11.94 № 52-FZ.
2. ZHabbaro I.R. Novye realii restrukturalizacii rossijskih kompanij. Upravlencheskoe konsul'tirovanie. 2019. № 10. S. 61 – 67.
3. Murav'ev A.A. Restrukturalizaciya promyshlennyh predpriyatij v sovremennyh usloviyah ekonomiki. Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. 2016. № 5. S. 119 – 124.
4. Nikonorova S.D., Kunickaya E.V. Restrukturalizaciya biznesa i voprosy upravlencheskogo ucheta. Simvol nauki. 2020. № 1. S. 50 – 53.

5. Pudovkina O.E. K voprosu o restrukturizacii predpriyatiya kak sposoba predotvrashcheniya krizisa v usloviyah volatil'nosti ekonomiki. E-Scio. 2020. № 3. S. 3 – 11.
6. Sushnikov I.A. Problemy restrukturizacii rossijskih predpriyatij. Novosibirsk, 2016. 314 s.
7. CHernyatin D.M. Konceptual'nyj podhod k processu restrukturizacii predpriyatij. 2017. № 7. S. 22 – 28.
8. Vladimirova M.A., Mirosedi T.G. Issledovanie problem restrukturizacii predpriyatij [Elektronnyj resurs]. Ekonomika i menedzhment innovacionnyh tekhnologij. 2018. № 12. URL: <https://ekonomika.snauka.ru/2018/12/16329> (data obrashcheniya: 12.04.2021)
9. Pecherskij A., Sirotkin D., Gusev V. Restrukturizaciya promyshlennyh kompanij [Elektronnyj resurs]. Korporativnyj menedzhment. URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/change/industrial_restructure.shtml (data obrashcheniya: 10.04.2021)
10. Corporate Restructuring – Meaning, Types, and Characteristics. ClearTax. URL: <https://cleartax.in/s/corporate-restructuring> (data obrashcheniya: 10.04.2021)
11. What is Company Restructuring? [Elektronnyj resurs]. Restructuringworks.com. URL: <https://www.restructuringworks.com.au/definitions/company-restructuring/> (data obrashcheniya: 15.04.2021)
12. Why do companies restructure [Elektronnyj resurs]. Links Financial. URL: <https://www.links-financial.com/benefits-of-restructuring-a-company/> (data obrashcheniya: 12.04.2021)
13. SHCHerbinina A.G. Perspektivy razvitiya i problemy sovremennogo audita. Vestnik IMSIT. 2015. № 4 (64). S. 22 – 23.
14. Babaeva N.M., Radzhabova G.U. Razvitie predprinimatel'stva – razvitie ekonomiki. Innovacionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya. 2015. № 4 (9). S. 25 – 30.
15. Sekerin V.D., Dudin M.N., Skubriy E.V., Gorokhova A.E., Komlatsky G.V. Economic and mathematical modeling of enterprises demand for labor power in the era of digital economy. International Journal of Engineering and Technology(UAE). 2018. T. 7. № 4.38. S. 456 – 458.

*Abduaytova A.Zh.,
Moscow International University*

MODERN TOOLS FOR FORMING A STRATEGY FOR RESTRUCTURING INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract: in the current conditions of the economic crisis, contradictions in international relations and economic sanctions, the need for appropriate structural changes becomes obvious. At the same time, the main direction of changes at the enterprise level is the development and implementation of an effective strategy for their restructuring. The importance of restructuring industrial enterprises in Russia in modern conditions is due to the need to increase their competitiveness in the domestic and global markets, and in some cases, the need for «survival».

An assessment of the current restructuring strategies of various enterprises indicates that they are usually not adapted to certain operating conditions of the enterprise, which makes them ineffective. At the same time, enterprises lack a clear understanding of the integrity of the restructuring process, its goals and objectives, which creates the problem of incorrect application of some of its tools in order to create effective management models that meet modern requirements of the external environment. Consequently, the relevance of the study of the formation of a restructuring strategy is significantly enhanced, primarily in the engineering industry.

The article considers the tools for forming strategies for restructuring industrial enterprises, as well as the existing problems of choosing analytical tools for the restructuring of industrial enterprises. At the same time, the main problems of the development of enterprises in the machine-building industry and their restructuring are identified, and recommendations for solving existing problems are given.

Keywords: enterprise restructuring, machine building industry, corporate restructuring, restructuring strategy

*Бекасов Г.В., аспирант,
Калашикова И.В., аспирант,
Калининградский государственный технический университет*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУР КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ КОНТРАГЕНТОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: значимость темы исследования научной статьи обусловлена актуальной проблемой российской экономической системы. На сегодняшний день финансовая несостоятельность предприятий является общенациональной дилеммой. С одной стороны, большое количество предприятий теряют возможность продолжать эффективную работу, провоцируя тяжелое состояние экономики. С другой стороны, организации, взаимодействующие с финансово несостоятельными контрагентами, снижают свои основные показатели эффективности. В данной ситуации финансовая устойчивость в достаточной степени зависит от степени развития конкурсного права, которое регулирует взаимодействие между должником, кредитором и третьим лицом, ввиду несостоятельности должника. При этом под финансовой несостоятельностью (банкротством) должника подразумевается весь процесс банкротства лица, то есть все этапы процедуры банкротства.

Ключевые слова: финансовое состояние, контрагент, мониторинг, реестр, финансовая устойчивость, процедура, неплатежеспособность, банкротство, контроль платежей

В условиях современных экономических отношений анализ финансового состояния компании с целью повышения показателей финансовой устойчивости выступает одним из главных процессов деятельности предприятий. Под финансовым состоянием организации понимают не только развитие хозяйственной деятельности, а также соблюдение финансовых взаимоотношений с сотрудниками, кредитными организациями, контрагентами.

В рамках данной статьи рассмотрено повышение финансовой устойчивости энергосбытового предприятия путем развития контрольных процедур процесса мониторинга неплатежеспособности контрагентов. Также предлагается совершенствование действующих контролей при осуществлении деятельности по возмещению задолженности организаций за предоставленные услуги.

Несостоятельностью организации или банкротством является признанная судом или объявленная должником неспособность должника в полной мере удовлетворять требованиям кредиторов по денежным обязательствам или исполнять свои обязанности по уплате обязательных платежей.

Принципиальной целью конкурсного права является освобождение контрагентов от долгов и ликвидация юридических лиц, неспособных эффективно функционировать.

Нормы о финансовой несостоятельности организации позволяют решить один из самых сложных вопросов – об участии должников, по различным причинам не исполняющих обязательства перед контрагентами. Практическая реализация финансовой несостоятельности является одной из форм осуществления процесса передачи права

собственности и экономической ответственности от одного субъекта другому.

Невозможность исключения из оборота нерентабельных юридических лиц является одной из причин неплатежей, которые неблагоприятно сказываются, как на отдельных отраслях экономики, так и на бизнес-процессах конкретных организаций.

В данной статье исследован бизнес-процесс по урегулированию задолженности неплатежеспособных контрагентов энергосбытового предприятия Калининградской области. В рамках исследования авторами статьи определен подход к правовому регулированию финансово несостоятельных контрагентов, проанализирован комплекс реализации мероприятий в отношении проблемных контрагентов (потребителей).

Научная новизна состоит в обосновании и разработке современных процессов мониторинга неплатежеспособных контрагентов энергетического предприятия.

Нормативно-правовой базой по делам о неплатежеспособности контрагентов является: Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»; Гражданский кодекс Российской Федерации (ст. 10, 166, 168, 181), Постановления Пленума Высшего Арбитражного суда (от 23.12.2010 №63, от 22.06.2012 №35, от 06.06.2014 №36, от 21.12.2017 №53), обзор судебной практики разрешения споров, связанных с установленным в процедурах банкротства требований, контролирующим должника и аффилированных с ним лиц, утвержденный Президиумом Верховного Суда. Локально-нормативные акты по

работе с дебиторской задолженностью организации.

Проводя мониторинг контрагентов бизнес-процесса урегулирования финансовой неустойчивости, следует отметить, что задолженность абонентов, имеющих задолженность, относится к низко-ликвидным активам – труднореализуемым фондам.

Задолженность разделяется на реестровую – образовавшуюся до момента подачи заявления о несостоятельности должника в Арбитражный суд, и текущую задолженность – образовавшуюся после введения процедуры банкротства, подлежа-

щую оплате в первоочередном порядке до погашения реестровой задолженности. Невзысканная реестровая задолженность подлежит списанию после завершения процедуры банкротства.

Анализируемый период работы с финансово несостоятельными контрагентами рассматриваемой энергосбытовой организации – 2020 год. Данная энергосбытовая организация выступает конкурсным кредитором или кредитором по текущим платежам.

В табл. 1 представлена информация о направлениях работы с несостоятельными потребителями, а также о реализации мероприятий по ним.

Таблица 1

Контроль за проблемными контрагентами

№ п/п	Мероприятия контроля	Реализация мероприятия
1	Мониторинг сведений о введении процедуры банкротства. Ведение базы данных о состоянии реестровой и текущей задолженностей.	Выборка объявлений в определенном издании. Составление перечня должников на основании выбранных данных в формате электронных таблиц
2	Подготовка процессуальных документов в Арбитражный Суд. Участие в судебных заседаниях Арбитражного суда по делам о банкротстве.	Привлечение к субсидиарной ответственности должника. Включение в реестр требований кредиторов (получение статуса конкурсного кредитора). Признание сделок недействительными. Вопросы уплаты текущих платежей.
3	Недопущение потерь организации, в результате	Предъявление заявлений о признании недействительными сделок по перечислению денежных средств в предбанкротный период
4	Включение в реестр требований кредиторов аффилированных к должнику лиц	Данное мероприятие актуально в случае исключения влияния аффилированных к должнику лиц.
5	Инициирование процедур банкротства по заявлениям организации	Оценка существенных обстоятельств для целесообразности обращений в суд

Для достижения задач научной новизны авторами статьи предлагается интеграция автоматизированной системы (далее – Система), которая позволит реализовать мероприятия по мониторингу, формированию реестра и базы данных контрагентов. Использование в финансово-хозяйственной деятельности энергетического предприятия Системы, построенной на нижеописанных мероприятиях, имеет существенное значение ввиду достоверности данных в пользу решения о сотрудничестве с контрагентом.

На первом этапе для развития механизма контроля финансовой устойчивости сопровождения процедур банкротства контрагентов необходимы следующие мероприятия:

1. Разработка единой формы и порядка ведения реестра контрагентов с иницированными или введенными процедурами банкротства.

Это контрольное мероприятие позволяет решать следующие задачи:

- мониторинг финансовой устойчивости и несостоятельности контрагентов;

- оценка эффективности работы с контрагентами;

- координация и контроль работы по ведению реестра контрагентов.

2. Формирование единой базы данных о контрагентах с иницированными или введенными процедурами банкротства.

Обеспечение вышеуказанных мероприятий и постоянного мониторинга контрагентов позволит не только своевременно реагировать на процедуры банкротства, но и переходить к следующим этапам развития контроля финансовой устойчивости, направленных на реализацию мероприятий по защите экономических интересов, возврату денежных средств и минимизации финансовых рисков.

Предметом мониторинга контрагентов являются процедуры банкротства. Они могут быть инициированные, введенные, прекращенные, завершенные.

Структурному подразделению предприятия, на которое возложена ответственность за взаимодействие с финансово несостоятельными контрагент-

тами, необходимо ежедневно обеспечивать мониторинг контрагентов на базе Системы и интернет ресурсов, таких как:

- Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц <https://fedresurs.ru>;

- Вестник государственной регистрации www.vestnik-gosreg.ru.

В результате ежедневного мониторинга происходит формирование базы данных контрагентов и последующее формирование отчетности по вопросам в части касающейся финансовой несостоятельности. Также информация о вероятной либо текущей неплатежеспособности необходима менеджменту при расчете вероятности наступления рисков событий, анализе бизнес-планирования.

Дополнительной мерой по результатам проведенной работы может быть установление постоянного контроля платежей, посредством участия в коллегиальных органах, уполномоченных на принятие решений по вопросам определения контрагентов для заключения договоров и их финансирования.

3. Порядок мониторинга контрагентов. Последовательность действий данного мероприятия представлена на рис. 1.

Реализация порядка мониторинга контрагентов позволит предприятию информировать заинтересованных лиц о результатах мониторинга, рекомендациях и предложениях по защите интересов и минимизации финансовых рисков компании.

Дополнительные проверки контрагентов необходимо проводить в отношении контрагентов, ко-

торые имеют по результатам мониторинга статусы в Системе «Ликвидируется» и «Сообщение кредитора о намерении обратиться в суд с заявлением о банкротстве».

Их нужно проверить на предмет наличия в их отношении инициированных или введенных процедур банкротства или ликвидации.

4. Проверка на аффилированность

В настоящее время в законодательстве Российской Федерации нет четкого определения аффилированности. Согласно определению Гражданского Кодекса РФ (статья 532), аффилированный – это соединенный, связанный, дочерний. Следовательно, аффилированные лица – это физические и юридические лица, способные оказывать влияние на предпринимательскую деятельность. По мнению А.В. Ефимова, понятие «аффилированность» представляет собой некую правовую характеристику отношений экономической или иной социальной зависимости».

Ввиду того, что проблематика исследования данной статьи направлена на развитие контроля контрагентов при экономическом взаимодействии с целью повышения финансовой устойчивости предприятия, то разработка мероприятия по проверке на аффилированность необходима.

Контрагент с инициированной или введенной процедурой банкротства подлежит проверке на наличие признаков аффилированности с кредиторами и работниками предприятия. Проверка осуществляется с помощью Системы.

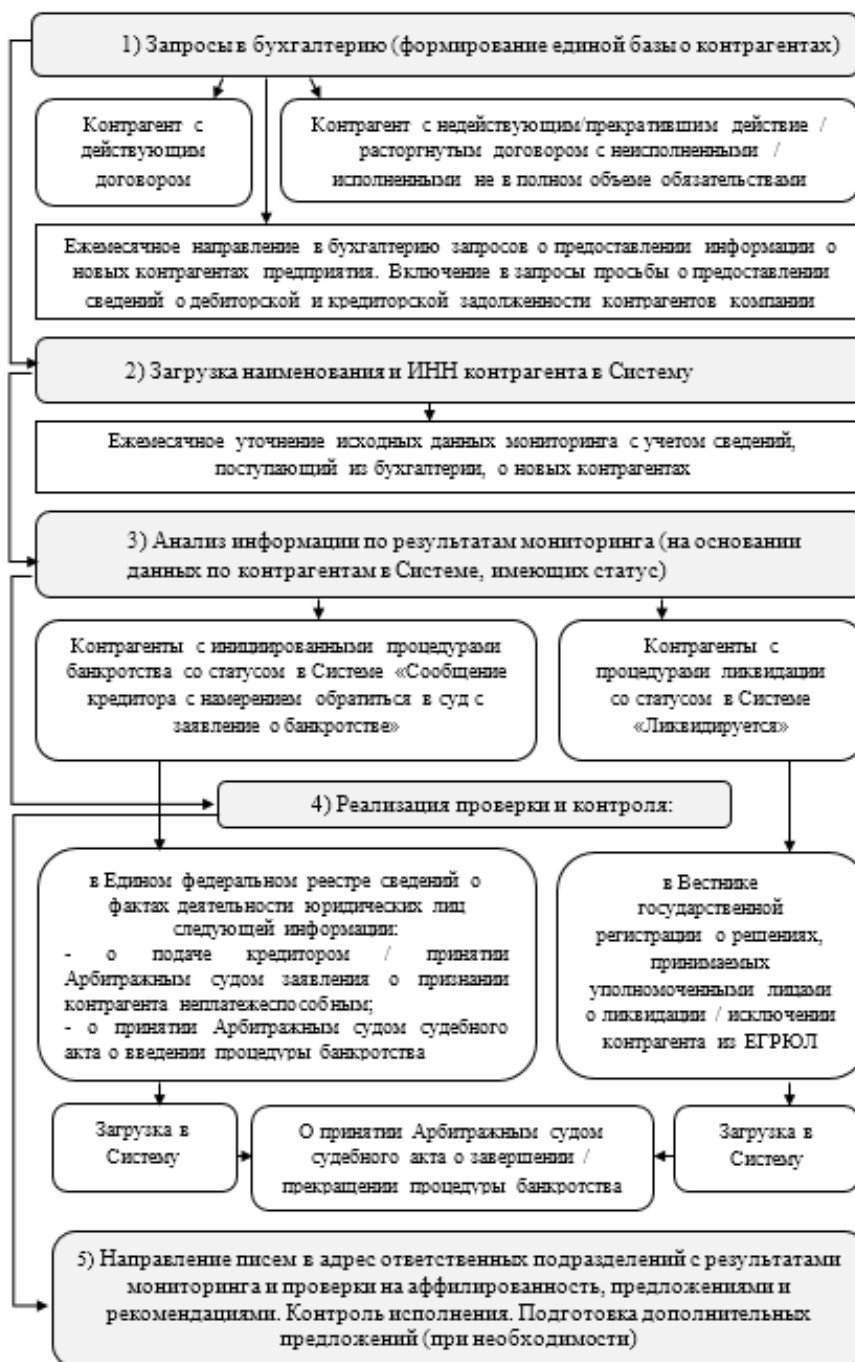


Рис. 1. Порядок мониторинга контрагентов

При установлении признаков аффилированности контрагента с кредитором, по заявлению которого введена процедура банкротства, необходимо рассмотреть вопрос о наличии или отсутствии правовых оснований и целесообразности, для защиты интересов предприятия, главным образом, финансовых, необходимо разработать и провести следующие мероприятия:

4.1. Оспаривание судебного акта о введении процедуры банкротства;

4.2. Недопущение или предотвращение нанесению ущерба экономическим интересам предприятия;

4.3. Наполнение конкурсной массы, в связи с

оспариванием сделок, заключенных аффилированными лицами и привлечением аффилированных с финансово несостоятельным контрагентом контролирующих лиц к субсидиарной ответственности и взыскания с них убытков.

Результаты проверки на аффилированность включаются в письма в адрес ответственных (заинтересованных) подразделений предприятия.

5. Письма с предложениями по результатам мониторинга.

На рис. 2 представлены предложения в зависимости от полученных результатов мониторинга в отношении контрагентов.



Рис. 2. Предложения по видам процедур банкротства

По результатам мониторинга контрагентов формируются письма в адрес заинтересованных подразделений и руководства предприятия. В письмах помимо прочих сведений указываются результаты проверки на аффилированность с предложениями по защите интересов предприятия при установлении фактов аффилированности.

6. Формирование единого реестра контрагентов.

По результатам мониторинга финансово несостоятельных контрагентов необходимо формировать Единый реестр контрагентов. Этот реестр актуализируется на еженедельной основе и выкладывается в папку ограниченного доступа.

Единый реестр контрагентов включает в себя следующие разделы. Разделы, которые включает в себя Единый реестр контрагентов, представлен на рис. 3:



Рис. 3. Структура Единого реестра контрагентов

Важное значение данного мероприятия должно уделяться автоматизации процессов ведения Единого реестра контрагентов. Все данные, без исключения, должны быть внесены в Систему.

7. Формирование базы данных

Базы данных Системы формируются по каждому контрагенту, имеющему признаки или наличие финансовой несостоятельности. Базы данных вкладываются в папки ограниченного доступа.

Название папки должно соответствовать наименованию контрагента и включать в себя:

- судебные акты об открытии производства по делу о банкротстве,
- сведения о введении процедур банкротства,
- письма, направленные в ответственные структурные подразделения предприятия и полученные по ним ответы.

Результатом формирования единой базы о

контрагентах предприятия находящихся в стадии ликвидации и банкротства, является контроль над процессами заключения и пролонгации договоров с данными контрагентами и контроль над платежами по этим договорам, для минимизации рисков финансовых потерь и рисков потери управления бизнес-процессами.

С точки зрения организации экономической безопасности проверка контрагента крайне важна для снижения наступления рисков событий. Проверка основана не только на данных финансовых показателей контрагентов предприятия, включающая сбор данных о финансовой деятельности контрагента, но также установление дополнительных сведений из доступных источников.

Выводом по данной статье является практическая значимость результатов исследования, которая заключается в наличии высокого потенциала реализации предложенных в данной статье меро-

приятий по контролю финансовой устойчивости. Применение рекомендованных контрольных процедур можно использовать как в энергетической отрасли, так и в других отраслях экономики. Использование мероприятий по работе с неплатежеспособными контрагентами дает возможность повысить качество планирования деятельности, снизить расходы, укрепить конкурентные преимущества предприятия. Авторы статьи отмечают важность построения взаимодействия между структурными подразделениями, участвующими в бизнес-процессе по урегулированию задолженности с контрагентами-банкротами. Информированность сотрудников о положении финансово несостоятельных контрагентов организации позволит принять оптимальные решения, достичь положительного экономического эффекта в следствие снижения риска финансовых потерь и риска потери контроля.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ст. 10, 166, 168, 181).
2. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
3. Постановления Пленума Высшего Арбитражного суда (от 23.12.2010 № 63, от 22.06.2012 № 35, от 06.06.2014 № 36, от 21.12.2017 № 53).
4. Бехтина О.Е. Современные проблемы прогнозирования банкротства предприятий // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2017. Т. 1. № 1. С. 75 – 81.
5. Ефимов А.В. Аффилированность юридических лиц и публично-правовых образований // Российское правосудие. 2017. № 7. С. 43 – 53.
6. Кобозева Н.В. Банкротство: учет, анализ, аудит: практическое пособие. М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. 208 с.
7. Кован С.Е. Предупреждение банкротства организаций: монография. М.: ИНФРА-М, 2017. 219 с.
8. Куликова И.А. Соотношение понятий «несостоятельность» и «банкротство» в Российском законодательстве // Научный поиск. 2016. № 2.1. С. 58 – 59.
9. Парушина Н.В. Основные направления анализа и прогнозирования финансового состояния по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций // Международный бухгалтерский учет. 2018. № 3.С. 49 – 57.
10. Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц <https://fedresurs.ru>

References

1. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (st. 10, 166, 168, 181).
2. Federal'nyj zakon ot 26.10.2002 №127-FZ «O nesostoyatel'nosti (bankrotstve)».
3. Postanovleniya Plenuma Vysshego Arbitrazhnogo suda (ot 23.12.2010 № 63, ot 22.06.2012 № 35, ot 06.06.2014 № 36, ot 21.12.2017 № 53).
4. Bekhtina O.E. Sovremennye problemy prognozirovaniya bankrotstva predpriyatij. Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatischeva. 2017. T. 1. № 1. S. 75 – 81.
5. Efimov A.V. Affilirovannost' yuridicheskikh lic i publichno-pravovyh obrazovaniy. Rossijskoe pravosudie. 2017. № 7. S. 43 – 53.
6. Kobozeva N.V. Bankrotstvo: uchet, analiz, audit: prakticheskoe posobite. M.: Magistr, NIC INFRA-M, 2016. 208 s.
7. Kovan S.E. Preduprezhdenie bankrotstva organizacij: monografiya. M.: INFRA-M, 2017. 219 s.
8. Kulikova I.A. Sootnoshenie ponyatij «nesostoyatel'nost'» i «bankrotstvo» v Rossijskom zakonodatel'stve. Nauchnyj poisk. 2016. № 2.1. S. 58 – 59.
9. Parushina N.V. Osnovnye napravleniya analiza i prognozirovaniya finansovogo sostoyaniya po dannym buhgalterskoj (finansovoj) otchetnosti organizacij. Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. 2018. № 3.S. 49 – 57.
10. Edinyj federal'nyj reestr svedenij o faktah deyatel'nosti yuridicheskikh lic <https://fedresurs.ru>

*Bekasov G.V., Postgraduate,
Kalashnikova I.V., Postgraduate,
Kaliningrad State Technical University*

IMPROVING PROCEDURES FOR MONITORING THE FINANCIAL STABILITY OF INSOLVENT COUNTERPARTIES OF ENERGY COMPANIES

Abstract: the significance of the research topic of the paper is due to the actual problem of the Russian economic system. Today, the financial failure of enterprises is a national dilemma. On the one hand, a large number of enterprises lose the opportunity to continue working effectively, provoking a difficult state of the economy. On the other hand, organizations that interact with financially insolvent counterparties reduce their key performance indicators. In this situation, financial stability is sufficiently dependent on the degree of development of the bankruptcy law, which regulates the interaction between the debtor, the creditor and a third party, due to the insolvency of the debtor. At the same time, the financial insolvency (bankruptcy) of the debtor means the entire process of bankruptcy of a person, that is, all stages of the bankruptcy procedure.

Keywords: financial condition, counterparty, monitoring, register, financial stability, procedure, insolvency, bankruptcy, payment control

*Андреев Р.Е.,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в современном мире успешность предприятия характеризуется в первую очередь устойчивостью и стабильностью его функционирования. Устойчивое развитие предприятия зависит от многих внешних и внутренних факторов. Экономический кризис характеризуется изменением инвестиционного климата, снижением производства, уменьшением доходов граждан и снижением покупательской способности; все эти факторы оказывают влияние на организацию и могут привести ее к банкротству. Актуальность статьи обусловлена тем, что риск экономической несостоятельности организаций возрастает в сегодняшних условиях. Современные обстоятельства заставляют некоторые предприятия переориентировать свою деятельность, чтобы избежать краха. После экономического кризиса 2015 года количество предприятий-банкротов увеличилось на 30% по сравнению с предыдущим годом. Следовательно, прогнозирование возможной несостоятельности или вероятности наступления банкротства сможет улучшить экономическую ситуацию в целом, предостерегая от этого риска хозяйственные субъекты экономики в отдельности. В ходе оценки риска несостоятельности организации менеджмент компании может снизить риск банкротства, определяя наиболее эффективную стратегию финансового развития и оздоровления. Цель статьи состоит в изучении теоретических основ управления риском экономической несостоятельности и применение их на практике в компании.

Ключевые слова: управление рисками, устойчивое развитие, банкротство, методы анализа, двухфакторная модель, неплатежеспособность

Понятия несостоятельность и банкротство организации зачастую отождествляются, даже в российском законодательстве не делается различий между этими понятиями. Существует несколько подходов к регулированию данного вопроса. Согласно первому подходу, несостоятельность – это гражданско-правовой термин, под которым понимается некоторое официально засвидетельствованное состояние, обосновывающее недостаточность имущества для погашения долгов собственника, а банкротство – уголовно-правовой термин, отражающий причинение ущерба должником кредиторам вследствие сокрытия или намеренного уменьшения имущества. Следовательно банкротство и несостоятельность могут не наступать одновременно: при признании предприятия банкротом оно является и несостоятельным, но если предприятие несостоятельно, то оно не всегда будет признано банкротом в данный момент [8].

Согласно второму подходу, эти понятия являются диалектически связанными. Несостоятельность – предпосылка банкротства, его социально-экономическая составляющая, характеризующая экономическое положение предприятия. Банкротство же – это судебное подтвержденное состояние должника. Третий подход основан на законодательстве, по которому несостоятельность и банкротство взаимодополняют друг друга. В данной работе будем придерживаться последнего подхода. Понятие, признаки и процедура банкротства регулируются Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26.10.2002 г. (ред. От 01.07.2018 г.). Также в вопросах приме-

нения закона о банкротстве стоит учитывать Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 15.12.2004 №29. Более подробную характеристику российского законодательства рассмотрим позже.

Несостоятельность (банкротство) – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

На практике выделяют банкротство юридических лиц, физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Кроме того, выделяют несколько видов банкротства:

1. Реальное банкротство (предприятие-должник действительно не способно оплатить по своим долгам и восстановить платежеспособность, приводит в итоге к ликвидации организации).

2. Временное, техническое или условное банкротство (предприятие может погасить долги за счет имеющихся активов, однако на данный момент является неплатежеспособным, банкротство может быть вызвано также большим количеством просроченной дебиторской задолженности).

3. Фиктивное банкротство (организация ложно объявляет себя несостоятельным, цель – введение в заблуждение кредиторов и желание получить льготы на погашение финансовых обязательств).

4. Преднамеренное или умышленное банкротство (руководитель предприятия специально со-

здают ситуацию, приводящую к неплатежеспособности).

Последние два вида создаются предприятиями специально, преследуя собственные цели, потому они влекут за собой административное наказание.

Процедура признания предприятие несостоятельным (банкротом) состоит из комплекса мероприятий, которые осуществляются в отношении должника и направлены на анализ и оценку его деятельности и финансового положения, на подтверждение факта банкротства, на разработку мер, способных улучшить финансовое и экономическое положение предприятия, и на исполнение всех краткосрочных и долгосрочных финансовых обязательств перед кредиторами [6].

Инициировать признание несостоятельности (банкротства) имеют право учредитель предприятия, его кредиторы и различные уполномоченные на это органы. В арбитражный суд вместе с заявлением предоставляют доказательства наличия просроченных долгов, после чего суд либо отказывает в возбуждении дела, либо рассматривает банкротство. Весь процесс рассмотрения занимает довольно много времени. Но предприятия сами могут с помощью различных методик проанализировать финансовое состояние и оценить вероятность возникновения риска экономической несостоятельности (банкротства). Такие методики будут рассмотрены в следующем параграфе.

В процессе банкротства предприятие проходит несколько стадий: скрытую; финансовую нестабильность; неплатежеспособности; юридического признания банкротства [2]. Анализ вероятности возникновения несостоятельности (банкротства) коммерческих организаций проводится для повышения эффективности управления предприятием, для разработки мероприятий по снижению данного риска, для восстановления платежеспособности и финансовой устойчивости [9].

Некоторыми исследователями отмечается, что существуют два основных подхода при оценке вероятности наступления риска банкротства: первый основывается на моделях, построенных на основе детерминированных методов с использованием многокритериальных моделей, второй базируется на моделях, в основе которых лежит регрессионный факторный анализ [10].

Многообразие таких методик, с одной стороны, помогает в комплексе исследовать и проанализировать организацию, ее деятельность и бизнес-процессы, более корректно оценить вероятность наступления риска банкротства. А с другой стороны, это говорит об отсутствии единой и универсальной методики анализа, оценки и прогнозирования риска несостоятельности (банкротства).

Методики оценки риска несостоятельности (банкротства) в России и в западных странах несколько различаются [11]. Например, наиболее распространенные и самые эффективные модели У. Бивера и Э. Альтмана не в полной мере применимы к российским компаниям, так как некоторые факторы, учитываемые при расчетах, не присутствуют или присутствуют в недостаточном объеме в финансовых показателях отечественных компаний. Модель Бивера основывается на прогнозе на основе различных коэффициентов, в частности на коэффициенте, показывающем отношение доходов к сумме долга. Знаменитая пятифакторная модель Альтмана основывается на 5 финансовых коэффициентах: на отношении активов к их стоимости, на рентабельности, на доходности, на соотношении заемного и собственного капитала и на оборачиваемости активов. Специалистами отмечается, что главное преимущество данной модели заключается в том, что она способна предсказать появление признаков банкротства за два года до реальной возможности компании стать банкротом.

Среди российских методик анализа риска несостоятельности применяются методика ФУДН (разработана и представлена Федеральным управлением по делам о несостоятельности), модель Давыдовой-Беликова (является модернизированной и адаптированной к российским реалиям моделью Альтмана). Из недостатков данных моделей отмечается, что присутствует необоснованность весовых коэффициентов, невозможность использования модели для прогнозирования вероятности наступления риска, использование только при имеющихся признаках банкротства. Модель Ковалева, встречающаяся в российских методиках, основывается на оценке бухгалтерской отчетности организации, модель Пареной и Долгалева используется только прогнозирования кризисной ситуации, только если выявлены признаки банкротства.

После проведения оценки риска несостоятельности (банкротства) выявляются факторы, которые влияют, например, на снижение доходов на предприятии и нестабильность прибыли, падение стоимости акций компании, снижение ликвидности, уменьшение рентабельности и наличие большого количества задолженности. Следовательно, из-за расчетов всех показателей моделей в количественной форме легко определить величину риска. После выявления факторов руководство предприятия вправе объявить, насколько опасен для них риск банкротства. Также следует незамедлительно провести анализ эффективности использования ресурсов компании, в том числе финансовых ресурсов. В случае, если такие факторы не выявлены, риск минимален, и можно сказать об устойчивом развитии компании [7].

При проведении анализа и оценки риска несостоятельности (банкротства) следует использовать комбинацию методик для получения оптимального результата. Организации вправе сами выбирать, на каких методиках основывать свой анализ, т.к. не существует единой узаконенной методики расчета и оценки.

Уже были отмечены процедуры проведения банкротства предприятий, проводимых арбитражным судом, далее рассмотрим внешнюю основу управления риском несостоятельности (банкротства) – законодательное регулирование отношений.

Рассматривая понятие несостоятельности (банкротства) в современном российском законодательстве, стоит отметить, что оно является одной из наиболее дискуссионных проблем.

Как уже было отмечено отношения несостоятельности в России регулируются Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26.10.2002 г. (ред. От 01.07.2018 г.). Также было упомянуто, что в законодательстве термины «несостоятельность» и «банкротство» используются как синонимы. В этом заключается главная специфика российского законодательства, и ее отличие от мировой, где термин «банкротство» уже, чем «несостоятельность».

Еще один дискуссионный вопрос заключается в следующем, когда признавать организацию банкротом: после признания арбитражным судом данного факта или после официального объявления организацией своей несостоятельности и добровольной ликвидации [12]. К примеру, в США предприятие, в отношении которого возбуждено дело, во время судопроизводства считается несостоятельным, а банкротом может быть признано лишь после судебного решения.

$$Z = 0,3872 + 0,2614 * K_{тл} + 1,0595 * K_{фн}$$

(1)

Таблица 1

«Z-анализ» двухфакторной модели компании

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
$K_{тл}$	0,820	1,043	1,151	1,071	1,072
$K_{фн}$	0,086	0,101	0,108	0,091	0,098
Z	0,693	0,767	0,803	0,763	0,772

В данной модели риск несостоятельности (банкротства) оценивается в пяти классах градации, что позволяет сделать вывод более обоснованным:

- при $Z < 1,3257$ вероятность наступления риска несостоятельности (банкротства) очень высокая;
- при $1,3257 \leq Z < 1,5457$ вероятность высокая;
- при $1,5457 \leq Z < 1,7693$ вероятность средняя;
- при $1,7693 \leq Z < 1,9911$ вероятность низкая;
- при $Z > 1,9911$ вероятность очень низкая.

Из-за различия в терминологии российских и зарубежных законодательств возникают некоторые противоречия в разграничении применяемых механизмов защиты прав кредиторов. В ряде зарубежных стран защита прав кредитора начинается при фиксации банкротства предприятия и осуществляется при помощи уголовного права. В России из-за более обширного понятия банкротства, уголовное право применяется лишь в отдельных случаях банкротства (несостоятельности), которые предусмотрены положениями Уголовного Кодекса РФ.

До утверждения ФЗ №127 от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)» отношения несостоятельности регулировались тремя другими нормативными актами. Главное отличие данного закона от других, что в качестве основного критерия несостоятельности (банкротства) стал использоваться критерий неплатежеспособности, вместо других, в частности вместо критерия неоплатности. Данным федеральным законом также устанавливаются требования и признаки, описанные выше.

Для точности оценки риска банкротства рассмотрим несколько моделей на примере компании «Детский мир»: двухфакторная модель прогнозирования несостоятельности с использованием коэффициента текущей ликвидности и коэффициента финансовой независимости и модель Альтмана, позволяющая определить, относится ли предприятие к банкротам [3]. Проведем анализ за последние 5 лет.

Уравнение первой двухфакторной модели прогнозирования несостоятельности выглядит следующим образом:

Результаты, полученные в ходе оценивания этой модели, можно легко оценить. Значение Z-оценки попадает в критичный интервал, что говорит о высокой вероятности наступления риска несостоятельности (банкротства).

Однако из-за использования в данной модели относительных показателей она не является идеальной, существует высокий процент погрешностей. Вероятно, что из-за маленькой доли собственных средств в структуре капитала показатель

Z-оценки оказались ниже порогового значения. Поэтому нельзя в полной мере полагаться на прогноз по такой модели.

Далее исследуем компанию «Детский мир» при помощи пятифакторной модели Альтмана, позво-

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,42 * X_4 + 0,995 * X_5,$$

(2)

Таблица 2

«Z-анализ» модели Альтмана компании

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
X ₁	-0,1420	0,0331	0,1054	0,0542	0,0549
X ₂	-0,0715	-0,0400	-0,0343	-0,0197	-0,0071
X ₃	0,0941	0,1648	0,1395	0,1405	0,1640
X ₄	0,0941	0,1123	0,1212	0,0995	0,1090
X ₅	1,4368	1,7517	2,1059	1,8590	2,0597
Z	1,5991	2,2918	2,6263	2,3504	2,6382

По модели Альтмана при значении $Z < 1,23$ существует высокая вероятность банкротства, при $Z > 1,23$ вероятность банкротства мала.

Исходя из пороговых значений и полученных результатов по модели Альтмана, видим, что вероятность наступления банкротства для компании мала. Так показатель Z-оценки растет стабильными темпами, что говорит о повышении финансовой устойчивости и об уменьшении риска несостоятельности (банкротства) для компании «Детский мир».

Выводы

В заключении стоит отметить, что рисков у предприятия достаточно, однако финансовым рис-

ляющей оценить вероятность банкротства предприятия в течение года с вероятностью 85-96%. Уравнение Z-оценки выглядит так:

кам, а в частности рискам экономической несостоятельности, необходимо уделять особое внимание, поскольку управление ими обеспечивает жизнеспособность хозяйствующего субъекта в долгосрочной перспективе. Выделяется множество факторов, оказывающих влияние на развитие организации и его ликвидность, рентабельность и состоятельность, одними можно и нужно управлять, а другие неизбежны в современных условиях. Были рассмотрены теоретические аспекты несостоятельности, дефиниции понятий несостоятельность и банкротство. Были изучены внутренняя и внешняя основы управления рисков. Выделены преимущества и недостатки различных моделей.

Литература

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. (ред. от 01.07.2018 г.)
2. Витун С.Е., Чигрина А.И. Финансы организаций: пособие для студентов. Гродно: ГрГУ, 2012. 340 с.
3. Солодов А.К. Основы финансового риск-менеджмента»: учебник и учебное пособие. М.: Изд. А.К. Солодова / Технический ред. Солодова Е.А.; корректор Нейц Е.А. 2017. 286 с. С. 38 – 46.
4. Шершеневич Г.Ф. Конкурсный процесс: учебное пособие. М.: Статут, 2013. 477 с.
5. Корпоративные финансы: учебник / кол-в авторов под ред. М.А. Эскиндарова, М.А. Федотовой. М.: КНОРУС, 2016. 480 с. (Бакалавриат и магистратура).
6. Бекренева В.А. Анализ моделей прогнозирования несостоятельности организации // Финансовый журнал. 2010. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-modeley-prognozirovaniya-nesostoyatelnosti-organizatsii> (дата обращения: 09.03.2021)
7. Васильева Г.А., Кожевникова Т.И. Диагностика риска банкротства предприятий // Вестник МГУЛ – Лесной вестник. 2008. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/diagnostika-riska-bankrotstva-predpriyatij> (дата обращения: 06.03.2021)
8. Журова Л.И., Шехтман А.Ю. Банкротство предприятий: причины и методы прогнозирования // Вестник ВУиТ. 2011. № 23. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bankrotstvo-predpriyatij-prichiny-i-metody-prognozirovaniya> (дата обращения: 09.03.2021)
9. Земсков В.В., Соловьев А.И. Модели оценки риска несостоятельности: история и современность // Экономика. Налоги. Право. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-otsenki-riska-nesostoyatelnosti-bankrotstva-istoriya-i-sovremennost> (дата обращения: 09.03.2021)
10. Мельникова М.А., Мухина Е.В. Анализ применения методик оценки риска несостоятельности (банкротства) организаций в России // Молодой ученый. 2019. № 38. С. 116 – 119. URL: <https://moluch.ru/archive/276/62442/> (дата обращения: 06.03.2021)

11. Непп А.Н., Балаболин В.Г. Использование моделей оценки риска банкротства как альтернативный инструмент оценки предприятий // АБУ. 2011. № 7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-modeley-otsenki-riska-bankrotstva-kak-alternativnyy-instrument-otsenki-predpriyatij-agropromyshlennogo-kompleksa-pri> (дата обращения: 10.03.2021)

12. Стрижкин С.А. Нормативно-правовое регулирование банкротства в российской федерации // Студенческий: электрон. журн. 2019. № 21 (65). URL: <https://sibac.info/journal/student/65/144381> (дата обращения: 07.03.2021)

References

1. Federal'nyj zakon «O nesostoyatel'nosti (bankrotstve)» № 127-FZ ot 26.10.2002 g. (red. ot 01.07.2018 g.)
2. Vitun S.E., CHigrina A.I. Finansy organizacij: posobie dlya studentov. Grodno: GrGU, 2012. 340 s.
3. Solodov A.K. Osnovy finansovogo risk-menedzhmenta»: uchebnik i uchebnoe posobie. M.: Izd. A.K. Solodova. Tekhnicheskij red. Solodova E.A.; korrektor Nejc E.A. 2017. 286 s. S. 38 – 46.
4. SHershenevich G.F. Konkursnyj process: uchebnoe posobie. M.: Statut, 2013. 477 s.
5. Korporativnye finansy: uchebnik / kol-v avtorov pod red. M.A. Eskindarova, M.A. Fedotovoj. M.: KNORUS, 2016. 480 s. (Bakalavriat i magistratura).
6. Bekreneva V.A. Analiz modelej prognozirovaniya nesostoyatel'nosti organizacii. Finansovyj zhurnal. 2010. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-modeley-prognozirovaniya-nesostoyatel'nosti-organizatsii> (data obrashcheniya: 09.03.2021)
7. Vasil'eva G.A., Kozhevnikova T.I. Diagnostika riska bankrotstva predpriyatij. Vestnik MGUL – Lesnoj vestnik. 2008. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/diagnostika-riska-bankrotstva-predpriyatij> (data obrashcheniya: 06.03.2021)
8. ZHurova L.I., SHekhtman A.YU. Bankrotstvo predpriyatij: prichiny i metody prognozirovaniya. Vestnik VUit. 2011. № 23. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bankrotstvo-predpriyatij-prichiny-i-metody-prognozirovaniya> (data obrashcheniya: 09.03.2021)
9. Zemskov V.V., Solov'ev A.I. Modeli ocenki riska nesostoyatel'nosti: istoriya i sovremennost'. Ekonomika. Nalogi. Pravo. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-otsenki-riska-nesostoyatel'nosti-bankrotstva-istoriya-i-sovremennost> (data obrashcheniya: 09.03.2021)
10. Mel'nikova M.A., Muhina E.V. Analiz primeneniya metodik ocenki riska nesostoyatel'nosti (bankrotstva) organizacij v Rossii. Molodoj uchenyj. 2019. № 38. S. 116 – 119. URL: <https://moluch.ru/archive/276/62442/> (data obrashcheniya: 06.03.2021)
11. Nepp A.N., Balabolin V.G. Ispol'zovanie modelej ocenki riska bankrotstva kak al'ternativnyj instrument ocenki predpriyatij. AVU. 2011. № 7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-modeley-otsenki-riska-bankrotstva-kak-alternativnyy-instrument-otsenki-predpriyatij-agropromyshlennogo-kompleksa-pri> (data obrashcheniya: 10.03.2021)
12. Strizhkin S.A. Normativno-pravovoe regulirovanie bankrotstva v rossijskoj federacii. Studencheskij: elektron. zhurn. 2019. № 21 (65). URL: <https://sibac.info/journal/student/65/144381> (data obrashcheniya: 07.03.2021)

Andreev R.E.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

MANAGING THE RISK OF ECONOMIC INSOLVENCY OF THE ORGANIZATION

Abstract: in the modern world, the success of an enterprise is primarily characterized by the strength and stability of its functioning. The sustainable development of an enterprise depends on many external and internal factors. The economic crisis is characterized by a change in the investment climate, a decrease in production, a decrease in the income of citizens and a decrease in purchasing power; all these factors affect the organization and can lead to bankruptcy. The relevance of the article is due to the fact that the risk of economic insolvency of organizations increases in today's conditions. Current circumstances are forcing some enterprises to reorient their activities to avoid collapse. After the economic crisis in 2015, the number of bankrupt enterprises increased by 30% compared to the previous year. Consequently, forecasting the possible insolvency or the likelihood of bankruptcy can improve the economic situation, warning economic entities of the economy separately from this risk. While assessing the risk of failure of the organization, the management of the company can reduce the risk of bankruptcy by determining the most effective strategy for financial development and recovery. The purpose of the article is to study the theoretical foundations of managing the risk of economic insolvency and their application in practice in the company.

Keywords: risk management, sustainable development, bankruptcy, methods of analysis, two-factor model, insolvency

*Шмарова Л.В., кандидат экономических наук, доцент,
Игнатова И.О.,
Московский государственный институт международных отношений
(Университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации*

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: стандартизация бухгалтерского учёта и составления финансовой отчётности – закономерная и фундаментальная основа его эволюции. Данный процесс обусловлен интеграцией и интернационализацией в сфере экономики, усилением роли транснациональных корпораций, необходимостью обеспечения сопоставимости финансовой информации, получаемой компаниями, расположенными в разных странах мира.

Влияние и значение МСФО с каждым годом возрастают. В настоящее время во многих государствах ведётся работа по изучению МСФО и приведению национальных норм в соответствие с международными стандартами.

Переход на МСФО – это комплексный, довольно дорогостоящий и требующий больших затрат времени процесс, в ходе которого правительственные органы неизбежно сталкиваются с целым рядом сложностей. Поэтому государство, принявшее решение внедрять в свою учётную практику международные стандарты, должно изучить и взять за основу наиболее успешный опыт стран, которые уже перешли на МСФО, а также разработать план поэтапного инкорпорирования международных учётных стандартов в национальную систему бухгалтерского учёта, который учитывает уровень развития данного государства и его национальную специфику.

В заключении статьи отмечается, что отчётность, составленная по МСФО, предоставляет инвесторам и кредиторам прозрачную информацию о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия, что способствует упрощению процесса выхода компаний на международные рынки.

Ключевые слова: МСФО, экономическая глобализация, национальная учётная практика, транснациональные компании, консолидированная отчётность, профессиональное суждение, справедливая стоимость, прозрачная информация

В современную эпоху экономической глобализации и усиливающейся интеграции министерства финансов, казначейства и другие органы исполнительной власти многих государств мира приходят к выводу о том, что в национальную учётную практику необходимо внедрять МСФО.

Данная тенденция объясняется целым рядом причин. МСФО способствуют гармонизации стандартов бухгалтерского учёта, существующих в разных странах мира, что даёт компаниям возможность осуществлять сравнительный анализ

своей деятельности с работой других предприятий. Кроме того, МСФО позволяют транснациональным компаниям, филиалы которых размещаются в разных регионах мира, формировать единую консолидированную отчётность, руководствуясь унифицированными правилами. Также существенно упрощается процесс установления деловых контактов с зарубежными контрагентами.

Несмотря на все перечисленные преимущества, страны при переходе на МСФО сталкиваются с определёнными проблемами (см. рис. 1).



Рис. 1. Проблемы внедрения МСФО в национальную учётную практику [1, 2, 13, 17]

Одним из сложных моментов является недостаток квалифицированных специалистов по подготовке финансовой отчётности в соответствии с требованиями МСФО. Для составления отчётности по МСФО бухгалтеры должны обладать высоким уровнем профессиональных знаний в сфере бухгалтерского учёта и финансов, так как международные стандарты подразумевают применение профессионального суждения, проведение определённых расчётов и оценку вероятности. Во многих государствах отсутствует качественная методическая литература по МСФО [12, с. 74].

Также сложности вызывает проблема правового внедрения МСФО в национальную учётную практику. Поскольку данные стандарты являются наднациональными, они не учитывают специфику законодательства в сфере бухгалтерского учёта отдельно взятых государств, в результате чего при инкорпорировании МСФО в деловую практику страны может возникнуть необходимость внесения изменений в некоторые национальные законы. При переходе на МСФО нужно определить порядок одобрения международных стандартов на национальном уровне, их место в законодательной системе государства и скоординировать требования всех законодательных и нормативных актов [14, с. 135].

Немаловажной проблемой является фактор перевода. Официальным языком МСФО является английский язык. Процесс перевода стандартов на иностранные языки является трудным как с технической точки зрения, поскольку в МСФО довольно сложный понятийный аппарат, так и с позиции затрачиваемого времени и ресурсов. Различия и неточности в переводе могут привести к не совсем корректному пониманию и применению учётных стандартов. Проблемы с интерпретацией МСФО особенно остро стоят в тех странах, где уровень владения английским языком довольно низок [5, с. 243].

При переходе на МСФО у государств также возникают трудности, связанные с периодическим обновлением международных стандартов. Необходимо обеспечивать своевременную адаптацию новых понятий МСФО в юридическую и экономическую терминологию государства [16, р. 14-15].

Сложности вызывает и оценка по справедливой стоимости. Для обеспечения её репрезентативности требуется наличие высококоразвитого ликвидного финансового рынка [10, с. 83].

При внедрении МСФО в свою учётную практику компании вынуждены нести довольно высокие расходы, связанные с получением консалтинговых и аудиторских услуг. Не менее затратным является и обучение персонала. Помимо этого, уровень за-

работной платы специалистов, которые имеют знания в сфере МСФО и соответствующие подтверждающие сертификаты, намного выше, чем у рядовых работников. Также для составления отчётности по МСФО необходимы специальные автоматизированные программы, стоимость которых достаточно высока [2, с. 397].

Существенной проблемой является нежелание руководства предприятия отражать достоверную, полную и транспарентную информацию о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия. Такая позиция управленцев организации вызвана стремлением сократить налоговое бремя [6, с. 92].

Инкорпорирование МСФО в национальную учётную практику может осложняться особенностями менталитета бухгалтеров в конкретной стране. Например, в России специалисты в сфере бухгалтерского учёта привыкли выполнять преимущественно счетоводческие функции. В своей деятельности они следуют централизованным нормативно-правовым актам, детализированным инструкциям. В результате у бухгалтеров не остаётся места творчеству, они испытывают трудности в формировании профессионального суждения по тем или иным вопросам [7, с. 22].

Помимо вышеуказанных основных проблем перехода на МСФО, следует отметить и ряд других трудностей, с которыми сталкиваются компании:

- отсутствие общей практики использования МСФО и единства в интерпретациях международных учётных стандартов;

- недостаток практического руководства по применению МСФО;

- сложность подготовки некоторых раскрытий (например, учёт финансовых инструментов, хеджирования, пенсионных планов);

- отсутствие унифицированного формата составления примечаний, а также единого способа сверки отчётности, составленной по МСФО и национальным учётным стандартам;

- трудоёмкость ведения параллельного учёта в соответствии с национальными бухгалтерскими стандартами и МСФО;

- снижение сопоставимости первой финансовой отчётности по МСФО ввиду различий между профессиональным суждением экспертов по международным стандартам и нормами законодательства в сфере бухгалтерского учёта конкретного государства [3, с. 10].

Таким образом, круг проблем, связанных с процессом внедрения и практического применения МСФО, довольно широк. Их решение требует объединения усилий всех заинтересованных сто-

рон как на национальном, так и на международном уровнях. Тем не менее важная роль МСФО в гармонизации системы бухгалтерского учёта позволяет говорить о том, что данные учётные стандарты являются наиболее приемлемой системой унификации правил ведения учёта во всём мире.

Как показывает мировой опыт, внедрение МСФО в национальную учётную практику – это сложный многоэтапный процесс, который требует значительных затрат финансовых ресурсов и времени. При переходе на международные стандарты

необходимо принимать во внимание уровень экономического развития государства и готовность системы бухгалтерского учёта к кардинальным изменениям.

В мире не существует единого алгоритма успешного внедрения МСФО. Однако можно выделить ряд факторов, которые способствуют эффективному инкорпорированию МСФО в систему бухгалтерского учёта отдельной страны (см. рис. 2).



Рис. 2. Факторы успешного внедрения МСФО в национальную учётную практику [19]

В процессе перехода на МСФО государства в той или иной степени неизбежно сталкиваются с рядом трудностей, которые ранее были рассмотрены нами. Устранить данные проблемы полностью невозможно, однако, для того чтобы их минимизировать, необходимо придерживаться следующих рекомендаций:

- составить дорожную карту по внедрению МСФО и их популяризации, а также повышению квалификации специалистов в сфере бухгалтерского учёта [20];

- разработать поддерживаемые государством и признаваемые международным сообществом программы по обучению МСФО, которые будут доступны широкому кругу лиц [15, с. 219];

- увеличить количество и повысить доступность методической литературы по МСФО, в которой рассматривается и анализируется наиболее успешный опыт применения МСФО в мире как на государственном уровне, так и на уровне отдельных предприятий [4, с. 198];

- составить руководство по использованию МСФО с методическими указаниями, подробными разъяснениями и комментариями [9, с. 252];

- сформировать рейтинг высококвалифицированных специалистов в сфере МСФО в рамках конкретной страны;

- усилить влияние сообществ и ассоциаций специалистов в сфере бухгалтерского учёта в процессе внедрения и распространения МСФО;

- образовать специальный государственный орган, который будет отвечать за осуществление своевременного перевода обновлённых текстов МСФО [18];

- установить контроль за соблюдением МСФО на уровне хозяйствующих субъектов. Важная роль в данном процессе должна отводиться аудиторским компаниям и частным аудиторам, которые должны высказывать своё мнение в отношении достоверности информации, представленной в финансовой отчётности по МСФО;

- совершенствовать национальную законодательную базу с целью устранения противоречий между учётными стандартами конкретного государства и МСФО [11, с. 759];

- разработать отечественные автоматизированные программы, позволяющие вести бухгалтерский учёт и формировать отчётность по МСФО, которые будут доступны по стоимости большому числу компаний [21].

В условиях, когда рынки имеют глобальный и взаимосвязанный характер, МСФО становятся всё более распространёнными во всём мире. Отчётность, составленная по МСФО, отвечает единым

требованиям и обеспечивает получение прозрачной информации, что облегчает процесс выхода национальных компаний на международную арену. При внедрении МСФО в учётную практику конкретной страны необходимо учитывать национальную специфику сложившейся системы бухгалтерского учёта, а также изучать наиболее успешный опыт зарубежных стран по переходу на

международные стандарты и использовать эффективно функционирующие на иностранных предприятиях компьютерные программы, которые позволяют в полной мере трансформировать бухгалтерскую отчётность, сформированную в соответствии с национальными стандартами, в отчётность по МСФО [8, с. 78].

Литература

1. Мизиковский Е.С., Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. Международные стандарты финансовой отчётности и современный бухгалтерский учёт в России: учебник для вузов. Москва: Магистр Инфра-М, 2018. 560 с. ISBN 978-5-9776-0466-6
2. Абдурагимова Р.М., Рабаданова Ж.Б. Проблемы внедрения МСФО и пути их решения // Актуальные вопросы современной экономики. 2014. № 3. С. 396 – 399.
3. Алексеева Г.И. Особенности первого применения международных стандартов финансовой отчётности // Международный бухгалтерский учёт. 2014. № 39 (333). С. 2 – 14.
4. Борейко В.В. Проблемы адаптации бухгалтерской отчётности к международным стандартам // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XVI Международной научно-практической конференции: в 2 ч. 2018. С. 197 – 199.
5. Винокурова О.А. Внедрение МСФО в российскую практику: сложности перехода на международный формат // Экономическая наука сегодня: теория и практика: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. 2017. С. 240 – 244.
6. Гуляев Д.В., Фомичёва И.В., Морозов А.В. Проблемы внедрения МСФО // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2019. № 1-2. С. 91 – 93.
7. Ельников А.С. Ментальный характер проблем внедрения МСФО // Наука, образование и культура. 2016. № 6 (9). С. 22 – 24.
8. Ковалевич Т.В., Малевский Э.З. Рекомендации по внедрению МСФО // Перспективы развития науки в современном мире: сборник статей по материалам V международной научно-практической конференции: в 3 ч. 2018. С. 77 – 82.
9. Малевский Э.З. Анализ применения МСФО: мировой опыт // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей пятой международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики, посвящённой 70-летию банковского образования на Полесье. 2014. С. 250 – 253.
10. Модеров С.В., Генералова Н.В. МСФО в России: применение, влияние на национальный учёт // Корпоративная финансовая отчётность. Международные стандарты. 2011. № 3 (51). С. 80 – 85.
11. Нажэньгаова Проблемы применения международных стандартов финансовой отчётности в КНР // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 4. С. 754 – 761.
12. Панферова А.С. Актуальные проблемы внедрения МСФО в России // Аллея науки. 2017. Т. 1. № 9. С. 72 – 75.
13. Халзанов А.Б. Современные проблемы применения МСФО в России // Молодой учёный. 2016. № 27 (131). С. 516 – 518.
14. Соколова А.А. Международные стандарты финансовой отчётности как инструмент формирования инфраструктуры в условиях глобализации мировой экономики // Альманах современной науки и образования. 2013. № 7 (74). С. 134 – 136.
15. Шуктуева О.И. Актуальные проблемы применения международных стандартов финансовой отчётности на территории Российской Федерации // Фундаментальные исследования. 2016. № 3-1. С. 216 – 220.
16. Gina O., Adeghe I., Kingsley O.-E.O. Challenges of the implementation of IFRS in less developed and developing countries // Ogbinedion University Journal of Accounting. 2016. Vol. 1. P. 1 – 26.
17. Калёных А.О. Проблемы применения МСФО в России и за рубежом // «Перспектив свободный-2015»: электронный сборник материалов международной конференции студентов, аспирантов и молодых учёных, посвящённой 70-летию великой победы. 2015. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24298252> (дата обращения: 16.03.2021)

18. Challenges and Successes in Implementing International Standards : Achieving Convergence to IFRSs and ISAs // Chartered Institute of Management Accountants: cimaglobal.com. 2004. URL: https://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/ifac_report_challengesuccess_111004.pdf (дата обращения: 10.03.2021)
19. Putra L.D. 6 Key Success Factors for IFRS Conversion [Survey] // Accounting, Financial, Tax: accounting-financial-tax.com. URL: <http://accounting-financial-tax.com/2010/02/6-key-success-factors-for-ifrs-conversion-survey/> (дата обращения: 09.03.2021)
20. Review of practical implementation issues of International Financial Reporting Standards. Case study of the UK // Institute of Chartered Accountants in England and Wales: icaew.com. 2008. URL: <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/financial-reporting/information-for-better-markets/ifbm-reports/review-of-practical-implementation-issues-of-ifrs---case-study-of-the-uk---july-2008.ashx> (дата обращения: 15.03.2021)
21. The way towards IFRS // PricewaterhouseCoopers: официальный сайт. URL: <https://www.pwc.com/hu/en/services/ifrs/assets/the-way-towards-ifrs.pdf> (дата обращения: 12.03.2021)

References

- Mizikovskij E.S., Druzhilovskaya T.YU., Druzhilovskaya E.S. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchyotnosti i sovremennyy buhgalterskiy uchyot v Rossii: uchebnik dlya vuzov. Moskva: Magistr Infra-M, 2018. 560 s. ISBN 978-5-9776-0466-6
- Abduragimova R.M., Rabadanova ZH.B. Problemy vnedreniya MSFO i puti ih resheniya. Aktual'nye voprosy sovremennoj ekonomiki. 2014. № 3. S. 396 – 399.
- Alekseeva G.I. Osobennosti pervogo primeneniya mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchyotnosti. Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchyot. 2014. № 39 (333). S. 2 – 14.
- Borejko V.V. Problemy adaptacii buhgalterskoj otchyotnosti k mezhdunarodnym standartam. Sovremennaya ekonomika: aktual'nye voprosy, dostizheniya i innovacii: sbornik statej XVI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 2 ch. 2018. S. 197 – 199.
- Vinokurova O.A. Vnedrenie MSFO v rossijskuyu praktiku: slozhnosti perekhoda na mezhdunarodnyj format. Ekonomicheskaya nauka segodnya: teoriya i praktika: sbornik materialov VIII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2017. S. 240 – 244.
- Gulyaev D.V., Fomichyova I.V., Morozov A.V. Problemy vnedreniya MSFO. Vestnik Tul'skogo filiala Finuniversiteta. 2019. № 1-2. S. 91 – 93.
- El'nikova A S. Mental'nyj harakter problem vnedreniya MSFO. Nauka, obrazovanie i kul'tura. 2016. № 6 (9). S. 22 – 24.
- Kovalevich T.V., Malevskij E.Z. Rekomendacii po vnedreniyu MSFO. Perspektivy razvitiya nauki v sovremennom mire: sbornik statej po materialam V mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii: v 3 ch. 2018. S. 77 – 82.
- Malevskij E.Z. Analiz primeneniya MSFO: mirovoj opyt. Bankovskaya sistema: ustojchivost' i perspektivy razvitiya: sbornik nauchnyh statej pyatoy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii po voprosam bankovskoj ekonomiki, posvyashchyonnoj 70-letiyu bankovskogo obrazovaniya na Poles'e. 2014. S. 250 – 253.
- Moderov S.V., Generalova N.V. MSFO v Rossii: primenenie, vliyanie na nacional'nyj uchyot. Korporativnaya finansovaya otchyotnost'. Mezhdunarodnye standarty. 2011. № 3 (51). S. 80 – 85.
- Nazhen'gaova Problemy primeneniya mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchyotnosti v KNR. Aktual'nye voprosy sovremennoj ekonomiki. 2019. № 4. S. 754 – 761.
- Panferova A.S. Aktual'nye problemy vnedreniya MSFO v Rossii. Alleya nauki. 2017. T. 1. № 9. S. 72 – 75.
- Halzanov A.B. Sovremennye problemy primeneniya MSFO v Rossii. Molodoj uchyonyj. 2016. № 27 (131). S. 516 – 518.
- Sokolova A.A. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchyotnosti kak instrument formirovaniya infrastruktury v usloviyah globalizacii mirovoj ekonomiki. Al'manah sovremennoj nauki i obrazovaniya. 2013. № 7 (74). S. 134 – 136.
- SHuktueva O.I. Aktual'nye problemy primeneniya mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchyotnosti na territorii Rossijskoj Federacii. Fundamental'nye issledovaniya. 2016. № 3-1. S. 216 – 220.
- Gina O., Adeghe I., Kingsley O.-E.O. Challenges of the implementation of IFRS in less developed and developing countries. Ogbinedion University Journal of Accounting. 2016. Vol. 1. P. 1 – 26.
- Kalyonyh A.O. Problemy primeneniya MSFO v Rossii i za rubezhom. «Prospekt svobodnyj-2015»: elektronnyj sbornik materialov mezhdunarodnoj konferencii studentov, aspirantov i molodyh uchyonyh, posvyashchyonnoj 70-letiyu velikoj pobedy. 2015. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24298252> (дата обращения: 16.03.2021)

18. Challenges and Successes in Implementing International Standards : Achieving Convergence to IFRSs and ISAs. Chartered Institute of Management Accountants: cimaglobal.com. 2004. URL: https://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/ifac_report_challengesuccess_111004.pdf (data obrashcheniya: 10.03.2021)

19. Putra L.D. 6 Key Success Factors for IFRS Conversion [Survey]. Accounting, Financial, Tax: accounting-financial-tax.com. URL: <http://accounting-financial-tax.com/2010/02/6-key-success-factors-for-ifrs-conversion-survey/> (data obrashcheniya: 09.03.2021)

20. Review of practical implementation issues of International Financial Reporting Standards. Case study of the UK. Institute of Chartered Accountants in England and Wales: icaew.com. 2008. URL: <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/financial-reporting/information-for-better-markets/ifbm-reports/review-of-practical-implementation-issues-of-ifrs---case-study-of-the-uk---july-2008.ashx> (data obrashcheniya: 15.03.2021)

21. The way towards IFRS. PricewaterhouseCoopers: oficial'nyj sajt. URL: <https://www.pwc.com/ru/en/services/ifrs/assets/the-way-towards-ifrs.pdf> (data obrashcheniya: 12.03.2021)

*Shmarova L.V., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Ignatova I.O.,
Moscow State Institute of International Relations (University)
of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation*

IFRS IMPLEMENTATION CHALLENGES AND SOLUTIONS

Abstract: the standartisation of accounting and the preparation of financial statements is the logical and fundamental basis of its evolution. This process is due to integration and internationalisation in the economic sphere, a stronger role of multinational companies, the need to ensure comparability of financial information received by companies located in different countries around the globe.

The impact and importance of IFRS have been increasing year after year. Currently, a great number of states are studying IFRS and harmonising national norms with international standards.

The transition to IFRS is a complex, quite expensive and time-consuming process, in which government bodies inevitably face a range of difficulties. Therefore, a state made the decision to implement IFRS into its accounting practice should study and take as a basis the most successful experience of the countries that have already adopted IFRS as well as devise a plan of step-by-step incorporation of IFRS into the national accounting system that takes into account the level of development of the state and its national specifics.

At the end of the article authors note that IFRS financial statements provide investors and creditors with transparent information on the financial position and performance of an enterprise, which makes it easier for companies to enter international markets.

Keywords: IFRS, economic globalisation, national accounting practice, multinational companies, consolidated financial statements, professional judgement, fair value, transparent information

*Абдуайтова А.Ж.,
Московский международный университет*

ОСОБЕННОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: процесс корпоративной реструктуризации считается очень важным для устранения всех финансовых кризисов и повышения эффективности деятельности компании, так как обеспечивает адекватное внешней среде долгосрочное развитие, рост конкурентоспособности и финансовых показателей деятельности предприятия. Однако процессы реструктуризации промышленных предприятий имеют свои особенности и проблемные места, исследование которых позволяет выработать соответствующие управленческие решения с целью повышения эффективности предприятия.

В статье рассматривается текущее состояние машиностроительного комплекса, а также причины, обуславливающие необходимость проведения реструктуризации предприятий данной отрасли в современных условиях. Выявляются проблемы осуществления реструктуризации промышленных предприятий, в частности, несоответствие бизнес-процессов потребностям потребителей при проведении реструктуризации, ориентация на внутренний рынок сбыта, а не на международные стандарты, неэффективное исследование зарубежных конкурентов, несовершенство работы с зарубежными контрагентами, слабая ориентация на рынок субподряда в виде изготовления комплектующих и заготовок по чужому инжинирингу, недостаточные и неадекватные современным тенденциям знания управленческого состава высшего и среднего звена управления на промышленных предприятиях. Для решения данных проблем рассматриваются предложения по проведению реструктуризации на промышленных предприятиях на современном этапе.

Ключевые слова: реструктуризация предприятия, отрасль машиностроения, корпоративная реструктуризация, реорганизация, бизнес-процессы, бизнес-модель

Актуальность теоретического и практического исследования проблем, возникающих в процессе реализации стратегии реструктуризации промышленных предприятий, повышается в связи с осуществляемым структурным обновлением реального сектора экономики России. В этой связи возникла необходимость структурных преобразований в отечественной промышленности, прежде всего, в машиностроении.

Машиностроительные предприятия, ранее представлявшие собой основу отечественной промышленности, в последние годы существуют в условиях высокой конкуренции с зарубежными производителями, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Многие предприятия данной отрасли характеризуются ухудшением рентабельности, низкой степенью загрузки производственных фондов, устареванием основных средств, исполь-

зуемых в производстве, сужением сбытовых рынков в результате повышенного уровня конкуренции зарубежных производителей [3, с. 62].

Низкая конкурентоспособность отечественных предприятий машиностроительной отрасли обусловлена длительными сроками изготовления заказов, превышающими производителей других стран в среднем в два раза. Как отмечают исследователи, многие предприятия промышленности в России обладают низким уровнем производительности труда, в 2 или 3 раза меньше восточно-европейского уровня предприятий той же отрасли и до 10 раз меньше западно-европейского уровня [9].

В этих условиях реструктуризация машиностроительных предприятий в российских условиях проводилась с 90-х годов в несколько этапов (рис. 1).



Рис. 1. Временные рамки и характеристика проведения реструктуризации предприятий машиностроения России

На сегодняшний день проблемы в деятельности таких предприятий обострились. В условиях экономического кризиса, обусловленного пандемией коронавируса, изменением валютного курса, динамикой цены на нефть, наибольшие сложности возникли у предприятий машиностроения, имеющих производство продукции для сбыта предприятиям-монополистам, например, в энергетической или нефтегазовой отрасли, железнодорожной и гражданской авиации [2, с. 206]. Экспортное машиностроение, в свою очередь, пострадало больше всего, на что оказало влияние множество факторов, основным из которых стало снижение спроса на отечественную продукцию со стороны зарубежных покупателей.

Кроме того, из-за закрытия границ на машино-

строительных предприятиях возникла проблема закупки импортных комплектующих [10, 13], что повлекло за собой необходимость изменения цепочек поставок, а также создало предпосылки для более активного развития импортозамещения в данной области. Многие инвестиционные проекты с длительным сроком реализации и большими объемами финансирования были приостановлены [9]. Вместе с тем, цифровизация экономики России в последние годы требует соответствующих преобразований бизнес-процессов и производства машиностроительных предприятий.

Обобщая вышесказанное, на рис. 2 представим факторы, обуславливающие необходимость дальнейшей реструктуризации российских предприятий машиностроения в современных условиях.



Рис. 2. Факторы, обуславливающие необходимость дальнейшей реструктуризации российских предприятий машиностроения в современных условиях

Данные обстоятельства позволяют сделать вывод о необходимости проведения дальнейшей корпоративной реструктуризации многих крупных предприятий российского машиностроительного комплекса.

Корпоративная реструктуризация – это действие, предпринимаемое юридическим лицом для существенного изменения структуры своего капитала или своей деятельности. Как правило, корпоративная реструктуризация происходит, когда предприятие испытывает значительные проблемы и находится в финансовом кризисе [5, 12]. Кроме того, необходимость корпоративной реструктуризации возникает в связи с изменением структуры собственности компании. Такое изменение структуры собственности компании может быть связано с поглощением, слиянием, неблагоприятными экономическими условиями или изменениями в бизнесе, такими как выкуп, банкротство, отсутствие интеграции между подразделениями, чрезмерная занятость персонала и т.д.

Основные виды корпоративной реструктуризации – финансовая и организационная реструктуризация. Финансовая реструктуризация может произойти из-за сильного падения общего объема продаж в неблагоприятных экономических условиях. В этом случае организация может изменить структуру собственного капитала, график обслуживания долга, структуру акционерного капитала и т.д. Организационная реструктуризация подразумевает изменение организационной структуры компании, например, снижение уровня иерархии, изменение должностных позиций, сокращение численности сотрудников и изменение подотчетности. Этот тип реструктуризации делается для сокращения расходов и погашения долгов с целью продолжения деятельности предприятия [6, 11].

Однако при реализации стратегий реструктуризации на практике промышленных предприятий возникает множество проблем, обусловленных их специфическими особенностями. В частности, реструктуризации мешает неблагоприятная структура собственности промышленных предприятий. Кроме того, большинство российских промышленных предприятий ориентируется на внутренний рынок сбыта в качестве единственного, сравнивая свою продукцию с российскими, а не с зарубежными конкурентами, не исследуя их деятельность [9].

Вместе с тем, специалисты отмечают несоответствие вынужденного разнообразия ассортимента продукции той значительной оторванности результатов деятельности промышленных предприятий от спроса потребителей, в том числе зарубежных. На российских предприятиях промышленности наблюдается несовершенство работы с зару-

бежными контрагентами, задержки в принятии решений ввиду ориентации не на требования заказчика, а на возможности предприятия [1, 4].

Кроме того, проблемой при проведении процессов реструктуризации на российских промышленных предприятиях являются также недостаточные и неадекватные современным тенденциям знания управленческого состава высшего и среднего звена управления на промышленных предприятиях. Это ограничивается возможности развития бизнеса в современных условиях, не позволяя выйти на международные рынки. Также этому способствует ориентация маркетинговых мероприятий на производственный процесс, а не на потребности рынка, что является не эффективным с точки зрения выхода на международные рынки [7, 14, 15]. Российские промышленные предприятия слабо ориентируются на рынок субподряда, который заключается в изготовлении комплектующих и заготовок по чужому инжинирингу. Это могло бы повысить эффективность деятельности в условиях низкой конкурентоспособности выпускаемого готового продукта.

Для решения рассмотренных проблем и повышения конкурентоспособности на мировых рынках российским промышленным предприятиям необходимо рассматривать свое производство не как российское, а как международное. То есть в процессе формирования направлений повышения конкурентоспособности акцент должен делаться на зарубежных конкурентах, их качества продукции и сервисного обслуживания, уровне рентабельности и относительном размере оплаты труда работников, стандартах управления. Такое позиционирование позволит настроить процесс реструктуризации на создание собственной бизнес-модели с учетом требований международных стандартов. Для этого необходимо проведение изменений во взаимодействии различных отделов для увеличения скорости принятия решений, совершенствование мотивации рабочих предприятий.

Российским промышленным предприятиям важно акцентировать внимание на более эффективном и перспективном производстве, использовать диверсификацию только в обоснованных случаях, так как иногда ее поведение может оказаться неэффективным для предприятия.

В современных условиях российским промышленным предприятиям необходимо важно не копирование чужой бизнес-модели, в том числе зарубежных предприятий, а создание собственной модели, обладающей уникальными характеристиками. Это будет способствовать повышению эффективности деятельности в долгосрочной перспективе. Вместе с тем, необходимо учитывать

большинство уже существующих в отрасли бизнес-моделей, их взаимоувязку со специфическими особенностями деятельности промышленных российских предприятий. Важно ориентироваться на них в комплексе, а не реализовывать некоторые из их элементов.

Для того чтобы избежать множества проблем при проведении реструктуризации, российским промышленным предприятиям необходимо соблюдение последовательности процесса реструктуризации, доведение его до конца, а не внедрение изменений в отдельных элементах управленческой системы.

Таким образом, в условиях экономического кризиса, обусловленного пандемией коронавируса, изменением валютного курса, динамикой цены на нефть, наибольшие сложности испытали российские предприятия машиностроения. Это показывает необходимость проведения дальнейшей

корпоративной реструктуризации многих крупных предприятий российского машиностроительного комплекса. Однако при реализации стратегий реструктуризации на практике промышленных предприятий возникает множество проблем, обусловленных их специфическими особенностями. В частности, несоответствие бизнес-процессов потребностям потребителей при проведении реструктуризации, ориентация на внутренний рынок сбыта, а не на международные стандарты, неэффективное исследование зарубежных конкурентов, несовершенство работы с зарубежными контрагентами, слабая ориентация на рынок субподряда в виде изготовления комплектующих и заготовок по чужому инжинирингу, недостаточные и неадекватные современным тенденциям знания управленческого состава высшего и среднего звена управления на промышленных предприятиях.

Литература

1. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия. М.: Юнити, 2017. 511 с.
2. Джвигол Х. Концепция организационной реструктуризации горнодобывающей промышленности // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2020. Т. 5. № 2. С. 205 – 213.
3. Жаббаров И.Р. Новые реалии реструктуризации российских компаний // Управленческое консультирование. 2019. № 10. С. 61 – 67.
4. Муравьев А.А. Реструктуризация промышленных предприятий в современных условиях экономики // Известия Тульского государственного университета. 2016. № 5. С. 119 – 124.
5. Никонорова С.Д., Куницкая Е.В. Реструктуризация бизнеса и вопросы управленческого учета // Символ науки. 2020. № 1. С. 50 – 53.
6. Пудовкина О.Е. К вопросу о реструктуризации предприятия как способа предотвращения кризиса в условиях волатильности экономики // E-Scio. 2020. № 3. С. 3 – 11.
7. Владимирова М.А., Мироседи Т.Г. Исследование проблем реструктуризации предприятий [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2018. № 12. URL: <https://ekonomika.snauka.ru/2018/12/16329> (дата обращения: 12.04.2021)
8. Пандемия позволила нарастить производственные компетенции [Электронный ресурс] // Коммерсант. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4511134> (дата обращения: 13.04.2021)
9. Печерский А., Сироткин Д., Гусаков В. Реструктуризация промышленных компаний [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/change/industrial_restructure.shtml (дата обращения: 10.04.2021)
10. Упустили детали: российский автопром стал сильнее зависеть от импорта [Электронный ресурс] // Известия. URL: <https://iz.ru/1150086/khariton-galitckii/upustili-detali-rossiiskii-avtoprom-stal-silnee-zaviset-ot-importa> (дата обращения: 12.04.2021)
11. Corporate Restructuring – Meaning, Types, and Characteristics [Электронный ресурс] // ClearTax. URL: <https://cleartax.in/s/corporate-restructuring> (дата обращения: 10.04.2021)
12. Why do companies restructure [Электронный ресурс] // Links Financial. URL: <https://www.links-financial.com/benefits-of-restructuring-a-company/> (дата обращения: 12.04.2021)
13. Зарицкий Б.Е. Немецкий автопром в эпоху глобализации // Мир новой экономики. 2016. № 2. С. 88 – 94.
14. Кокорев А.С. Глобализация и актуальные проблемы современной региональной экономики // Московский экономический журнал. 2020. № 4. С. 14.
15. Щербинина А.Г., Просвинова А.В. Концепция широкого взгляда или аудит бизнеса // Вестник ИМСИТ. 2016. № 1 (65). С. 59 – 61.

References

1. Belyh L.P. Restrukturizaciya predpriyatiya. M.: YUniti, 2017. 511 s.
2. Dzhvigol H. Konceptsiya organizacionnoj restrukturizacii gornodobyvayushchej promyshlennosti. Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Politicheskie, sociologicheskie i ekonomicheskie nauki. 2020. T. 5. № 2. S. 205 – 213.
3. ZHabbarov I.R. Novye realii restrukturizacii rossijskih kompanij. Upravlencheskoe konsul'tirovanie. 2019. № 10. S. 61 – 67.
4. Murav'ev A.A. Restrukturizaciya promyshlennyh predpriyatij v sovremennyh usloviyah ekonomiki. Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. 2016. № 5. S. 119 – 124.
5. Nikonorova S.D., Kunickaya E.V. Restrukturizaciya biznesa i voprosy upravlencheskogo ucheta. Simvol nauki. 2020. № 1. S. 50 – 53.
6. Pudovkina O.E. K voprosu o restrukturizacii predpriyatiya kak sposoba predotvrashcheniya krizisa v usloviyah volatil'nosti ekonomiki E-Scio. 2020. № 3. S. 3 – 11.
7. Vladimirova M.A., Miroseidi T.G. Issledovanie problem restrukturizacii predpriyatij [Elektronnyj resurs]. Ekonomika i menedzhment innovacionnyh tekhnologij. 2018. № 12. URL: <https://ekonomika.snauka.ru/2018/12/16329> (data obrashcheniya: 12.04.2021)
8. Pandemiya pozvolila narastit' proizvodstvennye kompetencii [Elektronnyj resurs]. Kommersant. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4511134> (data obrashcheniya: 13.04.2021)
9. Pecherskij A., Sirotkin D., Gusakov V. Restrukturizaciya promyshlennyh kompanij [Elektronnyj resurs]. Korporativnyj menedzhment. URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/change/industrial_restructure.shtml (data obrashcheniya: 10.04.2021)
10. Upustili detali: rossijskij avtoprom stal sil'nee zaviset' ot importa [Elektronnyj resurs]. Izvestiya. URL: <https://iz.ru/1150086/khariton-galitskii/upustili-detali-rossiiskii-avtoprom-stal-silnee-zaviset-ot-importa> (data obrashcheniya: 12.04.2021)
11. Corporate Restructuring – Meaning, Types, and Characteristics [Elektronnyj resurs]. ClearTax. URL: <https://cleartax.in/s/corporate-restructuring> (data obrashcheniya: 10.04.2021)
12. Why do companies restructure [Elektronnyj resurs]. Links Financial. URL: <https://www.links-financial.com/benefits-of-restructuring-a-company/> (data obrashcheniya: 12.04.2021)
13. Zarickij B.E. Nemeckij avtoprom v epohu globalizacii. Mir novoj ekonomiki. 2016. № 2. S. 88 – 94.
14. Kokorev A.S. Globalizaciya i aktual'nye problemy sovremennoj regional'noj ekonomiki. Moskovskij ekonomicheskij zhurnal. 2020. № 4. S. 14.
15. SHCHerbinina A.G., Prosvirova A.V. Konceptsiya shirokogo vzglyada ili audit biznesa. Vestnik IMSIT. 2016. № 1 (65). S. 59 – 61.

*Abduaytova A.Zh.,
Moskovskij International University*

FEATURES OF THE RESTRUCTURING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AT THE PRESENT STAGE

Abstract: the process of corporate restructuring is considered very important for eliminating all financial crises and improving the efficiency of the company, as it provides adequate development for the long-term external environment, contributes to improving the competitiveness of the enterprise and its financial indicators, such as profit, profitability, and others. However, the processes of restructuring industrial enterprises have their own characteristics and problem areas, the study of which allows developing appropriate management solutions to improve the efficiency of the enterprise.

The article considers the current state of the machine-building complex, as well as the reasons for the need to restructure the enterprises of this industry in modern conditions. The problems of restructuring industrial enterprises are identified, in particular, the inconsistency of business processes with the needs of consumers during the restructuring, orientation to the domestic sales market, rather than to international standards, inefficient research of foreign competitors, imperfect work with foreign contractors, weak orientation to the subcontract market in the form of manufacturing components and blanks for foreign engineering, insufficient and inadequate knowledge of the management staff of the top and middle management level at industrial enterprises. To solve these problems, we consider proposals for restructuring at industrial enterprises at the present stage.

Keywords: enterprise restructuring, engineering industry, corporate restructuring, reorganization, business processes, business model

*Демянчук Н.Н., аспирант,
Финансовый университет при Правительстве РФ*

ИНТЕГРИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье представлены результаты исследования по комплексному рассмотрению концепции социально-ориентированного инвестирования (преобразующего инвестирования). Рассмотрены подходы к определению понятия и наиболее значимые элементы социально-ориентированного инвестирования. Дана характеристика современного развития и применения подхода социально-ориентированного инвестирования на мировом рынке. Проанализировано применение финансового инструментария социально-ориентированного инвестирования, а также возникновение новых финансовых инструментов на рынке. Дана характеристика нового типа организаций в сфере социально-ориентированного инвестирования. Представлены результаты исследования по рассмотрению западного и отечественного опыта в области интегрированных моделей социально-ориентированного инвестирования: составные элементы, взаимосвязь, иерархия. Проанализированы выводы и результаты научных работ западных и отечественных авторов. Предложены меры по совершенствованию интегрированной модели социально-ориентированного инвестирования. Результаты данной работы могут быть использованы в процессах разработки и реализации стратегии развития, бизнес-модели, финансовой политики коммерческих и некоммерческих компаний, государства, институциональных и частных инвесторов, осуществляющих деятельность в сфере социально-ориентированного инвестирования.

Ключевые слова: социально-ориентированное инвестирование, преобразующее инвестирование, инвестиции социального воздействия, интегрированные модели, финансово-организационный механизм, финансовый инструментарий

Социально-ориентированное инвестирование или преобразующее инвестирование (Impact investing) – новая теоретико-практическая концепция инвестирования в компании и проекты, которая существует второе десятилетие в западной экономике и развивается в последние несколько лет на российском рынке.

Уникальность и новаторство данного вида инвестирования заключается в следующем. Социально-ориентированное инвестирование – вид инвестиционной деятельности, предполагающий сочетание двух основных составляющих:

- 1) получение финансовой выгоды;
- 2) решение социальных и/или экологических проблем.

Подразумевается одновременное достижение двух целей, выгоды, каждая из которых имеет равнозначную важность для инвесторов, акционеров, менеджмента компании или проекта в сфере социально-ориентированного инвестирования.

Применение данного подхода активным образом развивается в западных странах (США, Канада, Великобритания) а также в Индии, Юго-Восточной Азии, Китае и Японии. На сегодняшний день существует большое количество компаний, проектов и инфраструктурных систем, функционирующих в данной сфере. По разным оценкам, по состоянию на конец 2020 года мировой рынок социально-ориентированного инвестирования уже достиг 1 млрд долл. США.

Экономически развитые страны (США, Великобритания, Канада, Австралия) являются первоходцами в сфере социально-ориентированного инвестирования, которая на сегодняшний день динамично развивается благодаря участию крупнейших частных банков, специализированных финансовых институтов, а также большого числа частных инвесторов.

Также в последнее десятилетие развитие рынка социально-ориентированного инвестирования в странах Азии набирает обороты. За последние 4 года темпы ежегодного роста рынка социально-ориентированного инвестирования в Восточной и Юго-Восточной Азии составили 20% [8, с. 15]. Страны Азии нередко применяют британскую классическую модель, базовым признаком которой считается активное участие государства (в отличие от американской модели). Южная Корея и Япония – страны, применяющие подобную модель. В свою очередь Китай занимается привлечением средств посредством выпуска зеленых облигаций, став одним из мировых лидеров по эмиссии зеленых облигаций. Первой страной в азиатском регионе, принявшей закон о социальном предпринимательстве, стала Южная Корея. В Азии находится одна из крупнейших сетей социально-ориентированного инвестирования – AVPN (Asian Venture Philanthropy Network); на конец 2019 г. входили около 600 участников [8, с. 15]

Капитализация мирового рынка социально-ориентированного инвестирования на конец 2018

года составляет 502 млрд долл. США согласно Sizing the Impact Investing Market – отчету GIIIN, подготовленному в апреле 2019 года после опроса 1340 социально-ориентированных инвесторов по всему миру. (Из расчета исключены средства

частных (индивидуальных) социально-ориентированных инвесторов, а также привлеченные средства посредством выпуска зеленых облигаций) [9, с. 3].

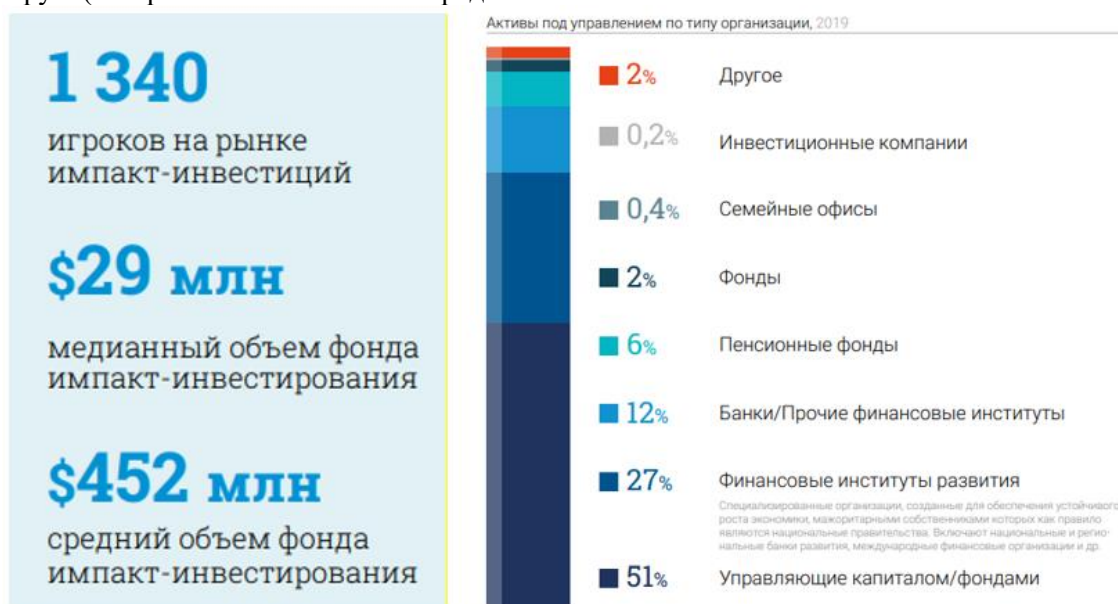


Рис. 1. Объем и сегментация рынка социально-ориентированного инвестирования на конец 2019 г.

Источник: [8, с. 10]

Глобальная сеть преобразующих инвесторов (GIIIN) дает следующее определение концепции как «инвестирование в компании, организации и фонды с целью получения социального либо экологического эффекта, а также финансовой отдачи» [1, с. 13].

Бизнес-модель социально-ориентированного проекта содержит как социальные (или экологические) цели и задачи, так и ожидаемые финансовые результаты. Через прямое и портфельное инвестирование инвестор покупает акции социальных предприятий, социально-преобразующих фондов, инвестирует средства в социально-ориентированные финансовые инструменты, в том числе в ОСВ – облигации социального воздействия, предоставляет венчурное и заемное финансирование. Доходность социально-ориентированного инвестирования близка к рыночной доходности; она является следствием доходности разнообразных активов социального предприятия.

Появляется новый тип организаций – социальные предприятия – которые реализуют социальную миссию, закрепленную в качестве цели осуществления деятельности, и концентрируются на обслуживании интересов различных стейкхолдеров [5, с. 65].

«Социальные предприятия – это предпринимательские организации, которые осуществляют инновационную деятельность для решения социаль-

ных проблем» [3, с. 4], и имеют следующие отличительные особенности:

- включают некоммерческие и коммерческие предприятия;
- сочетают в своей деятельности социальную и финансовую выгоду;
- сталкиваются с проблемой генерации дохода и привлечения инвестиций достаточных для покрытия операционных расходов инвестиций в развитие компании.

Группа исследователей НИРКОН, после изучения ценностей и мотивов социальных предпринимателей в России, пришла к следующему выводу: большинство социальных предпринимателей считает наиболее важными признаками деятельности в сфере социально-ориентированного инвестирования:

- 1) использование подходов прибыльного бизнеса (41% респондентов)
- 2) первенство социальной миссии над коммерцией (40% респондентов).
- 3) обеспечение финансовой эффективности и конкурентоспособности: инновационность, новаторство в комбинировании экономических и социальных ресурсов для решения социальных проблем (38% респондентов) [10, с. 1].

Анализ показал, что активно растущие социальные предприятия применяют широкий спектр финансовых инструментов:

- доленое финансирование,

- мезонинное кредитование,
- концессионные соглашения в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). [10, с. 10].

В основе своей, инструменты социально-ориентированного инвестирования на мировом рынке – это долевой и долговой финансовый инструментарий, распространенный на финансовом

рынке, условия применения которого позволяют адаптировать его в соответствии с потребностями социальных предприятий (формулировка мягких и льготных условий, например, низких (по сравнению с рыночными) процентных ставок, а также длительных сроков использования для долгового капитала) [8, с. 18], что представлено на рис. 2.

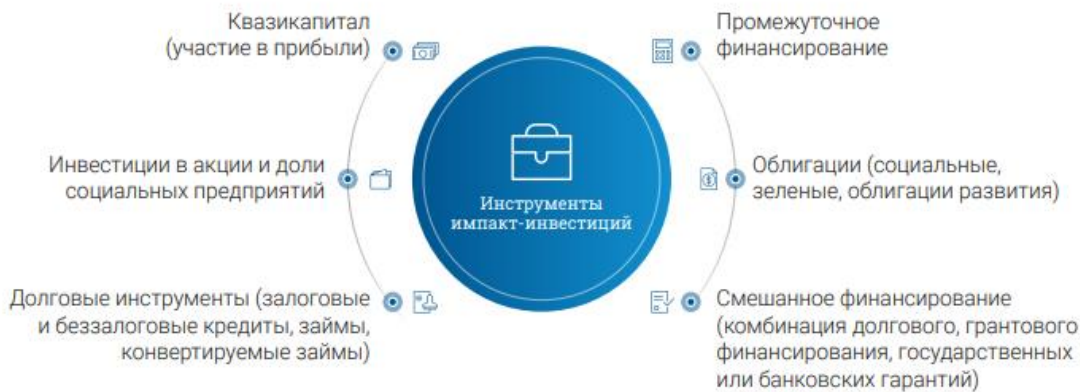


Рис. 2. Финансовые инструменты социально-ориентированного инвестирования: мировой опыт
 Источник: [8, с. 18]

Измерение социальных показателей и оценка прогресса по социальному проекту является обязательством и характерной чертой социально-ориентированного инвестирования. Измерение и оценка социального воздействия необходимы не только социальным предприятиям, но и инвесторам, т. к. это позволяет:

- управлять и влиять на социальные и финансовые результаты;
- иметь доступ к источникам финансирования;

- налаживать отношения с заинтересованными сторонами;
- улучшать качество нефинансовых отчетов.

Рис. 3 ниже отражает тезис о том, что социально-ориентированное инвестирование – это цикл, влияющий на социальные инновации, социальных предпринимателей, которые в свою очередь влияют на организацию социальных предприятий и социального предпринимательства.



Рис. 3. Инфраструктура социально-ориентированного инвестирования
 Источник: составлено автором

Анализ рис. 3 показывает, что социальное предпринимательство, социальная организация, социальные предприниматели и социальные инновации являются элементами цикла социально-ориентированного инвестирования по умолчанию. Посредством цикла вышеперечисленных факторов создается инфраструктура социально-ориентированного инвестирования.

Глобальная сеть преобразующего инвестирования (The Global Impact Investing Network, The GIIN) является глобальным институтом по изучению, поддержке и развитию инфраструктуры социально-ориентированного инвестирования.

«Собирая влиятельных инвесторов для содействия обмену знаниями, выделяя инновационные инвестиционные подходы, создавая базу фактических данных для отрасли и производя ценные инструменты и ресурсы, GIIN стремится ускорить развитие отрасли посредством целенаправленного руководства и коллективных действий. В конечном счете, GIIN фокусируется на снижении барье-

ров для социально-ориентированного инвестирования, чтобы больше инвесторов могло выделять капитал для финансирования решений самых сложных мировых проблем. Мы делаем это, создавая критически важную инфраструктуру и развивая деятельность, образование и исследования, которые помогают ускорить развитие целостной индустрии инвестиций.» [11].

Э. Багг-Левин и Дж. Эмерсон выделяют наиболее перспективные секторы социально-ориентированного инвестирования [12, с. 103-104]:

- здравоохранение;
- доступная недвижимость на развивающихся рынках;
- образование;
- сельское хозяйство;
- автономные коммунальные услуги;
- реструктурированные социальные расходы и др.

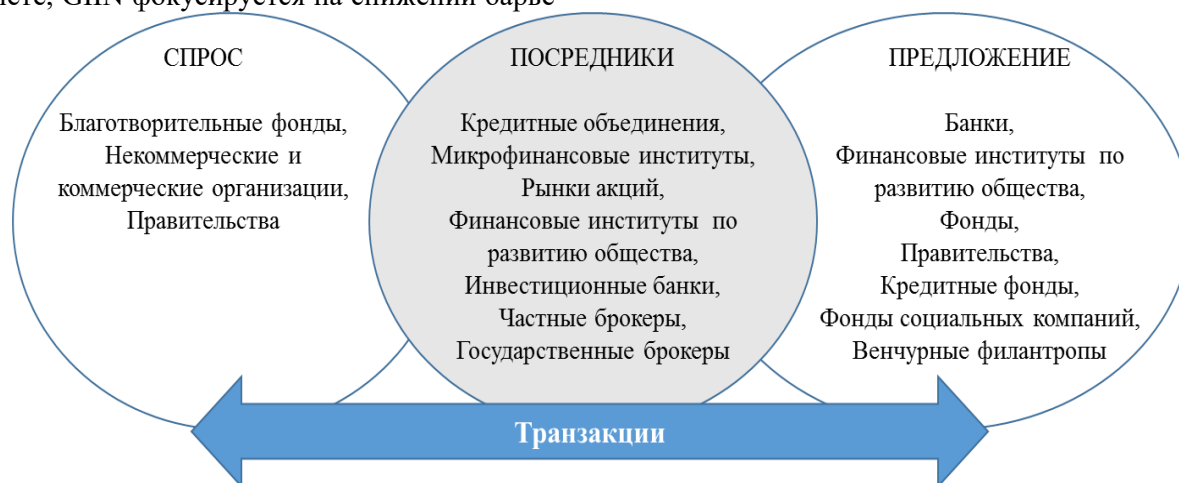


Рис. 4. Обзор участников рынка социального инвестирования

Источник: [6, с. 9]

На рис. 4 представлены три стороны рынка социального инвестирования:

- сторона спроса, включающая участников, которые нуждаются в финансировании;
- сторона предложения с действующими лицами, обеспечивающими финансирование социально-ориентированных инвестиций;
- посредники, связывающие субъектов социально-ориентированного инвестирования, которым нужен дополнительный капитал, с частными субъектами, которые способны предоставить данный капитал. Правительства могут выступать как на стороне спроса, так и на стороне предложения на рынке социально-ориентированного инвестирования [6, с. 9].

Существует необходимость разработки инновационной и интегрированной модели,

которая будет способствовать развитию социально ответственных инвестиций (Social Responsible Investments – SRI) в соответствии с принципами ответственного инвестирования (Principles of Responsible Investments – PRI) и ESG (экологические, социальные, управленческие) целями.

Оценка социальной отдачи от инвестиций определяется в соответствии с бизнес-целями заинтересованных сторон и различными социальными задачами. Связь между доходностью инвестиций (return on investment – ROI) и социальной отдачей от инвестиций (social return on investment – SROI) может быть дополнительно проанализирована, если учесть, как социальные предприятия и предприниматели стремятся достичь финансовой устойчивости, преодолев существующие институциональные барьеры для

достижения своей социальной миссии. Социальную отдачу от инвестиций можно оценить по смешанной стоимости, используя модель доходов и структуру затрат, с одной стороны, и измеряя социальные выгоды и риски, с другой.

Социально-ориентированное инвестирование



Рис. 5. Интегрированная модель социально-ориентированного инвестирования

Источник: составлено автором с использованием источника [2, с. 15]

На рис. 5 представлен вариант интегрированной модели, для которой характерны различные, но взаимосвязанные составляющие экономической и социальной ценности. Модель экономической стоимости включает классический анализ излишков затрат и доходов, в котором основное внимание уделяется финансовым показателям. Модель социальной ценности основывается на анализе влияния риска, который связывает социальное и экологическое воздействие с экономическим ростом. Коммер-

может повысить эффективность распределения ресурсов, помогая социальным предпринимателям выполнять свою социальную миссию при меньших операционных затратах, что показано на рис. 5.

ческие организации стремятся максимизировать экономический профицит за счет финансовой устойчивости. Напротив, социальные предприятия стремятся максимизировать социальное и экологическое воздействие, продвигая социальное предпринимательство, создавая и распределяя социальную ценность [7, с. 56].

В результате предлагается интегрированная модель социально-ориентированного инвестирования на основе отличительных особенностей социально-ориентированного инвестирования.

Литература

1. Елецких Т., Карканица Н. Финансовые технологии для достижения целей устойчивого развития: импакт-инвестирование // Банковский вестник. Изд-во: Национальный банк Республики Беларусь (Минск) 2018. С. 12 – 16.
2. Alijania S., Karyotis C. Coping with impact investing antagonistic objectives: A multistakeholder approach // Research in International Business and Finance 47. 2019. P. 10 – 17.
3. Bugg-Levine A., Kogut B., Kulatnikova N. A New Approach To Funding Social Enterprises // Harvard Business Review January-February. 2012. 7 p.

4. Di Domenico, M., Haugh, H., Tracey, P. Social bricolage: theorizing social value creation in social enterprises // *Entrepreneur. Theory Pract.* 2010. № 34 (4). P. 681 – 703.
5. Kelly M. The architecture of enterprise: Redesigning Ownership for a Great Transition // The Pennsylvania State University, University Park, PA: The Good Society. 2013. Vol. 22. № 1. P. 61 – 73.
6. Myers K., Conte N. Can social finance improve the outcomes of employment and training programs? // Ottawa, ON: Social Research and Demonstration Corporation. 2013. 47 p.
7. Peredo A.M., McLean M. Social entrepreneurship: A critical review of the concept // *Journal of World Business* 41. 2006. P. 56 – 65.
8. Мировой опыт развития импакт-инвестиций 2020 [Электронный ресурс] // Фонд региональных социальных программ «Наше будущее». 2020. Режим доступа: http://nb-forum.ru/uploads/images/documents/68_b2e13.pdf
9. GIIN. Sizing the Impact Investing Market [Электронный ресурс] // GIIN – April 2019. Режим доступа: https://thegiin.org/assets/Sizing0the0Impact0Investing0Market_webfile.pdf
10. Импакт инвестиции: Россия и мировой опыт [Электронный ресурс] // *Forbes* – август 2019. Режим доступа: <http://www.nb-fund.ru/upload/iblock/9c3/9c35c8724b16929ae229abceb993f34d.pdf>
11. <https://thegiin.org/about/> официальный сайт GIIN
12. Багг-Левин Э., Эмерсон Дж. Социально преобразующие инвестиции. Как мы меняем мир и зарабатываем деньги: пер. с англ. М.: Политическая энциклопедия, 2017. 271 с.

References

1. Eleckih T., Karkanica N. Finansovye tekhnologii dlya dostizheniya celej ustojchivogo razvitiya: impakt-investirovanie. *Bankovskij vestnik. Izd-vo: Nacional'nyj bank Respubliki Belarus' (Minsk)* 2018. S. 12 – 16.
2. Alijania S., Karyotis C. Coping with impact investing antagonistic objectives: A multistakeholder approach. *Research in International Business and Finance* 47. 2019. P. 10 – 17.
3. Bugg-Levine A., Kogut B., Kulatnikova N. A New Approach To Funding Social Enterprises. *Harvard Business Review* January-February. 2012. 7 r.
4. Di Domenico, M., Haugh, H., Tracey, P. Social bricolage: theorizing social value creation in social enterprises. *Entrepreneur. Theory Pract.* 2010. № 34 (4). P. 681 – 703.
5. Kelly M. The architecture of enterprise: Redesigning Ownership for a Great Transition. The Pennsylvania State University, University Park, PA: The Good Society. 2013. Vol. 22. № 1. P. 61 – 73.
6. Myers K., Conte N. Can social finance improve the outcomes of employment and training programs? Ottawa, ON: Social Research and Demonstration Corporation. 2013. 47 p.
7. Peredo A.M., McLean M. Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business* 41. 2006. P. 56 – 65.
8. Мировой опыт развития импакт-инвестиций 2020 [Электронный ресурс]. Фонд региональных социальных программ «Наше будущее». 2020. Режим доступа: http://nb-forum.ru/uploads/images/documents/68_b2e13.pdf
9. GIIN. Sizing the Impact Investing Market [Электронный ресурс]. GIIN – April 2019. Режим доступа: https://thegiin.org/assets/Sizing0the0Impact0Investing0Market_webfile.pdf
10. Импакт инвестиции: Россия и мировой опыт [Электронный ресурс]. *Forbes* – август 2019. Режим доступа: <http://www.nb-fund.ru/upload/iblock/9c3/9c35c8724b16929ae229abceb993f34d.pdf>
11. <https://thegiin.org/about/> официальный сайт GIIN
12. Багг-Левин Э., Эмерсон Дж. Социально преобразующие инвестиции. Как мы меняем мир и зарабатываем деньги: пер. с англ. М.: Политическая энциклопедия, 2017. 271 с.

*Demyanchuk N.N., Postgraduate,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

INTEGRATED MODEL OF SOCIALLY ORIENTED INVESTMENT

Abstract: the article presents the results of a study on a comprehensive examination of the concept of socially oriented investing (impact investing). The approaches to the definition of the concept and the most significant elements of socially oriented investing are considered. The characteristic of modern development and application of the approach of socially oriented investing in the world market is given. The application of financial instruments for socially oriented investing, as well as the emergence of new financial instruments in the market, are analyzed. The characteristics of a new type of organizations in the field of socially oriented investment are given. The article presents the results of a study on the consideration of Western and domestic experience in the field of integrated models of socially oriented investing: constituent elements, interconnection, hierarchy. The conclusions and results of scientific works of Western and Russian authors are analyzed. Measures are proposed to improve the integrated model of socially oriented investing. The results of this work can be used in the development and implementation of a development strategy, business model, financial policy of commercial and non-profit companies, government, institutional and private investors operating in the field of socially oriented investing.

Keywords: socially oriented investing; impact investing; social impact investments; integrated model; financial and organizational mechanism; financial instruments

*Абубакаров С.С.Г., ведущий бухгалтер,
Российский государственный аграрный
университет – МСХА им. К.А. Тимирязева*

УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ САДОВОДСТВА ИНТЕНСИВНОГО ТИПА

Аннотация: автором исследуются новые требования к учетному обеспечению производственных процессов на предприятиях АПК, применяющих инновационные технологии, рассматриваются актуальные вопросы учета расходов при интенсификации производства. С учетом выявленных проблем в информационном обеспечении управленческий персонал в статье рассматриваются особенности учета затрат и калькулирования себестоимости продукции садоводства интенсивного типа. Отдельное внимание уделено классификации и группировке затрат, связанных с подготовкой и уходом скороплодных насаждений на низкорослых деревьях. Также выделены виды объектов калькулирования продукции интенсивного садоводства. Особый акцент сделан на учете расходов, связанных с исследованиями и разработками новых сортов, а также с внедрением инноваций в интенсивном садоводстве.

Ключевые слова: затраты, учет, калькуляция, интенсивное садоводство, инновации, исследования

В условиях усиления глобализационных процессов сопровождающихся трансформацией применяемых технологий, когда на первый план выдвигается повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия за счет внедрения инноваций в рамках дефицита инвестиционных ресурсов и падения платежеспособного спроса, перед отечественными сельскохозяйственными товаропроизводителями возникает проблема качественного калькулирования себестоимости продукции и необходимость внедрение действенной системы управления затратами. Для повышения инвестиционной привлекательности территорий, по мнению представителей иностранных компаний необходимо увеличение прозрачности процедур, осуществляемых в ходе реализации проекта, что особенно это актуально для отраслей АПК [12]. С другой стороны, на мировых рынках открываются широкие перспективы для садоводческих предприятий, касающиеся стимулирования воспроизводства и совершенствования развития отрасли за счет интенсивного наращивания внутреннего потенциала и экспорта плодоягодной продукции. Эти перспективы и возможности реализуются за счет интенсификации ведения хозяйства и применения инновационных технологий, а также новых типов насаждений и сортов плодовых и ягодных культур, что в комплексе позволяет обеспечить повышение эффективности производства. Стоит отметить, что действующая система учета затрат и калькулирования себестоимости продукции интенсивного садоводства не в достаточной мере соответствует предъявляемым со стороны внутренних и внешних пользователей информации требования, что связано, в первую очередь с технологическими особенностями производства [6].

В данном аспекте актуализируются вопросы корректного учета затрат и калькулирования себе-

стоимости продукции садоводства, поскольку очевидно, что интенсификация не должна достигаться любой ценой. То есть расходы на расширение производства, обеспечение высокого качества, использование новых технологий являются дополнительными по отношению к основным производственным расходам, предусмотренным традиционными технологиями выращивания плодоягодных насаждений и питомников, поэтому их размер должен быть экономически оправданным. Очевидно, что в таких условиях необходимо определение и достижение оптимального уровня расходов, обеспечить который можно только тогда, когда абсолютный размер разницы между полученными доходами от реализации высококачественной продукции и затратами на достижение качественных показателей является максимальным.

Калькулирование себестоимости продукции имеет важное значение для учетного процесса, ведь оно выступает завершающим этапом учета затрат на производство и выход готового товара. Информация, полученная в процессе калькулирования, является основой для установления норм и нормативов расходов, поиска резервов их снижения, определения рентабельности, прибыли предприятия и обеспечивает экономический рост каждой отрасли, в том числе и садоводческой [8]. На сегодняшний день в качестве норматива для определения прибыли принята нормативная (индикативная) рентабельность сельскохозяйственных организаций России [3].

Вместе с тем современные условия хозяйствования формируют новые требования к учетному обеспечению производственных процессов интенсивного садоводства, поэтому особую актуальность и значимость приобретает исследование проблемных вопросов учета затрат и калькулиро-

вания себестоимости продукции, что позволит обеспечить сплошное и непрерывное наблюдение за хозяйственными операциями садоводческих предприятий и фиксацию фактов их осуществления с целью установления ключевых детерминант влияния на результативность в целом.

Таким образом, обозначенные обстоятельства обуславливают выбор темы данной статьи, а также подтверждают ее теоретическую и практическую значимость.

К проблеме формирования затрат и повышения эффективности производства в аграрном секторе, в частности, в садоводстве и виноградарстве обращаются в своих исследованиях Костюкова Е.И., Татарина М.Н., Паршина Г.Г., Свиридова О.В., Рыбанов А.А., Ogilvy, Sue, David Missen, Keane, Michael [4].

В разработку методологических основ учета производства сельскохозяйственной продукции весомый вклад внесли Погосян С.А., Костюкова И.Н., Михальская В.В., Budescu, D., Robert E Martin, Sydney C James [9].

Вопросы совершенствования методики калькулирования себестоимости сельскохозяйственной продукции нашли свое отражение в трудах таких ученых-экономистов как David V Coy, Ray Symons, Чернявской С.А., Власенко Е.А., Калайды М.С., Елутиной Н.А., Макарычева В.А. [5, 10].

Не подлежит сомнению тот факт, что вклад указанных авторов в решение рассматриваемых проблем является достаточно весомым, однако в их исследованиях в большей степени внимание уделяется теоретическим и практическим аспектам учета на сельскохозяйственных предприятиях, однако специфика отрасли садоводства зачастую не принимается во внимание, особенно в современный период интенсификации. Поэтому возникает необходимость в разработке унифицированного подхода к систематизации технологических и организационных особенностей плодово-ягодного производства, обосновании статей и объектов калькулирования затрат и т.д.

Для ведения учета затрат и калькулирования себестоимости продукции садоводства интенсивного типа необходимо правильное обособление сегментов с учетом специфики деятельности каждого предприятия. Для специализированных хозяйств наиболее рациональным является ведение учета затрат и калькулирование себестоимости обособленно по каждой выращиваемой культуре на отдельных субсчетах второго уровня с открытием счетов к ним по видам (сортам) культур. Таким образом, мы придерживаемся мнения таких ученых, как А.В. Глушенко, Е.П. Землянский, Л.С. Захарова и др., которые предлагают исходить из целевого назначения при выделении сегментов и в качестве отдельных участков учета выделять виды или группы

производимой продукции с учетом региона деятельности субъекта хозяйствования, а также установлением персональной ответственности за эффективность этих сегментов [11].

Некоторыми экспертами, в том числе А.В. Синицыным, предлагается совершенствование отчетности по сегментам путем формирования ежемесячной, ежеквартальной и годовой отчетности по соответствующим участкам, что обеспечит полноту и оперативность информации по затратам организации и положительно отразится на качестве принимаемых управленческих решений [7]. При этом ученые делают акцент на необходимости раскрытия влияния сезонности на применяемые технологии и процесс производства экономического субъекта, что особенно актуально для садоводства интенсивного типа.

В отечественной практике в постановлении Правительства РФ от 06.04.1999 г. №382 нормативно закреплена перечень отраслей и видов экономической деятельности, испытывающих влияние природно-климатических условий, в виду этого признаваемых сезонными [1]. При формировании отчетности по сегментам особое внимание следует уделить раскрытию информации по затратам на производство. При этом руководствуясь нормами ПБУ 12/2010 необходимо указать в учетной политике способ распределения расходов, относящихся к нескольким сегментам [2].

Итак, цель статьи заключается в исследовании особенностей ведения учетной политики и расчета себестоимости продукции садоводства интенсивного типа.

Интенсивный процесс производства плодово-ягодной продукции предусматривает осуществление комплекса подготовительных технологических операций для обеспечения полноценного роста и развития скороплодных насаждений на низкорослых деревьях с минимальными затратами по уходу и уборке урожая, а также прохождение совокупности стадий биологических преобразований активов садоводства, требующих определенных материальных и трудовых затрат.

Все эти действия нуждаются в разработке и выделении новой классификации расходов, к числу которых относятся: проведение мониторинга окружающей среды; обзор состояния насаждений на предмет их поражения вредителями или болезнями; действия, направленные на недопущение попадания значительного количества нитратов в плоды и ягоды; лабораторные анализы качества полученной продукции. Поэтому, по мнению автора статьи расходы на их проведение должны быть выделены в учете среди других затрат на выращивание биологических активов садоводства.

Анализ управленческой отчетности исследователей станций и садовых хозяйств в России сви-

детельствует о том, что в структуре производственной себестоимости плодов и ягод указанный перечень затрат вообще отсутствует. Также необходимо отметить, что классификация издержек на обеспечение качества плодово-ягодной продукции в процессе интенсивного садоводства должна учитывать особенности отрасли, то есть специфику технологии выращивания биологических активов в сжатые сроки, сбор и хранение продукции, начиная от планирования процессов выращивания насаждений и заканчивая хранением продукции. При этом следует учитывать, что на сегодняшний день специализирующимися хозяйствами осуществляется плотная посадка

высокопродуктивных сортов, которые прививаются на слаборослые подвои, формируют кроны по типу «новое русское веретено» при посадке однолетки, чтобы ускорить наступление периода плодоношения садов. Таким образом первый большой промышленный урожай можно получить уже через 3-5 лет, в то время как в традиционном садоводстве на данный этап отводится минимум 8 лет.

В табл. 1 представлена предложенная автором классификация расходов на обеспечение качества плодово-ягодной продукции в процессе ее интенсивного выращивания на стадиях планирования и подготовительных технологических операций.

Таблица 1

Классификация затрат предприятия интенсивного садоводства

Мероприятия (технологические операции)	Пример	
	1 группа затрат	2 группа затрат
<i>Планирование процесса выращивания скороплодных биологических активов садоводства</i>		
Выбор земельного участка для размещения площадей скороплодных плодово-ягодных насаждений и питомников	Стоимость проведения экспертизы экологического состояния местности путем комплексного анализа климатических и почвенных факторов	Стоимость погибших или низкопродуктивных насаждений вследствие неудовлетворительного состояния окружающей среды, то есть негативного воздействия экологических факторов
Приобретение элитного и безвирусного посадочного материала	Расходы на исследования состояния и качества посадочного материала	Расходы на выбраковку слабого или некачественного посадочного материала
<i>Подготовительные технологические операции до начала жизнедеятельности биологических активов садоводства (до момента высадки саженцев или рассады в грунт)</i>		
Обработка почвы	Расходы на проведение профилактических мероприятий, направленных на избежание ветровой или водной эрозии почв	Стоимость погибших или поврежденных молодых насаждений в результате ветровой или водной эрозии почв
Внесение удобрений	Определение оптимальных доз органических и минеральных удобрений с учетом анализа содержания в почвах необходимых веществ для обеспечения роста и развития молодых насаждений	Стоимость погибших или поврежденных молодых насаждений в результате недополучения необходимого количества питательных веществ из почвы

Кроме того, необходимо обратить внимание на тот факт, что в процессе учета затрат и калькулирования себестоимости продукции садоводства интенсивного типа необходимо четко разделять скороплодные низкорослые насаждения от многолетних.

Традиционно в садоводстве согласно методическим рекомендациям выделяют такие объекты учета затрат, как виды многолетних насаждений (семечки, косточковые, ягодники и т.п.). Однако для интенсивного садоводства, которое зачастую специализируется на определённых видах выращиваемых растений, такая группировка является достаточно

обобщенной, поскольку она не отражает реальной себестоимости отдельных пород насаждений. Одним из способов решения данной проблемы является выделение сортов как объектов учета затрат. Однако на практике это приводит только увеличению количества объектов учета расходов, так как в разрезе каждого вида насаждений выделяют достаточно большое количество сортов.

Предложенные автором объекты калькулирования в зависимости от технологии и характера производства продукции представлены на рис. 1.

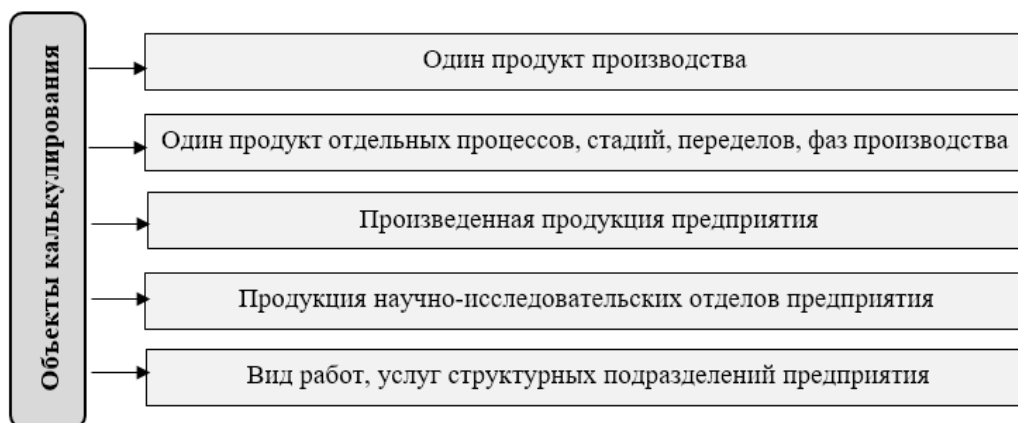


Рис. 1. Виды объектов калькулирования продукции интенсивного садоводства

Особого внимания из числа объектов, представленных на рис. 1 в процессе учета затрат и калькулирования себестоимости продукции садоводства интенсивного типа заслуживает продукция научно-исследовательских отделов предприятия.

Как известно, инновационный процесс и проведение научно-исследовательских работ должно отображаться в бухгалтерском учете, поэтому в табл. 2 содержатся объекты учета операций каждого этапа и соответствующие счета, на которых они должны отражаться.

Таблица 2

Отображение в учете инновационного процесса на предприятии садоводства интенсивного типа

Этапы инновационного процесса	Объекты учета	Счета для отображения этапов инновационного процесса
<i>Стадия создания скороспелых низкорослых саженцев</i>		
Научно-исследовательские и селекционные работы	Расходы на исследования	08, 97
Выращивание опытных образцов	Расходы на проведение испытаний	97
Подготовка саженцев к размножению	– расходы на серийное производство; – инновационный продукт;	08, 40, 20
<i>Стадия внедрения инноваций</i>		
Защита прав интеллектуальной собственности	Расходы на оформление охраняемых документов (патентов, свидетельств)	08, 04
Внедрение или реализация прав интеллектуальной собственности	– затраты на внедрение; – инновационный продукт или права на использование интеллектуальной собственности;	08, 20, 62, 76
Учебно-техническое сопровождение	– расходы на уход; – проведение подготовки – и переподготовки персонала	76

Таким образом, подводя итоги, отметим, что учет затрат и калькулирование себестоимости продукции садоводства интенсивного типа должны учитывать организационно-технологические особенности данного типа выращивания продукции (скороспелость сортов, инновационные разработки, опытные работы, минимизация затрат), так как это влияет на получение объективных финансово-экономических показателей.

Внедрение в систему финансовой отчетности специализированных хозяйств наших предложений по совершенствованию учета затрат и калькулированию себестоимости продукции плодовых насаждений и ягодных культур даст возможность получить полную и достоверную информацию о ее фактической себестоимости и результатах работы организаций по выращиванию садов и ягодников.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 6 апреля 1999 г. N 382 "О перечнях сезонных отраслей и видов деятельности, применяемых для целей налогообложения" (с изменениями и дополнениями)
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010): приказ Минфина РФ от 08.11.2010 № 143н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, № 52, 27.12.2010.
3. Зарук Н.Ф., Шереужева М.А. Оценка стоимости бюджетного финансирования сельского хозяйства // Международный технико-экономический журнал. 2017. № 4. С. 7 – 13.
4. Карзаева Н.Н., Костина Р.В. Бухгалтерский и налоговый учет операций по закладке многолетних растений и виноградников // Бухучет в сельском хозяйстве. 2014. № 1. С. 17 – 26.
5. Кондратьева О.В. Эффективность использования интенсивных технологий в садоводстве // Техника и оборудование для села. 2020. № 12 (282). С. 44 – 46.
6. Костюкова Е.И., Татарина М.Н. Организация учетного процесса в садоводстве // Бухучет в сельском хозяйстве. 2019. № 10. С. 10 – 17.
7. Менглиязова Н.Б. Учет затрат и исчисление себестоимости продукции садоводства // Аграрная наука – Северо-Кавказскому федеральному округу. 2018. С. 72 – 77.
8. Татарина М.Н. Оптимизация учетных операций по получению продукции садоводства // Бухучет в сельском хозяйстве. 2020. № 5. С. 19 – 26.
9. Фастова Е.В., Хоружий Л.И., Белов Н.Г., Павлычев А.И., Костина Р.В., Постникова Л.В., Ромадикова В.М., Хоружий В.И., Шадрин М.А., Алборов Р.А., Концевая С.М., Кокорев Н.А., Матчинов В.А., Негода В.А., Джикия К.А., Хосиев Б.Н. Методические рекомендации по организации первичного учета в сельскохозяйственных организациях / Утверждены Департаментом финансов и бухгалтерского учета Минсельхоза РФ/Министерство сельского хозяйства РФ. Москва, 2009.
10. Хоружий Л.И., Костина Р.В., Харчева И.В. Аудит эффективности использования государственных средств в рамках направления «Развитие садоводства, поддержка закладки и ухода за многолетними насаждениями и виноградниками» // Бухучет в сельском хозяйстве. 2015. № 2. С. 15 – 22.
11. Хоружий Л.И., Бобкова Е.В. Аудит затрат на производство в сельском хозяйстве // Аудиторские ведомости. 2006. № 9. С. 30 – 39.
12. Шереужева М.А. Оценка инвестиционного климата России // Актуальные проблемы финансирования и налогообложения АПК в условиях глобализации экономики: Всероссийская научно-практическая конференция: сборник статей. Пенза: Пензенская государственная сельскохозяйственная академия, 2016. С. 130 – 133.

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 6 aprelya 1999 g. N 382 "O perechnyah sezonnyh otraslej i vidov deyatel'nosti, primenyaemyh dlya celej nalogooblozheniya" (s izmeneniyami i dopolneniyami)
2. Ob utverzhdenii Polozheniya po buhgalterskomu uchetu «Informaciya po segmentam» (PBU 12/2010): prikaz Minfina RF ot 08.11.2010 № 143n. Byulleten' normativnyh aktov federal'nyh organov ispolnitel'noj vlasti, № 52, 27.12.2010.
3. Zaruk N.F., SHereuzheva M.A. Ocenka stoimosti byudzhetnogo finansirovaniya sel'skogo hozyajstva. Mezhdunarodnyj tekhniko-ekonomicheskij zhurnal. 2017. № 4. S. 7 – 13.
4. Karzaeva N.N., Kostina R.V. Buhgalterskij i nalogovyj uchet operacij po zakladke mnogoletnih rastenij i vinogradnikov. Buhuchet v sel'skom hozyajstve. 2014. № 1. S. 17 – 26.
5. Kondrat'eva O.V. Effektivnost' ispol'zovaniya intensivnyh tekhnologij v sadovodstve. Tekhnika i oborudovanie dlya sela. 2020. № 12 (282). S. 44 – 46.
6. Kostyukova E.I., Tatarinova M.N. Organizaciya uchetnogo processa v sadovodstve. Buhuchet v sel'skom hozyajstve. 2019. № 10. S. 10 – 17.
7. Mengliyazova N.B. Uchet zatrat i ischislenie sebestoimosti produkcii sadovodstva. Agrarnaya nauka – Severo-Kavkazskomu federal'nomu okrugu. 2018. S. 72 – 77.
8. Tatarinova M.N. Optimizaciya uchetnyh operacij po polucheniyu produkcii sadovodstva. Buhuchet v sel'skom hozyajstve. 2020. № 5. S. 19 – 26.
9. Fastova E.V., Horuzhij L.I., Belov N.G., Pavlychev A.I., Kostina R.V., Postnikova L.V., Romadikova V.M., Horuzhij V.I., SHadrina M.A., Alborov R.A., Koncevaya S.M., Kokorev N.A., Matchinov V.A., Negoda V.A., Dzhikiya K.A., Hosiev B.N. Metodicheskie rekomendacii po organizacii pervichnogo ucheta v sel'skohozyajstvennyh organizacijah. Utverzhdeny Departamentom finansov i buhgalterskogo ucheta Minsel'hoza RF/Ministerstvo sel'skogo hozyajstva RF. Moskva, 2009.

10. Horuzhij L.I., Kostina R.V., Harcheva I.V. Audit effektivnosti ispol'zovaniya gosudarstvennyh sredstv v ramkah napravleniya «Razvitie sadovodstva, podderzhka zakladki i uhoda za mnogoletnimi nasazhdeniyami i vinogradnikami». Buhuchet v sel'skom hozyajstve. 2015. № 2. S. 15 – 22.

11. Horuzhij L.I., Bobkova E.V. Audit zatrat na proizvodstvo v sel'skom hozyajstve. Auditorskie vedomosti. 2006. № 9. S. 30 – 39.

12. SHereuzheva M.A. Ocenka investicionnogo klimata Rossii. Aktual'nye problemy finansirovaniya i nalo-gooblozheniya APK v usloviyah globalizacii ekonomiki: Vserossijskaya nauchno-prakticheskaya konferenciya: sbornik statej. Penza: Penzenskaya gosudarstvennaya sel'skohozyajstven-naya akademiya, 2016. S. 130 – 133.

*Abubakarov S.S.G., Leading Accountant,
Russian State Agrarian University –
Moscow Timiryazev Agricultural Academy*

COST ACCOUNTING AND COST CALCULATION OF INTENSIVE GARDENING PRODUCTS

Abstract: the author examines new requirements for accounting for production processes at agricultural enterprises that use innovative technologies, and considers current issues of accounting for costs during production intensification. Taking into account the identified problems in the information support of management personnel, the article discusses the features of cost accounting and calculating the cost of intensive gardening products. Special attention is paid to the classification and grouping of costs associated with the preparation and care of early-fruiting plantings on low-growing trees. The types of objects for calculating the products of intensive gardening are also highlighted. Special emphasis is placed on accounting for the costs associated with research and development of new varieties, as well as the introduction of innovations in intensive horticulture.

Keywords: costs, accounting, calculation, intensive gardening, innovation, research

Савченко Е.И.,
Мищерекова Д.А.,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ: НАЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ В РСБУ И МСФО

Аннотация: движение денежных средств в организации как кровеносная система в организме: без её качественной и постоянной работы не будут «снабжаться» все необходимые «органы» предприятия – персонал, контрагенты, инвестиции. Для каждой организации важен постоянный контроль и учёт движения денежных потоков. Чтобы контролировать движение денег в бизнесе, необходимо на постоянной основе формировать отчёт о движении денежных средств. Ни в бухгалтерском балансе, ни в отчёте о прибылях и убытках движение денежных средств не отражается в развёрнутом виде, пригодном для анализа. В отчёте о движении денежных средств подробно отражаются пути поступления денег в компанию, направления их использования, остатки на конец отчётного периода. Отчёт о движении денежных средств также является довольно важным документом для инвесторов, контрагентов и других заинтересованных пользователей, так как в нём отражается полное движение денежных потоков организации.

Статья посвящена рассмотрению роли и значения отчета о движении денежных средств в современной практике. Конкретизируется понятие «денежных потоков» и рассмотрена их типология. Постатейно разобрана структура отчета о движении денежных средств. Проанализированы и сопоставлены основные методы формирования отчёта о движении денежных средств в соответствие с РСБУ и МСФО. Пошагово разобраны методы прямого и косвенного формирования отчета о движении денежных средств. Рассмотрено применение прямого метода путем проведения корректировки статей отчета о финансовых результатах и путем выявления непосредственно из регистров бухгалтерского учета. Отражены преимущества и недостатки прямого и косвенного методов формирования отчета о движении денежных средств.

Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки, отчет о движении денежных средств

Денежные операции выступают важнейшей составляющей хозяйственной и финансовой деятельности организации. Все операции, которые совершает организация изо дня в день, такие как расчёты с контрагентами, начисление заработной платы сотрудникам, оплата аренды, покупка основных средств, невозможно представить без помощи денег. Одной из главных задач бухгалтерии на каждом предприятии является контроль и учёт всех потоков денежных средств. Денежные средства представляют собой наличные и безналичные средства платежа в национальной или иностранной валюте, которыми организация может свободно распоряжаться.

Иногда организация использует финансовые вложения для извлечения дополнительной прибыли. Они представляют собой денежные эквиваленты, подверженные изменению в стоимости. Такими краткосрочными вложениями денежных средств обычно выступают денежные бумаги сроком погашения до 3 месяцев. К ним относятся векселя и аккредитивы, но не могут относиться собственные акции предприятия [4].

Поступление денег и финансовых вложений в организацию и их выбытие называется движением денежных потоков [5]. Существует как положительный, так и отрицательный денежный поток, а их разница представляет собой чистый денежный поток. Если чистый денежный поток оказался по-

ложительным, то за отчетный период произошло увеличение денежных средств и их эквивалентов в организации, если отрицательным – произошло их уменьшение.

Также денежные потоки различают на денежные потоки от текущих, инвестиционных и финансовых операций исходя из их направленности.

Для целей внутреннего и внешнего анализа платежеспособности предприятия нужна информация об источниках получения и расходования денег и их эквивалентов. Для обеспечения этой информацией всех заинтересованных пользователей в мировой практике бухгалтерского учёта стали формировать отчет о движении денежных средств. С 1996 года такой отчёт стал применяться и в российской практике в виде формы №4 [10]. А в 2011 году появилось ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств». На сегодняшний день все организации обязаны формировать отчет о движении денежных средств каждый отчетный период [3], за исключением тех, кто использует упрощённую систему бухгалтерской отчётности.

Зная о необходимости и обязанности организации в формировании и представлении отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса каждый отчётный период, возникает вполне логичный вопрос: «Действительно ли существует необходимость в разработке отчета еще и о движении денег и их эквивалентах?». И да, такая

необходимость действительно существует, поскольку ранее упомянутые три формы отчётности содержат информацию о денежных средствах организации, только эта информация представлена в каждом отчете с разных точек зрения. Например, в бухгалтерском балансе денежные средства отражаются только в составе активов предприятия и только на основе данных бухгалтерских счетов 50 и 51 в виде остатков на этих счетах по данным на конец отчётного периода. Такой подход означает, что при анализе данных бухгалтерского баланса можно получить достоверную информацию только о платёжеспособности организации и о ее обеспеченности денежными средствами для текущих расчетов на отчетную дату. В отчете о финансовых результатах виден результат, формируемый по методу начисления, что, как следствие, также не отражает фактического наличия денежных средств в кассе или на расчётном счёте. В свою очередь отчёт о движении денежных средств позволяет рассмотреть детально, что же произошло с денежными средствами с прошлого отчётного периода, даёт полную картину движения всех денежных потоков компании и их фактического наличия. Исходя из вышеперечисленного, мы видим главное предназначение отчета о движении денег и их эквивалентов в детализации строки 1250 баланса и уточнении информации, содержащейся в отчете о финансовых результатах.

Организации составляют отчет о движении денег и их эквивалентов за отчётный период, приводя данные за предшествующий период, и предоставляют не позднее 31 марта следующего года. Данные для отчета формируются на основе сальдо бухгалтерских счетов 50, 51, 52, 55, 57. Отчетная форма должна обязательно включать 3 раздела: движение денежных потоков от текущих, инвестиционных и финансовых операций организации.

Структура построения разделов имеет схожий принцип. В начале раздела перечисляются строки с денежными притоками, после следуют строки денежных оттоков. Далее путём вычитания денежных оттоков из денежных притоков в строках 4100, 4200 и 4300 отчета считается сальдо денежных потоков, с помощью которого у пользователей отчетности возникает возможность увидеть происходящий в организации рост или снижение количества денег и их эквивалентов по каждому виду операций в отчетном и предшествующих периодах [1].

После трёх разделов по каждому виду деятельности в строке под кодом 4400 отражается общее сальдо денежных потоков от всех операций за отчетный период. Остаток денег и их эквивалентов на начало и конец отчетного периода отражаются в конце отчета в строках 4450 и 4500.

Все российские организации обязаны формировать отчет о движении денег и их эквивалентов исключительно в одной валюте – в рублях. В случаях совершения операций в другой валюте происходит перерасчет этой суммы в рубли по курсу Центрального Банка РФ. Законодательством предусмотрена возможность пересчета валюты в рубли по среднему курсу Центрального Банка РФ при осуществлении организацией большого количества операций в иностранной валюте за отчетный период и при незначительных колебаниях валютного курса этой иностранной валюты [2].

Как мы успели упомянуть ранее, в мировой практике признаются прямая и косвенная методики составления отчета о движении денежных средств. То есть, согласно международным стандартам бухгалтерского учёта, отчет может формироваться по любой из двух методик. Однако в российском законодательстве о бухгалтерском учёте регламентировано формирование данного отчета только прямой методикой [3].

При формировании отчета прямой методикой отражаются денежные оттоки и денежные притоки за отчетный период. Применение прямого метода может производиться двумя путями: путем проведения корректировки статей отчета о финансовых результатах или же путем выявления непосредственно из регистров бухгалтерского учета. Вне зависимости от выбранного способа использования прямого метода результаты отчета о движении денег и их эквивалентов не должны отличаться [5].

При выявлении из учётных регистров анализируется движение денежных средств по бухгалтерским счетам и, далее, производится их классификация по видам операций: текущие, инвестиционные или финансовые. Однако движение между счетами бухгалтерского учёта, например с кассы на расчётный счёт, не рассматривается в качестве денежных потоков. Но большое количество предприятий каждый день осуществляют много операций, вызывающих движение денежных потоков, что затрудняет их анализ и классификацию. Поэтому прямой метод построения отчёта на основе учетных данных слишком трудоемкий для крупных организаций. Также прямая методика формирования отчета не доступна внешним пользователям в связи с отсутствием доступа к конфиденциальной информации организации.

Рассмотрим более доступную методику формирования отчета с соответствующими корректировками [6]. При применении этого способа исключается влияние неденежных статей (резервы и амортизация) и учитывается изменение, капитала, активов и обязательств компании. Статьи доходов и расходов переходят к статьям валовых поступле-

ний и денежных платежей с помощью корректировок. Так, входящий денежный поток соответствует выручке из баланса и обязательствам контрагентов, исходящий – расходам по операционной деятельности и запасам из баланса. Увеличение обязательств вызывает уменьшение денежного потока, а увеличение запасов вызывает увеличение денежного потока и наоборот [8].

Если сравнивать отчет, сформированный прямой и косвенной методикой, то 2 и 3 раздела отчета будут одинаковыми, а денежные потоки от текущей деятельности будут различаться: при прямой методике они состоят только из статей денежных средств, а при косвенной – ещё и из других статей активов и пассивов.

Разница чистой прибыли и чистого денежного потока является основой косвенной методики формирования отчета. Мы корректируем чистую прибыль на изменения в счетах активов и пассивов, влияющие на остатки денежных средств в течение года, и получаем денежный поток от текущих операций [7].

Существует определенный алгоритм формирования отчета косвенным методом. Для начала мы берем чистую прибыль из отчета о финансовых результатах, далее производим её корректировку по неденежным статьям (амортизация, финансовый результат от продажи активов, дебиторская задолженность). Убытки мы прибавляем к чистой прибыли, а прибыль вычитаем из неё.

Далее производим корректировку по продаже или выбытию активов (обязательства, инвентаризация, авансы, дебиторская задолженность сотрудников и владельцев). Здесь рассчитывается, как изменения в счетах активов оказывают влияние на денежные средства. Если актив увеличивается в течение отчетного года, денежные средства организации используются для покупки нового актива, то есть, при увеличении счета актива мы уменьшаем чистую прибыль и наоборот.

В самом конце чистая прибыль корректируется изменениями на счетах обязательств. Сюда обычно относятся кредиторская задолженность и начисленные расходы. Так как обязательства имеют кредитовое сальдо, то увеличение обязательства должно быть отнесено к притоку денежных средств.

Все вышеперечисленные корректировки суммируются и корректируют чистую прибыль. После

корректировок у нас формируется денежный поток от текущих операций, анализ которого позволяет принимать управленческие решения по денежным потокам.

Какой же метод выбрать организации для внутреннего анализа денежных потоков организации? Осуществив сравнение характеристик прямой и косвенной методики формирования отчета о движении денег и их эквивалентов, можно сделать следующие выводы:

1) Прямая методика формирования отчета более проста в применении и формирует более емкую базу информации для принятия управленческих решений. Однако требуется довольно большое количество конфиденциальной информации и затрат времени для получения полной картины по всем трём видам операций.

2) Косвенная методика предоставляет информацию о том, откуда появились деньги у предприятия для покрытия тех или иных обязанностей, и как и куда были направлены прибыль и другие денежные эквиваленты. Данный метод характеризуется свойственной ему простотой расчетов и доступностью необходимых данных.

Выявление недостатков и преимуществ методик формирования отчета о движении денежных средств не является насущной проблемой. Главное отличие состоит в постановке требований к содержанию отчета и его основным задач: для прямого метода – информирование пользователей об источниках поступлений и направлениях расходования денежных средств, для косвенного метода – выявление и представление факторов, обуславливающих отличие полученной прибыли от чистого денежного потока.

Таким образом, выбор определенной методики формирования отчета о движении денежных средств каждой организацией будет осуществляться, в первую очередь, в зависимости от целей и задач последующего анализа, а не от их недостатков или преимуществ. Тем не менее, во всех случаях данные отчета о движении денежных средств отражают всю необходимую информацию и для сотрудников и владельцев организации и для контрагентов о движении денежных средств и их эквивалентов для анализа, прогнозирования и принятия управленческих решений [9].

Литература

1. Адаменко А.А., Волкова А.И., Гусакова А.А. Структура и содержание отчета о движении денежных средств, его информационные возможности // Вестник Академии знаний. 2019. № 2 (31). С. 319 – 323.
2. Бутакова Н.М., Яричина Г.Ф., Абрамов В.В. Учет денежных средств: учебное пособие. Красноярск: СФУ, 2016. С. 120 – 127.

3. Елкина Т.Н. и др. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / под ред. И.И. Мазуровой; М-во образования и науки Рос. Федерации, Санкт-Петербургский гос. экономический ун-т, Кафедра бухгалтерского учета и анализа. Санкт-Петербург: Изд-во СПбГЭУ, 2017. С. 155 – 173.
4. Бондина Н.Н., Бондин И.А., Зубкова Т.В. и др. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие. Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2016. С. 190 – 204.
5. Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: учебник. Москва: Вузовский учебник, 2019. С. 205 – 232.
6. Горбунова Н.А. Анализ взаимосвязи прибыли и денежных потоков для предприятия малого бизнеса на основе показателей отчета о движении денежных средств // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 4. С. 57 – 62.
7. Кесян С.В., Борода О.В. Отчёт о движении денежных средств в соответствии с российскими нормами и международными стандартами финансовой отчётности // ЕГИ. 2019. № 26 (4). С. 261 – 267.
8. Логинова Т.В. Денежные потоки организации и их отражение в российской и международной практике // Актуальные вопросы экономических наук: Материалы II Междунар. науч. конф. г. Уфа, апрель 2013 г. Уфа: Лето, 2013. С. 62 – 65.
9. Мамедова Г.К. Информационная значимость отчета о движении денежных средств в отечественной и зарубежной практике // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 21 (363). С. 18 – 31.
10. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчётности: учебное пособие. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2010. С. 144 – 150.

References

1. Adamenko A.A., Volkova A.I., Gusakova A.A. Struktura i sodержanie otcheta o dvizhenii denezhnyh sredstv, ego informacionnye vozmozhnosti. Vestnik Akademii znaniy. 2019. № 2 (31). S. 319 – 323.
2. Butakova N.M., YArichina G.F., Abramov V.V. Uchet denezhnyh sredstv: uchebnoe posobie. Krasnoyarsk: SFU, 2016. S. 120 – 127.
3. Elkina T.N. i dr. Buhgalterskij uchet i analiz: uchebnoe posobie. pod red. I.I. Mazurovoj; M-vo obrazovaniya i nauki Ros. Federacii, Sankt-Peterburgskij gos. ekonomicheskij un-t, Kafedra buh-galterskogo ucheta i analiza. Sankt-Peterburg: Izd-vo SPbGEU, 2017. S. 155 – 173.
4. Bondina N.N., Bondin I.A., Zubkova T.V. i dr. Buhgalterskij finansovij uchet: uchebnoe posobie. Moskva: NIC INFRA-M, 2016. S. 190 – 204.
5. Vahrushina M.A., Plaskova N.S. Analiz finansovoj otchetnosti: uchebnik. Moskva: Vuzovskij uchebnik, 2019. S. 205 – 232.
6. Gorbunova N.A. Analiz vzaimosvyazi pribyli i denezhnyh potokov dlya predpriyatiya malogo biznesa na osnove pokazatelej otcheta o dvizhenii denezhnyh sredstv. Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. 2018. № 4. S. 57 – 62.
7. Kesyan S.V., Boroda O.V. Otchyot o dvizhenii denezhnyh sredstv v sootvetstvii s rossijskimi normami i mezhdunarodnymi standartami finansovoj otchyotnosti. EGI. 2019. № 26 (4). S. 261 – 267.
8. Loginova T.V. Denezhnye potoki organizacii i ih otrazhenie v rossijskoj i mezhdunarodnoj praktike. Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk: Materialy II Mezhdunar. nauch. konf. g. Ufa, aprel' 2013 g. Ufa: Lето, 2013. S. 62 – 65.
9. Mamedova G.K. Informacionnaya znachimost' otcheta o dvizhenii denezhnyh sredstv v oteche-stvennoj i zarubezhnoj praktike. Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. 2015. № 21 (363). S. 18 – 31.
10. Pozhidaeva T.A. Analiz finansovoj otchyotnosti: uchebnoe posobie. 3-e izd., ster. M.: KNORUS, 2010. S. 144 – 150.

*Savchenko E.I.,
Mischerekova D.A.,
St. Petersburg State University of Economics*

CASH FLOW STATEMENT: PURPOSE AND METHODS OF FORMATION IN RAS AND IFRS

Abstract: cash flow in an organization is like a circulatory system in the body: without its high-quality and constant work all necessary "organs" of the enterprise will not be "equipped" — staff, counterparties, investments. It is very important for each organization to monitor and account for the movement of cash flows constantly. It is necessary to form a cash flow report to monitor the flow of money in the business constantly. The movement of cash is not reflected in the balance sheet and in the income statement in a detailed form suitable for analysis. The statement of cash flows details the ways in which money flows to the company, the directions in which it is used and the balance of money at the end of the reporting period. The cash flow statement is also the important document for investors, counterparties, and other interested users, because it reflects the full cash flow of the organization.

The article considers the role and significance of the cash flow statement in modern practice. The authors reveal the concept of "cash flows" and consider their typology. They analyze the structure of the cash flow statement item by item. The authors analyze and compare the main methods of forming a cash flow statement in accordance with RAS and IFRS. The methods of direct and indirect formation of the cash flow statement are analyzed step by step. The application of the direct method by adjusting the items of the report on financial results and by identifying directly from the accounting registers is considered. The advantages and disadvantages of direct and indirect methods of generating a cash flow statement are reflected. The methods of direct and indirect formation of the cash flow statement are analyzed step by step. The application of the direct method by adjusting the items of the report on financial results and by identifying directly from the accounting registers is considered. The advantages and disadvantages of direct and indirect methods of generating a cash flow statement are reflected.

Keywords: cash, cash flows, statement of cash flows

*Савчук И.И., заместитель начальника участка,
ООО «Газпром добыча Ямбург», г. Новый Уренгой*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ НЕФТЕГАЗОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ВАХТОВОГО МЕТОДА РАБОТЫ

Аннотация: трансформация российской экономики, переход к системе рыночных отношений, изменения в законодательстве обуславливают необходимость адаптации к современным условиям существующих и разработки новых принципов и механизмов использования вахтовой формы организации труда, которая является одной из самых часто используемых в нефтегазовой отрасли. С началом освоения нефтегазовых ресурсов российского Севера в наибольшей степени актуализировался научный подход к анализу проблемы вахтовой организации труда. Цель данной статьи состоит в анализе современных подходов к управлению персоналом нефтегазовых предприятий в условиях вахтового метода работы. Для достижения этой цели было необходимо решить ряд задач. В первую очередь, были определены особенности вахтового метода работы, имеющего свои отличия. Кроме этого в процессе исследования было установлено, что для отбора персонала, работающего вахтовым методом, необходимо предъявлять дополнительные требования, которые позволят повысить эффективность данного процесса. Однако это будет способствовать росту затрат на данный вид деятельности, что будет провоцировать затягивание сроков поиска необходимых кандидатов. Для того, чтобы избежать этого, автор рассматривает такую рекомендацию, как применение HR-инструментов, среди которых: робот-рекрутер, агрегаторы-резюме, чат-бот, видео и аудитоинтервью, Big Data.

Ключевые слова: персонал, вахтовый метод, нефтегазовая отрасль, современные технологии, HR-Digital

Введение

Основной энергосбережения страны является сегодня нефтегазовый комплекс, который относится к важнейшим народнохозяйственным комплексам. Почти 2/3 общего потребления энергоресурсов и 4/5 производства приходится на данную отрасль.

Для того, чтобы нефтегазовый комплекс и экономика РФ в целом смогли успешно функционировать рекомендуется разработка четких критериев и условий использования вахтовой формы организации трудового процесса, так как результативность отрасли во многом зависит от ее работников, которые задействованы в процессе.

Цель данной статьи – определение современных подходов к управлению персоналом нефтегазовой отрасли в условиях вахтового метода работы.

Материалы и методы исследования

В качестве материалов исследования были выбраны исследования ряда авторов, изучающих особенности нефтегазовой отрасли, вахтовому методу работы и управлению персоналом в этих условиях.

Проведение исследования стало возможным за счет использования общенаучных методов, в частности методов анализа, синтеза и сравнения.

Результаты

В отечественной и мировой хозяйственной практике такая форма организации труда, как вахтовая получает все большее распространение. Сегодня феномен «удаленной работы» стал возрас-

тать, как и проблемы, имеющие к этому отношение. Причина такого роста в расширении географии производства рабочей силы, росте конкуренции между корпорациями и глобализацией экономики.

Традиционная и вахтовая форма организации труда значительно отличаются между собой. В первую очередь, это то, что формы труда и отдыха здесь абсолютно разные. Немаловажно обратить внимание и на проблемы здоровья, которые могут возникать при переходе от обычной формы труда к вахтовой. Такие аспекты, как досуговые, культурные, социальные также изменяются.

В этом смысле крайне актуальна проблема подготовки руководителей, задействованных в работе сменных бригад, особенно в нижних эшелонах – ответственных за образование.

Особенность вахтового метода работы заключается в том, что работник, после завершения рабочего времени не имеет возможности вернуться домой, поэтому остается проживать на период работы в условиях, предоставленных работодателем. Для таких случаев предусмотрены вахтовые поселки, находящиеся неподалеку от месторождений и кустов с общежитиями, которые оборудованы столовыми для удобства производственного персонала. Вторым нюансом работы вахтовым методом является производство работ на открытом воздухе при любых погодных условиях. Как немало известно, погодные условия в местностях добычи, особенно в зимний период весьма суровый.

В-третьих, работник должен иметь профильное образование – наличие удостоверений и свидетельств по профессии, а также ряд допусков к проводимым опасным работам [3, с. 76].

В-четвертых, помимо наличия нужных документов об образовании, будущий работник обязан иметь некую базу знаний (профессиональные компетенции) и представление, чем он будет заниматься и на каком оборудовании. В-пятых, для работы на специальной технике немаловажна физическая подготовка для монтажа, демонтажа и ремонта нефтепромышленного оборудования.

Такие работники получают компенсирующие те условия льготы, такие как:

- материальные (надбавки за вахтовый метод, северные надбавки, доплата за время в пути до места проведения работ и обратно и пр.);
- социальные (оплата проезда до места проведения отпуска, льготы по коллективному договору, дополнительные дни отпуска и пр.);
- пенсионное обеспечение (досрочный выход на пенсию).

Макро и микро-динамика должны стать составной частью моделирования, которое так необходимо при разработке рекомендаций по сохранению здоровья и психики огромного количества людей, которые работают в этой сфере.

Обратим внимание на то, что анализ проблем вахтовой организации труда с научной точки зрения стал актуальным тогда, когда на Севере России начали осваивать нефтегазовые ресурсы.

Объяснения требуют условия жизнедеятельности, в которые попадает вахтовый работник, так как они непривычные и демонстрируют ряд непривычных психологических феноменов. Изменению подвержены и качества, которые были важными для таких профессий в обычных условиях. В тоже время представителям абсолютно разных

профессий характерно приобретение общих черт, в дальнейшем обеспечивающих их успех в профессиональной деятельности. Общие условия труда, которые оказывают определенное влияние на профессионалов сильнее, нежели необходимость выполнения конкретных функциональных обязанностей и обеспечивают указанное нами выше сходство [2, с. 35].

Из-за высокого темпа работ и непрерывного производства текучесть вахтовых работников весьма высока. Это стало последствием низкого уровня стабильности рабочего коллектива, его психологического климата, низкой адаптации, с отсутствием качественной передачи опыта при адаптации, отсутствием возможности профессионального роста.

Анализируя факторы стрессового характера, оказывающие влияние на вахтовую организацию труда, обратим внимание, что их разделяют на три группы.

К первой относят факторы, которые проявляются по причине отличий в окружающей среде, так как в основном нефтегазовые комплексы расположены в климатической зоне с экстремальными условиями труда.

Вторая группа факторов связана с психологическим климатом. Здесь имеются ввиду эмоциональные и психологические перегрузки, а также оторванность от привычной бытовой жизни.

Третья группа факторов связана с производством. Так, здесь имеются ввиду повышенный уровень интенсивности труда, удаленность от инфраструктуры социального и производственного характера.

Нельзя не обратить внимание и на сложности, с которыми сталкиваются специалисты службы управления персоналом при отборе кадров на вахтовую работу (рис. 1).

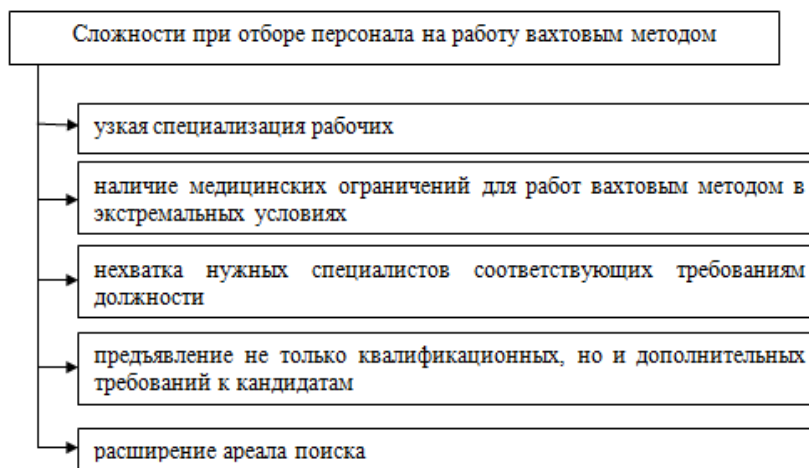


Рис. 1. Сложности при отборе персонала на работу вахтовым методом [5, с. 161]

Все это приводит к тому, что отбор кадров, которые должны будут работать вахтовым методом должен дополняться рядом требований, из которых:

- по причине длительного срока отрыва от дома и неблагоприятным природным условиям проводить тестирование на психологическую и психофизиологическую устойчивость;
- так как работники могут переезжать с одного места на другое, необходимо проводить тестирование на транспортную мобильность;
- немаловажно тестировать персонал на психологическую совместимость работников, так как долгое время они будут проживать вместе;
- так как при длительном отсутствии дома, возникает возможность появления социальных и

иных проблем, работник и его семья должны быть готовы к этому.

На основании этого процедура отбора персонала достаточно усложняется и становится дороже. Необходимые специалисты могут быть найдены не так скоро. Именно поэтому альтернативой может стать использование цифровых технологий, а именно HR-digital, являющиеся ведущим трендом на рынке.

Управление трудом и человеческими ресурсами изменились за счет внедрения новых моделей бизнеса. Для повышения эффективности были сформированы новые подходы HR-трендов, в частности распространились виртуальные рабочие места, занятость стала гибкой.

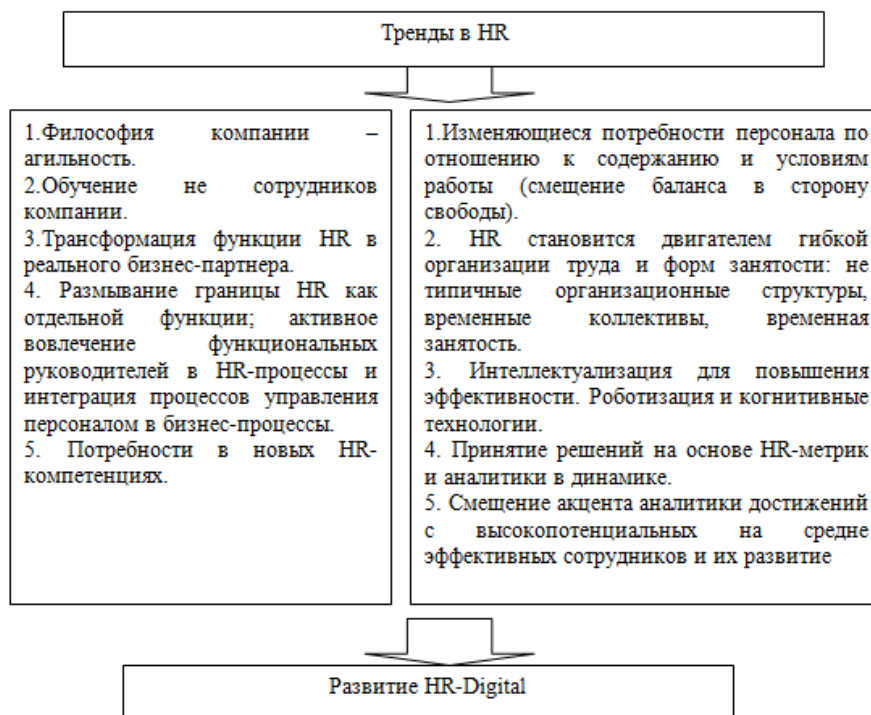


Рис. 2. Тренды HR

Среди таких технологий:

- Робот-рекрутер;
- Агрегаторы-резюме;
- Чат-бот;
- Видео и аудиоинтервью;
- Big Data [4, с. 45].

Также можно дать рекомендации по использованию таких HR-технологий как:

1. Создание команды и графика работы на основании индивидуальных особенностей каждого работника, которые выявляются при приеме на работу.
2. Вахтовый метод предполагает рост стрессовых факторов, поэтому рекомендуется внедрение системы управления стрессом у рабочих.
3. Социально-психологический климат должен быть благоприятным, а для этого необходимо проведение тимбилдинговых мероприятий.
4. Оценка труда и мотивация персонала учитывают характер рабочих функций и методы органи-

зации труда, работают с мотивационным потенциалом сотрудников.

5. Проведение диагностики в коллективах с учетом программ адаптации работы по результатам исследований.

Выводы

Таким образом, вахтовый метод работы имеет свои особенности, что и накладывает определенный отпечаток на особенности управления персоналом. В виду постоянной трансформации и глобализации в рамках исследования было определено наиболее современные и эффективные подходы. В частности для управления сотрудниками в условиях вахтового метода рекомендуется использовать технологии HR-Digital, среди которых: робот-рекрутер; агрегаторы-резюме; чат-бот; видео и аудиоинтервью; big Data. Кроме этого нельзя не обращать внимание на технологии менеджмента, ориентированные на оценку риска, мотивации и пр.

Литература

1. Антипенко З.З., Коробейников В.В., Быков В.М. Вахтовый метод работы: современные реалии, проблемы, перспективы (на примере нефтегазовой отрасли) // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2013. № 1. С. 20 – 24.
2. Важенина В.Н. Удовлетворенность трудом вахтовых работников // Современное общество: вопросы теории, методологии, методы социальных исследований. 2020. Т. 1. С. 34 – 37.
3. Кутлубаева Р.М.М. Актуальные исследования вахтового режима труда как социально-психологического феномена // Личность в экстремальных условиях и кризисных ситуациях жизнедеятельности. 2015. № 5. С. 75 – 82.
4. Малочуева Д.А. Исследование цифровых технологий для отбора вахтового персонала // Сборник трудов научно-практической и учебной конференции. 2019. С. 42 – 46.
5. Нурияхметова А.Н. Вахтовый персонал нефтегазовой отрасли: особенности привлечения и занятости // В сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации. Пенза, 2021. С. 161 – 162.
6. Свиридова Т.В., Боброва О.Б., Некеров Е.А. Анализ существующих проблем системы отбора вахтового персонала // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2019. Т. 8. № 2 (46). С. 223 – 228.

References

1. Antipenko Z.Z., Korobejnikov V.V., Bykov V.M. Vahtovyy metod raboty: sovremennyye realii, problemy, perspektivy (na primere neftegazovoy otrasli). Problemy ekonomiki i upravleniya neftegazovym kompleksom. 2013. № 1. S. 20 – 24.
2. Vazhenina V.N. Udovletvorennost' trudom vahtovykh rabotnikov. Sovremennoe obshchestvo: voprosy teorii, metodologii, metody social'nykh issledovaniy. 2020. T. 1. S. 34 – 37.
3. Kutlubaeva R.M.M. Aktual'nye issledovaniya vahtovogo rezhima truda kak social'no-psihologicheskogo fenomena. Lichnost' v ekstremal'nykh usloviyakh i krizisnykh situatsiyakh zhiznedeya-tel'nosti. 2015. № 5. S. 75 – 82.
4. Malochueva D.A. Issledovanie cifrovyykh tekhnologiy dlya otbora vahtovogo personala. Sbornik trudov nauchno-prakticheskoy i uchebnoy konferencii. 2019. S. 42 – 46.
5. Nuriyahmetova A.N. Vahtovyy personal neftegazovoy otrasli: osobennosti privlecheniya i zanyatosti. V sbornike: Fundamental'nye i prikladnye nauchnye issledovaniya: aktual'nye voprosy, dostizheniya i innovatsii. Penza, 2021. S. 161 – 162.
6. Sviridova T.V., Bobrova O.B., Nekеров E.A. Analiz sushchestvuyushchih problem sistemy otbora vahtovogo personala. XXI vek: itogi proshlogo i problemy nastoyashchego plyus. 2019. T. 8. № 2 (46). S. 223 – 228.

*Savchuk I.I., Deputy Head of the Site,
Gazprom Dobycha Yamburg LLC, Novy Urengoy*

**MODERN APPROACHES TO PERSONNEL MANAGEMENT OF AN OIL AND GAS
ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF THE SHIFT METHOD OF WORK**

Abstract: the transformation of the Russian economy, the transition to a system of market relations, and changes in legislation make it necessary to adapt existing principles and mechanisms for the use of the shift form of labor organization, which is one of the most frequently used in the oil and gas industry, to modern conditions. With the beginning of the development of oil and gas resources of the Russian North, the scientific approach to the analysis of the problem of shift labor organization was most updated. The purpose of this article is to analyze modern approaches to personnel management of oil and gas enterprises in the conditions of the shift method of work. To achieve this goal, it was necessary to solve a number of tasks. First of all, the features of the shift method of work, which has its own differences, were identified. In addition, in the course of the study, it was found that for the selection of personnel working in shifts, it is necessary to make additional requirements that will increase the efficiency of this process. However, this will contribute to the growth of costs for this type of activity, which will provoke a delay in the search for the necessary candidates. In order to avoid this, the author considers such a recommendation as the use of HR tools, including: a robot-rectuter, aggregators-resumes, a chatbot, video and audio interviews, Big Data.

Keywords: personnel, shift method, oil and gas industry, modern technologies, HR-Digital

*Чжоу Яньлин, преподаватель,
Яо Яо, преподаватель,
Школа экономики и менеджмента,
Университет Хэйхэ, Китай*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПУТЕЙ УГЛУБЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ КИТАЕМ И РОССИЕЙ В КОНТЕКСТЕ ПРОЕКТА «ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ»

Данная статья является результатом научно-исследовательского проекта Департамента образования провинции Хэйлуцзян в 2019 году «Стратегический анализ по углублению финансового сотрудничества провинции Хэйлуцзян с Россией в новой обстановке» (2019-KYYWF-0472)

Аннотация: вступление в новую эпоху и углубление китайско-российского финансового сотрудничества является достаточно длительным процессом. В проекте «Один пояс, один путь» создано многоотраслевое финансовое сотрудничество, направления финансирования капитала и благоприятные условия, которые стимулируют и содействуют беспрепятственной торговле между двумя странами. Однако, как показывает практика реализации проекта, данный механизм не совершенен и имеет ряд проблем. В связи с этим представляется актуальным исследование путей углубления финансового сотрудничества между двумя странами на основе существующей базы и механизма нового сотрудничества в современных условиях экономического кризиса.

В статье рассматриваются проблемы реализации проекта «Один пояс, один путь», созданного с целью улучшения финансового сотрудничества Китая и России, а также пути решения данных проблем. Автор приходит к выводу, что необходимо повысить уровень двусторонних расчетов в местной валюте, создать платформу обмена информацией между странами, содействовать трансграничному сотрудничеству в области финансового контроля и управления, в полной мере использовать инструменты финансирования капитала, чтобы помочь двусторонним торгово-экономическим отношениям выйти на более высокий уровень развития.

Ключевые слова: Китай, взаимоотношения с Китаем, китайско-российское финансовое сотрудничество, инициатива «Один пояс, один путь», международное сотрудничество

В 2013 году председатель КНР Си Цзиньпин внес важное предложение по совместному реализации проекта «Один пояс, один путь», направленного на заимствование древнего Великого шёлкового пути, высоко подняв флаг мирного развития, придерживаясь принципа совместного обсуждения, совместного использования и совместного строительства, общими силами формируя Сообщество единой судьбы человечества [3, с. 125]. После того, как это предложение было выдвинуто, оно получило повышенное внимание на международном уровне. Совместное строительство «Одного пояса, Одного пути» открывает новые возможности для развития китайско-российских торгово-экономических отношений, а также закладывает хороший фундамент для сотрудничества двух стран. В июне 2019 года Китай и Россия подписали «Совместное заявление Китайской Народной Республики и Российской Федерации о развитии отношений всеобъемлющего партнерства и стратегического взаимодействия в новую эпоху», это означает, что Китай и Россия стоят на новой исторической исходной точке, приветствуя высокий уровень межгосударственных отношений и новую эпоху большого развития [2,

с. 61]. В новую эпоху китайско-российского финансового сотрудничества двух стран для совместного строительства «Одного пояса, Одного пути» с целью и развития двусторонних торгово-экономических отношений, необходимо изучить возможные пути углубления финансового сотрудничества между двумя странами в новую эпоху, чтобы обеспечить непрерывное развитие многостороннего сотрудничества.

В настоящее время Китай и Россия постепенно развивают финансовое сотрудничество на центральном и местном уровнях, закладывая основу для сотрудничества в финансовой сфере. На национальном уровне механизм визитов и встреч между Китаем и Россией является наивысшим уровнем сотрудничества между двумя странами и играет определенную роль в надзоре за общей ситуацией и указании направления сотрудничества между двумя странами в конкретных областях. Подкомиссия китайско-российского финансового сотрудничества регулярно обменивается мнениями о сотрудничестве двух стран в финансовой и межбанковской сферах. Диалоговый механизм министров финансов Китая и России делает упор на макроэкономическую деятельность, фискаль-

ную и денежно-кредитную политику, финансовые и другие реформы, обеспечивая поддержку в вопросах важных решений по двустороннему финансовому сотрудничеству. На региональном уровне важную роль в развитии торгово-экономического сотрудничества в приграничных районах играет механизм встреч Координационного комитета и руководителей местных органов власти по местному торгово-экономическому сотрудничеству на границе между Китаем и Россией [10, с. 81]. На неправительственном уровне один за другим возникают китайско-российские форумы финансового сотрудничества, китайско-российский финансовый объединения и другие общественные организации.

В 2014 году центральные банки Китая и России подписали соглашение о взаимном обмене местной валюты на 150 миллиардов юаней и 815 миллиардов рублей. Это соглашение было подписано с целью устранения неудобств в колебаниях обменных валютных курсов для обеспечения двусторонней торговли и экономического развития двух стран [4, с. 58]. Согласно полученным статистическим данным, объем операций валютного взаимного обмена между двумя странами увеличивается многократно. Также видно, что стремительно повышается частота использования взаимного обмена капиталом. В конце 2015 года Центральный банк России включил юань в национальные валютные резервы, сделав его резервной валютой, утвержденной Россией. В июне 2016 года центральные банки двух стран подписали меморандум о сотрудничестве по созданию клиринговых соглашений в юанях. В октябре 2017 года Китайский валютный торговый центр запустил операцию синхронных расчетов в юанях и рублях, знаменуя собой официальное создание механизма синхронных расчетов в валюте двух стран [5, с. 66].

С момента создания инициативы «Один пояс, один путь» трансграничное сотрудничество между китайско-российскими финансовыми учреждениями совершило новый прорыв, так постепенно расширились сферы бизнеса. В 2015 году совместно с Банком Харбина и Сбербанком РФ была инициирована и учреждена российско-китайская финансовая коалиция. Коалиция стремится к укреплению партнерских отношений, созданию платформы для обмена информацией и опытом, знаниями и практикой между членами организаций. Также способствует постепенному развитию организаций с наибольшим числом участников в финансовой сфере двух стран, широкому спектру сфер сотрудничества и самому высокому уровню сотрудничества кооперативных ассоциаций, обеспечивая эффективную финансовую поддержку экономического и торгового развития по проекту

«Один пояс, один путь». В том же году Ruihe Insurance Brokerage Co., Ltd. и дочерняя компания Anbang Insurance Group, приступили к созданию «Китайско-российского перестраховочного форума», обеспечивая развитие торгово-экономических отношений между Китаем и Россией для реализации основной стратегии инициативы «Один пояс, один путь», предоставляя выгодные гарантии [6, с. 9].

Кроме того, постепенно увеличивается контент международного делового сотрудничества между финансовыми учреждениями двух стран. В 2018 году создание Китайско-Российского инвестиционного фонда регионального сотрудничества и развития, сделало методы инвестиций и финансирования проекта «Один пояс, один путь» более гибкими и разнообразными. В 2020 году Банк Харбина и Сбербанк РФ подписали «Соглашение о сотрудничестве в области торгового финансирования», постепенно способствуя развитию сотрудничества в области торгового финансирования в местной валюте между Китаем и Россией. В то же время коммерческие банки двух стран при помощи финансовых технологий сделали первые шаги в создании инновационной модели сотрудничества. В настоящее время Россия имеет ряд банков, имеющих доступ к международной банковской платежной системе Китая (CIPS), Центральный банк России создал финансовую систему передачи информации (SPFS), ожидая присоединение китайских банков, что принесет больше удобства для торговых расчетов между двумя странами [1, с. 98].

В 2015-2016 годы ознаменовались подписанием важных меморандумов между Китаем и Россией: «Меморандум о взаимопонимании по китайско-российскому сотрудничеству в области страхования», «Меморандум о взаимопонимании по предотвращению отмывания денег и финансового терроризма», «Меморандум о взаимопонимании по согласованию норм и правил в области ценных бумаг и фьючерсов» [7, с. 79].

Однако механизм сотрудничества центрального правительства Китая и России не достаточно систематизирован и стабилен. Диалоговый механизм министров финансов Китая и России и Китайско-Российский Комитет инвестиционного сотрудничества, имеющих отношение к финансовой сфере, не создан для финансового сотрудничества, а также взаимодействия в других областях, что значительно препятствует углубленному развитию финансового сотрудничества между Китаем и Россией. На уровне местных органов власти двух стран не хватает специализированной платформы финансового сотрудничества, что приводит к ослаблению специализации местных механизмов со-

трудничества. Хотя механизм встречи руководителей местных органов власти включает в себя обсуждение широкого круга тем, в нем существует нехватка специалистов в области финансов. Кроме того, присутствует ограниченный территориальный охват, в результате чего невозможно удовлетворить потребности местных финансовых учреждений в углублении сотрудничества.

Также необходимо отметить, что двусторонняя торговля Китая и России имеет ограниченные способы использования взаимодействия местной валюты, низкую эффективность расчетов. Срок действия соглашения о валютном обмене между Китаем и Россией истек, однако так и не видно прогресса в сотрудничестве, что может привести к повышению себестоимости двусторонних торговых операций. Основная причина заключается в небольшом количестве финансовых учреждений, и их неравномерное распределение, что, в свою очередь, не может удовлетворить потребности обеих сторон в расчетах в местной валюте. Большинство банков-корреспондентов в России по расчетным операциям в местной валюте находятся в Дальневосточном регионе, для расчета торговых операций чаще всего выбирают доллар или евро, что приводит к увеличению обменных издержек обеих сторон. Расчеты в местной валюте не могут осуществляться в коммерческой зоне, также как и комиссия, транспортные расходы и т.д., однако это не может быть напрямую отражено на стоимости издержек торговли. Другие расчетные инструменты имеют более высокие требования для предприятий и сложный процесс проверки, поэтому меньше используются.

Также проблема заключается в недостаточном количестве платформ для взаимодействия Китая и России, что влечет несвоевременную передачу информации и препятствует трансграничному сотрудничеству между финансовыми учреждениями. «Китайско-российский финансовый альянс» имеет большое влияние на местные финансовые учреждения коммуникационной платформы. В настоящее время сотрудничество финансовых учреждений сосредоточено в Амурской области и других северо-восточных приграничных провинциях Китая, фактическая зона двусторонних торгово-экономических обменов была расширена на Дальний Восток России и другие регионы Сибири, внутриконтинентальные провинции и города Китая. В связи с этим трудно эффективно поддерживать финансовые потребности местной трансграничной торгово-экономической деятельности существующих учреждений. Обмен информацией финансовых операций между Китаем и Россией по-прежнему находится в автономном режиме, отсутствует механизм предоставления гарантии

информации, ведь сбор и сопоставление информации по-прежнему находится в фрагментированном состоянии [8, 9].

В области разработки и реализации политики финансового контроля и управления отсутствие согласованности между двумя странами повышает политический риск двустороннего трансграничного финансового бизнеса. В правилах финансового контроля и управления между двумя странами существуют большие различия. Наряду с этим, новые финансовые маневры создают возможности для незаконного финансирования и другой финансовой преступной деятельности.

В целях содействия последующему углублению финансового сотрудничества между Китаем и Россией, повышения уровня финансирования капитала двух стран предлагаются следующие пути сотрудничества.

Создание нового межправительственного механизма финансового сотрудничества между Китаем и Россией способно сделать успешным процесс реализации стратегических решений конкретными административными органами о торгово-экономическом сотрудничестве. В рамках существующего межправительственного финансового сотрудничества, обе стороны могут ускорить создание соответствующих механизмов на центральном и местном уровнях в соответствии с реальными потребностями. Необходимо поощрять банки поддерживать предприятия с обеих сторон посредством трансграничного слияния и реорганизации, особенно активно оказывая поддержку зарубежным проектам. Для дальнейшего укрепления финансовых операций Китая и России рекомендуется, чтобы альянс заключил основное соглашение на создание объединенного банка для двустороннего совместного финансирования. Также важно обеспечить финансовую поддержку предприятий, имеющих потенциал к развитию, при этом объединенные банки могли бы осуществлять финансирование, выпуск облигаций, поручительство и т.д. [3, с. 129].

Повышение уровня сотрудничества в области расчетов в местной валюте между Китаем и Россией будет способствовать не только интернационализации юаня и рубля, но и улучшению торгово-экономического сотрудничества и совершенствованию дисгармоничного положения «политической жары и экономического холода». На основании существующего сотрудничества можно рассмотреть возможность продления соглашения о двустороннем валютном обмене местной валюты, что поможет удовлетворить финансовые потребности резидентов и предприятий. В соответствии с долгосрочными целями торгово-экономической стратегии развития двух стран будет повышена валют-

ная конкурентоспособность двух стран, удобство, безопасность и стабильность экономического строительства «Одного пояса, Одного пути». Заостряя внимание на заметных проблемах, влияющих на эффективность расчетов в местной валюте, банки двух стран могут ещё больше содействовать присоединению банков-корреспондентов и дочерних компаний в соответствии с собственными стратегиями развития, одновременно согласовать формат текста соглашения с банком-корреспондентом, увеличить территорию и объем расчетов в местной валюте посредством банка-корреспондента. Наряду с этим для дальнейшего совершенствования двусторонней международной платежной системы, современная модернизированная платежная система Китая и российская национальная платежная система должны быть взаимосвязаны, чтобы двусторонние торговые расчеты непосредственно производились в национальной валюте, тем самым снижая всякого рода издержки при международных расчетах и повышая их эффективность. В будущем обе страны могут ускорить создание механизма расчетов в юанях для торговли нефтью, природным газом, углем и другими энергоресурсами для удовлетворения потребностей в расчетах, возникающих в связи с быстрым ростом двусторонних объема торговли энергоресурсами [6, с. 11].

Кроме того, на основании китайско-российского финансового альянса, должна быть создана платформа обмена политической информацией двух стран в финансовой сфере, своевременное обновление Китаем законов для финансовой поддержки российских предприятий. Необходимо направлять предприятия к ведению легальной деятельности, предотвращению финансовых рисков, использованию льготной политики для финансовой поддержки китайско-российских предприятий. Платформа играет ведущую роль в поощрении местных финансовых учреждений и организаций к автоматическому формированию или присоединению к альянсу сотрудничества. Также необходимо развивать тесные коммуникации и благоприятное взаимодействие с существующим межправительственным механизмом финансового сотрудничества, в то же время проводить форумы, ярмарки и другие способы для построения многосубъектной платформы сотрудничества и взаимодействия. Это позволит своевременно быть в курсе потребностей и слабых сторон в финансовом обслуживании двух стран для двустороннего сотрудничества. Формирование специализированных учреждений, своевременный перевод и расшифровка финансовой политики обеих сторон, регулярная публикация информации финансовой сферы обеих стран необходимы для того, чтобы

инсайдеры понимали изменения в политике банковских услуг стран, а предприятия понимали масштабы поддержки и помощи в оказании банковских услуг. Вместе с тем, необходим обмен информацией для положительной связи с предприятиями. Также необходимо создание механизма обмена информацией между предприятиями, поддерживаемыми обеими сторонами. Посредством обмена производственной информацией, предоставляемой предприятиями, нужно создать механизм поощрения за оправданное доверие и наложение взысканий за неоправданное доверие [1, с. 105].

Также важно совершенствовать вспомогательные средства и систему финансового сотрудничества на основании меморандума о взаимопонимании, подписанном двумя странами, разработать системную документацию и детализированные методы в области финансового сотрудничества, пригодные не только для исполнения работы низших финансовых учреждений, но и подходящие для местных административных органов финансового управления. Необходимо создать механизм регулярного обмена визитами между основными центральными банками двух стран, содействовать общению, координации и углубленному обмену конкретными вопросами в процессе финансового сотрудничества между странами, совместно рассматривать план и ответные меры для решения проблем, а также повысить целенаправленность механизма управленческих совещаний. Также важно формирование механизма предотвращения рисков финансового сотрудничества, укрепление двустороннего сотрудничества между центральным и местным регулированием двух стран, содействовать координации согласованных финансовых законодательных и нормативных актов, обмену технологиями и информацией в области финансового контроля и управления. Необходимо также укрепить взаимодействие и координацию между отделами кредитного менеджмента и рейтинговых учреждений двух стран, создать механизм международного кредитного сотрудничества и полноценную систему предотвращения рисков.

На данном этапе важно укреплять обмен и обучение высококвалифицированных специалистов и сотрудников финансовых учреждений двух стран. А также подготавливать больше высококвалифицированных специалистов, углубляя их понимание о рабочем состоянии финансовой системы каждой из стран, чтобы иметь основные сведения о финансовой сфере, законодательстве и системе контроля, о финансовом обслуживании, финансовых продуктах и взаимно исследовать потребности финансового сотрудничества [5, с. 67].

Таким образом, при углубленном развитии

инициативы «Один пояс, один путь», постоянном развитии политических и экономических связей между двумя странами, китайско-российское финансовое сотрудничество постепенно укрепляется. Оно связано не только межбанковским сотрудничеством, услугой взаимобмена местных валют, но и с проектами по инвестированию и финансированию, торговому страхованию и другими финансовыми инструментами. В данный момент сотрудничество двух стран приобрело новые черты,

одновременно столкнувшись с рядом проблем. Например: несовершенный механизм сотрудничества, необходимость в улучшении уровня расчетов в местной валюте и т.д. Китайско-российское финансовое сотрудничество является долгосрочным систематизированным проектом, требующим совместных усилий политических органов, административных органов финансового управления и финансовых учреждений двух стран.

Литература

1. Ли Ж., Шен Ч. Китайско-российское финансовое сотрудничество на фоне «Одного пояса, Одного пути»: прогресс и углубление // Исследования границ и океана. 2019. №4 (06). С. 96 – 108.
2. Лю Б. Новое состояние и предложения китайско-российского финансового сотрудничества // Практика внешней торговли. 2019. № 11. С. 61 – 64.
3. Лян С. Исследование китайско-российского финансового сотрудничества и его будущего развития // Обучение и исследование. 2020. № 2. С. 125 – 130.
4. Пан Х., Хоу М., Пан Ш. Исследование существующего положения, проблем и ответных мер китайско-российского финансового и торгового сотрудничества // Финансы Хэйлундзяна. 2019. № 2. С. 57 – 60.
5. Су Л. Существующее положение и новые пути китайско-российского сотрудничества в торгово-экономической и финансовой сфере // Внешнеэкономическая и торговая практика. 2020. № 11. С. 65 – 68.
6. Сунь Л. Практика и концепция развития китайско-российского финансового сотрудничества // Финансы Хэйлундзяна. 2020. № 1. С. 8 – 11.
7. Сунь Ц., Лю К., Вэй С., Ван Т. Совместная работа по продвижению китайско-российского финансового сотрудничества до нового уровня // Финансовый мир. 2019. № 10. С. 79.
8. Фэн Ц. Анализ Внутренней Монголии о финансовом сотрудничестве между Монголией и Россией на фоне «Одного пояса, Одного пути» // Журнал финансово-экономического университета Внутренней Монголии. 2019. № 17. С. 49 – 52.
9. Чжан В., Сунь Л. Исследование финансового сотрудничества между провинцией Хэйлунцзян и Россией в рамках «Лунцзянского пояса шелкового пути» // Экономист. 2019. № 9. С. 165 – 223.
10. Чжан С. Исследование метода регионального финансового сотрудничества между Северо-Восточным Китаем и восточной Россией // Теория бизнеса Китая. 2020. № 2. С. 81 – 82.

References

1. Li ZH., SHen CH. Kitajsko-rossijskoe finansovoe sotrudnichestvo na fone «Odnogo poyasa, Odnogo puti»: progress i uglublenie. Issledovaniya granic i okeana. 2019. №4 (06). S. 96 – 108.
2. Lyu B. Novoe sostoyanie i predlozheniya kitajsko-rossijskogo finansovogo sotrudnichestva. Praktika vneshnej trgovli. 2019. № 11. S. 61 – 64.
3. Lyan S. Issledovanie kitajsko-rossijskogo finansovogo sotrudnichestva i ego budushchego razvitiya. Obuchenie i issledovanie. 2020. № 2. S. 125 – 130.
4. Pan H., Hou M., Pan SH. Issledovanie sushchestvuyushchego polozheniya, problem i otvetnyh mer kitajsko-rossijskogo finansovogo i trgovogo sotrudnichestva. Finansy Hejlundzyana. 2019. № 2. S. 57 – 60.
5. Su L. Sushchestvuyushchee polozhenie i novye puti kitajsko-rossijskogo sotrudnichestva v trgovo-ekonomicheskoy i finansovoy sfere. Vneshneekonomicheskaya i trgovaya praktika. 2020. № 11. S. 65 – 68.
6. Sun' L. Praktika i koncepciya razvitiya kitajsko-rossijskogo finansovogo sotrudnichestva. Finansy Hejlundzyana. 2020. № 1. S. 8 – 11.
7. Sun' C., Lyu K., Vej S., Van T. Sovmestnaya rabota po prodvizheniyu kitajsko-rossijskogo finansovogo sotrudnichestva do novogo urovnya. Finansovyj mir. 2019. № 10. S. 79.
8. Fen C. Analiz Vnutrennej Mongolii o finansovom sotrudnichestve mezhdru Mongoliej i Rossiej na fone «Odnogo poyasa, Odnogo puti». Zhurnal finansovo-ekonomicheskogo universiteta Vnutrennej Mongolii. 2019. № 17. S. 49 – 52.
9. CHzhan V., Sun' L. Issledovanie finansovogo sotrudnichestva mezhdru provinciej Hejlunczyan i Rossiej v ramkah «Lunczyanskogo poyasa shelkovogo puti». Ekonomist. 2019. № 9. S. 165 – 223.
10. CHzhan S. Issledovanie metoda regional'nogo finansovogo sotrudnichestva mezhdru Severo-Vostochnym Kitaem i vostochnoj Rossiej. Teoriya biznesa Kitaya. 2020. № 2. S. 81 – 82.

*Chzhou Yanlin, Lecturer,
Yao Yao, Lecturer,
School of Economics and Management,
Heihe University, China*

**EXPLORING WAYS TO DEEPEN FINANCIAL COOPERATION BETWEEN CHINA
AND RUSSIA IN THE CONTEXT OF THE PROJECT «ONE BELT, ONE ROAD»**

Abstract: the entry into a new era and the deepening of Chinese-Russian financial cooperation is a rather long process. The project «One Belt, One Road» has created multi-sectoral financial cooperation, capital financing areas and favorable conditions that stimulate and facilitate unhindered trade between the two countries. However, as the practice of the project implementation shows, this mechanism is not perfect and has a number of problems. In this regard, it seems relevant to study ways to deepen financial cooperation between the two countries on the basis of the existing framework and the mechanism of new cooperation in the current conditions of the economic crisis.

The article discusses the problems of implementing the project «One Belt, One Road», created to improve financial cooperation between China and Russia, as well as ways to solve these problems. The author comes to the conclusion that it is necessary to increase the level of bilateral settlements in local currency, create a platform for information exchange between countries, promote cross-border cooperation in the field of financial control and management, and fully use capital financing tools to help bilateral trade and economic relations reach a higher level of development.

Keywords: China, relations with China, Sino-Russian financial cooperation, the «One Belt, One Road» initiative, international cooperation

*Дуненкова Е.Н., кандидат экономических наук, доцент,
Онищенко С.И., кандидат экономических наук, доцент,
Государственный университет управления*

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В СРЕДЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: при нарастании темпов цифровой интеграции инновации становятся драйвером развития всех сегментов бизнеса. Цифровизация позволяет усиливать инновационный потенциал компаний, внедрять новые разработки, ускорять производственный процесс и улучшать свойства продукции. В условиях приоритетности высокотехнологичных компаний в стране, развитию которых уделяется особое внимание, все более активно на рынок выходят представители малого бизнеса. Данный сегмент является перспективным не только в области развития цифровых технологий, но и роста инноваций, научно-технических разработок в стране. В этой связи интерес представляет оценка потенциала малого бизнеса в применении цифровых технологий. В статье приводится исследование текущих тенденций и перспектив дальнейшего роста цифровых решений, используемых в наращивании инновационного потенциала малого бизнеса. Приведена модель возможной стратегии развития инноваций в среде малого бизнеса, рассмотрены ключевые позиции интеграции цифровых решений в сектор малого предпринимательства России.

Ключевые слова: малый бизнес, цифровизация, трансформация, бизнес, развитие, промышленность, инновации, стратегия

Малый бизнес в России представлен разными категориями предприятий, ведущими свою деятельность в предусмотренных Гражданским кодексом РФ организационно-правовых формах. При этом субъектами малого предпринимательства выполняется не только роль наращивания капитала и добавленной стоимости в стране, но и обеспечение населения рабочими местами и востребованными товарами и услугами, реализация социальных функций, что в значительной мере способствует созданию благоприятных и комфортных условий проживания всех категорий граждан государства.

Предпринимательство сказывается на жизни всех систем общества, усиливая темпы их развития и устойчивость существования. Обосновывая последнее, стоит обратить внимание на Стратегию национальной безопасности [1], в соответствии с которой с целью противодействия имеющимся угрозам экономической безопасности социально-экономическая политика государства предусматривает «стимулирование развития малого и среднего предпринимательства путем снижения расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности и его поддержкой...» [1].

То же доказываются и теоретическими исследователями, среди которых Ю.В. Быковская, Л.Н. Иванова, Е.А. Сафохина [2]. Авторами обоснована роль развития малого бизнеса в обеспечении конкурентоспособности как отдельной отрасли страны, так и отдельного региона или муниципального образования.

С интересной позиции определяют роль малого предпринимательства в стране А. Алмазов, Д.С.

Катищин [3], представляя его двигателем инновационного развития страны, обеспечивающим занятость населения, реализуя важнейшую функцию развития инновационной экономики государства.

Особенно это проявляется в условиях массовой цифровизации, проникающей во все сферы экономики, включая малый бизнес. Именно данный сегмент наиболее быстро адаптируется к работе с интеллектуальными технологиями, которые применяются на всех стадиях производственного процесса. Ускоренная интеграция информационных технологий нового поколения в малом бизнесе способствует появлению новых продуктов, моделей и форматов бизнеса. Согласно статистике, 35,3% субъектов малого бизнеса по всей стране запустили производство на основе взаимодействия в Сети, 25,3% – сервисное производство, 8,1% перешли к индивидуализации заказов [4].

Главная цель цифровизации – выстроить процессы так, чтобы было удобно клиенту. А это и производственный процесс, и логистика, и процесс сервисного обслуживания клиентов. Полная цифровизация позволит сократить брак в производстве, усилить контроль за действиями сотрудников, уменьшить время на производство отдельных видов продукции и значительно сократить издержки. Однако наибольшую ценность цифровизация несет в малый бизнес, интегрируя развитие инноваций и высокотехнологичных разработок. При этом появляются новые форматы и бизнес-модели ведения бизнеса, состав которых представлен на рис. 1.



Рис. 1. Иновационные бизнес-модели малого бизнеса, развивающиеся под воздействием цифровых технологий

Freemium – по сути, это креативный мессенджер, который позволяет компаниям обмениваться излишками своих запасов абсолютно бесплатно. Также данная платформа позволяет обмениваться большими объемами видео- и звуковых файлов. Таким образом, организация минимизирует средства на рекламу, регистрируя потенциальных клиентов в данной платформе.

Имеют место и бизнес-модели, ориентированные на оптимизацию удельных затрат малых предприятий, которые содержат встроенный механизм, направленный на рост эффективности производств, использование вторичных энергоносителей, применение новых теплоизоляционных материалов, новых архитектурно-конструкторских

решений – «умное строительство», активные и пассивные дома, интеллектуальные системы кондиционирования и отопления, применение smart-метрики и другие инновации, что в целом по мировому рынку позволило уменьшить себестоимость отдельных производств на 1,3-5,7% [5]. Продолжает повышаться и скорость удешевления инноваций. Например, средняя себестоимость изготовления объекта на 3D принтере упала со 100 тысяч долларов в 2007 г. до 100 долларов в 2018-м, а стоимость 1 кВт/ч солнечной энергии – с 30 долларов до 16 центов, соответственно. Наглядно падение стоимости технологий приведено в табл. 1.

Таблица 1

Показатели эффективности 3D печати при внедрении инновационных разработок

Показатель	1984 г (долл)	2020 г (долл)	Изменение показателя (+/-)
Себестоимость единицы инновационных разработок	100000	700	-99300
Средняя себестоимость 3D печати	40000	100	-39900
Промышленные работы	100000	700	-99300
Себестоимость секвенирования ДНК	40000	100	-39900
Стоимость кВт/ч солнечной энергии	30	0,16	-29,84
Сенсоры (3D лидар)	30000	80	-29920
Себестоимость смартфона аналога	499	10	-489

Источник: составлено авторами на основе [7]

Табл. 1 доказывает высокий разрыв стоимости технологий на начальном этапе их внедрения и стоимости в современных условиях. Это еще раз подчеркивает значимость инновационных разработок, поскольку снижение себестоимости ведет к массовости потребления новых продуктов, а также доступности их вывода на мировой рынок. Именно интеллектуальное производство является мощным инструментом предприятий для повышения качества и эффективности производства и обеспечивает стабильность их работы даже во время эпидемии COVID-19. При этом стоит пояснить, что цифровая трансформация в целом представляет собой интегрированную среду, в которой все процессы осуществляются при использовании технологий больших данных, машинного времени

или искусственного интеллекта [6]. Производственный сектор, применяющий информационные технологии во всей цепочке, становится новой площадкой для развития цифровой экономики России, что выводит на высокие позиции стратегию цифровой трансформации малых предприятий посредством перехода их к беспилотным технологиям, использованию машинного обучения и других элементов цифровой среды.

Внедряемые инновации в целом позволяют минимизировать объем затрат, обеспечивая одновременно компактность производимой продукции, простоту внедрения и эргономичность. В целом стратегию цифровой трансформации малого бизнеса можно представить в табл. 2.

Таблица 2

Стратегия цифровой трансформации предприятий малого бизнеса

Этап	Суть	Цель
Поиск новых технологий и решений	Создание инновационной продукции	Работа в предельно низких или, напротив, крайне высоких температурах, стойкость к агрессивным средам и чрезмерным механическим нагрузкам и т.д.
Роботизация цехов и производственных площадок	Повышение скорости производства деталей, готовой продукции	Появление огнестойких конструкций, продукции, обладающей свойствами, устойчивыми к сбоям в питании, интернете и др. ресурсах, а также стихийных бедствиях
Внедрение ERP во все производственные процессы предприятия	Производство инновационной продукции, превосходящей зарубежных конкурентов	Выпуск импортозамещающих деталей, продукции, позволяющей переориентировать экономику на собственное производство
Разработка продукции с увеличенным сроком службы	Внедрение «цифровых двойников»	Производство продукции с инновационными свойствами
Разработка и внедрение технологий «машинного зрения» и интернета вещей во все процессы компании	Использование технологий интернета вещей, бесконтактные продажи, роботизация общения	Использование дистанционных технологий обслуживания клиентов и принятия заказов
Управление апробацией, тестированием, валидацией и внедрением цифровых промышленных технологий	Снижение себестоимости, времени производства, ускорение развития компании	Выпуск импортозамещающей продукции

Источник: составлено авторами

Схематически влияние инноваций на успех развития малого бизнеса в условиях цифровизации можно представить следующим образом (рис. 2).



Рис. 2. Влияние инноваций на успех развития малого бизнеса в условиях цифровизации
 Источник: составлено авторами

Таким образом, малый бизнес в современных условиях находится в ходе интенсивной модернизации под воздействием цифровой среды. Направлением его дальнейшего развития является завершение технико-технологической реконструкции, переход в динамично развивающуюся, высокоэффективную и высококонкурентную сферу, обеспечивающую все потребности в инновационной продукции. Главным драйвером при этом становится повышение эффективности малого бизнеса, что становится возможным при использовании технологических решений на основе цифровых технологий в процессе повышения глобальной конкурентоспособности и в условиях низкого

спроса на сырьевые ресурсы страны. Поэтому в сектор малого бизнеса необходимо внедрять весь спектр цифровых инноваций. Целесообразно использовать как классические, так и инновационные ИТ-решения с ярко выраженной отраслевой специализацией. В дальнейшем рост инноваций в деятельности малого бизнеса позволит усилить интеграцию страны в мировые рынки разнообразных отраслей. При этом основным инструментом выступает непосредственно цифровая трансформация, проникающая во все отрасли экономики, в том числе и в деятельность малого бизнеса страны.

Литература

1. Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/
2. Митюкова Д.Э., Макарычева Е.И. Роль малого бизнеса в экономике России // Молодой ученый. 2019. № 15. С. 215 – 217. URL <https://moluch.ru/archive/253/57968/> (дата обращения: 17.03.2021)
3. Быковская Ю.В., Иванова Л.Н., Сафохина Е.А. Малое и среднее предпринимательство в современной России: состояние, проблемы и направления развития // Вестник Евразийской науки. 2018. № 5. С. 10.

4. Алмазов Ш.А., Катищин Д.С. Особенности малого предпринимательства в России и перспективы его развития // NovaInfo.Ru. 2014. № 28. С. 72 – 77.

5. Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса / НИУ «Высшая школа экономики». URL: [https://imi.hse.ru/data/2017/10/06/1159517769/!Цифровая экономика – глобальные тренды и практика российского бизнеса.pdf](https://imi.hse.ru/data/2017/10/06/1159517769/!Цифровая%20экономика%20–%20глобальные%20тренды%20и%20практика%20российского%20бизнеса.pdf) (дата обращения: 01.03.2021)

6. Алгоритмы внедрения цифровой трансформации и киберфизических технологий в современном производстве. URL: <https://delosmi.ru/2019/09/26/algoritmy-vnedreniya-tsifrovoj-transformatsii-i-kiberfizicheskikh-tehnologij-v-sovremennom-proizvodstve/>

7. Бельзер М. Цифровизация промышленности: модный тренд или необходимое условие для сохранения конкурентоспособности? URL: <https://promdevelop.ru> (дата обращения: 17.03.2021)

References

1. Ukaz Prezidenta RF ot 31.12.2015 N 683 "O Strategii nacional'noj bezopasnosti Rossijskoj Federacii". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/

2. Mityukova D.E., Makarycheva E.I. Rol' malogo biznesa v ekonomike Rossii. Molodoj uchenyj. 2019. № 15. S. 215 – 217. URL <https://moluch.ru/archive/253/57968/> (data obrashcheniya: 17.03.2021)

3. Bykovskaya YU.V., Ivanova L.N., Safohina E.A. Maloe i srednee predprinimatel'stvo v sovremennoj Rossii: sostoyanie, problemy i napravleniya razvitiya. Vestnik Evrazijskoj nauki. 2018. № 5. S. 10.

4. Almazov SH.A., Katishchin D.S. Osobennosti malogo predprinimatel'stva v Rossii i perspektivy ego razvitiya. NovaInfo.Ru. 2014. № 28. S. 72 – 77.

5. Cifrovaya ekonomika: global'nye trendy i praktika rossijskogo biznesa NIU «Vysshaya shkola ekonomiki». URL: [https://imi.hse.ru/data/2017/10/06/1159517769/!Cifrovaya экономика – global'nye trendy i praktika rossijskogo biznesa.pdf](https://imi.hse.ru/data/2017/10/06/1159517769/!Cifrovaya%20ekonomika%20–%20global'nye%20trendy%20i%20praktika%20rossijskogo%20biznesa.pdf) (data obrashcheniya: 01.03.2021)

6. Algoritmy vnedreniya cifrovoj transformacii i kiberfizicheskikh tekhnologij v sovremennom proizvodstve. URL: <https://delosmi.ru/2019/09/26/algoritmy-vnedreniya-tsifrovoj-transformatsii-i-kiberfizicheskikh-tehnologij-v-sovremennom-proizvodstve/>

7. Bel'zer M. Cifrovizaciya promyshlennosti: modnyj trend ili neobhodimoe uslovie dlya sohraneniya konkurentosposobnosti? URL: <https://promdevelop.ru> (data obrashcheniya: 17.03.2021)

*Dunenкова E.N., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Onishchenko S.I., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
State University of Management*

THE IMPACT OF DIGITAL TRANSFORMATION ON THE DEVELOPMENT OF INNOVATION IN THE SMALL BUSINESS ENVIRONMENT

Abstract: as the pace of digital integration increases, innovation becomes a driver for the development of all business segments. Digitalization makes it possible to strengthen the innovative potential of companies, introduce new developments, accelerate the production process and improve the properties of products. In the context of the priority of high-tech companies in the country, the development of which is given special attention, representatives of small businesses are increasingly entering the market. This segment is promising not only in the development of digital technologies, but also in the growth of innovations, scientific and technical developments in the country. In this regard, it is interesting to assess the potential of small businesses in the use of digital technologies. The article presents a study of current trends and prospects for further growth of digital solutions used in building the innovative potential of small businesses. A model of a possible strategy for the development of innovations in the small business environment is presented, and the key positions of the integration of digital solutions in the small business sector of Russia are considered.

Keywords: small business, digitalization, transformation, business, development, industry, innovation, strategy

*Осельская А.В., аспирант,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ В БЕЗОПАСНОСТЬ ПОЛЁТОВ ПО ФАКТОРУ ЧЕЛОВЕК

Аннотация: предложенный в данной статье метод позволяет провести анализ по выбранным параметрам техники пилотирования (при пилотировании ВС в ручном режиме) и оценить стоимостную оценку стабилизации мастерства определенного параметра техники пилотирования на 1 условную единицу для каждого пилота и для всех пилотов внутри определенной группы и дать оценку точки зрения динамики прогресса и стоимостной оценки изменений на 1 условную единицу. В дополнение к вышесказанному, предложенный метод позволяет реализовать прогностический подход в идентификации групп пилотов наиболее уязвимых к определенным рискам, сопряженным с конкретными параметрами техники пилотирования (в ручном режиме) и на основе полученных данных формировать рекомендации для тренажерной подготовки с точки зрения минимизации риска наступления авиационного события, сопряженного с отклонениями в определенных параметрах техники пилотирования.

Ключевые слова: оценка эффективности, человеческий фактор, фактор человек, параметры техники пилотирования, безопасность полетов

Эффективное функционирование гражданской авиации является связующим звеном при обмене трудом и капиталом во всемирном экономическом развитии.

Авиация представляет собой «пульс» мировой экономики. Чем активнее происходит экономическое развитие регионов мира, тем активнее ведется их взаимодействие при обмене трудом, инновациями и капиталом. Экономически активное население становится более мобильным и обладает ресурсами для пересечения больших расстояний в поисках более высокооплачиваемой работы, туризма. Глобализация и инновационное развитие влекут за собой обмен технологиями, расширение бизнес-деятельности, а значит и увеличение пассажиропотока наряду с интенсификацией грузовых перевозок.

Именно поэтому так важно проводить грамотный и эффективный риск-менеджмент в авиакомпаниях с целью обеспечения безопасности полетов и минимизирования ущерба от наступления авиационных событий (которые неизбежны по причине специфики и сложности бизнеса).

В руководстве по управлению безопасностью полетов ИКАО [3] описаны следующие стратегии при управлении безопасностью полетов:

1. Реактивный метод;
2. Превентивный метод;
3. Прогностический метод.

Реактивный метод основан на расследовании инцидентов, происшествий, соответствии нормам.

Превентивный и прогностический методы направлены глубже и ориентированы на анализ процессов.

При практическом применении прогностического подхода в авиакомпаниях одним из ключе-

вых методов является анализ параметрической информации при расшифровке средств полетной информации, позволяющий выполнять мониторинг параметров техники пилотирования экипажа, а также состояния систем воздушного судна (ВС). Данный подход направлен на выявление отклонений в технике пилотирования летного состава и в отклонений в параметрах систем ВС, что является факторами опасности авиационных событий.

Оперативное выявление отклонений и внедрение корректирующих мероприятий по устранению выявленных недостатков обеспечивает предотвращение авиационных происшествий.

В анализе сложных технических систем в качестве инструмента управления рисками применяются разные статистические методы, описанные в учебном пособии [5].

Стоит отметить, что на практике применение в авиационной сфере научных результатов не всегда позволяет получить ожидаемый результат в полном объеме по следующим причинам:

1. Многоуровневая организация авиационно-транспортной системы при многочисленности их внутренних и внешних связей, в том числе и международных;
2. Чрезвычайно высокий уровень неопределенности последствий воздействия внешних факторов различной природы, в том числе техногенных;
3. Связующая роль человеческого фактора, которая сопряжена с ошибками по причине ограниченной рациональности человека.

Однако, применение научного инструментария позволяет оценить тренды и тенденции и на основе полученных данных принимать обоснованные решения.

Цель данного исследования заключается в выработке прогностического подхода для оценки эффективности вложений в безопасность полетов путем анализа эффективности вложения денежных средств обучение летного состава при тренажерной подготовке. Поскольку основой фактора «Человек» в авиации является летный состав, то оценивать эффективность вложений целесообразно на основе эффективности вложенных средств обучение летного состава и на основе динамики изменений параметров техники пилотирования.

Стабильность хороших показателей качества техники пилотирования (а также стабильная положительная динамика изменения качества техники пилотирования) каждого конкретного пилота является показателем его профессионализма и одним из ключевых факторов безопасности полётов.

Таким образом, целесообразно количественно оценить **степень близости** качества техники пилотирования по параметрам к рекомендованным значениям, и **при этом стабильность анализируемых параметров у летного состава** (что наиболее важно, так как устойчивость хороших показателей техники пилотирования у летного состава – это один из ключевых факторов безопасности полётов).

Важно отметить, что в данной статье изложен общий подход для оценки эффективности, и анализируемые параметры в каждом отдельном случае необходимо определять применительно к анализируемым группам пилотом с учетом особенностей тренажерной подготовки, поэтому в таблицах параметры техники пилотирования указаны под порядковыми номерами.

Таким образом, факторами модели являются:

1. *Стабильность показателей техники пилотирования;*

Необходимо выбрать параметры техники пилотирования летного состава, которые будут анализироваться как индикаторы качества техники пилотирования. Количественно «стабильность» по каждому пилоту и по каждому параметру будет измерена с помощью показателей дисперсии вы-

бранных нами параметров техники пилотирования по каждому пилоту σ_{ij}^2 и стандартного квадратического отклонения по каждому параметру техники пилотирования по каждому пилоту σ_{ij} , где i – выбранный параметр техники пилотирования, j – индивидуальный номер пилота. Таким образом, это определяет требование $\sigma_{ij} \rightarrow 0$.

2. *Степень близости параметров техники пилотирования к рекомендованным значениям.*

Для каждого пилота по каждому параметру данный показатель необходимо оценить через степень близости среднего значения каждого параметра техники пилотирования по пилоту к рекомендованному значению. Таким образом, это определяет требование $M_{ij} \rightarrow M_{ij}^*$, где i – анализируемый параметр техники пилотирования, j – индивидуальный номер пилота.

Это подводит нас к системе целевых показателей модели:

$$\begin{cases} \sigma_{ij} \rightarrow 0 \\ M_{ij} \rightarrow M_{ij}^* \end{cases}$$

Таким образом, для каждого пилота стабильность каждого из параметров техники пилотирования стремится к максимальной, а средний показатель параметра техники пилотирования стремится к рекомендованному значению.

Затем необходимо провести классификацию пилотов таким образом, чтобы в группах были объединены пилоты со сходными особенностями в параметрах техники пилотирования (чтобы можно было оценить динамику техники пилотирования в группах, снизив влияние случайности на отдельно взятого пилота).

Далее необходимо оценить, насколько внутри каждой группы велика мера разброса (σ) относительно рекомендованного по каждому показателю на начало анализируемого периода и на конец анализируемого периода.

Таким образом, для каждой группы рассчитаем следующие значения:

Таблица 1

Расчетные значения СКО для группы по параметрам ТП на начало периода для группы

Начало периода	Параметр ТП1	Параметр ТП2	Параметр ТП3	Параметр ТП4	Параметр ТП5	Параметр ТП6	Параметр ТП7	Параметр ТП8	Параметр ТП9
	σ_1	σ_2	σ_3	σ_4	σ_5	σ_6	σ_7	σ_8	σ_9

Таблица 2

Расчетные значения СКО для группы по параметрам ТП на конец периода для группы

Конец периода	Параметр ТП1	Параметр ТП2	Параметр ТП3	Параметр ТП4	Параметр ТП5	Параметр ТП6	Параметр ТП7	Параметр ТП8	Параметр ТП9
	σ_1	σ_2	σ_3	σ_4	σ_5	σ_6	σ_7	σ_8	σ_9

Далее, необходимо получить разницу между показателями на конец и начало периода для группы.

Таблица 3

Разница расчетных значений СКО для группы по параметрам ТП на конец периода и начало периода для группы

Разница между показателями	Параметр ТП1	Параметр ТП2	Параметр ТП3	Параметр ТП4	Параметр ТП5	Параметр ТП6	Параметр ТП7	Параметр ТП8	Параметр ТП9
	$\Delta\sigma_1$	$\Delta\sigma_2$	$\Delta\sigma_3$	$\Delta\sigma_4$	$\Delta\sigma_5$	$\Delta\sigma_6$	$\Delta\sigma_7$	$\Delta\sigma_8$	$\Delta\sigma_9$

Отрицательные значения сигнализируют о том, что мера разброса показателей снизилась внутри группы, а значит, **параметр техники пилотирования стал более стабильным относительно рекомендованного значения для внутри группы пилотов.**

Затем необходимо оценить совокупные за год затраты на обучение летного состава по каждой группе пилотов (значения могут отличаться для каждой группы в зависимости от часов тренажерной подготовки).

Следующим этапом необходимо разделить совокупные затраты (S) на число оцениваемых параметров техники пилотирования. Для упрощения

модели будем считать, что с точки зрения распределения затраченных финансовых средств на обучение, все выбранные для оценки навыки техники пилотирования при обучении во время тренажерной подготовки тренируются одновременно и системно, что должно отразиться одновременно на улучшении значений всех оцениваемых параметров техники пилотирования. Затем необходимо разделить значение на число условных единиц ($\Delta\sigma_n$), на которое снизился разброс по параметрам техники пилотирования относительно рекомендованного значения внутри группы.

Таблица 4

Таблица расчетных значений коэффициента эффективности

$K_{эф}$	Параметр ТП1	Параметр ТП2	Параметр ТП3	Параметр ТП4	Параметр ТП5	Параметр ТП6	Параметр ТП7	Параметр ТП8	Параметр ТП9
	S/σ_1	S/σ_2	S/σ_3	S/σ_4	S/σ_5	S/σ_6	S/σ_7	S/σ_8	S/σ_9

Таким образом, мы получим внутри каждой группы пилотов коэффициент эффективности ($K_{эф}$) затраченных денежных средств «стабилизации» устойчивости техники пилотирования по каждому параметру на 1 условную единицу.

Далее целесообразно провести межгрупповой сравнительный анализ расчетных коэффициентов между группами и между параметрами ТП.

Проведя суммирование коэффициентов эффективности *внутри группы* станет ясна стоимостная оценка стабилизации мастерства техники пилоти-

рования на 1 условную единицу среди всех параметров внутри конкретной группы пилотов.

Проведя суммирование коэффициентов эффективности *внутри параметра техники пилотирования* станет ясно во сколько обходится стабилизации мастерства пилотирования на 1 условную единицу по конкретному параметру для всех пилотов внутри каждой группы и понять, в какой из групп «прогресс» имеет более высокую стоимостную оценку.

Литература

1. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 N 60-ФЗ (ред. от 08.06.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021)
2. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р. 21.09.12).
3. Руководство по управлению безопасностью полетов (РУБП), Doc 9859-AN/460.
4. Александровская Л.Н. и др. Статистические методы анализа безопасности сложных технических систем: учебник. М.: Логос, 2001. 231с.
5. Руководство по информационному обеспечению автоматизированной системы обеспечения безопасности полетов воздушных судов гражданской авиации Российской Федерации (АСОБП). М.: «Аэронавигационное консалтинговое агентство», 2002 г.
6. Nisula J. Operational Risk Assessment. Next Generation Methodology, 2009.
7. Шаров В.Д., Макаров В.П. Методология применения комбинированного метода FMEA-FTA для анализа риска авиационного события // Научный вестник МГТУ ГА. 2011. № 174.
8. A Coordinated, Risk-based Approach to Improving Global Aviation Safety. 2011. State of Global Aviation Safety. ICAO-Montreal, Quebec, Canada. 2011.
9. Зубков Б.В., Шаров В.Д. Теория и практика определения рисков в авиапредприятиях при разработке системы управления безопасностью полетов. М.: МГТУ, 2010. 196 с.
10. Орлов А.И., Рухлинский В.М., Шаров В.Д. Экономическая оценка рисков при управлении безопасностью полетов // Материалы I Международной конференции «Стратегическое управление и контроллинг в некоммерческих и публичных организациях: фонды, университеты, муниципалитеты, ассоциации и партнерства». М.: НП. «ОК», 2011. Вып. 1.
11. Макаров В.П. Разработка в авиакомпании системы менеджмента рисков в отношении безопасности полетов. Режим доступа: <https://mai.ru/upload/iblock/c9a/c.pdf>

References

1. Vozdushnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 19.03.1997 N 60-FZ (red. ot 08.06.2020) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2021)
2. Transportnaya strategiya Rossijskoj Federacii do 2030 goda: utverzhdena rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 22 noyabrya 2008 goda № 1734-r. 21.09.12).
3. Rukovodstvo po upravleniyu bezopasnost'yu poletov (RUBP), Doc 9859-AN/460.
4. Aleksandrovskaya L.N. i dr. Statisticheskie metody analiza bezopasnosti slozhnyh tekhnicheskikh sistem: uchebник. M.: Logos, 2001. 231s.
5. Rukovodstvo po informacionnomu obespecheniyu avtomatizirovannoj sistemy obespecheniya bezopasnosti poletov vozdushnyh sudov grazhdanskoj aviicii Rossijskoj Federacii (ASOBP). M.: «Aeronavigacionnoe konsaltingovoe agentstvo», 2002 g.
6. Nisula J. Operational Risk Assessment. Next Generation Methodology, 2009.
7. SHarov V.D., Makarov V.P. Metodologiya primeneniya kombinirovannogo metoda FMEA-FTA dlya analiza riska aviacionnogo sobytiya. Nauchnyj vestnik MGTU GA. 2011. № 174.
8. A Coordinated, Risk-based Approach to Improving Global Aviation Safety. 2011. State of Global Aviation Safety. ICAO-Montreal, Quebec, Canada. 2011.
9. Zubkov B.V., SHarov V.D. Teoriya i praktika opredeleniya riskov v aviapredpriyatiyah pri razrabotke sistemy upravleniya bezopasnost'yu poletov. M.: MGTU, 2010. 196 s.
10. Orlov A.I., Ruhlinkij V.M., SHarov V.D. Ekonomicheskaya ocenka riskov pri upravlenii bezopasnost'yu poletov. Materialy I Mezhdunarodnoj konferencii «Strategicheskoe upravlenie i kontrolling v nekommercheskih i publicznyh organizacijah: fondy, universitety, municipalitety, associacii i partnerstva». M.: NP. «OK», 2011. Vyp. 1.
11. Makarov V.P. Razrabotka v aviakompanii sistemy menedzhmenta riskov v otnoshenii bezopasnosti poletov. Rezhim dostupa: <https://mai.ru/upload/iblock/c9a/c.pdf>

*Oselskaya A.V., Postgraduate,
Plekhanov Russian University of Economics*

**ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENTS
IN FLIGHT SAFETY BY HUMAN FACTOR**

Abstract: the method proposed in this article provides analysis of the selected parameters of flight technique (in manual mode) and evaluate the cost of stabilizing the skill of a certain parameter of flight techniques by 1 conventional unit for each pilot and for all pilots within a certain group and assess the dynamics of progress and the cost of changes by 1 conventional unit. In addition to the above, the proposed method allows us to implement a predictive approach in identifying groups of pilots most vulnerable to certain risks associated with specific parameters of piloting techniques (in manual mode) and, based on the data obtained, to form recommendations for simulator training in terms of minimizing the risk of an aviation event associated with deviations in certain parameters of flight technique.

Keywords: performance assessment, human factor, flight technique parameters, flight safety

*Горовой Е.В., аспирант,
Всероссийская академия внешней торговли Министерства
экономического развития Российской Федерации*

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ГРАЖДАНСКОМ АВИАСТРОЕНИИ НА ПРИМЕРЕ СОПЕРНИЧЕСТВА BOEING С DOUGLAS AIRCRAFT И AIRBUS

Аннотация: цель исследования – проанализировать факторы конкурентоспособности в гражданском авиастроении во второй половине XX – начале XXI века на примере Douglas Aircraft, Boeing и Airbus. В исследовании использованы методы сравнительного, исторического и проблемно-ситуационного анализа (case study), а также теория конкурентных преимуществ М. Портера. Благодаря сопоставлению кейсов, установлена временная устойчивость факторов конкурентоспособности в гражданском авиастроении, а также повторение ошибок Douglas Aircraft в компании Boeing. Исходя из опыта разработки первых реактивных пассажирских самолётов конкурентами Boeing, сделан вывод о выигрышности стратегии последователя в случае дорогостоящих и рискованных технологических инноваций. Оценка начальных конкурентных позиций Airbus по такому критерию, как доля европейских комплектующих в первом самолёте Airbus A300, продемонстрировала высокий уровень научно-технического потенциала западноевропейских стран в 1970-х годах. Несмотря на это, Airbus нуждался в масштабной государственной поддержке. С точки зрения рыночной стратегии, сделан вывод, что присутствие на военном и гражданском рынках делает компанию более устойчивой к колебаниям спроса, а также позволяет экономить за счёт использования наработок по военным программам в гражданских проектах. С точки зрения продуктовой стратегии, выпуск разработанного на единой платформе семейства самолётов с разной длиной фюзеляжа позволяет расширить охват рынка, снизить удельные расходы на разработку и увеличить эффект экономии от масштаба при серийном производстве. Крайне важна роль корпоративного управления: проблемы в управлении привели Douglas Aircraft к банкротству, а Boeing – к катастрофам самолёта B737 MAX 8, остановке его поставок, отмене заказов и огромному репутационному ущербу. В статье также описывается успешная программа по оптимизации затрат на примере Airbus. На основе результатов исследования автор делает рекомендации для российского гражданского авиастроения.

Ключевые слова: факторы конкурентоспособности, гражданское авиастроение США, Boeing, Airbus

1. Введение

Данное исследование призвано расширить понимания факторов конкурентоспособности в гражданской авиации, а также выяснить изменились ли они по сравнению со второй половиной XX в., когда впервые появились реактивные пассажирские самолёты. Для проведения исторического анализа пример конкуренции Boeing и Douglas Aircraft подходит как нельзя лучше, т.к. на нём можно проследить становление Boeing как успешного производителя гражданских самолётов, его развитие в опасного конкурента компании Douglas Aircraft, которая являлась безоговорочным лидером в гражданской авиации в дореактивную эпоху, и, наконец, поглощение Douglas Aircraft. Для анализа автор использует классификацию факторов конкурентоспособности из теории Портера.

Изучение конкурентоспособности в гражданском авиастроении на примерах из современности и недалёкого прошлого представляет практическую ценность, т.к. в настоящее время Россия предпринимает значительные усилия, направленные на развитие этой отрасли.

2. Исторические условия и исходные позиции Douglas Aircraft, Boeing и Airbus

Ко времени создания Airbus в 1970 г. граждан-

ское авиастроение США было коммерчески более успешным по сравнению с западно-европейским: в мире было продано 2824 американских реактивных пассажирских самолёта и только 605 европейских [1]. По мнению Рожера Бетея, бывшего президента Airbus, в то время «ни одна европейская компания не производила и не разрабатывала самолёт, который мог бы успешно конкурировать на мировом рынке с американскими самолётами» [0]. Однако, в 2003 г. Airbus впервые опередил Boeing по количеству поставленных самолётов.

В случае конкуренции Boeing с Douglas Aircraft (далее – Douglas) также сначала абсолютным мировым лидером был Douglas Aircraft. До Второй мировой войны 90% коммерческих авиаперевозок (пассажирских и грузовых) в мире осуществлялись на самолётах производства компании Douglas Aircraft [0]. Однако впоследствии он был поглощён компанией McDonnell Aircraft Corporation, а затем Boeing.

2.1 Исторические предпосылки выхода Boeing в лидеры американского гражданского авиастроения

Boeing, история которого начинается 1916 г., когда Вильям Боинг зарегистрировал в Сиэтле компанию Pacific Aero Products Co., не имел ком-

мерческого успеха в выпуске пассажирских самолётов вплоть до 1958 г. Убыток по двум пассажирским самолётам Boeing 314 Clipper и 307 Stratoliner (ввод в эксплуатацию в 1939 г. и 1940 г. соответственно) составил 4,2 млн долл. США [0]. Пассажирский лайнер Boeing 377 Stratocruiser, вышедший на рынок в 1947, принёс компании 13,5 млн долл. убытка. Эта модель оказалась не востребовавшей из-за более высоких по сравнению с конкурентами эксплуатационных расходов. Однако, необходимо отметить, что лайнер Boeing 377 Stratocruiser был гражданской версией военного транспортного самолёта Boeing C-97, доходы от продажи которого перекрыли убытки по гражданской версии и обеспечили прибыльность проекта в целом.

В 1933 г. Boeing поспособствовал успеху Douglas своим решением об эксклюзивности поставок первых 65 самолётов B247 авиакомпании United Air Lines. Другие авиакомпании, не имея возможности получить B247, разместили заказы в Douglas, превратив его в лидера рынка пассажирских самолётов в США. Возможно, решение Boeing было нацелено на обеспечение конкурентного преимущества компании United Air Lines: в то время обе компании были дочерними по отношению к компании United Aircraft & Transport (*фактор конкурентоспособности «стратегия фирм, их структура и соперничество»*). Заключение соглашения об эксклюзивных продажах, даже на ограниченный период времени, может быть

очень рискованным для продавца гражданской авиатехники.

Boeing смог вырваться в лидеры гражданского авиастроения с наступлением реактивной эры.

Boeing не был первым, кто вывел на рынок реактивный пассажирский лайнер, однако череда совпадений позволила компании стать впоследствии лидером (*фактор конкурентоспособности «случай»*).

Первый в мире серийный реактивный пассажирский самолёт был произведён в Великобритании компанией De Havilland. Самолёт Comet совершил первый полёт в 1949 г. и был сдан в эксплуатацию в 1952 г. Однако в 1954 г. проект был фактически заморожен из-за авиакатастроф, вызванных конструктивными недостатками.

2.2. Исходные позиции Airbus в конкурентной борьбе с Boeing

История Airbus начинается в 1970 г., когда был создан европейский авиастроительный консорциум Airbus Industrie GIE (фр. – Groupement d'Intérêt Economique (англ. – “Grouping of Mutual Economic Interest”, рус. – Группа взаимных экономических интересов).

Стоит отметить, что GIE – это особая организационно-правовая форма, принятая во Франции в 1967 г., при которой фирмы, вошедшие в консорциум, являются не владельцами, а учредителями и одновременно субподрядчиками [2]. В консорциум вошли немецкие и французские, а затем испанская и английская компании (см. рис. 1).

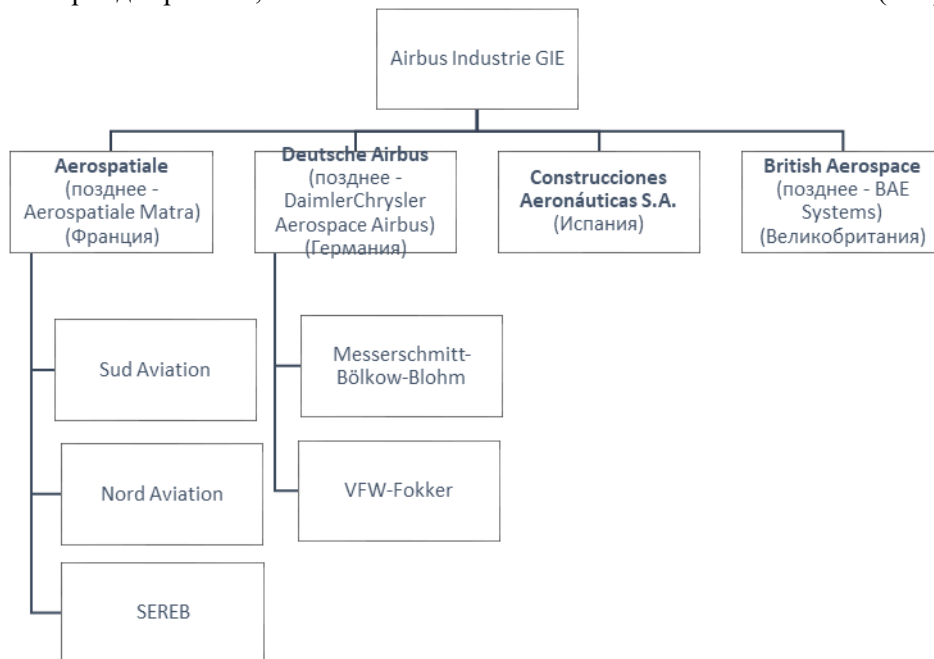


Рис. 1. Участники консорциума Airbus Industrie GIE к 1979 г.

Источник: составлено автором на основе Amir A.R., Weiss S.I. Airbus Industrie [Electronic resource] // Encyclopedia Britannica.

URL: <https://www.britannica.com/topic/Airbus-Industrie> (date of access: 16.12.2019)

Европейское авиастроение, а также авиационное двигателестроение имело большой научно-технический и промышленный потенциал, что позволило самостоятельно разрабатывать и серийно производить современные гражданские самолёты (*фактор конкурентоспособности «факторы производства»*). Подтверждением этому является самолёт A300, первый проект Airbus, который состоял на 67% из компонентов европейского производства (остальные 33% компонентов поставлялись из США) [9]. Для сравнения, американский современник A300, самолёт Lockheed L-1011, имел более 20% компонентов иностранного производства, в т.ч. двигатели (самый дорогой компонент в стоимости самолёта) и элементы планера.

3. Финансирование программ разработки самолётов

3.1 Государственная поддержка разработки самолётов Airbus

При всей важности технологического фактора первоочередной задачей при планировании программы разработки и производства самолёта является обеспечение необходимого объёма финансирования.

В случае Airbus, каждая из четырех компаний-учредителей консорциума имела соглашение со своим правительством о финансировании пропорционально долевого участию компании в консорциуме [1]. Консорциум Airbus Industrie GIE (далее – Airbus), появившийся как результат общеевропейской государственной политики в области авиастроения, получал финансирование НИОКР: по A300 и A310 – полностью, A320 – на 70%, A330/340 – на 60%. Финансирование разработки самолёта осуществлялось в форме предоставления кредитов по ставкам ниже рыночных; обязательство вернуть кредит наступало при достижении продаж самолёта определённого уровня (*фактор конкурентоспособности «государственная политика»*).

Кроме финансирования НИОКР европейские государства обеспечили компании Airbus стартовый пул заказов на A300, который разрабатывался под нужды европейских государственных авиакомпаний: Air France, British European Airways и Lufthansa [0]. Для обслуживания растущего пассажиропотока в 1970-х годах им требовались широкофюзеляжные самолёты на 250-300 пассажиров (*фактор конкурентоспособности «условия спроса»*).

Запуск программы разработки и производства A300 был утверждён межгосударственным меморандумом о взаимопонимании между Германией, Францией и Великобританией в 1967 г. (за три года до создания Airbus) при условии, что каждая из

авиакомпаний закажет по 25 самолётов. В дальнейшем правительство Великобритании вышло из проекта из-за того, что авиакомпании не разместили требуемое количество твёрдых заказов [0], однако английская компания Hawker Siddeley осталась в проекте в качестве поставщика крыльев и других компонентов A300 (примерно 20%).

К концу 1970-х годов европейским политикам (прежде всего, со стороны ФРГ) и руководству Airbus удалось вернуть Великобританию в качестве партнёра с долей участия в консорциуме на уровне 20%. Были достигнуты договорённости с Rolls-Royce о разработке для Airbus двигателя RB211. Партнёрство Великобритании расширяло финансовые и технические возможности Airbus по разработке и производству новых самолётов (*фактор конкурентоспособности «условия факторов производства»*).

По мнению компании Boeing, успех Airbus был бы невозможен без финансовой поддержки европейских государств [10]. Более того, по мнению экспертов Лексингтонского института, специализирующегося на государственной политике и безопасности США, без государственного финансирования ни один самолёт Airbus не был бы разработан [0].

В 2004 г. успехи Airbus подтолкнули США к тому, чтобы подать соответствующий иск в ВТО. В 2019 г. ВТО вынесла решение о несоответствии мер поддержки Европейского Союза правилам ВТО. США получили право ввести компенсационные пошлины на самолёты (10%) и сельскохозяйственные товары (25%) из ЕС на рекордную сумму за всю историю ВТО в 7,5 млрд долл. США ежегодно [0].

3.2 Финансовое преимущество Boeing над Douglas Aircraft по гражданским авиационным программам за счёт государственного оборонного заказа

Рассматривая конкуренцию Boeing и Douglas Aircraft, так же можно сделать вывод о том, что финансовый фактор, а именно возможность финансировать гражданские программы за счёт поступлений от продаж военной техники, был одним из наиболее значимых.

В 1950-е годы заказы компании Boeing почти полностью были представлены ракетами земля-воздух, бомбардировщиками и заправщиками [0]. В 1957 г. считалось маловероятным, что потребность ВВС США в самолётах данного типа уменьшится. Для Boeing в отличие от Douglas, который специализировался на производстве истребителей, это означало, что после окончания Второй мировой войны, в условиях сокращения военных расходов США объём продаж компании

сильно не уменьшится (*фактор конкурентоспособности «условия спроса»*).

Кроме того, при закупке новых образцов военной техники государство компенсирует часть расходов на её разработку. Производителю военной и гражданской авиационной техники выгодно найти применение военным разработкам в гражданском секторе.

При закупке у Boeing военного реактивного дозправщика KC-135 правительство США компенсировало 100 млн долл. на опытно-конструкторские работы [0].

Boeing 707 унаследовал крыло от KC-135, благодаря чему Boeing избежал дополнительных расходов на разработку крыла для пассажирского самолёта, а также смог воспользоваться эффектом экономии от масштаба: примерно 20% комплектующих и оснастки у Boeing 707 и KC-135 были одинаковыми, и оба самолёта производились на одном заводе [0].

Douglas не имел такой возможности использовать задел по военным проектам в разработке DC-8. По разным оценкам экспертов, разработка DC-8 обошлась компании Douglas на 23 – 115% дороже, чем разработка Boeing 707. Более длительный срок окупаемости проекта DC-8 мог стать началом финансовых проблем Douglas.

Необходимо отметить, что производство не только гражданской, но и военной продукции позволяет снизить риск сокращения спроса за счёт того, что циклы спроса на военные и гражданские самолёты часто не совпадают и поэтому компенсируют друг друга [8].

В этой связи, стоит обратить внимание на то, что у Boeing продукция, предназначенная для военных целей и космоса, занимает более весомую долю в структуре выручки от продаж авиакосмической техники, чем у Airbus. Это является преимуществом Boeing (*фактор конкурентоспособности «стратегия фирм» и «государственная политика»*), о чём заявил ЕС в рамках зеркального иска в ВТО по поводу государственной поддержки компании Boeing со стороны США, т.к. опытно-конструкторские работы (ОКР) в области космоса и вооружений финансируются NASA и Министерством обороны США.

По информации Европейской комиссии, Результаты военных ОКР в области композитных материалов и программных средств проектирования использовались Boeing при разработке гражданских самолётов [0].

4. Диверсификация по модельному ряду с использованием преимуществ разработки семейства самолётов

Авиарейсы различаются протяжённостью и загруженностью пассажирами, поэтому авиакомпаниям

требуются самолёты с разной дальностью полётов и пассажироместимостью. В связи с этим, при проектировании самолёта делается задел для его производства в нескольких модификациях с разными тактико-техническими характеристиками (дальность полёта, пассажироместимость и др.).

За счёт разработки самолёта с большим потенциалом по модельному ряду обеспечивается широкий охват рынка, снижаются расходы на разработку последующих самолётов и увеличивается эффект экономии от масштаба при их серийном производстве.

Уже к 1957 г. Boeing предлагал B707 с тремя длинами фюзеляжа и соответственно различной пассажироместимостью, двумя типами крыла и тремя моделями двигателей. В отличие от Boeing, Douglas начал предлагать DC-8 с разной длиной фюзеляжа только в 1965 г. после значительного падения заказов.

Кроме того, Boeing использовал одинаковое сечение фюзеляжа для B707 и последовавших за ним B727, B737 и B757. Благодаря этому Boeing не только сэкономил ресурсы за счёт использования результатов прошлых опытно-конструкторских работ, но и пользовался эффектом экономии от масштаба.

Для того, чтобы иметь возможность конкурировать с Boeing на мировом рынке компания Airbus так же, как и Boeing использовала одну платформу для нескольких типов самолётов: A300 был модифицирован в A310; A320 – в A321, A319 и A318; A330 и A340 имеют одинаковые конструкции фюзеляжных секций.

В соответствии с лучшими практиками в авиастроении, системы пилотирования самолётов Airbus выполнялись таким образом, чтобы пилоты могли управлять новой моделью самолёта с минимальной переподготовкой.

5. Качество корпоративного управления и планирование программ разработки, сертификации и серийного производства самолётов

5.1 Управленческие ошибки в Douglas Aircraft

На конкурентоспособность предприятий гражданского авиастроения оказывают влияние не только технические характеристики производимых самолётов, но и качество корпоративного управления, в т.ч. выполнение сроков программ разработки самолётов.

Как показывает история, Boeing стал четвёртым разработчиком реактивного пассажирского самолёта, но первым западным авиапроизводителем, сдавшим реактивный самолёт в эксплуатацию после катастрофы, постигших Comet.

Авиакомпания Pan American World Airways получила первый Boeing 707 в 1958 г. Douglas сдал в

эксплуатацию свой реактивный пассажирский лайнер DC-8 авиакомпаниям Delta Airlines и United Airlines в 1959 г. Возможно, тот факт, что производственная программа Boeing 707 опережала производственную программу DC-8 (первый полёт Boeing 707 – 20.12.1957; DC-8 – 30.05.1958) стал причиной того, что уже в 1956 г. Boeing имел больше заказов, чем Douglas. В дальнейшем Boeing сохранил лидерство по количеству заказов.

Кроме того, на этапе вывода нового продукта на рынок компания может воспользоваться возможностью устанавливать более высокие цены, пока в продаже не появились аналогичные продукты конкурентов. Несмотря на более высокие цены по сравнению с турбовинтовыми самолётами, пассажирские реактивные самолёты были востребованными у авиакомпаний. Реактивные самолёты могли развивать большую скорость и имели больший потолок высоты полёта, а, как известно, удельный расход топлива (важная для авиакомпаний характеристика самолёта) уменьшается с увеличением высоты полёта.

В дальнейшем управленческие ошибки Douglas привели к тому, что в 1966 г. компания оказалась в тяжёлом финансовом положении и в 1967 г. была поглощена компанией McDonnell Aircraft Co. (далее – McDonnell).

Douglas не выполнял планы поставок самолётов. В 1966 г. было запланировано поставить 39 самолётов DC-8 и 93 DC-9, а фактически было поставлено 32 DC-8 и 39 DC-9 [0].

Задержки были вызваны, во-первых, несвоевременностью поставок комплектующих, в частности двигателей, и нехваткой квалифицированного производственного персонала из-за увеличения приоритетных военных заказов у поставщиков во время продолжающейся войны во Вьетнаме.

Вторая причина заключалась в том, что согласованные с заказчиками сроки поставки самолётов были невыполнимы с производственной точки зрения. В погоне за заказами Douglas взял на себя обязательства, которые не смог выполнить.

Задержки поставок самолётов означали увеличение стоимостных объёмов незавершённого производства и запасов. Фактические поставки самолётов и, следовательно, выручка были меньше плановых. В свою очередь, плановые показатели, которые, как выяснилось впоследствии, были завышены, сообщались акционерам и кредиторам.

К лету 1966 г. генеральный директор Douglas, Дональд Дуглас младший, сообщил совету директоров, что за 1966-ой фискальный год в авиационном дивизионе компании вместо планируемой прибыли в 16,9 млн долл. ожидается убыток в 27,8 млн долл. В действительности, по итогам 1966 г. убыток всей компании оказался гораздо больше и

составил 52 млн долл. Убыток по авиационному дивизиону в размере 77 млн долл. перекрыл прибыль по другим направлениям деятельности компании.

Осенью 1966 г. банки приостановили кредитную линию из-за недостаточности собственного капитала компании. Курс акций Douglas обвалился. В январе 1967 Douglas был поглощён McDonnell.

В 1966 г. Boeing, который столкнулся с такими же трудностями в выполнении сроков поставки самолётов из-за несоблюдения поставщиками сроков поставок комплектующих и нехватки производственного персонала в условиях войны во Вьетнаме, всё-таки смог привлечь дополнительные 133 млн долл. акционерного капитала и 368 млн долл. по долгосрочным займам. Douglas же не стал проводить дополнительную эмиссию акций.

Boeing также имел более высокую оборачиваемость запасов (в два раза выше, чем у Douglas: 6,6 против 3,3) [0], поэтому для него ущерб от задержек производства и поставок самолётов был меньше.

5.2 Управленческие ошибки в Boeing

В любой отрасли промышленности, а в авиации в особенности, приоритетом номер один должна быть безопасность. Прошедший год показал, что в компании Boeing этот принцип был нарушен.

В 2019 г., после двух катастроф, унесших жизни 346 пассажиров самолётов B737 MAX 8, полёты данного самолёта были приостановлены в более 60 странах, включая Россию, Китай, страны ЕС и США [0]. Это привело к остановке производства и поставок B737 MAX 8. Запрет полётов затронул примерно 700 самолётов (300 эксплуатируемых и 400 произведённых, но ещё не поставленных покупателям).

По мнению бывших сотрудников Boeing, глубинная причина, приведшая к катастрофам, кроется в погоне за повышением эффективности, снижением затрат и стремлением любой ценой уложиться в сжатые сроки программ разработки и сертификации [0]. Как в случае Douglas Aircraft, так и в случае Boeing к кризису привели управленческие ошибки.

Деннис Мюлленбург, генеральный директор Boeing с 2015 г., продолжил курс своих предшественников на максимизацию прибыли акционеров путём увеличения выпуска, снижения закупочных цен, сокращения персонала (на 7% к 2019 г.) и установлении критериев для оценки работы инженеров, которые поощряли снижение стоимости их разработок. Оказывалось давление на профсоюз в Сिएтле (Общество инженерных работников аэрокосмической отрасли [англ. – Society of Professional Engineering Employees in

Aerospace]). Замалчивались проблемы с качеством сборки, о чём стало известно благодаря судебному разбирательству по делу об увольнении менеджера по качеству Вильяма Хобека.

Программное обеспечение Maneuvering Characteristics Augmentation System (сокр. – MCAS, рус. – Система увеличения характеристик маневрирования), о котором не знали пилоты, и которое привело к трагедиям, возможно, было установлено, чтобы сертифицировать B737 MAX8 как модификацию предыдущей модели B737-800 с меньшими временными и финансовыми затратами. Такой ход также позволял авиакомпаниям не направлять пилотов B737 MAX 8 на дорогостоящую переподготовку.

Крушения B737 MAX 8 и ряд других неудач Boeing (задержка программ разработки и производства нового широкофюзеляжного самолёта-заправщика, отклонение от курса и нестыковка с МКС космической капсулы Starliner) привели в декабре 2019 г. к увольнению Денниса Мюлленбурга.

По оценкам экспертов, компенсации семьям погибших в авиакатастрофах в Индонезии и Эфиопии и компенсации авиакомпаниям за простой самолётов будут измеряться миллиардами долларов. Из-за остановки производства B737 MAX 8 кредитный рейтинг компании Boeing был понижен агентством S&P Global Ratings с «А» до «А-».

Boeing предпринял ряд мер, направленных на минимизацию количества отменённых заказов: покрытие лизинговых платежей авиакомпаний за простаивающие B737 MAX 8, взятые в лизинг; компенсация авиакомпаниям за простой самолётов, скидки на будущие заказы. Тем не менее, за 2019 г. Boeing потерял заказы как минимум на 84 самолёта.

5.3 Успешные меры по повышению

эффективности и снижению издержек Airbus

Являясь международным консорциумом, Airbus Industrie GIE имел тяжеловесную корпоративную структуру, что негативным образом сказывалось на оперативности работы. В связи с этим, в 2000 г. немецкая компания Deutsche Aerospace AG, французская Aérospatiale-Matra и испанская Construcciones Aeronáuticas SA (сокр. – CASA) объединились в European Aeronautic Defence and Space Company (сокр. – EADS). Этот шаг открывал возможность для интеграции производственных мощностей по выпуску компонентов для самолётов Airbus.

В 2001 г. EADS и английская компания BAE Systems передали производственные мощности, задействованные в производстве самолётов Airbus, компании Airbus SAS (фр. – Societe par Action Simplifiee).

В 2007 г. на фоне укрепления курса евро к доллару, что влекло за собой снижение выручки, выраженной в евро, компания Airbus начала программу Power8. Цель программы – за четыре года сэкономить 2,5 млрд евро [0]. В 2011 г. компания отчиталась об экономии в объёме 2,9 млрд евро, т.е. цель была перевыполнена. Возможно, стимулом к запуску программы послужило не только укрепление курса евро, но и стремление снизить негативные эффекты от ожидаемого сокращения господдержки со стороны ЕС, в случае решения ВТО в пользу США.

Экономия была достигнута за счёт применения методов бережливого производства, внедрения рационализаторских предложений инженеров, сокращения 7 900 работников в службах по связям с общественностью, закупкам, а также юридических и кадровых департаментах. Необходимо отметить, что, несмотря на сокращение количества сотрудников в поддерживающих службах, была увеличена численность инженеров для снижения рисков задержек по программам A400M и A350.

Количество прямых поставщиков было снижено с 3 000 до 500 (например, для A350XWB компания Honeywell стала поставлять не только вспомогательную силовую установку, но и смежные системы [0]), согласовано снижение закупочных цен. Стоит обратить внимание на то, что, по планам руководства Airbus, экономия на стороне поставщиков должна была равняться внутренней экономии Airbus.

Кроме того, изначально планировалось продать авиационные заводы во Франции, Германии и Великобритании. Однако продан был только завод Филтон в Великобритании [0]. Заводы в Мольте и Сен-Назер (Франция), а также в Аугсбурге, Вареле и Норденхаме (Германия) остались в контуре компании Airbus и сейчас находятся в собственности STELIA Aerospace и Premium AEROTECH, которые являются дочерними компаниями Airbus [3, 11].

В дальнейшем Airbus не отказался от программы Power8 даже несмотря на улучшение ситуации на валютном рынке в 2008 г. и протесты французских профсоюзов по поводу переноса производства ряда комплектующих за рубеж.

5.4 Роботизация

По мнению автора, Airbus внедряет новые производственные технологии активнее, чем Boeing. Boeing внедрял роботизацию в сборке B777, однако из-за технических недоработок возможность применения роботов оказалась меньше, чем ожидалось [0]. В 2019 г. Airbus объявил о приобретении американской компании MTM Robotics, которая ранее поставляла производственных роботов в Boeing, Lockheed Martin, Airbus [4]. По словам исполнительного директора Airbus Майкла Шоль-

хорна, «автоматизация и робототехника занимают центральное место в производственной стратегии»; «конкурентоспособность будущего будет определяться разработкой лучших самолётов с одновременным внедрением самых эффективных производственных систем».

Airbus также развивает аддитивные технологии. В 2018 г. Premium AEROTECH (дочерняя компания Airbus) выкупила у Airbus компанию APWORKS, которая занимается 3D-печатью металлических компонентов для самолётов [0].

6. Выводы

Во-первых, фактором конкурентоспособности авиастроительного предприятия является реализация военных и гражданских проектов, что не только увеличивает объём продаж, но и сглаживает их колебания за счёт несовпадения циклов спроса на гражданскую и военную авиационную технику. В свою очередь, государственное финансирование разработок военной техники позволяет сэкономить средства на разработку пассажирских самолётов за счёт использования используются наработок по военным проектам.

В этой связи, следует отметить, что выделение в рамках Объединённой авиастроительной корпорации дивизионов военной, транспортной, стратегической и гражданской авиации повышает риски финансовой неустойчивости компаний, входящих в состав узкоспециализированных дивизионов. Как было показано выше, без военных заказов или гос поддержки гражданский авиапроизводитель в условиях современной конкуренции будет убыточным. При такой структуре есть риск, что дивизион гражданской будет нуждаться в постоянных дотациях, а дивизионы, специализирующиеся исключительно или преимущественно на военной продукции, будут нуждаться в финансовой поддержке в условиях сокращения оборонных расходов. Для того, чтобы устранить этот риск необходимо разработать систему планирования развития и перераспределения финансовых ресурсов внутри Объединённой авиастроительной корпорации, которая бы, с одной стороны, не снижала стимулы повышение эффективности, а с другой – позволяла проводить программы развития и модернизации производства. Этот непростой вопрос следует признать может стать предметом будущих исследований.

Во-вторых, крайне важным является высокое качество корпоративного управления: неукоснительное следование принципу «безопасность – превыше всего», адекватное планирование про-

грамм разработки и производства, эффективная закупочная деятельность, налаженная коммуникация внутри компании, взвешенная кадровая политика, не предъявляющая к сотрудникам таких требований, выполнение которых может нанести ущерб качеству. Оптимизация затрат должна происходить за счёт повышения технологичности, и как следствие эффективности производства, объединения административных функций компаний группы там, где это не приведёт к снижению оперативности работы. Также на данном примере мы видим, что Airbus отказался от масштабного снижения объёма производственных мощностей.

Третий вывод заключается в том, что в условиях крайне больших затрат на разработку новых самолётов успешный выход на рынок нового авиапроизводителя невозможен без государственной поддержки, которая выражается в финансировании разработки самолёта, обеспечении стартового пула заказов и привлечении партнёров, способных восполнить нехватку финансовых ресурсов и технологий.

В-четвёртых, технологическое первенство является важным фактором конкурентоспособности, но не решающим, и, что более важно, оно может быть весьма рискованно из-за недостаточной изученности новых технологий и конструктивных решений. Пассажирский самолёт, спроектированный в нескольких моделях и в разных комплектациях (например, длина фюзеляжа и двигателя на выбор заказчика), более конкурентоспособен с финансовой точки зрения и обладает большим потенциалом продаж. При этом, соглашения об эксклюзивности продаж, ограничивающие круг покупателей, вопреки ожиданиям могут помочь конкурентам, нанеся авиапроизводителю значительный ущерб в долгосрочной перспективе.

В-пятых, использование одной и той же конструкции крыла или фюзеляжа в последующих проектах, т.е. проектирование самолётов по подобию, позволяет снизить расходы на опытно-конструкторские работы и воспользоваться эффектом экономии от масштаба. Глубокая модификация предыдущих моделей позволяет авиапроизводителю экономить временные и финансовые ресурсы на сертификации самолёта, а авиакомпаниям – на переподготовке пилотов.

Важность и действенность этих факторов конкурентоспособности подтверждаются результатами конкурентной борьбы компаний Boeing и Douglas, а затем Boeing и Airbus на рынке гражданской авиационной техники.

Литература

1. Заварский Л. 25 лет Airbus Industrie [Электронный ресурс] // Коммерсант. 15.07.1995. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/113362> (дата обращения: 16.12.2019)
2. Airbus Industrie станет самостоятельным предприятием [Электронный ресурс] // Коммерсант, 18.05.1996. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/132779> (дата обращения: 16.12.2019)
3. Bousquet G. Toulouse. Stelia Aerospace boucle sa fusion et monte en cadence [Electronic resource] // LADEPECHE.fr, 10.11.2015 URL: <https://www.ladepeche.fr/article/2015/11/10/2214544-stelia-aerospace-boucle-sa-fusion-et-monte-en-cadence.html> (date of access: 30.12.2019)
4. Boyle A. Airbus acquires MTM Robotics, which makes aircraft-building systems in Boeing's backyard [Electronic resource] // GeekWire, 12.12.2019 URL: <https://www.geekwire.com/2019/airbus-acquires-mtm-robotics-makes-aircraft-building-systems-boeings-backyard/> (date of access: 27.12.2019)
5. Cameron D. Jet Lessor Sues Boeing Over MAX [Electronic resource] // The Wall Street Journal, 18.12.2019 URL: <https://www.wsj.com/articles/jet-lessor-sues-boeing-over-max-11576678044> (date of access: 23.12.2019)
6. Chiwaya N., Wu J. MAP: These are the countries that have grounded the Boeing 737 MAX 8 [Electronic resource] // NBC News, 13.03.2019. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/airbus-reshuffles-supply-chain-management-amid-delays-2019-11-07> (date of access: 23.12.2019)
7. EADS and BAE SYSTEMS complete Airbus integration – Airbus SAS formally established [Electronic resource] // BAE Systems Official Website, 12.06.2001. URL: https://web.archive.org/web/20071020052508/http://baesystems.com/Newsroom/NewsReleases/2001/press_120720011.html (дата обращения: 20.12.2019)
8. Eberstadt G. Government Support of the Large Commercial Aircraft Industries of Japan, Europe, and the United States // US Department of Commerce, National Technical Information Service. 1991 [Electronic resource]. URL: <https://www.princeton.edu/~ota/disk1/1991/9112/911210.PDF> (Date of access: 10.03.2018)
9. Export Policy: Hearing Before the Subcommittee on International Finance of the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs (Part 4) [Electronic resource] // United States Senate, 06.02.1978. URL: <https://books.google.ru/books?id=6WkAnxj2apQC&lpg=PA638&ots=k1M3VcZZ9I&dq=componentcuppliersforD090300&hl=ru&pg=PA638#v=onepage&q=component0cuppliersforD090300&f=false> (дата обращения: 16.12.2019). P. 638.
10. Facts about Airbus subsidies [Electronic resource] // Boeing Official Website, 28.03.2019. URL: <http://www.boeing.com/company/key-orgs/government-operations/wto.page> (Date of access: 13.01.2020)
11. Fasse M. Airbus stoppt den Verkauf seiner deutschen Werke [Electronic resource] // Handelsblatt, 06.09.2019. URL: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/milliardendeal-abgesagt-airbus-stoppt-den-verkauf-seiner-deutschen-werke/23001170.html?ticket=ST-46926157-0Fzg2EugcmwrkdRar3mE-ap4> (date of access: 30.12.2019)
12. Fichot N., Hopher T. Airbus to keep Power8 despite dollar surge-unions [Electronic resource] // Reuters, 28.10.2008. URL: <https://www.reuters.com/article/uk-airbus-dollar/airbus-to-keep-power8-despite-dollar-surge-unions-idUKTRE49R5KJ20081028> (date of access: 23.12.2019)
13. Gubish M. Airbus aims to save €1b in Power8 follow-on programme [Electronic resource] // FlightGlobal, 26.04.2011. URL: <https://www.flightglobal.com/airbus-aims-to-save-1b-in-power8-follow-on-programme/99582.article> (date of access: 20.12.2019)
14. Hopher T. Airbus reshuffles supply chain management amid delays [Electronic resource] // NASDAQ, 13.11.2019. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/airbus-reshuffles-supply-chain-management-amid-delays-2019-11-07> (date of access: 26.12.2019).
15. How Will Boeing Gain Market Share? // Forbes. 2019. [Electronic resource]. URL: <https://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2019/02/21/how-will-boeing-gain-market-share/#106241511e9b> (Date of access: 07.04.2019)
16. Irving C. Boeing Fires its CEO at Last. And Before Anybody Flies on a 737 MAX, 10 Questions Need Answering [Electronic resource] // Daily Beast, 23.12.2019. URL: <https://www.thedailybeast.com/before-you-fly-on-a-boeing-737-max-10-questions-need-answering> (date of access: 23.12.2019)
17. Johnson J., Shukovsky P. Boeing's Humans Step In After Robots Fumble 777 Jet Assembly [Electronic resource] // Bloomberg, 14.11.2019. URL: <https://www.seattletimes.com/business/boeing-aerospace/boeing-abandons-its-failed-fuselage-robots-on-the-777x-handing-the-job-back-to-machinists/> (date of access: 14.01.2020).
18. Kingsley-Jones M. EADS 10 – Airbus history [Electronic resource] // FlightGlobal, 20.07.2019. URL: <https://www.flightglobal.com/eads-10-airbus-history/94572.article> (Date of access: 16.12.2019)

19. Lawrence P.K., Thornton D.W. Deep Stall: the Turbulent Story of Boeing Commercial Airplanes // ResearchGate [Electronic resource]. URL: https://www.researchgate.net/publication/283715644_Deep_Stall_the_Turbulent_Story_of_Boeing_Commercial_Airplanes (Date of access: 03.05.2019)
20. LeBeau Ph. Boeing reports 30 new orders for the troubled 737 Max in November [Electronic resource] // CNBC, 10.12.2019 – URL: <https://www.cnbc.com/2019/12/10/boeing-reports-30-new-orders-for-the-troubled-737-max-in-november.html> (date of access: 23.12.2019)
21. Leonard J. S., Pilarski A. Overwhelmed by success: What killed Douglas aircraft // Haas School of Business University of California at Berkeley – 2018 [Electronic resource]. URL: <https://faculty.haas.berkeley.edu/leonard/ActivePapers/WhatKilledDouglasAircraft.pdf> (Date of access: 10.03.2018)
22. McGhie T. GKN to buy Airbus plant for £150m [Electronic resource] // This is MONEY, 10.08.2008. URL: <https://www.thisismoney.co.uk/money/markets/article-1639165/GKN-to-buy-Airbus-plant-for-150m.html> (date of access: 30.12.2019)
23. Mellow C. In 1956, the Soviets held first place – briefly // Air & Space Magazine. 2013. [Electronic resource]. URL: <https://www.airspacemag.com/history-of-flight/jet-race-8129188/#9O2T0WGmJBz3kR1Y.99> (Date of access: 14.04.2019)
24. Ounis S. Tunisia, Airbus in pact to build 60 mln euros plant [Electronic resource] // Reuters, 28.01.2009. URL: <https://uk.reuters.com/article/tunisia-airbus/tunisia-airbus-in-pact-to-build-60-mln-euros-plant-idUKOUN87501520090128> (date of access: 23.12.2019)
25. Pfeifer S., Spero J. Airbus cannot build fast enough to replace Boeing's 737 Max [Electronic resource] // Financial Times, 13.03.2019. URL: <https://www.ft.com/content/a495bc06-49a6-11e9-bbc9-6917dce3dc62> (date of access: 23.12.2019)
26. Premium AEROTEC acquires 3D printing specialist APWORKS and reinforces its market position in additive manufacturing [Electronic resource] // Premium AEROTEC, 18.04.2018. URL: <https://www.premium-aerotec.com/en/media/press-releases/premium-aerotec-launches-a-new-door-frame-assembly-line-at-its-varel-site-2/> (date of access: 30.12.2019)
27. Robison P. Former Boeing Engineers Say Relentless Cost-Cutting Sacrificed Safety // Bloomberg, 2019. URL: <https://www.bloomberg.com/news/features/2019-05-09/former-boeing-engineers-say-relentless-cost-cutting-sacrificed-safety> (date of access: 04.01.2019)
28. Segell G. Essays on Civil-military Relations, Military-industrial Relations, Weapon Procurement, and International Relations [Electronic resource] // Glen Segell Publishers, 1997. URL: https://books.google.ru/books?id=hwMbROQcjH8C&pg=PA186&lpg=PA186&dq=MoU+France+Germany+UK+A300&source=bl&ots=oDOOKHEdbu&sig=ACfU3U0UuKIbsHbBN0jyJAPjOZXg_S00yw&hl=ru&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=MoU0France0GermanyUK0A300&f=false (Date of access: 17.12.2019). P. 186.
29. Shepardson D. Trump called Boeing CEO to inquire about 737 MAX production halt –sources [Electronic resource] // NASDAQ, 19.12.2019. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/trump-called-boeing-ceo-to-inquire-about-737-max-production-halt-sources-2019-12-19> (date of access: 23.12.2019)
30. Sonnenberg M. 2019 Went to Airbus-Can Boeing Catch Up in 2020? [Electronic resource] // Market Realist, 06.01.2020. URL: <https://marketrealist.com/2020/01/2019-to-airbus-can-boeing-catch-up/> (date of access: 06.01.2020)
31. Support to Boeing and Airbus: Separating the Myths from the Facts [Electronic resource] // European Commission, September 2010. URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/september/tradoc_146503.pdf (Date of access: 14.01.2020)
32. The Douglas DC-3 // U.S. Centennial of Flight Commission. [Electronic resource]. URL: <https://www.centennialofflight.net/essay/Aerospace/DC-3/Aero29.htm> (Date of access: 03.05.2019)
33. Thompson L. European Aircraft Subsidies. A Study of Unfair Trade Practices [Electronic resource] // Lexington Institute, March 2010. URL: <https://www.lexingtoninstitute.org/wp-content/uploads/EuropeanSubsidiesBrochureFinal.pdf> (Date of access: 14.01.2019).
34. U.S. Wins \$7.5 Billion Award in Airbus Subsidies Case [Electronic resource] // USTR.GOV, 02.10.2019. URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2019/october/us-wins-75-billion-award-airbus> (date of access: 20.12.2019)

35. Vella M. The Selling of the 707 (Fortune, 1957) // Fortune. 2011. [Electronic resource]. URL: <http://fortune.com/2011/10/30/the-selling-of-the-707-fortune-1957/> (date of access: 31.03.2019)

36. Withington T. Airbus' Power8 is more than a cost-cutting plan [Electronic resource] // AINonline, 17.02.2008. URL: <https://www.ainonline.com/aviation-news/business-aviation/2008-02-17/airbus-power8-more-cost-cutting-plan> (date of access: 30.12.2019)

References

1. Zavariskij L. 25 let Airbus Industrie [Elektronnyj resurs]. Kommersant. 15.07.1995. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/113362> (data obrashcheniya: 16.12.2019)

2. Airbus Industrie stanet samostoyatel'nym predpriyatiem [Elektronnyj resurs]. Kommersant, 18.05.1996. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/132779> (data obrashcheniya: 16.12.2019)

3. Bousquet G. Toulouse. Stelia Aerospace boucle sa fusion et monte en cadence [Electronic resource]. LADEPECHE.fr, 10.11.2015 URL: <https://www.ladepeche.fr/article/2015/11/10/2214544-stelia-aerospace-boucle-sa-fusion-et-monte-en-cadence.html> (date of access: 30.12.2019)

4. Boyle A. Airbus acquires MTM Robotics, which makes aircraft-building systems in Boeing's backyard [Electronic resource]. GeekWire, 12.12.2019 URL: <https://www.geekwire.com/2019/airbus-acquires-mtm-robotics-makes-aircraft-building-systems-boeings-backyard/> (date of access: 27.12.2019)

5. Cameron D. Jet Lessor Sues Boeing Over MAX [Electronic resource]. The Wall Street Journal, 18.12.2019 URL: <https://www.wsj.com/articles/jet-lessor-sues-boeing-over-max-11576678044> (date of access: 23.12.2019)

6. Chiwaya N., Wu J. MAP: These are the countries that have grounded the Boeing 737 MAX 8 [Electronic resource]. NBC News, 13.03.2019. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/airbus-reshuffles-supply-chain-management-amid-delays-2019-11-07> (date of access: 23.12.2019)

7. EADS and BAE SYSTEMS complete Airbus integration – Airbus SAS formally established [Electronic resource]. BAE Systems Official Website, 12.06.2001. URL: https://web.archive.org/web/20071020052508/http://baesystems.com/Newsroom/NewsReleases/2001/press_120720011.html (data obrashcheniya: 20.12.2019)

8. Eberstadt G. Government Support of the Large Commercial Aircraft Industries of Japan, Europe, and the United States. US Department of Commerce, National Technical Information Service. 1991 [Electronic resource]. URL: <https://www.princeton.edu/~ota/disk1/1991/9112/911210.PDF> (Date of access: 10.03.2018)

9. Export Policy: Hearing Before the Subcommittee on International Finance of the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs (Part 4) [Electronic resource]. United States Senate, 06.02.1978. URL: <https://books.google.ru/books?id=6WkAnxj2apQC&lpg=PA638&ots=kIM3VcZZ9I&dq=componentcuppliersforD090300&hl=ru&pg=PA638#v=onepage&q=component0cuppliersforD090300&f=false> (data obrashcheniya: 16.12.2019). P. 638.

10. Facts about Airbus subsidies [Electronic resource]. Boeing Official Website, 28.03.2019. URL: <http://www.boeing.com/company/key-orgs/government-operations/wto.page> (Date of access: 13.01.2020)

11. Fasse M. Airbus stoppt den Verkauf seiner deutschen Werke [Electronic resource]. Handelsblatt, 06.09.2019. URL: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/milliardendeal-abgesagt-airbus-stoppt-den-verkauf-seiner-deutschen-werke/23001170.html?ticket=ST-46926157-0Fzg2EugcmwrkdRar3mE-ap4> (date of access: 30.12.2019)

12. Fichot N., Hepher T. Airbus to keep Power8 despite dollar surge-unions [Electronic resource]. Reuters, 28.10.2008. URL: <https://www.reuters.com/article/uk-airbus-dollar/airbus-to-keep-power8-despite-dollar-surge-unions-idUKTRE49R5KJ20081028> (date of access: 23.12.2019)

13. Gubish M. Airbus aims to save €1b in Power8 follow-on programme [Electronic resource]. FlightGlobal, 26.04.2011. URL: <https://www.flightglobal.com/airbus-aims-to-save-1b-in-power8-follow-on-programme/99582.article> (date of access: 20.12.2019)

14. Hepher T. Airbus reshuffles supply chain management amid delays [Electronic resource]. NASDAQ, 13.11.2019. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/airbus-reshuffles-supply-chain-management-amid-delays-2019-11-07> (date of access: 26.12.2019).

15. How Will Boeing Gain Market Share? Forbes. 2019. [Electronic resource]. URL: <https://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2019/02/21/how-will-boeing-gain-market-share/#106241511e9b> (Date of access: 07.04.2019)

16. Irving C. Boeing Fires its CEO at Last. And Before Anybody Flies on a 737 MAX, 10 Questions Need Answering [Electronic resource]. Daily Beast, 23.12.2019. URL: <https://www.thedailybeast.com/before-you-fly-on-a-boeing-737-max-10-questions-need-answering> (date of access: 23.12.2019)

17. Johnson J., Shukovsky P. Boeing's Humans Step In After Robots Fumble 777 Jet Assembly [Electronic resource]. Bloomberg, 14.11.2019. URL: <https://www.seattletimes.com/business/boeing-aerospace/boeing-abandons-its-failed-fuselage-robots-on-the-777x-handing-the-job-back-to-machinists/> (date of access: 14.01.2020).
18. Kingsley-Jones M. EADS 10 – Airbus history [Electronic resource]. FlightGlobal, 20.07.2019. URL: <https://www.flightglobal.com/eads-10-airbus-history/94572.article> (Date of access: 16.12.2019)
19. Lawrence P.K., Thornton D.W. Deep Stall: the Turbulent Story of Boeing Commercial Airplanes. ResearchGate [Electronic resource]. URL: https://www.researchgate.net/publication/283715644_Deep_Stall_the_Turbulent_Story_of_Boeing_Commercial_Airplanes (Date of access: 03.05.2019)
20. LeBeau Ph. Boeing reports 30 new orders for the troubled 737 Max in November [Electronic resource]. CNBC, 10.12.2019 – URL: <https://www.cnbc.com/2019/12/10/boeing-reports-30-new-orders-for-the-troubled-737-max-in-november.html> (date of access: 23.12.2019)
21. Leonard J. S., Pilarski A. Overwhelmed by success: What killed Douglas aircraft. Haas School of Business University of California at Berkeley – 2018 [Electronic resource]. URL: <https://faculty.haas.berkeley.edu/leonard/ActivePapers/WhatKilledDouglasAircraft.pdf> (Date of access: 10.03.2018)
22. McGhie T. GKN to buy Airbus plant for £150m [Electronic resource]. This is MONEY, 10.08.2008. URL: <https://www.thisismoney.co.uk/money/markets/article-1639165/GKN-to-buy-Airbus-plant-for-150m.html> (date of access: 30.12.2019)
23. Mellow C. In 1956, the Soviets held first place – briefly. Air & Space Magazine. 2013. [Electronic resource]. URL: <https://www.airspacemag.com/history-of-flight/jet-race-8129188/#9O2T0WGmJBz3kR1Y.99> (Date of access: 14.04.2019)
24. Ounis S. Tunisia, Airbus in pact to build 60 mln euros plant [Electronic resource]. Reuters, 28.01.2009. URL: <https://uk.reuters.com/article/tunisia-airbus/tunisia-airbus-in-pact-to-build-60-mln-euros-plant-idUKOUN87501520090128> (date of access: 23.12.2019)
25. Pfeifer S., Spero J. Airbus cannot build fast enough to replace Boeing's 737 Max [Electronic resource]. Financial Times, 13.03.2019. URL: <https://www.ft.com/content/a495bc06-49a6-11e9-bbc9-6917dce3dc62> (date of access: 23.12.2019)
26. Premium AEROTEC acquires 3D printing specialist APWORKS and reinforces its market position in additive manufacturing [Electronic resource]. Premium AEROTEC, 18.04.2018. URL: <https://www.premium-aerotec.com/en/media/press-releases/premium-aerotec-launches-a-new-door-frame-assembly-line-at-its-varel-site-2/> (date of access: 30.12.2019)
27. Robison P. Former Boeing Engineers Say Relentless Cost-Cutting Sacrificed Safety. Bloomberg, 2019. URL: <https://www.bloomberg.com/news/features/2019-05-09/former-boeing-engineers-say-relentless-cost-cutting-sacrificed-safety> (date of access: 04.01.2019)
28. Segell G. Essays on Civil-military Relations, Military-industrial Relations, Weapon Procurement, and International Relations [Electronic resource]. Glen Segell Publishers, 1997. URL: https://books.google.ru/books?id=hwMbROQcjH8C&pg=PA186&lpg=PA186&dq=MoU+France+Germany+UK+A300&source=bl&ots=oDOOKHEdbu&sig=ACfU3U0UuKIbsHbBN0jyJAPjOZXg_S00yw&hl=ru&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=MoU0France0GermanyUK0A300&f=false (Date of access: 17.12.2019). P. 186.
29. Shepardson D. Trump called Boeing CEO to inquire about 737 MAX production halt –sources [Electronic resource]. NASDAQ, 19.12.2019. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/trump-called-boeing-ceo-to-inquire-about-737-max-production-halt-sources-2019-12-19> (date of access: 23.12.2019)
30. Sonnenberg M. 2019 Went to Airbus-Can Boeing Catch Up in 2020? [Electronic resource]. Market Realist, 06.01.2020. URL: <https://marketrealist.com/2020/01/2019-to-airbus-can-boeing-catch-up/> (date of access: 06.01.2020)
31. Support to Boeing and Airbus: Separating the Myths from the Facts [Electronic resource]. European Commission, September 2010. URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/september/tradoc_146503.pdf (Date of access: 14.01.2020)
32. The Douglas DC-3. U.S. Centennial of Flight Commission. [Electronic resource]. URL: <https://www.centennialofflight.net/essay/Aerospace/DC-3/Aero29.htm> (Date of access: 03.05.2019)
33. Thompson L. European Aircraft Subsidies. A Study of Unfair Trade Practices [Electronic resource]. Lexington Institute, March 2010. URL: <https://www.lexingtoninstitute.org/wp-content/uploads/EuropeanSubsidiesBrochureFinal.pdf> (Date of access: 14.01.2019).

34. U.S. Wins \$7.5 Billion Award in Airbus Subsidies Case [Electronic resource]. USTR.GOV, 02.10.2019. URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2019/october/us-wins-75-billion-award-airbus> (date of access: 20.12.2019)
35. Vella M. The Selling of the 707 (Fortune, 1957). Fortune. 2011. [Electronic resource]. URL: <http://fortune.com/2011/10/30/the-selling-of-the-707-fortune-1957/> (date of access: 31.03.2019)
36. Withington T. Airbus' Power8 is more than a cost-cutting plan [Electronic resource]. AINonline, 17.02.2008. URL: <https://www.ainonline.com/aviation-news/business-aviation/2008-02-17/airbus-power8-more-cost-cutting-plan> (date of access: 30.12.2019)

*Gorovoy E.V., Postgraduate,
Russian Foreign Trade Academy of the Ministry
of Economic Development of the Russian Federation*

FACTORS OF COMPETITIVENESS IN CIVIL AIRCRAFT INDUSTRY: CASES OF BOEING'S RIVALRY WITH DOUGLAS AIRCRAFT AND AIRBUS

Abstract: the aim of the research is to analyze factors of competitiveness in civil aircraft industry in the second half of XX – beginning of XXI century on the example of Douglas Aircraft, Boeing and Airbus. The author uses the methods of comparative analysis, historic analysis and case study, as well as M. Porter's theory of competitive advantage. The comparison of cases revealed that the competitiveness factors in the civil aircraft industry are time-consistent, and that some management mistakes made by Douglas Aircraft were repeated by Boeing. The history of Boeing's competitors developing first jet passenger aircraft shows that the strategy of being a follower may be beneficial when it comes to costly and high-risk technological innovations. The assessment of Airbus's starting competitive position based on the share of European equipment in the first A300 aircraft demonstrated high level of technological development of Western European countries in the 1970s. Nevertheless, Airbus needed extensive government support. In terms of the market strategy, producing both military and civil aircraft makes a company more resilient to market swings and makes it possible to decrease civil aircraft development costs by applying some solutions from military programs. In terms of product strategy, offering a family of aircraft with various fuselage lengths developed on a single platform broadens the market, decreases unit development costs and increases economies of scale during serial production. Corporate management is of utmost importance: managerial problems led Douglas Aircraft to bankruptcy and Boeing to B737 MAX 8 catastrophes, production halt, cancellation of orders and enormous reputational damage. The author also describes a successful cost-cutting program on the example of Airbus. The author uses the results of the research to make some recommendations for the Russian civil aircraft industry.

Keywords: U.S. civil aircraft industry, factors of competitiveness, Boeing, Airbus

*Безрукова Н.А., кандидат экономических наук, доцент,
Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
Вагин Д.Ю., кандидат социологических наук, доцент,
Жулькова Ю.Н., кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский государственный педагогический
университет им. К. Минина,
Дудина В.Ю., кандидат экономических наук, доцент,
Федотова О.В., кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский институт управления, филиал
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ КОМФОРТНОЙ И БЕЗОПАСНОЙ СРЕДЫ

Аннотация: одной из стратегически важной сфер для Российской Федерации и ее субъектов является транспортная инфраструктура, которая по своей сути определяет как возможности страны в целом, так и в части реализации внутренних и внешних экономических приоритетов. Кроме того, стоит отметить и тот факт, что от устойчивого функционирования и динамичного развития транспортной инфраструктуры зависят многие сферы жизнедеятельности общества и, соответственно, рост социально-экономических показателей.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в последние несколько десятилетий значительно увеличивается численность городского населения, при этом происходит значительный рост грузовых перевозок (в том числе с целью жизнеобеспечения общества), что приводит к увеличению нагрузки на существующую транспортную инфраструктуру.

Под транспортной инфраструктурой понимается совокупность авиационной, автомобильной, водной, железнодорожной и трубопроводной транспортных систем, а также занятых обслуживанием данной сферы предприятий различных форм собственности. В статье доказано, что на уровне региона проблему создания и последующего развития объектов транспортной инфраструктуры целесообразно рассматривать с позиции доступных на период реализации проектов материальных, временных ресурсов и других объективных возможностей, что позволит ставить перед собой реально достижимые цели. Очевидно, что при выполнении указанных условий реализация проектов по строительству и/или развитию инфраструктуры будет иметь положительный отклик как со стороны местных жителей, так и хозяйствующих субъектов.

Основываясь в дальнейшем на том, что реализация проектов указанной направленности сконцентрирована в первую очередь на совершенствовании существующего уровня транспортной системы как ключевого фактора социально-экономического развития страны, в настоящей статье представлен краткий анализ развития транспортной инфраструктуры на региональном уровне и приведены практические рекомендации по совершенствованию принятия управленческих решений, применимых не только в рассматриваемом регионе, но и в большинстве других регионов Российской Федерации.

Ключевые слова: регион, управление, развитие территории, инфраструктура, социально-экономическое развитие

В настоящее время транспорт является не только одной из важных и крупнейших основных отраслей хозяйства страны и ее регионов, но и важнейшей частью как производственной, так и социальной инфраструктуры территории.

Транспортные коммуникации объединяют все регионы Российской Федерации, что обеспечивает ее территориальную целостность. Однако вопрос развития транспортной инфраструктуры с течением времени становится все более острым, в связи с чем за несколько последних лет была проведена частичная модернизация инфраструктуры. В этой

связи вопросы инфраструктурного развития территорий довольно часто обсуждаются как учеными, так и практиками. К особо интересным работам в части затронутой авторами темы отнесем исследования которые были посвящены развитию социальной инфраструктуры [1-5]; вопросам транспортной [6-11] инфраструктуры и транспортно-логистической инфраструктуры [7-14]. Отметим также, что авторами настоящей статьи в разное время также рассматривались вопросы развития инфраструктуры региона [15-18].

С 2002 г. развитие транспортной системы РФ осуществлялось в соответствии с федеральной целевой программой «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)» [19], что позволило построить новые линии железной дороги, мостовые переходы; построить и реконструировать автомобильные дороги федерального и регионального значения, длина которых измеряется в десятках тыс. км (в том числе стоит отметить строительство автомобильных дорог М-4 «Дон», М-5 «Урал», М-10 «Россия», трассы Чита – Хабаровск; введение четырехполосного движения на всем протяжении дороги от г. Москвы до г. Нижний Новгород на трассе М7 «Волга»). Не менее важно уделить внимание развитию авиатранспорта, поскольку в последние годы был зафиксирован рост перевозок (порядка 70% по пассажиропотоку и более 14% по грузопотоку). За период действия указанной программы в шести аэропортах была выполнена реконструкция взлетно-посадочных полос в ряде регионов.

Остановившись в примерах реализации программы на двух видах инфраструктуры, но при этом не умоляя значимости работ, проведенных по другим направлениям в рамках указанного выше документа, отметим, что в сложившихся в настоящее время экономических условиях в целях устойчивого функционирования и дальнейшего развития регионов необходимо принятие взаимосвязанных решений, среди которых одно из важнейших мест занимает разрешение проблемы транспортной инфраструктуры. Значимость указанного вопроса объясняется тем, что от качества функционирования и развития транспортной инфраструктуры зависит в первую очередь качество жизни населения конкретной территории. На региональном уровне транспортная отрасль оказывает значительное влияние географическое размещение производительных сил, а также на становление среднего класса и ценовую политику. Так, одной из важнейших и приоритетных задач региональных органов власти является согласованность с общим вектором социально-экономического развития и реальными возможностями территории в части развития транспортной инфраструктуры.

Считаем необходимым отдельно указать на важность и последующую результативность для конкретного региона изучения опыта наиболее успешных в реализации проектов по созданию объектов транспортной инфраструктуры субъектов Российской Федерации, то есть целесообразность принятия во внимание и тиражировать успешный опыт других территорий. Вместе с тем крайне важна предварительная объективная оцен-

ка собственного регионального потенциала и возможностей использования имеющихся ресурсов.

Вполне очевидно, что на сегодняшний день транспортная стратегия как страны, так и регионов должна соответствовать идее совершенствования транспортной инфраструктуры территории РФ как одного из важнейших факторов социально-экономического развития страны. При этом развитие государства в целом будет напрямую зависеть от развития каждого из его регионов. Однако на сегодняшний день имеет место существенная региональная дифференциация по социальным и экономическим параметрам, а также в части качественных и количественных показателей транспортной инфраструктуры.

В силу наличия указанных и других различий между регионами необходимо отметить важность существования транспортных коммуникаций и объектов транспортной инфраструктуры. Транспортную инфраструктуру можно определить как ключевое звено, поскольку она является базой для функционирования хозяйствующих субъектов на определенной территории и, следовательно, стимулом для развития территорий. В этой связи стоит обратить внимание на организацию учета территориальных возможностей, а также особенности региона и отдельных его территорий, поскольку не все инициативы властей могут быть положительно восприняты местным населением и вполне могут привести к повышению социальной напряженности.

На сегодняшний день в Нижегородской области не наблюдается инфраструктурных проблем, которые можно было бы объективно отнести к разряду существенных, однако задача снятия существующих ограничений с рассматриваемой территории требует принятия взвешенных решений и грамотного их исполнения. Укажем, что в «Программе комплексного развития транспортной инфраструктуры муниципального образования город Нижний Новгород на 2018-2030 годы» [20] отмечено, что в настоящее время существуют некоторые ограничения передвижения как в части пассажиропотока, так и грузопотока. При этом несмотря на довольно развитую автодорожную сеть, ситуация как на дорогах города, так и на основных выездах из него в сторону крупных пригородов остается крайне напряженной, что создает сложности в перемещении, соответственно, как пассажиров, так и грузов (причем ситуация остается довольно сложной не только в выходные и праздничные дни, но и в будни). Кроме того, грузовой автомобильный транспорт еще более усугубляет транспортные проблемы города и области и эта проблема требует скорейшего решения. В этой связи считаем, что в качестве основных целесооб-

разно рассмотреть мероприятия по ограничению проезда по некоторым транспортным артериям города и необходимость строительства новых объездных дорог и дополнительных искусственных сооружений для разгрузки существующей сети.

В недавнем прошлом указанную проблему загрузки автомобильных дорог частично решило строительство новых станций метрополитена, однако ситуация в г. Нижнем Новгороде и на основных выездах из него особенно в часы пик остается довольно сложной. Здесь стоит отметить особенности г. Нижнего Новгорода, который расположен на слиянии двух рек и разделен тем самым на нижнюю и верхнюю часть. В настоящее время 14 из 15 станций метрополитена расположены в левобережной (нижней) части города, причем линия метрополитена не имеет ответвлений. Также стоит отметить, что исторический и деловой центры города находятся в верхней части. В силу одного этого обстоятельства становится очевидным, что как правобережная (в которой на сегодняшний день находится только одна станция метро), так и левобережная (поскольку не имеет ответвлений и располагается фактически «по прямой») части города требуют срочного решения транспортного вопроса.

Для того чтобы снять нагрузку с существующей сети автомобильных дорог целесообразно проанализировать основные пассажиропотоки и сделать прогноз их очевидного увеличения на кратко- и среднесрочную перспективу. Считаем, что, в том числе с целью снятия социальной напряженности, для различных видов транспорта целесообразно разработать несколько сценариев развития событий с тем, чтобы определить первоочередные задачи, установить сроки их реального выполнения и рассчитать экономическую и/или социальную эффективность последующих действий, поскольку развитие транспортной инфраструктуры потребует участия не только государства, но и бизнеса.

Как показали последовательное изучение и критический анализ схемы существующей и перспективной загрузки территории области и города, существующая автодорожная сеть остро нуждается в скорейшей своей модернизации, в то время как другие виды транспорта, а именно железнодорожный, водный (речной) и воздушный, некоторое время вполне могут развиваться в более медленном, не требующем значительных инвестиций, темпе, однако в обязательном порядке в соответствии с развитием наземного и подземного видов транспорта. На основании рассмотрения наиболее востребованных видов транспорта как для Нижегородской области в целом, так и непосредственно г. Нижнего Новгорода, транспортной инфраструк-

туры, можно отметить, что современная ситуация определяется значительным ростом автомобилизации населения. Это приводит к очевидному увеличению количества автомобильного личного транспорта, а также наличию разветвленных городских и пригородных маршрутов наземного транспорта.

С учетом полученной путем длительного изучения информации, представленной Федеральной службой государственной статистики [21], а также изложенной в документах местного значения, имеющих отношение к развитию транспортной инфраструктуры, предлагаем в первую очередь уделить внимание следующим направлениям:

- на основе мониторинга пассажиро- и грузопотоков по ключевым и наиболее загруженным участкам дорог и основным путям их объезда владельцами личного и коммерческого транспорта считаем целесообразным оптимизировать существующую маршрутную сеть общественного транспорта. Периодические наблюдения за ситуацией на дорогах позволят оценить загруженность не только основных рабочих транспортных артерий города, но и прилегающих дорог по определенным параметрам (например, по дням недели, конкретным месяцам, сезонам и прочее). Полученная информация будет служить базой для последующей разработки вариантов (нескольких, для предварительного рассмотрения) новых маршрутов и интегрировать их в существующую сеть. Указанные мероприятия приведут к созданию дополнительных пересадочных пунктов для пассажиров, ликвидации дублирующих маршрутов и позволят распределить подвижной состав с учетом пассажиропотоков;

- как было отмечено выше, тиражирование успешного опыта управления территориями вполне может быть жизнеспособным в других регионах. В этой связи не менее важно на некоторых участках дорог (по опыту крупных городов это должны быть основные артерии города) прибегнуть к увеличению времени работы светофоров, что позволит увеличить дорожный трафик за единицу времени. Нижний Новгород вошел в число пилотных площадок по реализации федерального проекта «Умный город», который осуществляется в рамках национального проекта «Жилье и городская среда» и национальной программы «Цифровая экономика». Однако реализация подобной меры приведет к необходимости предупреждения затора транспортных средств по второстепенным траекториям движения, загруженность которых также позволит определить указанный выше мониторинг дорожной ситуации;

- имеет смысл уделить особое внимание крайне актуальному для города вопросу выделения полос

исключительно для общественного транспорта. В часы пик подобная организация движения, очевидно, создает еще большую проблему для граждан, организующих свое перемещение на личных автомобилях. Изучение данного вопроса показало, что практика введения подобной организации движения весьма положительно зарекомендовала себя в крупных городах (городах с численностью населения более миллиона человек), однако в случае большего числа полос движения. Применительно к г. Нижнему Новгороду (здесь отметим, что численность населения на конец 2019 г. в Нижегородской области составила 3203 тыс. чел., а в г. Нижнем Новгороде – 1271,767 тыс. чел. [22]), такой подход скорее сдерживает движение, чем вносит в него упорядоченность;

- поскольку в последнее время все более актуальным является вопрос экологизации [23], то отдельное внимание стоит уделить вопросам благоустройства мест пешеходных переходов (в первую очередь необходимо проводить работы по обеспечению достаточного освещения), а также остановочных пунктов общественного транспорта (дополнительно отметим, что в настоящее время территория вокруг многих из них имеет значительные площади загрязнения бытовым мусором);

- расширение городских и пригородных территорий способствует развитию дорожной сети, однако вместе с тем и увеличивает нагрузку на основные транспортные магистрали. С целью повышения удобства пользования общественным транспортом, а также достижения задачи его эффективного использования, необходимо вместе с развитием транспортной сети предусмотреть создание и оборудование комфортных транспортно-

пересадочных узлов, которыми могут воспользоваться граждане, имеющие личные автомобили. Укажем, что в «Стратегии социально-экономического развития Нижегородской области до 2035 года» данная тема заявлена отдельной задачей «Развитие системы общественного транспорта, по уровню комфорта и мобильности сопоставимого с личным», а также рассматривается в рамках проектов «Приоритизация общественного транспорта», «Развитие инфраструктуры общественного транспорта» и ряда других.

Однако отметим, что имеет практический смысл предусмотреть такие пункты на свободных земельных участках, прилегающих к крупным жилым комплексам в разных частях (а, со временем, возможно и районах) города. Подобные пересадочные узлы в перспективе могут быть оборудованы многоуровневыми стоянками для личных автомобилей, а также остановками общественного транспорта. Здесь стоит указать, что подобные пересадочные узлы могут быть снабжены полным перечнем видов инфраструктуры и играть роль не только непосредственно транспортно-пересадочных узлов, но и глобальных центров притяжения (например, на уровне города или области).

Предложенные выше меры будут способствовать оптимизации расходов городского и областного бюджета на функционирование городского пассажирского транспорта общего пользования, привлекательности территории как для потенциальных и реальных инвесторов, так и для местного населения города, а также повышению качества жизни населения города и области.

Литература

1. Боталова М.Е. Методика позиционирования регионов по динамике комплексного развития социальной инфраструктуры // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2018. № 2 (69). С. 119 – 130.
2. Гаматаева С.Х., Газимагомедова А.Г. Модернизация социальной инфраструктуры региона как условие ее эффективного функционирования и развития // Региональные проблемы преобразования экономики. 2020. № 9 (119). С. 91 – 99.
3. Землякова О.И. Диверсификация экономики региона на основе развития социальной инфраструктуры: теоретический аспект // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2018. № 2. С. 72 – 77.
4. Кузьмич Н.П. Развитие социальной инфраструктуры сельских территорий региона в целях улучшения качества жизни населения // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Т. 9. № 4-1. С. 392 – 399.
5. Сысоев А.В. Инвестиционное обеспечение развития социально ориентированной инфраструктуры региона // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2019. № 2 (71). С. 101 – 106.
6. Арнст А.А. Проблемы модернизации транспортной инфраструктуры российских регионов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Т. 8. № 12А. С. 337 – 346.
7. Благинин В.А. От транспортной к транспортно-коммуникационной инфраструктуре региона: теоретическое осмысление // Научные труды Вольного экономического общества России. 2018. Т. 213. № 5. С. 431 – 445.

8. Богданова Н.А. Развитие транспортной инфраструктуры как основа социально-экономического развития северных регионов России // *Economics*. 2019. № 3 (41). С. 63 – 66.
9. Булатова Н.Н. Сущность и роль транспортной инфраструктуры в социально-экономическом развитии региона // *Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ)*. Серия: Социально-экономические науки. 2019. № 1. С. 19 – 25.
10. Патракова С.С. Современное состояние транспортной инфраструктуры в регионах европейского севера России // *Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых*. Серия: Экономические науки. 2019. № 3 (21). С. 5 – 15.
11. Шодиев Ш.К. Методические подходы к оценке влияния транспортной инфраструктуры на развитие экономики региона // *Политехнический вестник*. Серия: Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2019. № 2 (46). С. 67 – 75.
12. Ашуров Н.А., Раджабов Р.К., Холназаров М.Х. Воздействие факторов на эффективность развития транспортно-логистической инфраструктуры региона // *Политехнический вестник*. Серия: Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2019. № 2 (46). С. 56 – 64.
13. Капустина Н.В., Кахриманова Д.Г., Хомерики Н.Б. Проектное управление городской транспортно-логистической инфраструктурой как фактор обеспечения экономической безопасности региона // *Государственное и муниципальное управление*. Ученые записки. 2019. № 2. С. 50 – 55.
14. Макаров Е.И. Механизмы пространственного развития транспортно-логистической инфраструктуры транзитного региона // *ФЭС: Финансы. Экономика*. 2019. Т. 16. № 12. С. 44-52.
15. Арташина И.А., Дудина В.Ю., Жулькова Ю.Н., Шкунова А.А. Исследование параметров управления социально-экономическим развитием региона // *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. 2019. № 6 (40). С. 65 – 70.
16. Жулькова Ю.Н., Арташина И.А. Развитие земельных отношений как фактор экономических и социальных преобразований // Редактор Т.Л. Батаева. Нижний Новгород, 2014.
17. Жулькова Ю.Н. Мониторинг инфраструктурного обеспечения объектов недвижимости // *Приволжский научный журнал*. 2013. № 4 (28). С. 171 – 175.
18. Жулькова Ю.Н. Исследование развития инфраструктуры объектов недвижимости // *Приволжский научный журнал*. 2014. № 1 (29). С. 191 – 195.
19. Федеральная целевая программа «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mintrans.gov.ru/documents/7/470>.
20. «Программа комплексного развития транспортной инфраструктуры муниципального образования город Нижний Новгород на 2018–2030 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://нижнийновгород.рф/upload/getODA/document20805.html>
21. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gks.ru>
22. Нижегородстат. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nizhstat.gks.ru>
23. Сметанина Т.А., Лисеев И.К. От социально-экономического к социокультурному тренду развития общества // *Вестник Мининского университета*. 2017. № 1 (18). С. 20.

References

1. Botalova M.E. Metodika pozicionirovaniya regionov po dinamike kompleksnogo razvitiya social'noj infrastruktury. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperacii, ekonomiki i prava*. 2018. № 2 (69). S. 119 – 130.
2. Gamataeva S.H., Gazimagomedova A.G. Modernizaciya social'noj infrastruktury regiona kak uslovie ee effektivnogo funkcionirovaniya i razvitiya. *Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki*. 2020. № 9 (119). S. 91 – 99.
3. Zemlyakova O.I. Diversifikaciya ekonomiki regiona na osnove razvitiya social'noj infra-struktury: teoreticheskij aspekt. *Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie*. *Uchenye zapiski*. 2018. № 2. S. 72 – 77.
4. Kuz'mich N.P. Razvitie social'noj infrastruktury sel'skih territorij regiona v celyah uluchsheniya kachestva zhizni naseleniya. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra*. 2019. Т. 9. № 4-1. S. 392 – 399.
5. Sysoev A.V. Investicionnoe obespechenie razvitiya social'no orientirovannoj infrastruktury regiona. *Vestnik Severo-Kavkazskogo federal'nogo universiteta*. 2019. № 2 (71). S. 101 – 106.
6. Arnst A.A. Problemy modernizacii transportnoj infrastruktury rossijskih regionov. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra*. 2018. Т. 8. № 12А. S. 337 – 346.
7. Blagin V.A. Ot transportnoj k transportno-kommunikacionnoj infrastrukture regiona: teoreticheskoe osmyslenie. *Nauchnye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii*. 2018. Т. 213. № 5. S. 431 – 445.

8. Bogdanova N.A. Razvitie transportnoj infrastruktury kak osnova social'no-ekonomicheskogo razvitiya severnyh regionov Rossii. *Economics*. 2019. № 3 (41). S. 63 – 66.
9. Bulatova N.N. Sushchnost' i rol' transportnoj infrastruktury v social'no-ekonomicheskom razvitiie regiona. *Vestnik YUzhno-Rossijskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta (NPI)*. Seriya: Social'no-ekonomicheskie nauki. 2019. № 1. S. 19 – 25.
10. Patrakova S.S. Sovremennoe sostoyanie transportnoj infrastruktury v regionah evropejskogo severa Rossii. *Vestnik Vladimirskogo gosudarstvennogo universiteta imeni Aleksandra Gri-gor'evicha i Nikolaya Grigor'evicha Stoletovyh*. Seriya: Ekonomicheskie nauki. 2019. № 3 (21). S. 5 – 15.
11. SHodiev SH.K. Metodicheskie podhody k ocenke vliyaniya transportnoj infrastruktury na razvitie ekonomiki regiona. *Politekhniceskij vestnik*. Seriya: Intellect. Innovacii. Investicii. 2019. № 2 (46). S. 67 – 75.
12. Ashurov N.A., Radzhabov R.K., Holnazarov M.H. Vozdejstvie faktorov na effektivnost' razvitiya transportno-logisticheskoy infrastruktury regiona. *Politekhniceskij vestnik*. Seriya: Intel-lect. Innovacii. Investicii. 2019. № 2 (46). S. 56 – 64.
13. Kapustina N.V., Kahrmanova D.G., Homeriki N.B. Proektnoe upravlenie gorodskoj transportno-logisticheskoy infrastrukturoj kak faktor obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti regiona. *Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie*. *Uchenye zapiski*. 2019. № 2. S. 50 – 55.
14. Makarov E.I. Mekhanizmy prostranstvennogo razvitiya transportno-logisticheskoy infrastruktury tranzitnogo regiona. *FES: Finansy. Ekonomika*. 2019. T. 16. № 12. S. 44-52.
15. Artashina I.A., Dudina V.YU., ZHul'kova YU.N., SHkunova A.A. Issledovanie parametrov upravleniya social'no-ekonomicheskim razvitiem regiona. *Innovacionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya*. 2019. № 6 (40). S. 65 – 70.
16. ZHul'kova YU.N., Artashina I.A. Razvitie zemel'nyh otnoshenij kak faktor ekonomicheskikh i social'nyh preobrazovanij. *Redaktor T.L. Bataeva. Nizhnij Novgorod*, 2014.
17. ZHul'kova YU.N. Monitoring infrastruktornogo obespecheniya ob"ektov nedvizhimosti. *Privolzhskij nauchnyj zhurnal*. 2013. № 4 (28). S. 171 – 175.
18. ZHul'kova YU.N. Issledovanie razvitiya infrastruktury ob"ektov nedvizhimosti. *Privolzhskij nauchnyj zhurnal*. 2014. № 1 (29). S. 191 – 195.
19. Federal'naya celevaya programma «Modernizaciya transportnoj sistemy Rossii (2002-2010 gody)». [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://mintrans.gov.ru/documents/7/470>.
20. «Programma kompleksnogo razvitiya transportnoj infrastruktury municipal'nogo obrazovaniya gorod Nizhnij Novgorod na 2018–2030 gody» [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://nizhnijnovgorod.rf/upload/getODA/document20805.html>
21. Oficial'nyj sayt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://gks.ru>
22. Nizhegorodstat. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Nizhegorodskoj oblasti [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://nizhstat.gks.ru>
23. Smetanina T.A., Liseev I.K. Ot social'no-ekonomicheskogo k sociokul'turnomu trendu razvitiya obshchestva. *Vestnik Mininskogo universiteta*. 2017. № 1 (18). S. 20.

*Bezrukova N.A., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod,
Vagin D.Y., Candidate of Sociological Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Zhulkova Yu.N., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Kozma Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University,
Dudina V.Yu., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Fedotova O.V., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Nizhny Novgorod Institute of Management – branch of the Russian
Presidential Academy of National Economy and Public Administration*

**IMPROVING THE MANAGEMENT OF THE REGION'S TRANSPORT
INFRASTRUCTURE IN THE CONTEXT OF CREATING
A COMFORTABLE AND SAFE ENVIRONMENT**

Abstract: one of the strategically important areas for the Russian Federation and its subjects is the transport infrastructure, which in its essence determines both the capabilities of the country as a whole, and in terms of implementing internal and external economic priorities. In addition, it is worth noting that many areas of society's life and, consequently, the growth of socio-economic indicators depend on the sustainable functioning and dynamic development of transport infrastructure.

According to the Federal State Statistics Service, in the last few decades, the urban population has increased significantly, while there is a significant increase in freight traffic (including for the purpose of supporting society), which leads to an increase in the load on the existing transport infrastructure.

Transport infrastructure is understood as a set of aviation, automobile, water, railway and pipeline transport systems, as well as enterprises of various forms of ownership engaged in servicing this area. The article proves that at the regional level, the problem of creating and subsequent development of transport infrastructure facilities should be considered from the perspective of material, time resources and other objective opportunities available for the period of project implementation, which will allow us to set realistic goals. It is obvious that if these conditions are met, the implementation of projects for the construction and/or development of infrastructure will have a positive response from both local residents and economic entities.

In the future, based on the fact that the implementation of specified projects focus mainly on improving the existing transportation system as a key factor of socio-economic development of the country, this article presents a brief analysis of the development of transport infrastructure at the regional level and provides practical recommendations for improving managerial decision-making, applicable not only in this region, but in most other regions of the Russian Federation.

Keywords: region, management, territory development, infrastructure, socio-economic development

*Якимова Т.Б., кандидат экономических наук,
Томский политехнический университет,
Архинова Т.В., старший преподаватель,
Томский государственный университет
систем управления и радиоэлектроники*

К ВОПРОСУ О КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Аннотация: данная статья посвящена анализу корпоративной социальной ответственности промышленного предприятия, которая является сегодня одним из необходимых условий роста конкурентоспособности и фактором устойчивого развития предприятия. Рассматривается специфика и основные направления корпоративной социальной политики на предприятиях ракетно-космической промышленности. Анализируются цели и задачи корпоративной социальной политики, проводимой на данных предприятиях, среди которых выделяется одна из главных целей – привлечение и закрепление молодых специалистов и высококвалифицированных кадров.

Целью данной работы является исследование особенностей и основных направлений внутренней социальной политики предприятий ракетно-космической промышленности. Задачи работы проанализировать значение корпоративной социальной ответственности для предприятий ракетно-космической отрасли, оценить уровень социальной ответственности предприятий ракетно-космической промышленности. В результате исследования получен вывод, что в целом предприятия ракетно-космической отрасли являются социально ответственными. При этом выделяется ряд факторов, сдерживающих корпоративную социальную ответственность, как в целом российских предприятий, так и предприятий космической отрасли, среди которых ограниченные финансовые возможности, отсутствие политики поддержки со стороны власти, отсутствие налоговых льгот, а также недостаточная зрелость гражданского общества и социального партнерства.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, предприятие, внутренняя социальная политика, внешняя социальная политика, ракетно-космическая промышленность, персонал предприятия

Введение

Современные тенденции развития общества и экономики характеризуются трансформацией роли основных экономических субъектов в решении экономических и социальных проблем. Если ранее основным субъектом социальной политики выступало государство, то в наши дни объективной реальностью стало возрастание роли бизнеса в решении социальных проблем и корпоративная социальная ответственность.

В самом общем виде социальная ответственность бизнеса или корпоративная социальная ответственность – это самоограничение свободы предпринимательства с целью привлечения инвестиций и повышения мотивации сотрудников, роста производительности труда. При этом следует отметить, что подходы к определению социальной ответственности могут отличаться в стабильной экономической ситуации от ситуации кризисной. Также по-разному воспринимается сущность корпоративной социальной ответственности руководителями организаций и работниками [1].

Для руководителей социальная ответственность связана, как правило, с улучшением условий труда, повышением его привлекательности и безопасности. Для работников наряду с условиями труда большое значение имеют размер заработной пла-

ты, стабильная и гарантированная работа, возможность развития и удовлетворения социальных потребностей.

Корпоративная социальная ответственность имеет свою специфику и особенности для разных групп предприятий и организаций, имеется и отраслевая специфика. Не уменьшая актуальность корпоративной социальной ответственности для предприятий разных форм собственности, размеров и характера деятельности рассмотрим роль корпоративной социальной ответственности для промышленных предприятий, в частности ракетно-космической отрасли.

Целью данной работы является изучение особенностей и основных направлений внутренней социальной политики предприятий ракетно-космической отрасли.

Задачи работы рассмотреть сущность корпоративной социальной ответственности, проанализировать значение корпоративной социальной ответственности для предприятий ракетно-космической отрасли, оценить уровень социальной ответственности предприятий ракетно-космической отрасли.

Теоретическая база исследования

Понятие социальной ответственности бизнеса появилось в США в середине прошлого столетия, когда вопросы этики корпоративного управления

стали обсуждаться в разрезе требований ответственности. Этому способствовало формирование и развитие институтов гражданского общества. Возникновение института корпоративной социальной ответственности, как правило, связывают с возрастающей ролью деловой этики, предметной областью которой являются моральные или этические проблемы ведения бизнеса.

В России концепция корпоративной социальной ответственности стала развиваться с середины 1990-х гг. Интерес к социальной ответственности бизнеса обусловлен рядом социально-экономических причин, среди которых процессы глобализации, влияющие на преобразование основ деловой этики, переход к постиндустриальному обществу, в котором увеличивается роль человеческого капитала, изменения в поведении современного потребителя.

К тому же, стало меняться отношение общества к деятельности коммерческих организаций. Сформировался общественный запрос к поведению коммерческой организации, деятельность которой предполагает не только уплату налогов и соблюдение законодательства, но и реализацию социальных программ. Согласно проводимым исследованиям, большинство граждан считают, что усиление социальной ответственности бизнеса имеет более высокую важность и значимость, чем повышение экономической эффективности. Также отмечается, что государство имеет право привлекать бизнес к решению социальных проблем, как на добровольных началах, так и принудительно.

В целом можно выделить два фактора, способствующих формированию социально ответственного поведения компании и проведению корпоративной социальной политики:

1. Прагматический, связанный со стремлением организации сформировать определенный имидж и репутацию компании, повышения конкурентоспособности.

2. Альтруистический, рассматривающий политику организации с позиции отдаленных негативных социальных последствий на уровне общества [1].

В настоящее время существует большое количество различных определений социальной ответственности бизнеса, используемых в трудах отечественных и зарубежных ученых, международных стандартах и документах.

В данной работе под корпоративной социальной ответственностью будем понимать определенную концепцию поведения предприятия, ориентированного в своей деятельности на производство качественной продукции и услуг для потребителей, создание привлекательных рабочих мест, обеспечение гарантированной заработной платы,

развитие персонала, эффективное взаимодействие с социумом и государством. В этом определении социальная составляющая представлена через инвестиции в развитие человеческого потенциала и вклада в формирование гражданского общества благодаря реализации социальных программ и поддержке развития местного сообщества.

Таким образом, можно выделить два вида социальной ответственности бизнеса: внутреннюю и внешнюю, реализуемые в виде внутренней и внешней корпоративной социальной политики.

Внутренняя корпоративная социальная политика ориентирована на персонал организации. Основными направлениями внутренней социальной политики являются обеспечение безопасных условий труда и охрана здоровья, повышение квалификации сотрудников, предоставление социального пакета и социальных льгот, поддержка ветеранов.

Внешняя социальная политика предприятия ориентирована на местное сообщество, реализуется посредством разнообразных социальных программ, среди которых поддержка социально незащищенных слоев населения, детства и юношества, поддержка деятельности медицинских, образовательных, культурных учреждений, содействие охране окружающей среды и т.п. Крупные компании, имеющие финансовые возможности участвуют в реализации крупных социальных проектов, связанных со строительством и реконструкцией объектов социальной инфраструктуры.

Социальные программы как внутренней, так и внешней направленности являются наиболее реальной формой реализации социальной ответственности бизнеса в России на современном этапе. При этом затраты которые несет организация при реализации данных программ представляют собой социальные инвестиции. Как и любые инвестиции, данные инвестиции предполагают достижение определённого эффекта, в частности экономического и социального. Как показывают исследования, проводимые Межрегиональной общественной организацией «Ассоциация менеджеров», среди совокупных социальных инвестиций преобладают внутренние. Соотношение совокупных «внутренних» и «внешних» социальных инвестиций составляет примерно 60/40 [2]. Причем данное соотношение достаточно стабильно и особо не меняется по годам.

Такая тенденция характерна для многих промышленных предприятий, в том числе и предприятий ракетно-космической отрасли. Причем для предприятий ракетно-космической промышленности корпоративная социальная ответственность имеет особую значимость, что связано с ролью

человеческого капитала в развитии российской космической отрасли.

Результаты и обсуждения

Приоритетную роль в экономике и государственной политике России играет ракетно-космическая промышленность, эффективность функционирования которой в немалой степени определяет обеспечение военно-экономической безопасности России, экономический и научный потенциал страны. Однако сегодня ситуация в космической отрасли РФ не самая благоприятная.

На данный момент в космосе работает чуть более 2000 спутников различного назначения, из которых США принадлежат более 900 космических аппаратов, Китаю – более 300, России – порядка 150 спутников гражданского, военного и двойного назначения [3].

В 2019 году всеми странами, занимающимися космической деятельностью, было запущено примерно 470 космических аппаратов, при этом доля российских аппаратов составило только 28 [3].

Среди причин такого положения российской космической отрасли выделяют устаревшую производственную базу, кадровый кризис, неполное импортозамещение, недостаточное финансирование (по сравнению с другими странами – лидерами). Фактические расходы государства на космическую деятельность за пять лет составляют 3,9 млрд. руб. [4].

Серьезной проблемой стал дефицит высококвалифицированных специалистов. Несмотря на то, что в России космические технологии входят в группу наиболее приоритетных государственных программ, престижность деятельности на предприятиях ракетно-космической промышленности для работников не высокая.

Сегодня на предприятиях ракетно-космической отрасли трудятся в основном специалисты преклонного возраста или молодые специалисты. Нарушена преемственность поколений, возрастной разрыв достигает 50 лет [5]. Средний возраст работников Госкорпорации «Роскосмос» и организаций Госкорпорации по итогам 2019 года составил 45,4 года [6], в возрастной структуре персонала недостаточно представлены 35-40 летние специалисты.

Профессиональный, высококвалифицированный и мотивированный на эффективную работу персонал – один из ключевых активов предприятий ракетно-космической промышленности. Однако сегодня ракетно-космическая промышленность испытывает сильнейший дефицит высококвалифицированных специалистов. Как отмечают аналитики, примерно 60 процентов молодых специалистов уходят с предприятий промышленности уже в первые три года. В основном, не устраивает

зарплата, социальный пакет, отсутствие карьерной перспективы.

Имеющиеся проблемы в ракетно-космической промышленности повышают актуальность корпоративной социальной ответственности, основная цель которой – создание условий для привлечения и развития сотрудников путем повышения их мотивации, снижение текучести кадров, закрепление молодых специалистов и высококвалифицированных рабочих.

Это может быть реализовано только в том случае, если предприятие проводит эффективную социальную политику, основная задача которой поддержка и развитие человеческого капитала. Любое предприятие стремится использовать данный капитал эффективно, для чего необходимо создавать определенные условия, учитывать мотивирующие факторы производительного труда. При этом важно учитывать существующие различия разных возрастных групп с точки зрения мотивации труда.

Молодым специалистам в большей степени важна интересная и творческая работа, ее престижность, возможности личностного и карьерного роста, развитие профессиональных навыков, высокая заработная плата, наличие возможности решения жилищного вопроса.

Работники старшего и среднего возраста больше ценят стабильность предприятия и рабочего места, безопасные и привлекательные условия труда, гарантированный и достойный уровень заработной платы, наличие социального пакета и социальных льгот. Для данной категории работников наряду с материальными поощрениями, важны моральные.

В этой связи важно выявить факторы, необходимые для привлечения в космическую отрасль молодых специалистов и снижения текучести среди работников всех возрастов.

Согласно результатам социологических опросов, проводимых на предприятиях ракетно-космической промышленности среди основных факторов, повышающих привлекательность организации как работодателя, выделяются следующие [7]:

- предоставление жилья молодым специалистам от предприятия или города;
- возможность карьерного роста;
- наличие социального пакета;
- соблюдение социальных гарантий;
- высокая заработная плата;
- возможность повышения квалификации;
- предоставлению займов на приобретение жилья.

Результаты проводимого опроса в целом отражают сложившиеся тенденции в сфере корпора-

тивной социальной политики предприятий ракетно-космической промышленности.

Например, цель социальной политики РКК «Энергия» – привлечение и закрепление высококвалифицированных кадров, формирование мотивации у работников к повышению производительности и качества труда, а также обеспечение социальной защищенности работников. Для достижения поставленной цели предприятием реализуются различные социальные программы и мероприятия. Среди них наибольший интерес представляют негосударственное пенсионное обеспечение, добровольное медицинское страхование, отдых и оздоровление работников и членов их семей, жилищная программа, оказание социальной помощи работникам, оказание благотворительной помощи, обеспечение мест в дошкольных учреждениях.

Так, в 2019 было застраховано по ДМС почти 10500 человек, среди которых работники и пенсионеры предприятия. Средний размер негосударственной пенсии составил около 14000 руб. [8].

Организация помогает решить жилищные проблемы сотрудников с помощью жилищной программы, основными направлениями которой выступают предоставление служебного жилья и помощь в строительстве собственного жилья по льготным ценам.

В целях привлечения молодых специалистов предприятие сотрудничает с образовательными организациями среднего профессионального и высшего образования.

Социальная политика АО «Концерн ВКО Алмаз-Антей» также направлена на привлечение и закрепление высококвалифицированных специалистов. С этой целью назначаются ежегодные стипендии специалистам, занятым разработкой новой техники и внедрением передовых технологий, поддерживается право на получение образования впервые или следующего уровня, на занятие научной деятельностью, повышение квалификации и профессиональную переподготовку, обучение рабочим профессиям [9].

В АО «Государственный ракетный центр имени академика В.П. Макеева» реализация поддержки молодым специалистам предусматривает выплату единовременного пособия, предусмотрены адаптационные надбавки. На предприятии действует система непрерывного повышения квалификации и подготовки специалистов. Данное предприятие сохранило и развивает собственные учреждения социальной сферы, которые успешно решают задачи дополнительного стимулирования работников [10]. Это положительно влияет на настроение людей и производственный процесс. Учреждения социальной сферы, находящиеся на

балансе Государственного ракетного центра, обеспечивают как потребности работников предприятия и членов их семей, так и жителей города.

Красноярский машиностроительный завод АО «Красмаш», являясь крупнейшим градообразующим предприятием Красноярска, также уделяет серьезное внимание развитию и реализации социальных программ и благотворительной деятельности. В Дни города оказывает спонсорскую поддержку, оказывает помощь в проведении ремонта школ города, поддерживает ветеранов и пенсионеров. Внутренние социальные программы направлены на развитие партнерских отношений в сфере труда и включают предоставление дополнительных льгот, услуг и выплат социального характера [11].

Проведенный анализ основных направлений социальной политики реализуемой на предприятиях ракетно-космической промышленности показывает, что данные предприятия готовы нести и несут свою долю ответственности за состояние и развитие социальной сферы, и удовлетворение социальных потребностей, как сотрудников предприятия, так и местных жителей.

Согласно результатам исследований особенностей развития корпоративной социальной ответственности в России, проводимого Ассоциацией менеджеров, более половины исследуемых компаний признают ответственность перед обществом в решении социальных проблем и все меньше воспринимают социальные расходы с позиции благотворительности, оценивая их как взаимовыгодное сотрудничество с работниками организации. При этом, как показывают исследования, одним из главных приоритетов в реализации социальных программ на предприятии является развитие персонала.

Однако, несмотря на то, что российский бизнес имеет определенные достижения в реализации корпоративной социальной ответственности, важно выделить ряд факторов, которые тормозят данный процесс.

Основным фактором, сдерживающим корпоративную социальную ответственность российских предприятий, в том числе предприятий ракетно-космической отрасли, на наш взгляд, выступают финансовые возможности организации. Как показывает практика, в России пока только крупные и сильные корпорации, имеющие большой запас прочности и серьезные конкурентные преимущества осуществляют широкомасштабные социальные программы.

Среди сдерживающих факторов можно выделить отсутствие политики поддержки со стороны власти, отсутствие налоговых льгот, несовершенство существующего законодательства, сложно-

сти контроля за целевым расходованием средств, а также недостаточная зрелость гражданского общества и социального партнерства.

Учитывая выделенные факторы, следует отметить, что социальная ответственность бизнеса невозможна без социальной ответственности государства, проявляемой в целенаправленной поддержке социально ответственных предприятий и активном участии государства в решении социальных проблем.

Как показывает опыт развитых стран, поддержка со стороны государства является мощным катализатором для становления и развития социальной ответственности бизнеса. В качестве такой поддержки, как правило, выступает система стимулов и льгот для социально ответственных предприятий.

Заключение

В современных реалиях корпоративная социальная ответственность становится одним из обязательных условий развития промышленных предприятий, способствуя устойчивому развитию, выступая необходимой предпосылкой роста кон-

курентоспособности предприятия. Основным направлением корпоративной социальной ответственности выступает проведение внутренней корпоративной социальной политики, направленной в первую очередь на персонал предприятия. Кроме внутренней, многие предприятия реализуют внешнюю корпоративную социальную политику, поддерживая местное сообщество.

Для предприятий ракетно-космической промышленности корпоративная социальная ответственность имеет особое значение, что связано с проблемами привлечения и закрепления высококвалифицированных сотрудников на предприятиях, созданием условий для развития и реализации их трудового потенциала. Оценивая возможности и основные направления корпоративной социальной ответственности, следует отметить, что корпоративная социальная политика должна базироваться на четко установленных стандартах социально ответственного поведения разработанных и принятых как на самом предприятии, так и международными и всероссийскими организациями, регламентирующими деятельность в данной сфере.

Литература

1. Якимова Т.Б. Институциональные преобразования в социальной сфере и экономическое развитие России: монография. Томск.: РГ Графика, 2012. 188 с.
2. Благоев Ю.Е., Петрова-Савченко А.А. Доклад о социальных инвестициях в России – 2019: к трансформации бизнеса в интересах устойчивого развития / под общ. ред. Ю.Е. Благоева. М.: Ассоциация Менеджеров, 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://amr.ru/upload/Докладсоциальныхинвестициях_2019_ebook.pdf
3. США и Китай вновь опередили Россию по космическим запускам [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mk.ru/science/2019/12/27/ssha-i-kitay-vnov-operedili-rossiyu-po-kosmicheskim-zapuskam.html>
4. Департамент учета и контроля Минпромторга России. [Электронный ресурс]. URL: <http://budget.minpromtorg.gov.ru>
5. Роскосмос: ставка на молодежь. [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20150120/1043393978.html>
6. Годовой отчет госкорпорации «Роскосмос» за 2019 год. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.roscosmos.ru/media/img/2020/Sep/book.go-2019.pdf>
7. Кирилина Т.Ю., Чернышова А.Г. Социальная политика на предприятиях ракетно-космической отрасли: состояние и перспективы // Социальная политика и социология. 2017. Т. 16. № 3.
8. Годовой отчет ПАО «Ракетно-космическая корпорация «Энергия» имени С.П. Королева» за 2019 год. [Электронный ресурс]. URL: https://www.energia.ru/ru/disclose/areports/areports_2019.pdf
9. АО «Концерн ВКО Алмаз-Антей»: кадровая и социальная политика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.almaz-antey.ru/kadrovaya-i-sotsialnaya-politika/>
10. АО «ГПЦ Макеева»: персонал. [Электронный ресурс]. URL: <http://makeyev.ru/kadrovay/>
11. АО «Красмаш»: социальная политика [Электронный ресурс]. URL: <http://www.krasm.com/personnel/personnel.aspx?ItemId=89>

References

1. YAkimova T.B. Institucional'nye preobrazovaniya v social'noj sfere i ekonomicheskoe razvitie Rossii: monografiya. Tomsk.: RG Grafika, 2012. 188 s.
2. Blagov YU.E., Petrova-Savchenko A.A. Doklad o social'nyh investiciyah v Rossii – 2019: k transformacii biznesa v interesah ustojchivogo razvitiya. pod obshch.red. YU.E. Blagova. M.: Associa-ciya Menedzherov, 2020. [Elektronnyj resurs]. URL: https://amr.ru/upload/Dokladosocial'nyhinvesticiyah_2019_ebook.pdf
3. SSHA i Kitaj vnov' operedili Rossiyu po kosmicheskim zapuskam [Elektronnyj resurs]. URL: <https://www.mk.ru/science/2019/12/27/ssha-i-kitay-vnov-operedili-rossiyu-po-kosmicheskim-zapuskam.html>

4. Departament ucheta i kontrolya Minpromtorga Rossii. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://budget.minpromtorg.gov.ru>
5. Roskosmos: stavka na molodezh'. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://ria.ru/20150120/1043393978.html>
6. Godovoj otchet goskorporacii «Roskosmos» za 2019 god. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://www.roscosmos.ru/media/img/2020/Sep/book.go-2019.pdf>
7. Kirilina T.YU., Chernyshova A.G. Social'naya politika na predpriyatiyah raketno-kosmicheskoy otrasli: sostoyanie i perspektivy // Social'naya politika i sociologiya. 2017. T. 16. № 3.
8. Godovoj otchet PAO «Raketno-kosmicheskaya korporaciya «Energiya» imeni S.P. Koroleva» za 2019 god. [Elektronnyj resurs]. URL: https://www.energia.ru/ru/disclose/areports/areports_2019.pdf
9. AO «Koncern VKO Almaz-Antej»: kadrovaya i social'naya politika [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.almaz-antey.ru/kadrovaya-i-sotsialnaya-politika/>
10. AO «GRC Makeeva»: personal. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://makeyev.ru/kadrovay/>
11. AO «Krasnash»: social'naya politika [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.krasnash.com/personnel/personnel.aspx?ItemId=89>

*Yakimova T.B., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.),
Tomsk Polytechnic University,
Arkipova T.V., Senior Lecturer,
Tomsk State University of Control Systems And Radioelectronics*

ON THE ISSUE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF RUSSIAN ENTERPRISES OF ROCKET AND SPACE INDUSTRY

Abstract: the article presents the results of a study of socially responsible activities of industrial enterprises, which is today one of the main conditions for the growth of competitiveness and a factor of sustainable development of the enterprise. The article considers the specifics and main directions of corporate social policy at the enterprises of space rocket. The main goals and objectives of the corporate social policy implemented at these enterprises are noted, among which one of the main goals is to attract and consolidate young specialists and highly qualified personnel.

The purpose of this work is to study the features and main directions of the internal social policy of enterprises of the rocket and space industry. The objectives of the work are to analyze the importance of corporate social responsibility for enterprises of the rocket and space industry, to assess the level of social responsibility of enterprises of the rocket and space industry. As a result of the study, it was concluded that, in general, the enterprises of the rocket and space industry are socially responsible. At the same time, a number of factors that constrain corporate social responsibility, both in general for Russian enterprises and for the space industry, are highlighted, including limited financial opportunities, the lack of a policy of support from the authorities, the lack of tax incentives, as well as the lack of maturity of civil society and social partnership.

Keywords: corporate social responsibility, enterprise, internal social policy, foreign social policy, rocket and space industry, enterprise personnel

*Якоби Д.Ф.,
Тольяттинский государственный университет*

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ)

Аннотация: статья исходит восполняет пробел в сложившейся академической практике и представляет комплексное освещение направлений развития и тарифной политики в субъектах Российской Федерации, учитывая общую системную тенденцию к обеспечению единообразия тарифного регулирования.

Тарифная политика и регулирование, их проблематика, тенденции и перспективы развития не получили широкого освещения в научной среде. Вместе с тем, низкое академическое освещение тарифной политики и регулирования в значительной мере компенсируется многочисленными федеральными и региональными нормативными правовыми актами, регулирующими широкий спектр сфер тарифного регулирования.

В статье рассмотрены основные направления развития системы тарифной политики как способа совершенствования тарифного регулирования на примере Красноярского края, предложены пути улучшения механизма тарифообразования. По результатам анализа ряда существующих коллизий в федеральном законодательстве предложены варианты устранения данных недостатков, что будет способствовать совершенствованию регионального тарифного регулирования.

Опыт Красноярского края, анализируемый в статье может быть с учетом региональной специфики экстраполирован на другие субъекты России в целях обеспечения совершенствования региональной экономики в части тарифной политики и тарифного регулирования.

Ключевые слова: региональная политика, региональная экономика, тарифная политика, тарифное регулирование, механизм тарифообразования

Состояние экономики России тесно связано с эффективностью антимонопольного регулирования и развитием конкуренции. При этом, текущее состояние системы тарифной политики и регулирования по ряду причин выступают сдерживающей силой на пути экономического развития.

Актуальность темы в целом обеспечивается низким академическим освещением тарифной политики и регулирования при значительном наличии многочисленных нормативных правовых актов и широким спектром сфер тарифного регулирования.

Тарифная политика в современном российском государстве является специализированным политическим институтом, определяющим баланс цен на регулируемых рынках и влияющим на состояние конкуренции в различных отраслях.

При этом существующая проблематика в тарифном регулировании обусловлена также отсутствием единых подходов и методов регулирования ценообразования. В последние годы в России предпринимаются неоднократные попытки унифицировать систему тарифного регулирования, однако единого закона о тарифном регулировании так и не принято.

Ряд экспертов (Ивчик Т.А., Цирунян И.Г., Чернышов Л.Н.) отмечают проблему отсутствия единства ценообразования [1, с. 43-49]. Унификация экспертизы экономической обоснованности подлежащих государственному регулированию тарифов является важной составляющей тарифной по-

литики, призванной обеспечить объективный, всесторонний анализ в ходе тарифного регулирования.

Как отмечают другие члены экспертного сообщества (Сиваев С.Б., Прокофьев В.Ю., Гладков Д.Н.), одна из главных причин отсутствия инвестиций в коммунальном секторе – непрозрачная и политизированная тарифная политика государства, что делает инвестиционные риски неприемлемо высокими [2]. При этом, указанная проблема может быть объяснена отсутствием единого закона о тарифном регулировании на федеральном уровне, из-за чего различие в тарифах в различных субъектах Российской Федерации. Вследствие чего могут значительно различаться принятые тарифы в разных регионах: как отмечал в 2019 году глава Федеральной антимонопольной службы Игорь Артемьев, разница тарифов может достигать на одни и те же виды услуг 54 раз [3].

Во многом указанные проблемы в тарифном регулировании и политики являются следствием большого количества несистемных нормативных правовых актов, регулирующих ценообразование. Как отмечает Шакиров Т.А., тарифное законодательство в его современном виде выступает как основной барьер для привлечения частных инвестиций [4].

Таким образом, единство и прозрачность в регулировании представляются одним из основных вопросов для экономического развития в соответствующих сферах.

Тарифная политика государства является отраслью политической деятельности государства и его институтов, направленной на регулирование экономических отношений производителей и потребителей товаров и услуг. При этом, данные отношения находят свое отражение в виде установленных государством цен (тарифов, платы) на те товары и услуги, регулирование которых утонуло в силу закона.

При этом, региональная тарифная политика является комплексной системой реализации функций органов тарифного регулирования субъектов Российской Федерации. Как одно из направлений экономической политики государства, тарифная политика включает два основных блока деятельности органов власти.

как непосредственно аспекты практической деятельности государственных органов, в данном случае, тарифное регулирование как механизм ценообразования на регулируемые государством цены (тарифы) на товары и услуги.

Таким образом, предлагается рассмотреть как общесистемные так и частные направления совершенствования региональных тарифной политики и регулирования.

Говоря об общих направлениях совершенствования механизмов тарифного регулирования и принимая во внимание опыт Красноярского края можно отметить следующие направления их развития.

Введение коллегиального порядка принятия тарифных решений в сферах тарифного регулирования, в которых принятие порядков тарифного регулирования осуществляется региональными органами власти. Коллегиальное рассмотрение вопросов обеспечивает выраженную взаимосвязь мнений экспертов и руководства тарифных органов и способствует выявлению возможных противоречий до момента утверждения тарифа. Данное направление имеет цель обеспечения единообразия и открытость процесса принятия тарифных решений. При этом в большей степени обеспечивается также антимонопольный комплаенс, ввиду снижения рисков ошибочного или намеренного нарушения требований антимонопольного законодательства.

Структура принятия тарифов в региональных органах регулирования имеет дифференциацию в отношении органа принятия решений при сочетании коллегиального порядка и единоначалия.

Так, согласно Типовому положению об органе исполнительной власти субъекта Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов [5, п. 6] принятие тарифов в отношении тарифов на регулируемые коммунальные услуги осуществляется коллегиальным органом –

внутриорганизационным структурным элементом органа тарифного регулирования. В отношении иных тарифов такой порядок на федеральном уровне отсутствует. Таким образом, у регионов возможен выбор в определении уполномоченного принимать решения субъекта структуры управления.

В Красноярском крае реализован единообразный организационно-правовой механизм взаимодействия с субъектами регулирования при принятии тарифных решений.

В этой связи, в 2019 году министерство тарифной политики Красноярского края в рамках постановления Правительства Красноярского края от 10.12.2019 №689-п [6, п. 1] получило возможность в наибольшей степени соблюсти баланс интересов регулируемых организаций и их потребителей посредством проведения коллегиальных заседаний по вопросам принятия всех видов тарифных решений, в том числе по направлениям регулирования в сферах топлива, медицины и транспорта.

Таким образом, субъекты тарифного регулирования получили возможность представлять свои интересы на заседаниях правления министерства тарифной политики Красноярского края по всем видам принимаемых тарифов.

Расширение участия представителя Федеральной антимонопольной службы на заседаниях коллегиальных органов региональных тарифных регуляторов. Данное направление совершенствования тарифной политики в регионах позволяет обеспечить дополнительный контрольный превентивного характера, тем самым снизить вероятность нарушений в тарифном регулировании, допущенных в том числе из-за технических ошибок, и позволит как принимать более корректные тарифные решения, так и снизит уровень риска для самих органов тарифного регулирования субъектов Российской Федерации вследствие коррекции возможных ошибок до принятия тарифов.

В 2019 года ФАС России по результатам проведения анализа нормативной базы было установлено, что только на федеральном уровне тарифная политика регулируется более чем 150 нормативными правовыми актами [7]. Это, в свою очередь, как отмечает ФАС России, создает комплекс проблем, включая такие, как тарифная дискриминация, необоснованное завышение тарифов, непрозрачность существующего регулирования [7].

В этой связи приобретает особое значение развитие механизмов системного контроля за принимаемыми тарифами. Для этих целей в 2020 году право участия представителя антимонопольного органа в коллегиальном органе органа регулирования, закрепленное Типовым положением об органе исполнительной власти субъекта Российской Федерации

Федерации в области государственного регулирования тарифов для сфер электроэнергетики и теплоснабжения, было расширено для министерства тарифной политики Красноярского края постановлением Правительства Красноярского края от 22.09.2020 №648-п до всех сфер регулирования [8]. Механизм был реализован в непосредственной взаимосвязи с введением коллегиального порядка принятия тарифов во всех сферах регулирования, отмеченным выше.

Формирование единообразного механизма экономического анализа и экспертизы тарифных решений. Данный подход к процедуре тарифной экспертизы имеет цель надлежачие экономический расчет и обоснование предлагается также применить в рамках региональных тарифных полномочий, закрепив соответствующий порядок установления и пересмотра регулируемых цен (тарифов) на уровне субъекта Российской Федерации. При этом, для наиболее построения наиболее эффективного механизма тарифообразования предлагается использовать единообразную методологическую основу, в частности применение основных методов тарифного регулирования – метод экономически обоснованных расходов (затрат) регулируемой организации, а также (для установления тарифов на очередной период регулирования) метод индексации ранее установленных тарифов.

При принятии тарифных решений региональные тарифные регуляторы должны обеспечивать исключение экономически необоснованных расходов и потерь, не относящихся к регулируемым видам деятельности, представленные в тарифных заявлениях и материалах тарифных дел регулируемых организаций.

При этом заключения по результатам анализа тарифных дел, формируемые экспертами органа регулирования должны содержать необходимый экономический анализ обоснованности включения затрат в необходимую валовую выручку субъекта регулирования.

Следует отметить, что обязательные требования к наличию и содержанию указанных заключений установлены федеральным законодательством для тарифов на регулируемые коммунальные услуги. Большинство остальных видов тарифного регулирования, осуществляемых субъектами Российской Федерации руководствуются региональным законодательством.

Несмотря на это, одним из перспективных направлений развития тарифного регулирования представляется формирование в рамках региональных полномочий таких механизмов, которые отразили бы в себе основные преимущества федеральных методик регулирования, таких как нали-

чие экспертного заключения, экономического обоснования и учета лишь целевых видов расходов регулируемых организаций при формировании тарифных решений. Данные предложения, как будет отмечено далее, проходят процедуру внедрения в Красноярском крае и должны способствовать принятию экономически обоснованных тарифов и соблюдению баланса интересов регулируемых организаций и их потребителей.

В последние годы в Красноярском крае произошли существенные перераспределения полномочий между органами исполнительной власти, реализующими функции по тарифному регулированию в целях создания единого тарифного органа – министерства тарифной политики Красноярского края, обеспечивающего единообразные подходы к тарифообразованию и формирующего на их основании тарифную политику в Красноярском крае.

В этой связи, последовал пересмотр и принятие целого ряда нормативных правовых актов регионального уровня, регулирующих тарифные правоотношения в экономике региона.

В рамках реализации практических предложений по совершенствованию регионального тарифного регулирования при участии автора были разработаны проекты порядков государственного регулирования цен (тарифов) на керосин, твердое топливо, водный (речной, морской) транспорт и ряд других. Проекты разработаны в целях повышения экономической эффективности реализации государственной тарифной политики в Красноярском крае.

Данные порядки разработаны в комплексном подходе к проблематике тарифного регулирования и содержат рассмотренные выше элементы унификации организационной и экономической составляющей процесса тарифообразования.

Предстоящие порядки установления цен (тарифов) в Красноярском крае, которые к настоящему моменту по большей части разработаны и проходят установленные процедуры согласования. По аналогии с классическими сферами тарифного регулирования жилищно-коммунальных услуг, в которых законодатель предусмотрел достаточно подробный механизм финансово-экономического обоснования принимаемых тарифных решений, они преимущественно содержат общие системобразующие основы ценообразования.

Согласно разработанным проектам порядков регулирования, системы регулирования тарифов по региональным полномочиям предлагается по аналогии с урегулированным на федеральном уровне механизмом тарифообразования в сфере жилищно-коммунальных услуг.

Так, тарифы предлагается принимать не индивидуально (руководителем органа регулирования), а устанавливать уполномоченным органом на основании решения коллегиального органа (правления) уполномоченного органа. При этом само решение коллегиального органа предлагается оформлять протоколом, а утверждаемый на его основе тариф – приказом органа регулирования.

При этом, разработанные порядки учитывают и региональную специфику применения тарифов и особенности социально-экономической ситуации в регионе, тем самым обеспечивая баланс интересов поставщиков и потребителей регулируемых товаров (услуг).

Порядки тарифного регулирования по предлагаемым направлениям до сих пор не приняты многими (а в некоторых случаях – в абсолютном большинстве субъектов Российской Федерации). Несмотря на учет региональной специфики, вышеуказанные общесистемные элементы унификации тарифного регулирования могут быть использованы за основу для разработки аналогичных правовых актов в иных субъектах Российской Федерации.

Также, следует отметить некоторые существующие пробелы в федеральном законодательстве, затрудняющих системное видение тарифного регулирования в некоторых отраслях.

Так, если брать сферу регулирования электроэнергетики, то можно отметить такую правовую коллизию механизма тарифного регулирования, как отсутствие каких-либо сроков в определении понятия «периода тарифного регулирования». Вместе с тем, данное понятие является базовым и играет роль отправной точки в формировании регулируемых цен (тарифов).

Так, пунктом 2 Основ ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике, определены значения следующих понятий:

- «период регулирования» – период не менее 12 месяцев, если иное не предусмотрено решением Правительства Российской Федерации, на который рассчитываются цены (тарифы);

- «долгосрочный период регулирования» – период сроком не менее 5 лет (не менее 3 лет при установлении впервые долгосрочных цен (тарифов), их предельных уровней), на который рассчитываются долгосрочные параметры регулирования [9, п. 2].

При этом, следует отметить отсутствие конкретных сроков или иных точек отсчета начала и конца регулируемого периода. Отсутствие ограничительных критериев затрудняет применение сроков тарифного регулирования в процессе ценообразования и создает коллизию в форме неопреде-

ленности, тем самым формируя дискрецию правоупонимания по данному вопросу.

Данная дискреция приобретает особое значение в случаях, когда идет речь о нормах, основанных на вышеуказанных периодах.

Правилами государственного регулирования (пересмотра, применения) цен (тарифов) в электроэнергетике [10] (далее – Правила), установлено отсылочное ограничение на срок введения в действие ряда тарифов.

Так, согласно пункту 18 Правил установлено, что с начала очередного расчетного периода регулирования устанавливаются:

- индивидуальные цены (тарифы) на услуги по передаче электрической энергии для взаиморасчетов между 2 сетевыми организациями за оказываемые друг другу услуги по передаче электрической энергии;

- цены (тарифы) на услуги по передаче электрической энергии по единой национальной (общероссийской) электрической сети [10, п. 18].

Вместе с тем, представляется неопределенным возможность установления вышеуказанных тарифов в течение действия единых (котловых) тарифов с учетом заложенных в них сальдированных плановых перетоков электрической энергии регулируемых организаций региона, ежегодно корректируемых в установленном порядке.

Для устранения вышеуказанных противоречий и дискреции правовых норм предлагается определить соответствующие критерии начала и окончания регулируемого периода (например, с начала и до конца календарного года (календарного года действия тарифов) соответственно).

Еще одним направлением развития механизма тарифного регулирования является сфера услуг на подъездных железнодорожных путях.

Согласно перечню услуг транспортных, снабженческо-сбытовых и торговых организаций, по которым органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации предоставляется право вводить государственное регулирование тарифов и надбавок [11], к полномочиям региональных органов тарифного регулирования может относиться установление цен (тарифов) на транспортные услуги, оказываемые на подъездных железнодорожных путях организациями промышленного железнодорожного транспорта и другими хозяйствующими субъектами независимо от организационно-правовой формы, за исключением организаций федерального железнодорожного транспорта.

Таким образом, организации федерального железнодорожного транспорта выведены из предмета регулирования регионов. При этом, определение понятия «организация федерального железнодо-

рожного транспорта» является вопросом хоть и законодательно определенным, но практически вызывающим вопросы относительно его применения при тарифном регулировании.

Так, существует действующий Федеральный закон от 25.08.1995 №153-ФЗ «О федеральном железнодорожном транспорте» [12], который по большей части признан утратившим силу и не содержит определения вышеуказанного понятия. Вместе с тем, данное определение есть в Федеральном законе от 27.02.2003 №29-ФЗ «Об особенностях управления и распоряжения имуществом железнодорожного транспорта». В соответствии со статьей 2 данного закона, организации федерального железнодорожного транспорта – государственные унитарные предприятия и государственные учреждения, находящиеся в ведении федерального органа исполнительной власти в области железнодорожного транспорта (в настоящее время – Федеральное агентство железнодорожного транспорта) [13, ст. 2].

Таким образом, в основу определения заложена в том числе организационно-правовая форма юридического лица. В этой связи, встает вопрос относительно возможности и необходимости тарифного регулирования на региональном уровне открытого акционерного общества «Российские железные дороги», которое может оказывать соответствующие услуги. ОАО «РЖД» хотя и находится в собственности государства (Российской Федерации), но ввиду вышеуказанного определения не попадает под понятие организации федерального железнодорожного транспорта, однако, по всей видимости, ей является.

Выходом из сложившейся неопределенности является корректировка соответствующих правовых норм для обеспечения точности в тарифном регулировании.

Таким образом, рассмотренные перспективы совершенствования региональной тарифной политики на примере опыта Красноярского края позволяют сделать следующие выводы.

Система тарифного регулирования в Российской Федерации представлена многочисленными правовыми актами, имеющими различные механизмы и методологию тарифообразования. Это создает круг проблем как для регулируемых орга-

низаций, так и для их потребителей, затрудняет привлечение инвестиций в регулируемые сферы деятельности. В этой связи возникает проблема обеспечения единства механизмов, подходов и методов тарифообразования. Для реализации эффективной тарифной политики в данном направлении представляется эффективным формирование единой системы региональной тарифной политики, использование единых методов тарифообразования, таких как метод экономически обоснованных расходов (затрат) и метод индексации установленных тарифов. Данный вопрос может быть разрешен посредством внесения изменений в региональные порядки тарифного регулирования.

Для обеспечения прозрачности и открытости тарифообразования предлагается сформировать коллегиальные механизмы рассмотрения вопросов о принятии тарифных решений на базе региональных органов тарифного регулирования. Также, в целях обеспечения надлежащего превентивного общесистемного контроля на региональном уровне предлагается обеспечить возможность участия представителей Федеральной антимонопольной службы не только по вопросам принятия тарифов в сферах теплоснабжения и электроэнергетики, но и в остальных регулируемых областях, в том числе являющихся вопросами исключительно региональных полномочий. Данный вопрос может быть разрешен посредством внесения изменений в положения об органах тарифного регулирования субъектов Российской Федерации и региональные порядки тарифного регулирования.

Для обеспечения порядка в нормативной среде тарифообразования предлагается устранить ряд законодательных пробелов и противоречий, которые могут стать источником разночтений при применении соответствующих норм в процессе тарифного регулирования. Предлагается нормативно урегулировать критерии определения понятия «периода тарифного регулирования» в сфере электроэнергетики для обеспечения единообразия правоприменения, а также определение организации федерального железнодорожного транспорта применительно к полномочиям регионального тарифного регулирования услуг на подъезных железнодорожных путях.

Литература

1. Ивчик Т.А., Цирунян И.Г., Чернышов Л.Н. Ценообразование и тарифное регулирование в жилищно-коммунальном хозяйстве // Экономика строительства. 2014. № 6 (24). С. 43 – 49.
2. Гладков Д.Н., Прокофьев В.Ю., Сиваев С.Б., Шакиров Т.А. Анализ практики привлечения частных операторов в коммунальный сектор // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. 2012. № 1.
3. Артемьев И.А. потребители переплачивают за большинство услуг ЖКХ более, чем в два раза [Электронный ресурс] // Ведомости. 11.03.2019. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2019/03/11/796064-fas> (дата обращения: 05.04.2021)

4. Шакиров Т.А. Тарифное законодательство как основной барьер для привлечения частных инвестиций в коммунальный сектор // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2013. № 7 (142).

5. Типовое положение об органе исполнительной власти субъекта Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов: утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 21.02.2011 № 97 (ред. от 23.05.2020) // Консультант плюс: справочно-правовая система.

6. О внесении изменения в постановление Правительства Красноярского края от 03.07.2018 № 380-п «Об утверждении Положения о министерстве тарифной политики Красноярского края»: постановление Правительства Красноярского края от 10.12.2019 № 689-п // Консультант плюс: справочно-правовая система.

7. Пузыревский С.А. Экономике страны не хватает базового закона, который бы определял общие принципы тарифного регулирования [Электронный ресурс] / Официальный сайт ФАС России. 17.05.2019. URL: <https://fas.gov.ru/news/27605> (дата обращения: 05.04.2021)

8. О внесении изменения в Постановление Правительства Красноярского края от 03.07.2018 № 380-п «Об утверждении Положения о министерстве тарифной политики Красноярского края»: постановление Правительства Красноярского края от 22.09.2020 № 648-п // Консультант плюс: справочно-правовая система.

9. Основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике: утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 29.12.2011 № 1178 (ред. от 02.03.2021) // Консультант плюс: справочно-правовая система.

10. Правила государственного регулирования (пересмотра, применения) цен (тарифов) в электроэнергетике: утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 29.12.2011 № 1178 (ред. от 02.03.2021) // Консультант плюс: справочно-правовая система.

11. Перечень услуг транспортных, снабженческо-сбытовых и торговых организаций, по которым органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации предоставляется право вводить государственное регулирование тарифов и надбавок: утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 07.03.1995 № 239 (ред. от 27.12.2019) // Консультант плюс: справочно-правовая система.

12. О федеральном железнодорожном транспорте: Федеральный закон от 25.08.1995 № 153-ФЗ (ред. от 20.12.2017) // Консультант плюс: справочно-правовая система.

13. Об особенностях управления и распоряжения имуществом железнодорожного транспорта: Федеральный закон от 27.02.2003 № 29-ФЗ (ред. от 23.11.2020) // Консультант плюс: справочно-правовая система.

References

1. Ivchik T.A., Cirunyan I.G., Chernyshov L.N. Cenoobrazovanie i tarifnoe regulirovanie v zhilishchno-kommunal'nom hozyajstve. *Ekonomika stroitel'stva*. 2014. № 6 (24). S. 43 – 49.

2. Gladkov D.N., Prokof'ev V.YU., Sivaev S.B., SHakirov T.A. Analiz praktiki privlecheniya chastnyh operatorov v kommunal'nyj sektor. *ZHKKH: zhurnal rukovoditelya i glavnogo buhgaltera*. 2012. № 1.

3. Artem'ev I.A. potrebiteli pereplachivayut za bol'shinstvo uslug ZHKKH bolee, chem v dva raza [Elektronnyj resurs]. *Vedomosti*. 11.03.2019. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2019/03/11/796064-fas> (data obrashcheniya: 05.04.2021)

4. SHakirov T.A. Tarifnoe zakonodatel'stvo kak osnovnoj bar'er dlya privlecheniya chastnyh investicij v kommunal'nyj sektor. *Imushchestvennye otnosheniya v Rossijskoj Federacii*. 2013. № 7 (142).

5. Tipovoe polozhenie ob organe ispolnitel'noj vlasti sub"ekta Rossijskoj Federacii v oblasti gosudarstvennogo regulirovaniya tarifov: utv. postanovleniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 21.02.2011 № 97 (red. ot 23.05.2020). *Konsul'tant plyus: spravochno-pravovaya sistema*.

6. O vnesenii izmeneniya v postanovlenie Pravitel'stva Krasnoyarskogo kraja ot 03.07.2018 № 380-p «Ob utverzhenii Polozheniya o ministerstve tarifnoj politiki Krasnoyarskogo kraja»: postanovlenie Pravitel'stva Krasnoyarskogo kraja ot 10.12.2019 № 689-p. *Konsul'tant plyus: spravochno-pravovaya sistema*.

7. Puzyrevskij S.A. Ekonomike strany ne hvataet bazovogo zakona, kotoryj by opredelyal obshchie principy tarifnogo regulirovaniya [Elektronnyj resurs]. *Oficial'nyj sajт FAS Rossii*. 17.05.2019. URL: <https://fas.gov.ru/news/27605> (data obrashcheniya: 05.04.2021)

8. O vnesenii izmeneniya v Postanovlenie Pravitel'stva Krasnoyarskogo kraja ot 03.07.2018 № 380-p «Ob utverzhenii Polozheniya o ministerstve tarifnoj politiki Krasnoyarskogo kraja»: postanovlenie Pravitel'stva Krasnoyarskogo kraja ot 22.09.2020 № 648-p. *Konsul'tant plyus: spravochno-pravovaya sistema*.

9. Osnovy cenoobrazovaniya v oblasti reguliruemym cen (tarifov) v elektroenergetike: utv. postanovleniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 29.12.2011 № 1178 (red. ot 02.03.2021). Konsul'tant plyus: spravochno-pravovaya sistema.

10. Pravila gosudarstvennogo regulirovaniya (peresmotra, primeneniya) cen (tarifov) v elektroenergetike: utv. postanovleniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 29.12.2011 № 1178 (red. ot 02.03.2021). Konsul'tant plyus: spravochno-pravovaya sistema.

11. Perechen' uslug transportnyh, snabzhenchesko-sbytovyh i togovykh organizacij, po kotorym organam ispolnitel'noj vlasti sub"ektov Rossijskoj Federacii predostavlyaetsya pravo vvodit' gosudarstvennoe regulirovanie tarifov i nabavok: utv. postanovleniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 07.03.1995 № 239 (red. ot 27.12.2019). Konsul'tant plyus: spravochno-pravovaya sistema.

12. O federal'nom zheleznodorozhnom transporte: Federal'nyj zakon ot 25.08.1995 № 153-FZ (red. ot 20.12.2017). Konsul'tant plyus: spravochno-pravovaya sistema.

13. Ob osobennostyah upravleniya i rasporyazheniya imushchestvom zheleznodorozhnogo transporta: Federal'nyj zakon ot 27.02.2003 № 29-FZ (red. ot 23.11.2020). Konsul'tant plyus: spravochno-pravovaya Sistema.

*Yakobi D.F.,
Tolyatti State University*

PROSPECTS FOR IMPROVING THE REGIONAL TARIFF POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION (ON THE EXAMPLE OF KRASNOYARSK KRAI)

Abstract: the article proceeds to fill the gap in the established academic practice and presents a comprehensive coverage of development directions and tariff policy in the constituent entities of the Russian Federation, taking into account the general systemic tendency to ensure uniformity of tariff regulation.

Tariff policy and regulation, their problems, trends and development prospects have not received wide coverage in the scientific community. At the same time, the low academic coverage of tariff policy and regulation is largely compensated by numerous federal and regional regulatory legal acts regulating a wide range of areas of tariff regulation.

The article discusses the main directions of the development of the tariff policy system as a way to improve tariff regulation on the example of the Krasnoyarsk Krai, suggests ways to improve the mechanism of tariff setting. Based on the analysis of a number of existing collisions in federal legislation, options for eliminating these shortcomings have been proposed, which will contribute to the improvement of regional tariff regulation.

The experience of the Krasnoyarsk Krai analyzed in the article can be extrapolated, taking into account the regional specifics, to other subjects of Russia in order to ensure the improvement of the regional economy in terms of tariff policy and tariff regulation.

Keywords: regional policy, regional economy, tariff policy, tariff regulation, tariff setting mechanism

*Бычков В.А.,
Абдрахманов Р.Х.,
Журихина А.В.,
Кабилов А.Б.,*

Уфимский государственный нефтяной технический университет

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ

Аннотация: инновационная деятельность является одним из определяющих составляющих прогресса и экономического роста. Сегодня экономическое соревнование за лидерство на мировых рынках связано исключительно с инновациями. Большинство экономически развитых государств строит свою стратегию долгосрочного роста, прежде всего, на основе перехода на инновационный путь развития. Одним из наиболее важных механизмов, обеспечивающих инновационные процессы ресурсами для их развития, является венчурное инвестирование. Как иллюстрирует опыт наиболее успешных в инновационной сфере стран, венчурное предпринимательство является важной форме финансирования инновационных проектов, что не только стимулирует инновационные процессы на отдельно взятом предприятии, но и положительно влияет на рынок инноваций в целом: повышает уровень конкуренции, стимулирует рост уровня профессионализма персонала и улучшения научного и производственно-технического уровня. Сегодня немало публикаций и исследований касается именно венчурных инвестиций, рассматривают рисковое вложение активов как жизненно важный элемент существования инновационной деятельности. Однако вопросы венчурного инвестирования требуют дальнейших исследований.

Ключевые слова: финансирование, венчур, структура, формирование, стабилизация

Венчурное финансирование связано с повышенным риском форма финансирования капитала, по которой кредит предоставляют не под проценты, а под определенную часть прироста капитала или под долю акционерного капитала будущего предприятия. В России его осуществляют институты совместного инвестирования (далее – ИСИ). Среди разнообразных видов институтов совместного инвестирования выделяют венчурные ИСИ. Они занимают особое место среди всех инвестиционных фондов, потому что с точки зрения диверсификации своих активов относятся к наиболее рисковому среди имеющихся видов ИСИ. Во всем мире развит рынок венчурного капитала не только обеспечивает оживление научно-технического развития, но и является эффективным механизмом поиска, отбора и внедрения инновационных технологий [2].

Поскольку современный рынок действует с помощью нововведений, а инновационное ускорение является основой его стойкого развития, наше государство должно как можно быстрее решить эти проблемы и определить пути реализации инновационной политики с учетом реальных условий. Венчурный бизнес в значительной мере способствует инновационному развитию экономики.

Без государственной поддержки, развития инноваций и инструменты развития инноваций невозможно развитие конкурентной отечественной промышленности. За рубежом, в

США и Европе, для внедрения новых технологий в производство активно используют разнообразные механизмы финансирования предпринимательских проектов [1].

Венчурное инвестирование как одна из альтернативных форм финансирования имеет определенные недостатки и преимущества как для венчурного капиталиста (венчурного инвестора), так и предприятия-реципиента. Как известно, венчурное инвестирование предполагает вложение средств именно в малые или средние и вновь созданные предприятия. Наибольший риск для инвестора (венчурного капиталиста) при вложении финансовых ресурсов в деятельность таких предприятий обусловлен тем, что нет уверенности в возврате вложенных средств и получении прибыли, поскольку определенные гарантии в таком финансировании вообще отсутствуют. Для предприятия-реципиента, в свою очередь, негативной стороной такого финансирования является полная или частичная отстраненность от управления предприятием и распределения его прибылей. Но наряду с недочетами венчурного инвестирования есть и преимущества. Основным из них является возможность венчурного инвестора управлять деятельностью и принимать ключевые решения относительно развития предприятия-реципиента с целью увеличения рыночной стоимости предприятия. Значительные риски венчурного инвестирования обусловлены также спецификой объекта вложения, в частности для малых и вновь созданных предприятий

характерна непубличность на начальных стадиях развития бизнеса. Это предполагает отсутствие акций таких предприятий в свободном доступе или вообще неакционерный тип собственности.

Кроме того, такие предприятия отсутствуют информация в части их кредитоспособности и платежеспособности, что не дает возможности инвестору адекватно оценить реальный уровень рисков и возможный уровень доходности в будущем, а также удостовериться в возвращении вложенных средств. Несмотря на наличие высокого уровня рисков, существует положительный эффект от использования венчурных инвестиций, который сосредоточен в таких аспектах, как социальная (предполагает создание новых рабочих мест на компаниях, что выступают объектом вложения венчурных капиталистов) и экономический (прежде всего развитие инноваций и новейших технологий). Венчурный бизнес США сформировался как отрасль предпринимательства в период бурного развития микроэлектроники и компьютерных технологий и дал мощный импульс для успешного развития этих направлений.

Это свидетельствует, что сегодня венчурный бизнес, как и вся экономика США, пережитое находится не лучшие времена. В 2019 г., по сравнению с 2017 г., значительно сократилось не только количество сделок, но и общая сумма инвестированных средств. На венчурных инвесторов влияет, прежде всего, общеэкономическая ситуация в стране, а не наличие венчурных идей. В Европе, в отличие от США, разделения на венчурные фонды и фонды прямых инвестиций не существует. Также большим отличием от американского венчурного бизнеса является то, что европейские венчурные фонды размещают инвестиции практически во все сектора экономики. Последние годы происходит переориентация европейских венчурных инвестиций в технологический сектор [6, с. 53]. Согласно отчету Российской ассоциации инвестиционного бизнеса, по состоянию на 30.06.2019 г. активы институтов совместного инвестирования продолжают расти исключительно за счет венчурных фондов: совокупные – на 5 725 млн руб (+3,62%) до 164 052 млн руб, венчурных ИСИ – на 6 414,03 млн руб (+4,33%) до 154 543 млн руб. Наконец, венчурный сектор расширил свою долю рынка по активам до 94,2%.

Венчурные инвестиционные фонды, которые работают во многих странах мира, инвестируют накопленные средства в особо рискованные проекты [3]. Обычно они осуществляют инвестиции в компании, которые занимаются внедрением новейших научных разработок и действующих в

инновационной сфере. Под венчурным бизнесом понимают вид бизнеса, ориентированный на практическое использование технических новинок, результатов научных достижений, ноу-хау, еще не опробованных на практике. По своей сути венчурный капитал выступает посредником между потенциальным инвестором и предприятием, которое требует стартового капитала или инвестиций для реализации инновационного проекта, путем создания венчурных фирм [11]. В России несколько искаженное понимание венчурного бизнеса. Согласно законам, венчурным фондом является не диверсифицированный институт совместного инвестирования закрытого типа, который осуществляет исключительно частное (закрытое, то есть путем предложения ценных бумаг заранее определенному кругу лиц) размещения ценных бумаг института совместного инвестирования среди юридических и физических лиц. То есть российский рынок венчурного бизнеса отличается от зарубежного сферой вложения венчурного капитала [7].

Можно сказать, что венчурный капитал в России склонен реализовывать среднерисковые и краткосрочные инвестиционные проекты. Так, около 30% средств венчурных фондов инвестированы в ценные бумаги. То есть значительные средства направляют не в высокорисковые инновационные разработки, а просто в ценные бумаги с целью получения доходов в виде дивидендов и процентов. Инвесторам нет смысла брать на себя высокие риски инновационных идей, ведь они и так имеют возможность получать высокие прибыли. Структура активов в портфеле венчурных инвестиций на 30.06.2018 г.: другие активы – 65,03%, недвижимость – 2,60%, денежные средства и банковские депозиты – 2,46%, банковские металлы – 0,01%, ОВГЗ – 0,001%, облигации местных займов – 0,002%, акции – 11,38%, облигации предприятий – 7,07%, сберегательные сертификаты – 0,46%, векселя – 10,90%, закладные – 0,08%, другие ЦБ – 0,01%, ценные бумаги – 29,9%.

Анализ работ Н.Фроловой дает возможность понять роль венчурного капитала и в целом индустрии риска в развитии предпринимательства, учреждении новых бизнес-единиц, интенсификации инновационного процесса, концентрации инновационного потенциала и агломерации инновационных структур, а также в развитии крупных корпораций, на базе которых на основе инновационной деятельности происходит накопления и приумножения капитала различных видов [4].

Н.Фролова отмечает, что венчурный капитал формирует финансово-учредительный блок инновационной инфраструктуры, а В. Чабан в работе рассматривает «технические» вопросы венчурного инвестирования, обращая внимание на роль венчурного капитала в развитии экономики в целом. Систематизируя опыт США и стран Западной Европы, исследователь подчеркивает значение венчурного инвестирования в наращивании капитала в инновационном секторе и традиционных секторах экономики [6].

В отечественной научной экономической литературе, начиная с 1990-х годов также усилился интерес к теоретическому анализу венчурного капитала и механизмов, что обеспечивают его функционирование и развитие. Прежде всего, это было обусловлено объективными потребностями углубление процессов рыночного реформирования и необходимостью их научного осмысления. Венчурный капитал, как форма финансирования рискованных предприятий был известен еще во времена средневековья, когда владельцы, которые уже накопили большие первичные капиталы, оказывали значительную денежную поддержку первооткрывателям, предприимчивым авантюристам др.

Экономическая теория венчурного капитала формировалась соответственно в двух параллельных направлениях: первый углублял теоретические представления о рискованных формах инновационной предпринимательской деятельности и анализировал мотивацию субъектов, занимались указанным видом деятельности, а второй развивался через исследования сущности капитала как качественного проявления развития частной собственности в условиях рыночной экономики.

В процессе эволюции экономики и капитала ученые-экономисты выявляли новые взаимосвязи и взаимозависимости многих элементов общественного воспроизводства, в частности циклы в экономической динамике, что во многом были обусловлены цикличностью развития науки, техники, технологий и вообще закономерностями инновационной деятельности.

Инновационные процессы в экономике, сущность которых заключается в разработке и внедрении инноваций как движущей силы научно-технического и социального прогресса во всех сферах деятельности, нуждаются значительных средств для их обеспечения. Это связано с тем, что научная деятельность является высоко рискованной сферой, поскольку результаты научных исследований довольно часто нельзя предусмотреть; она нуждается дорогостоящего научного оборудования для проведения экспериментов и высококвалифицированного

научного персонала. Поэтому фундаментальные научные исследования в целом мире осуществляются за счет государственных средств и средств больших корпораций. Последние наиболее заинтересованы в инновациях, в то время как разрабатывают малые инновационные компании, которые быстрее реагируют на нужды рынка, однако нуждаются особых источников финансирования – более доступных по стоимости и сроками предоставления (имеют долгосрочный характер).

Для углубленного раскрытия экономической сущности венчурного капитала и анализа его содержания, прежде всего, необходимо опираясь на понимание общих тенденций диалектики развития форм капитала, рассмотреть методические подходы к определению экономического эффекта использования венчурного капитала [5].

Финансирование предприятия на первых четырех этапах деятельности (на профессиональной основе) и есть осуществлением венчурного финансирования. Инвесторы, вкладывают средства на первой стадии, рискуют наибольшей степени. Таким образом, источники финансирования инновационной деятельности можно классифицировать еще как собственные, заемные и привлеченные [10].

В проанализированных научных трудах, как и во многих других, капиталосоздающая функция венчурного капитала исследована раздроблено. Конечно, основные направления ее действия выявлено, но они остаются не систематизированными. К тому же не намечено «вершины» этой функции, хотя бы не абсолютной, а относительно какой-то сферы, промежуточной «вершины».

На основе проанализированных формулировок предложено авторское толкование понятие «венчурный капитал» как ресурса, что сочетает в себе финансовый и интеллектуальный капитал, которые инвестируются в рискованные проекты с высоким потенциалом коммерциализации полученного в результате доведение до рынка нового продукта. Таким образом, венчурный капитал лишь тогда можно считать источником финансирования инновационных процессов, когда он превращается в венчурные инвестиции, то есть переходит в стадию функционирования. Не функционирующий венчурный капитал находится в пассивной форме и не может считаться даже потенциальным источником финансирования инновационных процессов. Основной функцией венчурного капитала является инвестиции в инновационные процессы [9].

Венчурный капитал функционирует в двух

направлениях: специализированный и корпоративный. Оба вида ориентируются на финансирование инновационного бизнеса: специализированный – малых инновационных фирм (инновационного предпринимательства); корпоративный – инновационных подразделений внутри корпорации («внутренний» венчур), инновационных структур («внешний» венчур) и малых инновационных фирм (через инвестиционные венчурные компании). Специализированный венчурный капитал формируется за счет средств институциональных (в том числе корпораций) и индивидуальных инвесторов (национальных и зарубежных), населения, государственных фондов поддержки инноваций. Корпоративный – за счет средств корпораций и их научно-технических альянсов (консорциумов).

Как правило, венчурный капитал всегда движется в направлении инвестирования тех инновационных предприятий или инновационных процессов (или проектов), которые потенциально обеспечивать быстрое и высокорентабельное возвращение вложенных средств. Впрочем, поскольку венчурному инвестированию присущи риски, которые в определенной степени определяют его сущность, то венчурная компания всегда одновременно финансирует несколько инновационных предприятий или проектов, среди которых есть более рискованные, но потенциально и более доходные, и менее рискованные, которые обеспечивают стабильный, но небольшой прирост.

Сориентироваться в возможных направлениях инвестирования позволяют научно-технические и инновационные приоритеты, установленные в отдельной стране. В развитых странах такими приоритетами есть высокие технологические уклады, в которых работают инновационные компании: нанотехнологии, биотехнологии и обеспечения прогрессивных методов сохранения здоровья человека, разработка новых материалов, энергосбережения, эффективное энергоиспользование, сохранение окружающей среды (экологическая сфера), информационные и коммуникационные технологии, их использование в вышеупомянутых сферах деятельности др. [12].

Поскольку и венчурный капитал, и портфель венчурного инвестора формируются за счет различных источников и объектов инвестирования, то в зависимости от значимости

для глобальной или национальной экономики проблем, что решаются при формировании определенных объемов инвестиций для финансирования проектов в качестве инвесторов привлекаются различные по мощности финансовые компании. Так, если решаются важные для человечества проблемы, которые не приносят венчурным инвесторам ожидаемых прибылей (обеспечение чистоты окружающей среды, борьба с предупреждением существующих угроз для человечества – наводнений, тайфунов, извержений, эпидемий и тому подобное), то в качестве инвесторов привлекаются мощные инвестиционные институты, которые имеют возможность профинансировать такие проекты на основе государственно-частного партнерства или с использованием новых организационных механизмов финансирования [13-15].

Среди основных принципов построения эффективной системы венчурного финансирования инновационных процессов можно выделить [8]:

- четкую целевую ориентацию системы венчурного финансирования – ее связь с задачей быстрого достижения инновационным предприятием, которое выбрано для венчурного инвестирования, эффективного развития и коммерциализации его научно-технических достижений, а соответственно и повышение уровня капитализации;

- логичность, обоснованность и юридическую защищенность использованных при этом приемов и механизмов;

- множественность источников финансирования (для уменьшения рисков);

- широту и комплексность венчурного финансирования, то есть возможность охват максимально широкого круга технических и технологических нововведений соответственно в установленных приоритетах;

- адаптивность и гибкость, что предполагает постоянное реформирование как всей системы финансирования, так и подсистемы венчурного финансирования соответственно к изменениям внешней среды с целью поддержки максимальной эффективности.

Соблюдение этих принципов позволит более эффективно использовать венчурное инвестирование среди других источников финансирования инновационных процессов.

Литература

1. An H., Razzaq A., Haseeb M., Mihardjo L.W.W. (2021). The role of technology innovation and people's connectivity in testing environmental Kuznets curve and pollution heaven hypotheses across the Belt and Road host countries: new evidence from Method of Moments Quantile Regression. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(5), 5254–5270. <https://doi.org/10.1007/s11356-020-10775-3>
2. Andrieu G., Peter Groh A. (2021). Strategic exits in secondary venture capital markets. *Journal of Business Venturing*, 36(2). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.105999>
3. Benkraiem R., Boubaker S., Brinette S., Khemir, S. (2021). Board feminization and innovation through corporate venture capital investments: The moderating effects of independence and management skills. *Technological Forecasting and Social Change*, 163. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120467>
4. Colombo O. (2021). The Use of Signals in New-Venture Financing: A Review and Research Agenda. *Journal of Management*, 47(1), 237–259. <https://doi.org/10.1177/0149206320911090>
5. Correia M.D.R., Meneses R.F.C. (2021). Venture capital and the use of convertible securities and control rights covenants: A fuzzy set approach. *European Journal of Business Science and Technology*, 5(1), 5–20. <https://doi.org/10.11118/EJOBSAT.V5I1.152>
6. Díaz-Santamaría C., Bulehand-Gidumal J. (2021). Econometric estimation of the factors that influence startup success. *Sustainability (Switzerland)*, 13(4), 1–14. <https://doi.org/10.3390/su13042242>
7. Edelman L.F., Manolova T.S., Brush C.G., Chow C.M. (2021). Signal configurations: Exploring set-theoretic relationships in angel investing. *Journal of Business Venturing*, 36(2). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106086>
8. Hayman B., Bowles A., Evans B., Eyer mann E., Nepomnyashchiy L., Pagliusi S. (2021). Advancing innovation for vaccine manufacturers from developing countries: Prioritization, barriers, opportunities. *Vaccine*, 39(8), 1190–1194. <https://doi.org/10.1016/j.vaccine.2020.12.085>
9. Johansson J., Malmström M., Lahti T., Wincent J. (2021). Oh, it's complex to see women here, isn't it and this seems to take all my attention! A repertory grid approach to capture venture capitalists cognitive structures when evaluating women entrepreneurs. *Journal of Business Venturing Insights*, 15. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00218>
10. Mohammadi A., Khashabi P. (2021). Patent disclosure and venture financing: The impact of the American Inventor's Protection Act on corporate venture capital investments. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 15(1), 73–97. <https://doi.org/10.1002/sej.1366>
11. Sahut J.-M., Dana L.-P., Teulon F. (2021). Corporate governance and financing of young technological firms: A review & introduction. *Technological Forecasting and Social Change*, 163. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120425>
12. Samuelsson, M., Söderblom, A., & McKelvie, A. (2021). Path Dependence in New Ventures' Capital Structures. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 45(2), 319–349. <https://doi.org/10.1177/1042258720901717>
13. Teo E.N. G.C. (2021). Singapore-china economic collaboration 2.0. *Singapore Economic Review*, 66(1), 207–217. <https://doi.org/10.1142/S0217590819410017>
14. Tumasjan A., Braun R., Stolz B. (2021). Twitter sentiment as a weak signal in venture capital financing. *Journal of Business Venturing*, 36(2). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106062>
15. Zheng H., Piao X., Park S. (2021). The role of founder-ceo, human capital and legitimacy in venture capital financing in China's P2P lending industry. *Sustainability (Switzerland)*, 13(4), 1–14. <https://doi.org/10.3390/su13041625>

References

1. An H., Razzaq A., Haseeb M., Mihardjo L.W.W. (2021). The role of technology innovation and people's connectivity in testing environmental Kuznets curve and pollution heaven hypotheses across the Belt and Road host countries: new evidence from Method of Moments Quantile Regression. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(5), 5254–5270. <https://doi.org/10.1007/s11356-020-10775-3>
2. Andrieu G., Peter Groh A. (2021). Strategic exits in secondary venture capital markets. *Journal of Business Venturing*, 36(2). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.105999>
3. Benkraiem R., Boubaker S., Brinette S., Khemir, S. (2021). Board feminization and innovation through corporate venture capital investments: The moderating effects of independence and management skills. *Technological Forecasting and Social Change*, 163. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120467>
4. Colombo O. (2021). The Use of Signals in New-Venture Financing: A Review and Research Agenda. *Journal of Management*, 47(1), 237–259. <https://doi.org/10.1177/0149206320911090>

5. Correia M.D.R., Meneses R.F.C. (2021). Venture capital and the use of convertible securities and control rights covenants: A fuzzy set approach. *European Journal of Business Science and Technology*, 5(1), 5–20. <https://doi.org/10.11118/EJOBSAT.V5I1.152>
6. Díaz-Santamaría C., Bulchand-Gidumal J. (2021). Econometric estimation of the factors that influence startup success. *Sustainability (Switzerland)*, 13(4), 1–14. <https://doi.org/10.3390/su13042242>
7. Edelman L.F., Manolova T.S., Brush C.G., Chow C.M. (2021). Signal configurations: Exploring set-theoretic relationships in angel investing. *Journal of Business Venturing*, 36(2). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106086>
8. Hayman B., Bowles A., Evans B., Eyermann E., Nepomnyashchiy L., Pagliusi S. (2021). Advancing innovation for vaccine manufacturers from developing countries: Prioritization, barriers, opportunities. *Vaccine*, 39(8), 1190–1194. <https://doi.org/10.1016/j.vaccine.2020.12.085>
9. Johansson J., Malmström M., Lahti T., Wincent J. (2021). Oh, it's complex to see women here, isn't it and this seems to take all my attention! A repertory grid approach to capture venture capitalists cognitive structures when evaluating women entrepreneurs. *Journal of Business Venturing Insights*, 15. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00218>
10. Mohammadi A., Khashabi P. (2021). Patent disclosure and venture financing: The impact of the American Inventor's Protection Act on corporate venture capital investments. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 15(1), 73–97. <https://doi.org/10.1002/sej.1366>
11. Sahut J.-M., Dana L.-P., Teulon F. (2021). Corporate governance and financing of young technological firms: A review & introduction. *Technological Forecasting and Social Change*, 163. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120425>
12. Samuelsson, M., Söderblom, A., & McKelvie, A. (2021). Path Dependence in New Ventures' Capital Structures. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 45(2), 319–349. <https://doi.org/10.1177/1042258720901717>
13. Teo E.N. G.C. (2021). Singapore-china economic collaboration 2.0. *Singapore Economic Review*, 66(1), 207–217. <https://doi.org/10.1142/S0217590819410017>
14. Tumasjan A., Braun R., Stolz B. (2021). Twitter sentiment as a weak signal in venture capital financing. *Journal of Business Venturing*, 36(2). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106062>
15. Zheng H., Piao X., Park S. (2021). The role of founder-ceo, human capital and legitimacy in venture capital financing in China's P2P lending industry. *Sustainability (Switzerland)*, 13(4), 1–14. <https://doi.org/10.3390/su13041625>

*Bychkov V.A.,
Abdrakhmanov R.Kh.,
Zhurikhina A.V.,
Kabirov A.B.,
Ufa State Petroleum Technical University*

FORMATION OF THE STRUCTURE OF VENTURE FINANCING IN THE PERIOD OF ECONOMIC STABILIZATION

Abstract: innovation is one of the defining components of progress and economic growth. Today, the economic competition for leadership in global markets is exclusively about innovation. Most economically developed countries base their long-term growth strategy primarily on the transition to an innovative development path. One of the most important mechanisms that provide innovative processes with resources for their development is venture investment. As the experience of the most successful countries in the field of innovation illustrates, venture entrepreneurship is an important form of financing innovative projects, which not only stimulates innovation processes in an individual enterprise, but also has a positive impact on the innovation market as a whole: it increases the level of competition, stimulates the growth of the level of professionalism of personnel and improves the scientific and production-technical level. Today, a lot of publications and research concerns venture capital investments, considering risky investment of assets as a vital element of the existence of innovative activity. However, the issues of venture capital investment require further research.

Keywords: financing, venture capital, structure, formation, stabilization

*Лаврентьева М.А., аспирант, начальник социально-экономического управления,
Липецкий областной Совет депутатов,
Воронежский филиал федерального Российского
экономического университета им. Г.В. Плеханова*

КЛЮЧЕВЫЕ ФУНКЦИИ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Аннотация: оценка влияния государственного регулирования на состояние национальной экономики как в международных, так и в российских исследованиях, связана с определением воздействия финансового кризиса. Финансовые кризисы, возникающие на протяжении последних десятилетий, определяют устойчивость государства и уровень влияния государственного регулирования на состояние экономики, последствий и вариантов выхода из кризисных состояний. В связи с этим важным вопросом стало формирование модели финансового кризиса.

Изучение ключевых факторов финансовых кризисов, их моделирование с целью возможного предотвращения, а также разработка мер регулирующего воздействия сформировали различные подходы и концепции от моделей первого поколения до моделей третьего поколения. С тем, чтобы идентифицировать финансовый кризис на ранней стадии, были предложены системы раннего предупреждения, которые на основе анализа различных переменных сформулировали общие признаки и закономерности возникновения кризисов. Эффективная оценка регулирующего воздействия государств на финансовую систему и экономику в целом теоретически позволила бы каждой стране адаптировать стандарты к своим финансовым рынкам и регулятивному потенциалу и достичь оптимального баланса между финансовой стабильностью и инклюзивным ростом. Именно поэтому вопросам формирования системы индикаторов влияния государственного регулирования на состояние экономики уделяется большое внимание, как со стороны государства, так и со стороны научного сообщества.

Ключевые слова: государственное регулирование, устойчивость, кризисное состояние, финансовый кризис

Фактически, сегодня, когда моделируются кризисы, используются две альтернативные методологии, которые использовались в эмпирических исследованиях как часть методологии систем раннего предупреждения для различных типов кризисов:

(а) относительно популярный подход, основанный на пробитах; этот подход рассматривается в исследовании Eikengrin и Rose (1998) в связи с валютным кризисом, а также в исследовании Demirguc-Kant и Detragrah для моделирования банковских кризисов;

(б) альтернативную методологию, предложенную Каминским и Рейнхартом, а также Каминским, Лисондо и Рейнхартом, известную как теория «сигнала», которая существенно оптимизирует влияние сигнала с точки зрения шума для нескольких потенциальных кризисных индикаторов.

В попытке определить возможную эмпирическую закономерность кризисных ситуаций Каминский и соавт. (2015) рассмотрел двадцать пять соответствующих исследований. Из-за разнородного характера исследования с точки зрения его методологий и технических требований полученные эмпирические результаты не дали четкого ответа о полезности каждого из потенциальных показателей финансового кризиса. Однако исследователи смогли сделать следующие предварительные вы-

воды [1]:

1. Поскольку многочисленные экономические и даже политические проблемы могут предшествовать финансовым кризисам, моделирование финансового кризиса должно включать широкий спектр показателей.

2. Переменные, которые оцениваются как значимые показатели финансового кризиса, включают: международные действия, реальный обменный курс, рост кредитования, кредиты государственному сектору и внутреннюю инфляцию. Кроме того, показатели финансового кризиса включают торговый баланс, объем экспорта, темпы роста денежной массы, рост реального ВВП и финансовый дефицит. С другой стороны, переменные, связанные с профилем внешнего долга или сальдо счета текущих операций, не считаются значимыми в этой модели.

Каминский также использовал подход «сигналов» для выявления и моделирования финансовых кризисов. Основываясь на эмпирических результатах для пятнадцати развивающихся стран и пяти индустриальных стран в течение 1970-1995 годов, авторы пришли к выводу, что переменные, которые влияют на модель финансового кризиса, включают: экспорт, отклонения от реального обменного курса, цены акций и международные запасы.

Модели финансового кризиса первого поколения включают подход, предложенный П. Кругманом (2013), в котором наблюдается тенденция сосредоточиться на роли основных экономических и финансовых принципов, таких как нестабильная фискальная политика наряду с обменным курсом, что считается основной причиной возможного финансового кризиса. Учитывая режим фиксированного обменного курса, постоянная необходимость финансирования дефицита государственного бюджета ведет к сокращению международных резервов, формируемых Центральным банком. Поскольку эти действия являются конечными, валютные спекуляции являются результатом этого сценария.

Эта довольно простая модель подразумевает определенную фундаментальную нестабильность, такую как постепенное уменьшение международных запасов, увеличение бюджета и дефицита текущего счета, увеличение внутреннего кредита и постепенная переоценка обменного курса в качестве возможных индикаторов спекуляции.

Основные нововведения моделей второго поколения заключаются в определении роли, которую ожидания рыночных агентов могут сыграть в ускорении финансовых кризисов. Эти модели допускают «множественное равновесие», и при определенных обстоятельствах можно утверждать, что прогнозирование кризиса может оказаться невозможным из-за характера ожиданий кризиса.

Наконец, модели третьего поколения основаны на концепции «инфекции», когда кризис в одной стране увеличивает вероятность подобного кризиса в другой. Как описано в исследовании Р. Masson (2014), для представления парадигмы заражения можно определить два взаимосвязанных сценария: «побочные эффекты» и «суммарные эффекты распространения инфекции».

Исследования системы раннего предупреждения финансового кризиса проходили в форме двух взаимосвязанных подходов. Первый подход оценивает пробитную модель кризиса с изолированными значениями показателей раннего предупреждения, которые используются в качестве переменных интерпретации. Этот подход требует построения кризисной переменной, которая служит эндогенной переменной в пробит или логит-модели. Классификация каждого типичного момента времени, как в условиях кризиса, так и за его пределами, зависит от того, превышает ли определенный индекс уязвимости произвольно выбранный порог. Например, для валютных кризисов индекс уязвимости основан на средневзвешенном процентном изменении номинальных обменных курсов, международных акций и кратко-

срочных различий в процентных ставках. Интерпретирующие переменные, как правило, являются переменными в реальном секторе экономики, финансовыми переменными. Этот подход имеет то преимущество, что дает возможность статистически измерять величину и значение воздействия различных потенциальных переменных на начальной стадии кризиса. Эта модель также позволяет оценить вероятность кризиса в будущем на основе запланированных или ожидаемых значений переменных интерпретации. Негативные аспекты подхода частично основаны на следующих параметрах [2]:

1. Модель не учитывает независимость возникновения кризиса от одного периода к другому, за исключением косвенно накопленных последовательных корреляций, которые присутствуют в переменных интерпретации.

2. Могут быть введены дополнительные последовательные корреляции. Например, использование исключений, когда переменная кризиса автоматически устанавливается равной нулю в течение k периодов после расчетного времени, такого как начало кризиса, определяется корреляция между моментом кризиса и следующими k периодами после его появления. Как правило, любая корреляция, состоящая из кризисной переменной, которая не учитывается в пробит-модели или в записи регрессии, определяет несогласованность оценки модели.

3. Еще один источник расхождений: ошибки в построении кризисной переменной, что приводит к классификации моментов времени, а также ложному сигналу кризиса.

4. Метод не позволяет определить уровень интенсивности сигнала в каждой переменной в зависимости от наступления кризиса.

Второй метод использует подход сигнализации для получения более высокого уровня определения важности каждой переменной. Подход создает двоичную переменную из каждой интерпретируемой переменной; следовательно, кризисная ситуация получает маркер 1, отсутствие кризисной ситуации, маркер 0 применяется к каждой переменной в каждый момент выборки. Сигнал в этом случае рассчитывается для каждой переменной в течение полного периода выборки и определяется как количественная оценка значения переменной, используемой в качестве индикатора кризиса. Этот «сигнал k » определяется как отношение между уровнем успешности прогнозов кризиса и уровнем ложных сигналов. Для каждой переменной демонстрационные частоты определяются следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Определение частот для переменных [4]

Прогнозирование	Отсутствие кризиса	Кризис
Отсутствие кризиса	n_{11}	n_{12}
Кризис	n_{21}	n_{22}

Такой подход позволяет построить прямой рейтинг переменных в качестве индикаторов кризиса и обеспечивает быстрое признание источника кризиса (на основе набора индикаторов) с учетом государственного регулирования в качестве переменной. Но в этом подходе не учитывается сильная корреляция между показателями, он не дает какой-либо основы для статистических тестов или расче-

та вероятностей будущих кризисов, а также предполагает наличие ошибок, которые могут повлиять на выводы в анализе.

После классификации переменных, которые являются индикаторами кризиса, Бригхем Ю., Гапенски Л. предлагают использовать простой вероятностный анализ кризисного состояния с учетом внешних и эндогенных факторов.



Рис. 1. Причинно-следственные связи финансового, банковского и промышленного кризисов с учетом ОРВ и их последствия [5]

Как мы видим из данных, представленных на рис. 1, одним из ключевых факторов, влияющих на национальную экономику, является ограничение доступа к национальным и международным рынкам капитала для финансирования государственного долга, увеличение расходов в национальной валюте, и увеличение стоимости кредитов для покрытия дефицита бюджета.

Чтобы оценить влияние государственного регулирования на состояние государственной экономики, разработано несколько методов, проана-

лизируем некоторые из них, а именно метод оценки уровня влияния государственного регулирования на состояние экономики государства Мингалева Ж.А., метод Фартыгиной Ю.В.

Что касается методологии оценки влияния государственного регулирования на состояние экономики государства, Мингалева Ж. А. рекомендует оценивать экономическую безопасность государств по 12 показателям в разрезе экономической, социальной и природной подсистем государств. В соответствии с этими показателями

предлагаются пороговые значения от 1 до 12 баллов, включая методологию для генерации этих пороговых значений с целью определения кризиса и состояния докризисной экономики. Уровни вли-

яния государственного регулирования на состояние экономики по методике Ж.А. Мингалева представлены в табл. 2.

Таблица 2

Уровни влияния государственного регулирования на состояние экономики по методике Ж.А. Мингалева

Уровень	Параметры
Безопасное 1 (Б1)	$x_{набл} \leq x_{Б1}$
Безопасное 2 (Б2)	$x_{Б2} \geq x_{набл} > x_{Б1}$
Безопасное 3 (Б3)	$x_{Б3} \geq x_{набл} > x_{Б2}$
Предкризисное 1 (ПК1)	$x_{ПК1} \geq x_{набл} > x_{Б3}$
Предкризисное 2 (ПК2)	$x_{ПК2} \geq x_{набл} > x_{ПК1}$
Предкризисное 3 (ПК3)	$x_{ПК3} \geq x_{набл} > x_{ПК2}$
Кризисное 1 (К1)	$x_{К1} \geq x_{набл} > x_{ПК3}$
Кризисное 2 (К2)	$x_{К2} \geq x_{набл} > x_{К1}$
Кризисное 3 (К3)	$x_{набл} > x_{К3}$

Условные обозначения (согласно методике Мингалева Ж.А.):

1) уровни влияния государственного регулирования на состояние экономики:

- Б1 – безопасный 1;
- Б2 – безопасный 2;
- Б3 – безопасный 3;
- ПК1 – предкризисный 1;
- ПК2 – предкризисный 2;
- ПК3 – предкризисный 3;
- К1 – кризисный 1;
- К2 – кризисный 2;
- К3 – кризисный 3;

2) значения индикаторов:

$x_{набл}$ – расчетное значение индикатора;

$x_{Б1}$ – пороговое значение индикатора, соответствующее уровню Б1;

$x_{Б2}$ – пороговое значение индикатора, соответствующее уровню Б2;

$x_{Б3}$ – пороговое значение индикатора, соответствующее уровню Б3;

$x_{ПК1}$ – пороговое значение индикатора, соответствующее уровню ПК1;

$x_{ПК2}$ – пороговое значение индикатора, соответствующее уровню ПК2;

$x_{ПК3}$ – пороговое значение индикатора, соответствующее уровню ПК3;

$x_{К1}$ – пороговое значение индикатора, соответствующее уровню К1;

$x_{К2}$ – пороговое значение индикатора, соответствующее уровню К2;

$x_{К3}$ – пороговое значение индикатора, соответствующее уровню К3.

Методика оценки влияния государственного регулирования на состояние экономики государства Фартыгиной Ю.В. заключается в проведении анализа при помощи индикаторов влияния государственного регулирования на состояние экономики, путем определения их количественного выражения и сопоставления с пороговыми значениями (табл. 3).

Таблица 3

Индикаторы влияния государственного регулирования на состояние экономики (показатели состояния экономики)

Показатели	Единицы измерения	Пороговые значения
ВВП на душу населения	%	$x > 100$
Доля в промышленном производстве обрабатывающих производств	%	$x > 70$
Степень износа основных фондов	%	$x < 60$
Доля инвестиций в ВВП	%	$x > 25$

Продолжение таблицы 3

Доля расходов на НИОКР в ВВП	%	$x > 2$
Доля в импорте продуктов питания	%	$x < 30$
Уровень безработицы	%	$x < 8$
Условный коэффициент депопуляции	Доля	$x < 1$
Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. населения)	шт.	$x < 5000$

Анализируя методы оценки влияния государственного регулирования на состояние государственной экономики, предпочтение отдается методике Ж.А. Мингалева, что связано с тем, что [3]:

1) ее преимуществом является наличие показателей влияния государственного регулирования на состояние экономики подсистемы окружающей среды, в отличие от других представленных методов, в которых упор делается на социально-экономическое состояние государства;

2) для каждого показателя была разработана линия порогового значения, которая более дифференцированно по сравнению с другими методами показывает уровень влияния государственного регулирования на состояние экономики;

3) в данной методологии не используется экспертный метод оценки показателей, что является

преимуществом, поскольку снижает субъективность и повышает объективность оценки уровня влияния государственного регулирования на состояние экономики, в отличие от других методов, в которых оценка основана на экспертной оценке;

4) по методу Мингалева Ж.А. показатели оцениваются на основе дифференцированных пороговых значений, в отличие от методики Ю.В. Фартыгиной в которой представлено несколько показателей, которые в основном оценивают социально-экономическую подсистему государства, а показатели оцениваются путем установления баллов (лучший показатель – наивысший балл и т.д.), то есть оценка является довольно условной и субъективной, поскольку нет четкой системы определенных порогов.

Литература

1. Смирнов А.П. Проект «Конкурентоспособный регион в качестве точки роста конкурентоспособности РФ». Российская муниципальная практика. 2017. № 11.
2. Скуфьин В.В. Особенности социально-экономического развития областей ЦФО // Федеральная экономика. 2018. № 1 (49). С. 53.
3. Сулова А.В. Повышение конкурентоспособности региона. М., 2018.
4. Шалатова А.С. Стратегия социально-экономического развития региона в современной модели экономики. М., 2017.
5. Adler, Matthew D. and Posner, Eric A. (2018), Implementing Cost-Benefit Analysis when Preferences are Distorted, in: Adler, M.D. and Posner, E.A. (eds.), Cost-Benefit Analysis: Legal, Economic, and Philosophical Perspectives, Chicago, University of Chicago Press.

References

1. Smirnov A.P. Proekt «Konkurentosposobnyj region v kachestve tochki rosta konkurentosposobnosti RF». Rossijskaya municipal'naya praktika. 2017. № 11.
2. Skuf'in V.V. Osobennosti social'no-ekonomicheskogo razvitiya oblastej CFO. Federal'naya ekonomika. 2018. № 1 (49). S. 53.
3. Suslova A.V. Povyshenie konkurentosposobnosti regiona. M., 2018.
4. SHalatoва A.S. Strategiya social'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona v sovremennoj modeli ekonomiki. M., 2017.
5. Adler, Matthew D. and Posner, Eric A. (2018), Implementing Cost-Benefit Analysis when Preferences are Distorted, in: Adler, M.D. and Posner, E.A. (eds.), Cost-Benefit Analysis: Legal, Economic, and Philosophical Perspectives, Chicago, University of Chicago Press.

*Lavrentyeva M.A., Postgraduate, Head of Social and Economic Department,
Lipetsk Regional Council of Deputies,
Voronezh branch of Plekhanov Russian University of Economics*

KEY FUNCTIONS OF THE REGULATORY IMPACT ASSESSMENT SYSTEM

Abstract: an assessment of the impact of state regulation on the state of the national economy in both international and Russian studies is related to determining the impact of the financial crisis. Financial crises that have arisen over the past decades, determine the stability of the state and the level of its influence of state regulation on the state of the economy, the consequences and options for overcoming crisis conditions. In connection with this important issue was the formation of a model of the financial crisis.

The study of the financial crises key factors, their modeling aimed at possible prevention, and the development of the regulatory impact measures have formatted different approaches and concepts of the models from the first to the third generations. However, in order to identify the financial crises as early as possible, initial prevention systems which on the basis of different variables examination specified common signs and patterns of crises creation. The effective regulatory impact assessment of the states for the financial systems and economy generally taken in theory would allow each country to adapt standards to its financial markets and regulatory capabilities and reach an appropriate balance and an inclusive growth. That is exactly why the formation issues of the system of impact assessment of the state regulation are paid considerable attention both by the state and by the scientific community.

Keywords: state regulation, stability, crisis state, financial crisis

*Акимов Н.Е.,
Мигел А.А., кандидат экономических наук, доцент,
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТАМОЖЕННЫХ СЛУЖБ СТРАН ЕАЭС В НОВОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация: в условиях мировой пандемии, что определяет турбулентность взаимодействия и развития внешнеэкономической деятельности государств предопределены действия по формированию новых правил международного сотрудничества. На повестке дня проверка качества и прочности торгово-экономических связей между таможенными органами стран ЕАЭС. Практика взаимодействия таможенных служб ЕАЭС реализуется путем участия в работе комитетов по консультированию и рабочих групп.

ФТС России принимает действенное участие в работе по реализации проектов ЕАЭС, среди которых: предложения по формированию единой системы транзита товаров, их маркировке и прослеживаемости.

Одновременно проводятся активные мероприятия в рамках работы Объединенной коллегии таможенных служб государств – членов Экономического союза, направленные на: упрощение механизмов таможенного администрирования, улучшение практики таможенного контроля, соблюдение официальных запретов, участие в информационном пространстве, внедрение современных информационно-коммуникационных технологий.

Приоритетом перспективного сотрудничества становится организация результативного взаимодействия по созданию, обеспечению функционирования и развитию современной информационной системы, удовлетворяющей запросы стран-участниц ЕАЭС.

Ключевые слова: международное сотрудничество, торгово-экономические связи, взаимодействие таможенных служб, информационное пространство, таможенный контроль

Ключевой задачей развивающейся системы международного торгово-экономического сотрудничества выступает формирование эффективного межгосударственного обмена данными и электронными документами, что включает вариант эффективного информационного обмена, использование практики «единого окна» и электронной формы взаимодействия между уполномоченными органами, уполномоченными органами и евразийской экономической комиссией при осуществлении государственного таможенного контроля. Реализация новых форм сотрудничества предопределяет качественные условия работы органов власти и пользователей информационной системы на территории ЕАЭС [3].

В современной, сложно-конструируемой ситуации инициированы процессы формирования систем цифрового взаимодействия государств – членов ЕАЭС с третьими странами. К примеру, в 2018 году проведен начальный этап тестирования взаимодействия таможенных органов государств – членов ЕАЭС и Вьетнама. С этой страной подписано соглашение о создании зоны свободной торговли. При реализации существующих проектов принципиально важно найти возможность синхронизировать их внедрение с технологическими возможностями стран ЕАЭС. Например, в России и Беларуси уровень развития информационных технологий в таможенных органах относительно давно выверен, а внедрение инноваций происходит фактически синхронно. Таможенные органы

Армении и Киргизии создавали свои информационные системы еще до вступления в Экономический союз. Отсюда потребность в их доработке в целях соответствия требуемым таможенным процедурам [1].

По количеству применяемых технологий с использованием современных информационных систем таможенные органы стран ЕАЭС являются государственными органами, где предусмотрены законодательно и уже используются технологии проведения операций без участия должностных лиц таможенных органов.

В 2019 году определен механизм прослеживаемости товаров, ввезенных на таможенную территорию ЕАЭС. Иногда формирование системы прослеживаемости товаров ассоциируют с созданием систем его маркировки. В данном контексте важно найти эффективные решения по обеспечению возможности проследить движение товаров с момента их прибытия на таможенную территорию ЕАЭС, дальнейшего перемещения под таможенным контролем, помещения на склад временного хранения, поступления в торговый оборот [8].

Принятый к применению механизм позволит идентифицировать участников внешнеэкономической деятельности, предоставляющих неправильную информацию о количестве ввозимого товара. Предполагается, что Федеральная таможенная служба и Федеральная налоговая служба России в режиме онлайн будут оперативно обмениваться данными электронных документов. Таким обра-

зом, на практике, будет обеспечено формирование так называемых «цифровых двойников» товаров, перемещаемых в рамках внутренней и международной торговли. Уже сейчас систематически проводятся работы по формированию базы данных и их обмену между таможенными службами, вырабатываются методологические подходы, тестируются качественные составляющие сведений в системе электронного документооборота.

Ориентация на цифровое преобразование становится стратегическим вектором таможенного сотрудничества стран ЕАЭС. В процессе формирования находится современная математическая модель, которая потребует дополнительной работы по созданию прикладных методов и алгоритмов.

Примером включения цифровых технологий в текущую практику международных взаимодействий является цифровая торговля. Физические лица и индивидуальные предприниматели многих стран уже заказывают и продают товары в интернет-магазинах. При этом важно обеспечить соблюдение таможенного законодательства и прозрачный режим прохождения таможенных формальностей.

Одним из актуальных сервисов становится автоматический расчет таможенных платежей и возможность их уплаты с использованием современных электронных банковских инструментов. Совместно с «Почтой России» уже проведен ряд экспериментов по оптимизации процессов оформления международных почтовых отправлений, при которых основной объем таможенных операций реализуется информационными системами без участия должностных лиц.

В этой связи ключевой задачей становится организация цифровых транспортных коридоров и создание единой системы таможенного транзита с примененных электронных навигационных пломб.

Заключение отдельного международного договора, регулирующего вопросы отслеживания перевозок товаров по территории двух и более стран с применением навигационных пломб, не только позволит оптимизировать механизмы контроля за товарами, помещенными под таможенную процедуру таможенного транзита, но и сформирует новый механизм применения электронных навигационных пломб при других перевозках товаров. Проект союзного Соглашения о применении навигационных пломб для отслеживания перевозок товаров уже подготовлен и направлен для его реализации в государствах.

Принципиально важным становится включение в международную практику процессов информационно-коммуникационного мониторинга за передвижением транспортных средств под таможен-

ным контролем. Данные мероприятия формируют перспективный механизм прослеживаемости товаров [2].

В условиях перехода на полномасштабную цифровизацию таможенных взаимодействий Федеральной таможенной службой РФ проделана объемная работа. Внедрены технологии автоматической регистрации электронных деклараций на товары и автоматического выпуска товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой. Так, уже в 2018 году с применением цифровых технологий в федеральный бюджет было перечислено только таможенных сборов за оформление деклараций на товары в размере, сопоставимом с затратами на все информационно-коммуникационные технологии в таможенных органах. Реализуется технология автоматической регистрации электронных транзитных деклараций, которая на данном этапе ведется исключительно в российских таможенных органах. Перечень таможенных операций, которые могут совершаться информационными системами без участия должностных лиц таможенных органов, постоянно расширяется [6].

Следует отметить, что Евразийский межправительственный совет утвердил описание эталонной модели национального механизма «единое окно» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности. Утверждены основные принципы, функции модели и перечень государственных процедур и услуг. Задача единого окна – упрощение процедур торговли. Таким образом, своевременно будут осуществляться таможенные процедуры, упростится система получения лицензий и сертификатов, оформление налоговой отчетности [7].

В 2020 году завершена подготовка проекта Соглашения об особенностях применения обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов и пошлин при транспортировке товаров в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита.

Ведущей целью Соглашения является создание эффективной системы обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин и налогов при таможенном транзите товаров. Включенный в проект Соглашения «преференциальный» алгоритм позволит сократить издержки участников внешнеэкономической деятельности при совершении транзитных перевозок в рамках Экономического союза [9].

В 2020 году был создан Комитет по вопросам устранения разногласий и спорных ситуаций и обеспечения свободы перемещения товаров в ЕАЭС. Его главной задачей стала разработка и обоснование рекомендаций по устранению пре-

пятствий, возникающих при перемещении товаров во взаимной торговле государств.

Актуальным вопросом, требующим решения в рамках Союза, является развитие единой системы транзита товаров. Обеспечение транспарентной и максимально комфортной транзитной системы будет содействовать инвестиционной привлекательности как Союза в целом, так и каждого из стран-участников [4].

Еще одной приоритетной задачей является дальнейшее развитие института уполномоченного экономического оператора (УЭО) в государствах – членах ЕАЭС. В частности, Евразийской экономической комиссией проводится анализ проблемных вопросов, препятствующих развитию института УЭО, и их принципиальное рассмотрение для выработки мер по урегулированию возникающих споров.

Так как основу таможенных правоотношений составляет таможенное декларирование товаров, актуализируется работа по совершенствованию правил заполнения таможенных деклараций. На повестке дня – максимальное упрощение порядка

заполнения таможенных деклараций, при поддержании качества данной работы. Важно исключить дублирование сведений, улучшить порядок включения в декларацию текстовой информации и минимизировать ее объем [5].

Одновременно реализуются меры по дальнейшему развитию механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности, предусматривающие выработку и обоснование эффективных инструментов по его внедрению в практику работы. Данный механизм позволит развить экспортный потенциал Союза, активизировать выход продукции экспортеров стран Союза на новые рынки, нивелировать существующие противоречия внутри стран Союза при осуществлении внешнеэкономической деятельности, усилить межведомственное взаимодействие контролирующих органов, повысить качество и сократить сроки предоставления государственных услуг, оптимизировать использование ресурсов, в том числе трудовых, повысить прозрачность и предсказуемость коммерческих бизнес-процессов [10].

Литература

1. Алексеева Е.В., Кулаженкова В.Е. Таможенный аспект регулирования внешнеторговой деятельности России на современном этапе // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2019. № 14. С. 70 – 71.
2. Алексеева Е.В., Ахмедзянов Р.Р., Петухова В.В. Регулирование инноваций во внешнеторговой деятельности в рамках ЕАЭС: таможенный аспект // Russian Economic Bulletin. 2020. Т. 3. № 4. С. 94 – 99.
3. Горбатов А.В., Шаурина О.С. Противостояние России и стран Запада в условиях применения экономических санкций // Фундаментальные исследования. 2016. № 9-3. С. 565 – 570.
4. Гомон И.В., Ахмедзянов Р.Р., Непарко М.В., Постнова А.В. Современное состояние и направления развития взаимодействия внешнеэкономической и таможенной деятельности России // Экономика и предпринимательство. 2018. № 2 (91). С. 80 – 87.
5. Дорожкина Т.В., Полякова К.В. Роль таможенных органов в создании благоприятного бизнес-климата на территории ЕАЭС // Modern Economy Success. 2020. № 2. С. 110 – 114.
6. Крутиков В.К., Косихина О.П., Мигел А.А. Российские особенности внедрения цифровых технологий в условиях санкций // Экономика и предпринимательство. 2018. № 5 (94). С. 66 – 69.
7. Кондрашова Н.Г., Русу Я.Ю. Применение программных продуктов в сфере управления бизнес-проектами // Modern Economy Success. 2020. № 5. С. 94 – 99.
8. Петрушина О.М., Гольшева Н.В. Внешнеторговая деятельность Российской Федерации: современные тенденции и перспективы развития // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 4-1. С. 158 – 162.
9. Петрушина О.М., Борисов С.В. Направления по совершенствованию таможенного сотрудничества в рамках ЕАЭС // В сборнике: Проблема модернизации Российской экономической системы в санкционных условиях. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 208 – 210.
10. Чаусов Н.Ю. Анализ и перспективы развития науки в регионе // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2019. № 8 (126). С. 16.

References

1. Alekseeva E.V., Kulazhenkova V.E. Tamozhennyj aspekt regulirovaniya vnesnnetorgovoj deyatel'-nosti Rossii na sovremennom etape. Vestnik obrazovatel'nogo konsorciuma Srednerusskij uni-versitet. Seriya: Ekonomika i upravlenie. 2019. № 14. S. 70 – 71.
2. Alekseeva E.V., Ahmedzyanov R.R., Petuhova V.V. Regulirovanie innovacij vo vnesnnetorgovoj deyatel'-nosti v ramkah EAES: tamozhennyj aspekt. Russian Economic Bulletin. 2020. T. 3. № 4. S. 94 – 99.

3. Gorbatov A.V., SHaurina O.S. Protivostoyanie Rossii i stran Zapada v usloviyah primeneniya ekonomicheskikh sankcij. *Fundamental'nye issledovaniya*. 2016. № 9-3. S. 565 – 570.
4. Gomon I.V., Ahmedzyanov R.R., Neparko M.V., Postnova A.V. Sovremennoe sostoyanie i napravle-niya razvitiya vzaimodejstviya vneshneekonomicheskoy i tamozhennoj deyatel'nosti Rossii. *Ekonomika i predprini-matel'stvo*. 2018. № 2 (91). S. 80 – 87.
5. Dorozhkina T.V., Polyakova K.V. Rol' tamozhennykh organov v sozdanii blagopriyatnogo biznes-klimata na territorii EAES. *Modern Economy Success*. 2020. № 2. S. 110 – 114.
6. Krutikov V.K., Kosihina O.P., Migel A.A. Rossijskie osobennosti vnedreniya cifrovyyh tekhnologij v uslovi-yah sankcij. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. 2018. № 5 (94). S. 66 – 69.
7. Kondrashova N.G., Rusu YA.YU. Primenenie programmnykh produktov v sfere upravleniya biznes-proektami. *Modern Economy Success*. 2020. № 5. S. 94 – 99.
8. Petrushina O.M., Golysheva N.V. Vneshnetorgovaya deyatel'nost' Rossijskoj Federacii: sovremennye ten-dencii i perspektivy razvitiya. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika*. 2019. № 4-1. S. 158 – 162.
9. Petrushina O.M., Borisov S.V. Napravleniya po sovershenstvovaniyu tamozhennogo sotrudnichestva v ramkah EAES. V sbornike: Problema modernizacii Rossijskoj ekonomicheskoy sistemy v sankcionnyh u10. Slovi-yah: Sbornik statej po itogam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konfe-rencii. 2017. S. 208 – 210
10. CHausov N.YU. Analiz i perspektivy razvitiya nauki v regione. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: el-ektronnyj nauchnyj zhurnal*. 2019. № 8 (126). S. 16.

*Akimov N.E.,
Migel A.A., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky*

INTERACTION OF THE CUSTOMS SERVICES OF THE EAEU COUNTRIES IN THE NEW INFORMATION SPACE

Abstract: in the context of a global pandemic, which determines the turbulence of interaction and the develop-ment of foreign economic activity of states, actions are predetermined to form new rules for international coopera-tion. On the agenda there is checking the quality and strength of trade and economic relations between the customs authorities of the EAEU countries. The practice of interaction between the customs services of the EAEU is im-plemented through participation in the work of advisory committees and working groups.

The Federal Customs Service of Russia takes an active part in the work on the implementation of the EAEU projects, including: proposals for the formation of a unified system for the transit of goods, their labeling and trace-ability.

At the same time, active measures are being taken within the framework of the work of the Joint Board of Customs Services of the member states of the Economic Union, aimed at: simplifying the mechanisms of customs ad-ministration, improving the practice of customs control, compliance with official prohibitions, participation in the information space, and the introduction of modern information and communication technologies.

The priority of long-term cooperation is the organization of effective interaction on the creation, operation and development of a modern information system that meets the needs of the EAEU member states.

Keywords: international cooperation, trade and economic relations, interaction of customs services, information space, customs control

*Безрукова Н.А., кандидат экономических наук, доцент,
Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
Вагин Д.Ю., кандидат социологических наук, доцент,
Жулькова Ю.Н., кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина,
Дудина В.Ю., кандидат экономических наук, доцент,
Табекина О.А., кандидат экономических наук, доцент,
Нижегородский институт управления (филиал) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в настоящее время проблема функционирования рынка жилой недвижимости в масштабе регионов приобретает особую актуальность. В определенной мере интерес к этой теме обусловлен количественным и качественным разнообразием предложений применительно к отдельным территориям – как к городским округам, так и к близлежащим пригородным территориям, представляющим определенную инвестиционную ценность для производителей строительной продукции, а также потребительскую ценность для ее покупателей.

В этой связи представляют особый интерес круг вопросов, связанных с классификацией и оценкой факторов, оказывающих непосредственное влияние на привлекательность объектов на рынке жилой недвижимости; рассмотрением и критическим анализом современных проблем рынка недвижимости жилого назначения; тенденций в изменении стоимости жилой недвижимости и их зависимости от основных характеристик объектов, а также ряд сопутствующих теме вопросов.

В представленной работе на основании полученных в ходе исследования результатов особое внимание уделено объективной необходимости и реальной возможности основных участников рынка в лице юридических лиц – застройщиков, инвесторов и прочих стейкхолдеров определения комплекса критериев, позволяющей разработать базовый объект жилой недвижимости, имеющий соответствующей в рамках конкретного региона потребительской ценности объекта с позиции населения, то есть целевой аудитории. Приводится классификация факторов потребительской ценности. Подобный подход к изучению рынка позволит принимать более грамотные управленческие решения, учитывающие конъюнктуру рынка и, соответственно, более эффективно решать проблемы привлечения потенциальных покупателей объектов жилого назначения.

Ключевые слова: регион, экономика, управление, жилищная недвижимость

Рынок жилой недвижимости является ключевым элементом национальной экономики и в силу данного обстоятельства одним из первых принимает на себя отрицательное влияние кризисных явлений. Значимость рынка объектов жилой недвижимости для экономики страны и отдельных ее регионов объясняется тем, что строительная отрасль является одной из наиболее материалоемких отраслей, и, следовательно, реализация ее продукции затрагивает интересы значительного количества смежных секторов, что, в свою очередь, сказывается непосредственно на их эффективности.

Для России во все времена существования государства, независимо от общественно-государственных укладов жилищный вопрос являлся одной из наиболее серьезных и тяжело решаемых проблем социально-экономического характера. По оценкам ряда специалистов [1] в 2015

г. был достигнут рекорд ввода жилья за всю послевоенную историю. Вместе с тем стоит констатировать, что обеспеченность населения жилыми помещениями на сегодняшний день находится на достаточно низком уровне. В этой связи важное значение приобретают актуальные идеи для решения вопросов раскрытию потенциала строительной отрасли и, как следствие, региональной экономики.

Одним из последствий как финансового кризиса 2014 г., так и экономического кризиса 2020 г., точкой отсчета которого являлась по сути пандемия коронавирусной инфекции, вполне можно назвать падение доходов населения, в связи с чем было зафиксировано падение спроса на жилую недвижимость (однако отметим заранее, что это не было единственным фактором, который необходимо учесть участникам рынка). Так, в течение довольно продолжительного времени можно за-

фиксировать потребность населения в улучшении жилищных условий с одновременной невозможностью его приобретения по причине снижения доходов или их отсутствия и постоянно эволюционирующими в обществе понятиями о нормальных условиях проживания.

Принимая данное утверждение за отправную точку исследования, отметим, что вопрос обеспечения населения качественным жильем является одним из центральных, что подтверждается работами, в которых освещаются проблемы разного уровня сложности и реальной возможности срочной корректировки сложившейся ситуации.

Анализ работ, посвященных изучению современной ситуации на рынке жилой недвижимости в некоторых крупных российских городах, выявил основные приоритетные направления исследований, в числе которых:

- динамика роста и падения цен объектов жилой недвижимости [2];
- развитие рынка первичного и вторичного жилья [3];
- основные факторы, сдерживающие рост рынка [4];
- влияние законодательных изменений в строительной и банковской сферах [5];
- определение степени влияния на цену жилой недвижимости ее основных параметров [6];
- оценка степени доступности жилья, которая рассматривается как особенность, влияющая не только на функционирование, но и развитие регионального рынка жилой недвижимости [7];
- выявление закономерности предъявляемых современным обществом требований к строительству доступного жилья [8];
- факторы потребительской ценности [9] и инвестиционной привлекательности объекта жилой недвижимости для реального потребителя [10] и ряда других.

Так, проведенный анализ привел к выводу о том, что, несмотря на довольно широкую географию, проблемы, в частности, в крупных городах, вполне схожи между собой и их решение в связи с этим может быть в некоторой степени комплексным. Этот факт подтверждают и собственные наработки авторов, которым в свое время предшествовали разного объема исследования как непосредственно рынка недвижимости Приволжского федерального округа и Нижегородской области в частности [11, 12], так и деятельности одного из основных участников рынка – строительных компаний [13, 14], в том числе в части как никогда актуального в настоящее время инфраструктурного развития территории [15].

Кроме того, здесь уместно указать и на определенно важный перечень исключительно совре-

менных проблем, с которыми сталкиваются все без исключения регионы, а именно изменение ценовой политики на объекты жилой недвижимости в период пандемии [16, 17].

Изучение современной ситуации на рынке жилой недвижимости Нижегородской области показало, что, согласно данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области (Нижегородстата) [18], с января по ноябрь 2020 г. было введено в эксплуатацию 1313 тыс. кв. м. При этом, несмотря на введение ограничительных мер по факту пандемии коронавируса COVID-19, данный показатель в сравнении с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 102%. Кроме того, основываясь на подробном исследовании рынка и проведенных расчетах коэффициента концентрации (CR) и индекса Герфиндаля-Гиршмана (НИ), было установлено, что в настоящее время конкурентная среда является благоприятной.

Согласно данным портала «наш.дом.рф» [19], оператором которой является Единый институт развития в жилищной сфере (АО «ДОМ.РФ»), за 2020 г. в разрезе общей стоимости квартир наибольшим спросом пользовались объекты в ценовом диапазоне от 3 до 4 млн руб. (31%), от 2 до 3 млн руб. (30%) и от 4 до 5 млн руб. (17%). Принимая во внимание показатель стоимости квадратного метра стоит отметить, что наибольшее количество заключенных сделок было в диапазонах: 50-60 тыс. руб. (33%), 60-70 тыс. руб. (20%) и 70-80 тыс. руб. (18%). Данный ценовой диапазон можно отнести как к однокомнатным, так и двухкомнатным квартирам. В 2020 г. наиболее популярны были одно- и двухкомнатные квартиры площадью 55-60 кв. м (16%), 40-45 кв. м (14%) и 35-40 кв. м (13%).

Особое внимание необходимо уделить доходам населения Нижегородской области. По данным Нижегородстата [18] в настоящее время наблюдается следующая ситуация: среднедушевые доходы населения по состоянию на III кв. 2020 г. составили 32 560 руб. или 98% от данного показателя за прошлый период. В начале года данный показатель существенно изменился и составил 31 843 руб. или 85% от предыдущего периода, то есть до уровня 2019 г. данный показатель так и не вырос. Доходы в III кв. по отношению к аналогичному периоду прошлого года составили 92,9%.

При рассмотрении структуры использования денежных доходов населения стоит обратить внимание на следующие факты:

- во II кв. увеличился показатель количества сбережений на руках населения – показатель вырос до 19,1%. При этом основная часть накопленных (10,3% от всей суммы), находились у населе-

ния в виде наличных средств, что вполне можно объяснить введенным режимом самоизоляции;

– в III кв., после отмены основных ограничений, структура использования доходов приблизилась к показателям аналогичного периода 2019 г. В этот период основная часть расходовалась на покупку товаров и оплату услуг – 82,7%, 13,3% – на оплату обязательных платежей и взносов, а 4% составляли сбережения.

Стоит отметить, что несмотря на снижение доходов населения, средневзвешенная цена объекта жилой недвижимости в Нижегородской области, по данным портала «Domostroy.nn.ru Нижегородские новостройки» [20] возросла с 73 692 руб. до 99 313 руб. Очевидно, что на ценообразование повлиял повышенный спрос на недвижимость, который, в свою очередь, может быть связан как минимум с тремя аспектами: наличие государственной поддержки в виде льготной процентной ставки по ипотеке; психологический фактор, объясняемый тем, что для потребителей покупка объекта недвижимости является наиболее понятным и надежным способом сохранения своих сбережений; увеличение суммы и упрощение процедуры получения материнского капитала.

На сегодняшний день первичный рынок жилой недвижимости на территории Нижегородской области в целом не испытывает существенных сложностей. Более того, даже несмотря на удорожание себестоимости строительства, рынок фактически находится на своем пике, однако при сохраняющейся тенденции уменьшения реальных доходов населения и изменении в отрицательную сторону указанных выше факторов участники рынка вполне могут столкнуться с резким падением спроса на недвижимость. Кроме того, нельзя не учитывать и тот факт, что подавляющее большинство объектов жилой недвижимости были приобретены в рамках инвестиционных проектов, поэтому на вторичный рынок в ближайшее время может поступить значительный объем предложений по более привлекательным ценам и условиям, что, соответственно, приведет к перераспределению спроса.

Исключить асимметрию развития региональных рынков жилой недвижимости, связанную как с изменением социально-экономических, так и разовых, сдерживающих развитие рынка факторов, возможно на основе следующих актуальных на сегодняшний день управленческих и маркетинговых подходов:

- в настоящее время застройщики ориентируются в первую очередь на свое видение рынка, то есть формируют рыночные предложения исходя из собственных предпочтений к строительному продукту, и в дальнейшем, при выводе на рынок

нового продукта (независимо от стадии его готовности), предсказуемо сталкиваются с проблемами его реализации. В этой связи важно отметить необходимость более тщательного исследования существующего рынка объектов жилой недвижимости, предложений продукции конкурентами на рынок области и города;

- не менее важно оценивать реализуемые в настоящее время технологии продвижения строительной продукции, причем имеет смысл подходить к этому вопросу не банально, нивелируя предпочтения реальных и потенциальных потребителей в части рекламных мероприятий, но и позиционируя собственный объект недвижимости в соответствии с существующим представлением покупателей о том или ином жилом доме и/или их комплексе, устанавливая коммуникации с потребителями [21] и организуя прочие мероприятия, способствующие распространению информации и последующей эффективной реализации объекта;

- считаем целесообразным проведение анализа покупательской активности, инициативной и направленной работы с реальными и потенциальными покупателями с целью разработки плана продвижения объектов жилой недвижимости; разработку критериев для оценки сбыта продукции и внесения в дальнейшем необходимых корректировок в существующий процесс;

- имеет смысл применять все многообразие современных маркетинговых инструментов, однако, на наш взгляд, это необходимо делать дозированно и при этом обеспечить соответствие формата инструмента непосредственно предлагаемому объекту, причем как визуально, так и в части текстовой поддержки. На сегодняшний день для строительных компаний и девелоперов важно показать потребителю свой современный подход как к строительству (применяемым при строительстве материалам, предлагаемым планировкам помещений, организации внутреннего и внешнего пространства жилого комплекса, набору инфраструктуры и прочее), так и к продвижению продукции, поэтому к решению данного вопроса необходимо применить творческий подход;

- особо стоит заметить, что современный потребитель достаточно искушен различного рода предложениями и привык к наличию шоу-румов (демонстрационных квартир, например, в торговых центрах, находящихся в территориальной близости от непосредственно строительного объекта); применения очков виртуальной реальности, интерактивных панорам объектов жилой недвижимости (часто комплексов в целом), программ лояльности, предпродажной подготовки и прочее. Для того, чтобы действительно заинтересовать потребителя, строительным компаниям необходи-

мо существенно отличаться от своих конкурентов и находить новые точки контакта и соприкосновения интересов.

В заключении отметим, что активное применение в работе строительных и девелоперских компаний выводов и предложений, полученных по

итогу проведенного исследования, позволят решить проблемы активизации привлечения потенциальных покупателей квартир и могут быть полезными при принятии управленческих решений основными игроками регионального рынка жилой недвижимости.

Литература

1. Недобиткова Е.Д., Рыжкова М.В., Хлопцов Д.М. Реакция ключевого регионального застройщика на кризисные явления рынка первичной жилой недвижимости // Экономика и управление инновациями. 2018. № 3. С. 40 – 51. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36904977> (дата обращения: 21.03.2021)
2. Кабаченко Е.А. Анализ рынка жилой недвижимости города Екатеринбург // Молодежь и наука. 2020. № 3. С. 38. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44681395> (дата обращения 21.03.2021)
3. Власов А.Г., Горшенина А.Д. Развитие рынка жилой недвижимости на примере Самарской области // Проблемы развития предприятий: теория и практика. 2019. № 1-3. С. 184 – 187. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42556312> (дата обращения: 25.03.2021)
4. Казарбин А.В., Лунина Ю.В. Рынок жилой недвижимости как фактор социально-экономического развития Хабаровского края // Дальний Восток: проблемы развития архитектурно-строительного комплекса. 2019. Т. 1. № 3. С. 325 – 329. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42707303> (дата обращения: 27.03.2021)
5. Звездина Н.В., Грачева С.С. Основные тенденции на первичном рынке жилой недвижимости: экономико-статистический анализ (на примере города Москвы) // Вопросы статистики. 2020. Т. 27. № 1. С. 71 – 84. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42391761> (дата обращения 04.04.2021)
6. Федоров Н.И., Петриченко Ю.В. Первичный анализ данных рынка жилой недвижимости на примере города Челябинска // Научные исследования XXI века. 2019. № 2 (2). С. 295 – 302. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42468119> (дата обращения: 01.04.2021)
7. Лукашенко Т.Р., Розенко С.В. Особенности функционирования первичного рынка жилой недвижимости в регионе // Наука без границ. 2019. № 5 (33). С. 30 – 36. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38230468> (дата обращения: 04.04.2021)
8. Абакумов Р.Г. Формирование приоритетов и требований, предъявляемых к строительству жилья экономкласса на рынке жилой недвижимости // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2020. Т. 10. № 1. С. 106 – 117. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43033154> (дата обращения: 07.04.2021)
9. Букалова А.Ю., Мутагарова О.Н. Оценка ценности объекта жилой недвижимости для конечного потребителя // Современные технологии в строительстве. Теория и практика. 2019. Т. 1. С. 179 – 184. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=39283656> (дата обращения 06.04.2021)
10. Шаропатова А.В., Мажанская Е.В. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность объектов на рынке жилой недвижимости // Вестник науки и образования. 2020. № 11-3 (89). С. 29 – 32. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43163805> (дата обращения: 07.04.2021)
11. Арташина И.А., Жулькова Ю.Н. Анализ взаимодействия и повышение эффективности основных секторов экономики в целях девелопмента земельных участков // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 5 (356). С. 39 – 49. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=21161628> (дата обращения 21.03.2021)
12. Жулькова Ю.Н., Арташина И.А., Дудина В.Ю. Жилищная политика развития региона: кластерный подход и управление затратами. Нижний Новгород, 2016. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27628693> (дата обращения: 24.03.2021)
13. Жулькова Ю.Н., Куделина Д.А. Управленческий учет затрат как механизм реализации стратегии предприятия // Приволжский научный журнал. 2015. № 1 (33). С. 160 – 166. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23140583> (дата обращения: 24.04.2021)
14. Жулькова Ю.Н. Внедрение методов стратегического управленческого учета в практику строительных организаций // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 47 (341). С. 12 – 25. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22985087> (дата обращения: 04.04.2021)
15. Жулькова Ю.Н. Мониторинг инфраструктурного обеспечения объектов недвижимости // Приволжский научный журнал. 2013. № 4 (28). С. 171 – 175. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20920638> (дата обращения: 04.04.2021)

16. Замалутдинова Э.Р., Смирнова Ю.О. Анализ рынка жилой недвижимости в период пандемии 2020 года // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2021. № 2 (33). С. 118 – 125. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44859272> (дата обращения: 07.04.2021)
17. Голубенко Н.А., Бессонова Е.А. Влияние неблагоприятной экономической конъюнктуры на рынок жилой недвижимости в курской области // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2021. Т. 11. № 1. С. 110 – 120. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44837454> (дата обращения: 26.04.2021)
18. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области (Нижегородстат) [Электронный ресурс]. URL: <https://nizhstat.gks.ru/> (дата обращения: 26.04.2021)
19. Единая информационная система жилищного строительства наш.дом.рф [Электронный ресурс]. URL: <https://наш.дом.рф/> (дата обращения: 29.04.2021)
20. Электронное периодическое издание «Нижегородские Новостройки». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.domostroynn.ru> (дата обращения: 26.04.2021)
21. Волков И.В. Особенности коммуникативного потенциала современных менеджеров среднего звена // Вестник Мининского университета. 2019. Т. 7. № 4 (29). С. 10. URL: <https://vestnik.mininuniver.ru/jour/article/view/1041> (дата обращения: 07.04.2021)

References

1. Nedobitkova E.D., Ryzhkova M.V., Hlopsov D.M. Reakciya klyuchevogo regional'nogo zastrojshchika na krizisnye yavleniya rynka pervichnoj zhiloy nedvizhimosti. Ekonomika i upravlenie innovაციями. 2018. № 3. S. 40 – 51. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36904977> (data obrashcheniya: 21.03.2021)
2. Kabachenko E.A. Analiz rynka zhiloy nedvizhimosti goroda Ekaterinburg. Molodezh' i nauka. 2020. № 3. S. 38. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44681395> (data obrashcheniya 21.03.2021)
3. Vlasov A.G., Gorshenina A.D. Razvitie rynka zhiloy nedvizhimosti na primere Samarskoj oblast. Problemy razvitiya predpriyatij: teoriya i praktika. 2019. № 1-3. S. 184 – 187. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42556312> (data obrashcheniya: 25.03.2021)
4. Kazarbin A.V., Lunina YU.V. Rynok zhiloy nedvizhimosti kak faktor social'no-ekonomicheskogo razvitiya Habarovskogo kraja. Dal'nij Vostok: problemy razvitiya arhitekturno-stroitel'nogo kompleksa. 2019. Т. 1. № 3. S. 325 – 329. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42707303> (data obrashcheniya: 27.03.2021)
5. Zvezdina N.V., Gracheva S.S. Osnovnye tendencii na pervichnom rynke zhiloy nedvizhimosti: ekonomiko-statisticheskij analiz (na primere goroda Moskvy). Voprosy statistiki. 2020. Т. 27. № 1. S. 71 – 84. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42391761> (data obrashcheniya 04.04.2021)
6. Fedorov N.I., Petrichenko YU.V. Pervichnyj analiz dannyh rynka zhiloy nedvizhimosti na pri-mere goroda CHelyabinska. Nauchnye issledovaniya XXI veka. 2019. № 2 (2). S. 295 – 302. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42468119> (data obrashcheniya: 01.04.2021)
7. Lukashenok T.R., Rozenko S.V. Osobennosti funkcionirovaniya pervichnogo rynka zhiloy nedvizhimosti v regione. Nauka bez granic. 2019. № 5 (33). S. 30 – 36. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38230468> (data obrashcheniya: 04.04.2021)
8. Abakumov R.G. Formirovanie prioritetov i trebovanij, pred'yavlyaemyh k stroitel'stvu zhil'ya ekonomklassa na rynke zhiloy nedvizhimosti. Izvestiya YUGo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sociologiya. Menedzhment. 2020. Т. 10. № 1. S. 106 – 117. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43033154> (data obrashcheniya: 07.04.2021)
9. Bukalova A.YU., Mutagarova O.N. Ocenka cennosti ob"ekta zhiloy nedvizhimosti dlya konechnogo potrebitelya. Sovremennye tekhnologii v stroitel'stve. Teoriya i praktika. 2019. Т. 1. S. 179 – 184. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=39283656> (data obrashcheniya 06.04.2021)
10. SHaropatova A.V., Mazhanskaya E.V. Faktory, vliyayushchie na investicionnyu privlekatel'nost' ob"ektov na rynke zhiloy nedvizhimosti. Vestnik nauki i obrazovaniya. 2020. № 11-3 (89). S. 29 – 32. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43163805> (data obrashcheniya: 07.04.2021)
11. Artashina I.A., ZHul'kova YU.N. Analiz vzaimodejstviya i povyshenie effektivnosti osnovnyh sektorov ekonomiki v celyah developmenta zemel'nyh uchastkov. Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2014. № 5 (356). S. 39 – 49. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=21161628> (data obra-shcheniya 21.03.2021)
12. ZHul'kova YU.N., Artashina I.A., Dudina V.YU. ZHilishchnaya politika razvitiya regiona: klasternyj podhod i upravlenie zatratami. Nizhnij Novgorod, 2016. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27628693> (data obrashcheniya: 24.03.2021)

13. Zhul'kova YU.N., Kudelina D.A. Upravlencheskij uchet zatrat kak mekhanizm realizacii strategii predpriyatiya. Privolzhskij nauchnyj zhurnal. 2015. № 1 (33). S. 160 – 166. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23140583> (data obrashcheniya: 24.04.2021)
14. Zhul'kova YU.N. Vnedrenie metodov strategicheskogo upravlencheskogo ucheta v praktiku stroi-tel'nyh organizacij. Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. 2014. № 47 (341). S. 12 – 25. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22985087> (data obrashcheniya: 04.04.2021)
15. Zhul'kova YU.N. Monitoring infrastruktornogo obespecheniya ob"ektov nedvizhimosti. Privolzhskij nauchnyj zhurnal. 2013. № 4 (28). S. 171 – 175. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20920638> (data obrashcheniya: 04.04.2021)
16. Zamalutdinova E.R., Smirnova YU.O. Analiz rynka zhiloy nedvizhimosti v period pandemii 2020 goda. Obrazovanie i nauka v sovremennom mire. Innovacii. 2021. № 2 (33). S. 118 – 125. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44859272> (data obrashcheniya: 07.04.2021)
17. Golubenko N.A., Bessonova E.A. Vliyanie neblagopriyatnoj ekonomicheskoy kon'yunktury na rynek zhiloy nedvizhimosti v kurskoj oblasti. Izvestiya YUgo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sociologiya. Menedzhment. 2021. T. 11. № 1. S. 110 – 120. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44837454> (data obrashcheniya: 26.04.2021)
18. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Nizhegorodskoj oblasti (Nizhegorodstat) [Elektronnyj resurs]. URL: <https://nizhstat.gks.ru/> (data obrashcheniya: 26.04.2021)
19. Edinaya informacionnaya sistema zhilishchnogo stroitel'stva nash.dom.rf [Elektronnyj resurs]. URL: <https://nash.dom.rf/> (data obrashcheniya: 29.04.2021)
20. Elektronnoe periodicheskoe izdanie «Nizhegorodskie Novostrojki». [Elektronnyj resurs]. URL: <https://www.domostroyenn.ru> (data obrashcheniya: 26.04.2021)
21. Volkov I.V. Osobennosti kommunikativnogo potentsiala sovremennyh menedzherov srednego zvena. Vestnik Mininskogo universiteta. 2019. T. 7. № 4 (29). S. 10. URL: <https://vestnik.mininuniver.ru/jour/article/view/1041> (data obrashcheniya: 0

*Bezrukova N.A., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod,
Vagin D.Yu., Candidate of Sociological Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Zhulkova Yu.N., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Kozma Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University,
Dudina V.Yu., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Tabekina O.A., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Nizhny Novgorod Institute of Management – branch of the Russian
Presidential Academy of National Economy and Public Administration*

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL MARKET OF RESIDENTIAL REAL ESTATE IN MODERN SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS

Abstract: at present, the problem of functioning of the residential real estate market on a regional scale is of particular relevance. To a certain extent, the interest in this topic is due to the quantitative and qualitative diversity of proposals in relation to individual territories – both to urban districts and to nearby suburban territories that represent a certain investment value for manufacturers of construction products, as well as consumer value for its buyers.

In this regard, a range of issues related to the classification and evaluation of factors that directly affect the attractiveness of objects in the residential real estate market are of particular interest; consideration and critical analysis of current problems in the residential real estate market; trends in the value of residential real estate and their dependence on the main characteristics of objects, as well as a number of related issues.

In the presented work, based on the results obtained during the research, special attention is paid to the objective necessity and real possibility of the main market participants in the face of legal entities – developers, investors and other stakeholders – to determine a set of criteria that allows developing a basic residential real estate object that has an appropriate consumer value of the object within a particular region from the point of view of the population, that is, the target audience. The classification of consumer value factors is given. Such an approach to market research will make it possible to make more competent management decisions that take into account market conditions and, accordingly, more effectively solve the problems of attracting potential buyers of residential properties.

Keywords: region, economy, management, residential real estate

*Лаврова Т.Г., кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный университет*

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРАСНОДАРСКОЙ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИЕЙ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы организации управления городской агломерацией. Объектом исследования является Краснодарская агломерация, которой характерны особенности формирования с точки зрения состава участников. В состав агломерации входят муниципальные образования двух субъектов РФ – Краснодарского края и Республики Адыгея. Специфика характерна и для ядра агломерации – г. Краснодара, включающего 29 сельских населенных пунктов.

Выявляются проблемы, возникающие в результате агломерационного объединения, характерные для города-ядра и для периферийных территорий. К числу проблем ядра агломерации относятся негативные внешние эффекты в сферах транспорта, экологии, повышения нагрузки на социальную, коммунальную инфраструктуру и др. Для периферийных территорий характерны проблемы дефицита земельных ресурсов, вследствие того, что село становится местом присутствия предприятий города. Крупный бизнес вытесняет малые предприятия периферийных территорий, идет хаотичная жилая застройка, возникают проблемы социального характера. Отмечаются субъективные проблемы, связанные с недоверием власти и населения муниципальных образований к возможностям получения реальных социально-экономических преимуществ агломерации. Кроме того, агломерирующиеся муниципалитеты опасаются потери своей самостоятельности.

Выделяются институциональные проблемы развития агломерации, обосновывается необходимость организации управления городской агломерацией с учетом её особенностей. Предложена модель управления городской агломерацией, построенная на основе межмуниципального сотрудничества на принципах партнерства и межсекторного взаимодействия. Определены цели, задачи, полномочия структурных элементов управленческой модели. Представлены основные направления взаимодействия органов власти разных уровней в управлении агломерацией.

Ключевые слова: городская агломерация, особенность Краснодарской агломерации, управление развитием агломерации, модель управления, взаимодействие органов власти в управлении агломерацией

В современных условиях значительно усилилось внимание исследователей к развитию агломераций в России. В настоящее время в стране насчитывается более 20 крупных городских агломераций с численностью населения более одного миллиона человек, в которых производится более 40 % ВВП России. Доля агломераций в городском населении России, по экспертным оценкам, составляет 42%. [1]. Городские агломерации представляют крупнейшие инновационные, логистические, управленческие центры, концентрируют экономическую активность, обеспечивают наибольшие возможности для образования, научной деятельности, культурного развития и пр. Объективным явлением выступает более высокая конкурентоспособность агломераций. По прогнозам темп роста ВВП в агломерациях будет на 0,8 п.п. опережать динамику развития внеагломерационных территорий (3,7% и 2,9% соответственно) [4]. Возрастание роли городских агломераций в социально-экономическом развитии страны и регионов обуславливает повышенный интерес к их изучению.

В то же время развитие агломераций происходит хаотично, что несет в себе множество рисков, к числу которых относятся негативные внешние эффекты в сферах транспорта, миграции, в земле-

пользовании и экологии, повышении нагрузки на социальную, коммунальную инфраструктуру и др. Эффективное управление городскими агломерациями может, с одной стороны, снизить влияние негативных экстерналий, а с другой, позволит усилить позитивные агломерационные процессы и получить агломерационный эффект входящим в агломерацию территориям.

По своему составу агломерации включают как городские, так и сельские территории. Выделяются специфические агломерации, образованные из территорий муниципальных образований, расположенных в разных субъектах Российской Федерации, граничащих между собой. Такая специфика присуща Краснодарской городской агломерации, включающей муниципальные образования двух субъектов РФ – Краснодарского края и Республики Адыгея.

В состав Краснодарской городской агломерации входит семь муниципальных образований: три городских округа и четыре муниципальных района. Четыре муниципальных образования входят в состав Краснодарского края: город Краснодар (с пригородами и входящими в его состав сельскими населёнными пунктами) – ядро агломерации; Динской и Северский муниципальные районы; городской округ Горячий Ключ. Со стороны Республи-

ки Адыгея в состав агломерации включены Тахтамукайский, Теучежский муниципальные районы и городской округ Адыгейск.

В настоящее время Краснодарская агломерация пока напоминает своего рода конгломеративное образование муниципалитетов, взаимосвязи между которыми формируются хаотично и усиливают существующие проблемы. Часть проблем являются следствием внутренних процессов, которые характеризуются низкой рождаемостью, старением населения, оттоком его трудоспособной части в город и другие регионы. Другие проблемы могут возникнуть в результате внешнего воздействия со стороны городской агломерации – социальная напряженность в обществе, потеря имиджа муниципалитета и его особенностей для инвестора и др. [1].

Город Краснодар – ядро агломерации испытывает усиление нагрузки в результате активного роста центристических тенденций: движение транспортных и товарных потоков, а также труда и капитала от периферии к центру. Город выходит из своих территорий, горожанам не хватает природных ресурсов, не хватает скверов и парков. Сейчас на одного горожанина приходится 3,8 м² озеленения, в то время как по нормативам должно приходиться не менее 21 м² на человека [3]. Обостряются проблемы социального характера: не хватает школ, детских садов, учреждений здравоохранения. Застройка микрорайонов города происходит стихийно, поездка из одного района города в другой может занимать до двух часов. На сегодняшний день Краснодар далек от позиционирования его как «города, удобного для проживания».

Для периферийных территорий агломерации характерны целый ряд проблем: в условиях дефицита земельных ресурсов село становится местом присутствия предприятий города; городской бизнес не вписывается в структуру местной экономики; происходит обострение экологических проблем; развивается уродливая урбанизация, когда сельским территориям крупные строительные компании навязывают политику крупного многоквартирного домостроения; крупные торговые сети вытесняют местный бизнес, что сопровождается закрытием малых предприятий. Из-за сложностей административного межмуниципального ре-

гулирования возникают проблемы социального характера [1].

К числу проблем развития Краснодарской городской агломерации относится также неуверенность власти и населения в преимуществах, получаемых муниципальными образованиями в составе агломерации. В настоящее время население Тахтамукайского и Теучежского районов, а также города Адыгейск Республики Адыгея работает в основном в городе Краснодаре и там же платит налоги, а не в территориях проживания. Это касается также Динского и Северского районов и города Горячий Ключ Краснодарского края. Создание агломерации подразумевает, что налоги на физические лица и деятельность предпринимателей из Адыгеи и других муниципальных образований, входящих в Краснодарскую агломерацию, но работающих в Краснодаре, будут поступать в агломерацию, то есть, в том числе в бюджет упомянутых районов. Этот факт вызывает неуверенность со стороны органов власти, прежде всего, по причине отсутствия необходимых механизмов регулирования. Также проблемой для Республики Адыгея является опасение постепенного объединения с Краснодарским краем, что в свою очередь, приведет к потере её самостоятельности как субъекта. Все это усиливает необходимость разработки эффективной модели управления городской агломерацией, которая в дальнейшем будет способствовать качественному развитию территорий, не ущемляя при этом интересы каждого из входящих в агломерацию муниципального образования [3].

Проводимые экспертами Кубанского государственного университета исследования при разработке стратегий социально-экономического развития муниципальных образований позволили выявить основные проблемы, препятствующие дальнейшему развитию Краснодарской городской агломерации. Среди проблем, требующих первоочередного решения, можно выделить четыре основные группы: отсутствие нормативно-правового обеспечения функционирования населенных пунктов на территории агломерации; отсутствие системы управления социально-экономическим развитием агломерации; отсутствие мотивации органов местного самоуправления в совместном экономическом развитии населенных пунктов, агломерации; проблема финансирования затратных проектов (табл. 1).

Таблица 1

Основные проблемы развития Краснодарской агломерации [3]

Проблема	Направления решения проблемы
Отсутствие нормативно-правового обеспечения функционирования населенных пунктов на территории агломерации	Создание нормативно-правовой базы по разграничению полномочий между административными территориями, входящими в агломерацию. Формирование нормативно-правовой базы по созданию субъектов управления экономическим развитием агломерации.
Отсутствие системы управления социально-экономическим развитием агломерации	Создание единого координирующего, регулирующего органа управления, согласование действий экономических субъектов – органов местного самоуправления (территорий, входящих в агломерацию). Создание единого информационного пространства в агломерации. Повышение уровня квалификации работников администраций населенных пунктов.
Финансирование затратных проектов	Привлечение инвесторов. Привлечение средств регионального и федерального бюджетов.
Отсутствие мотивации органов местного самоуправления в совместном экономическом развитии населенных пунктов, образующих агломерацию	Создание регламентации экономического взаимодействия. Развитие экономической базы всех населенных пунктов. Создание эффективных методов муниципально-частного партнерства. Разработка апробированных и эффективных способов межмуниципального сотрудничества. Разработка общих проектов экономического развития. Проведение деловых встреч между органами муниципальных образований, входящих в агломерацию.

Проблемы институционального характера являются ключевыми. Прежде всего речь идет о необходимости выбора модели управления развитием агломерации на основе межмуниципального сотрудничества на принципах партнерства и межсекторного взаимодействия. К ним относятся вопросы управления совместными объектами обеспечения жизнедеятельности, а именно землеполь-

зованием на сопредельных территориях, содержанием и развитием транспортных систем, инженерных коммуникаций, объектов социальной и коммунальной инфраструктуры, а также градостроительное регулирование.

Предлагаемая модель управления Краснодарской агломерацией может быть представлена следующим образом (рис. 1).

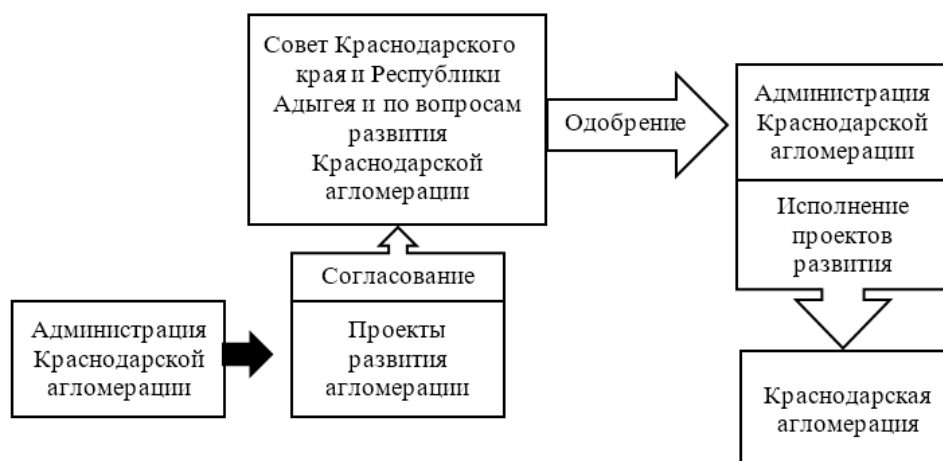


Рис. 1. Модель управления Краснодарской городской агломерацией

Модель управления Краснодарской городской агломерацией должна соответствовать следующим положениям:

1. Участники агломерации осуществляют деятельность на ее территории посредством различ-

ных форм договорного межмуниципального сотрудничества по вопросам реализации проектов и согласования стратегий развития, решения общих проблем, оказания услуг.

2. Необходимо создание единой администрации Краснодарской агломерации (далее – Администрация), деятельность которой должна осуществляться с учетом интересов всех муниципалитетов, входящих в объединение. Состав Администрации должен включать в себя представителей из всех муниципальных образований агломерации. За счет отчислений финансовых средств из бюджетов этих же муниципалитетов должно осуществляться финансирование Администрации. К полномочиям администрации Краснодарской агломерации относятся:

- разработка и принятие проектов социально-экономического развития Краснодарской агломерации;

- проведение совещаний по вопросам межмуниципального сотрудничества;

- реализация проектов агломерации и другие полномочия.

Для полноценного выполнения своих полномочий Администрация вправе:

- вступать во взаимоотношения с территориальными органами государственной и местной власти Краснодарского края и Республики Адыгея, муниципальными образованиями, юридическими и физическими лицами в интересах социально-экономического развития агломерации;

- содействовать развитию межмуниципального сотрудничества в различных отраслях муниципального хозяйства;

- проводить аналитическую научно-методическую работу по вопросам социально-экономического развития агломерации и межмуниципального сотрудничества;

- взаимодействовать с общественными организациями (объединениями) Российской Федерации; совершать гражданско-правовые, а также иные юридические действия в соответствии с полномочиями Администрации.

Структура Администрации включает в себя Председателя, избираемого из состава Администрации, экспертов в сфере социально-экономического, экологического, инфраструктурного, инвестиционного развития;

3. На региональном уровне необходимо создание совместного совещательного органа – Совета Республики Адыгея и Краснодарского края по вопросам межмуниципального сотрудничества в составе Краснодарской агломерации (далее – Совет). Главной целью Совета выступает согласование межрегиональных и внутрирегиональных проектов Краснодарской агломерации. Кроме того, к полномочиям Совета относятся:

- организация съездов членов администрации Краснодарской агломерации и Совета по вопросам

межмуниципального сотрудничества;

- проведение слушаний по проблемам и развитию муниципальных образований Краснодарской агломерации;

- оказание методической помощи муниципальным образованиям агломерации в вопросах межмуниципального сотрудничества.

Для полноценного выполнения своих полномочий Совет вправе:

- вступать во взаимоотношения с территориальными органами государственной и местной власти Краснодарского края и Республики Адыгея, муниципальными образованиями, юридическими и физическими лицами в интересах социально-экономического развития агломерации;

- содействовать развитию межмуниципального сотрудничества в различных отраслях муниципального хозяйства;

- проводить аналитическую научно-методическую работу по вопросам социально-экономического развития агломерации и межмуниципального сотрудничества;

- взаимодействовать с общественными организациями (объединениями) Российской Федерации, осуществлять международные контакты и связи;

- совершать гражданско-правовые, а также иные юридические действия в соответствии с полномочиями Совета.

К органам управления Совета относятся общее собрание Совета (Высший орган управления Совета), Правление Совета, дирекция Совета.

Общее собрание Совета проводит обсуждение вопросов, вырабатывает позиции и принимает решения на основе докладов и рекомендаций в области социально-экономического развития Краснодарской агломерации. Общее собрание Совета состоит из региональных представителей органов власти Республики Адыгея и Краснодарского края. Правление Совета является коллегиальным руководящим органом Совета, постоянно действует от имени Совета в период между заседаниями Общего собрания Совета. Правление Совета подготавливает вопросы на заседания Общего собрания, осуществляет предварительное рассмотрение докладов, рекомендаций, которые выносятся на рассмотрение Общего собрания, утверждает финансовый план Совета на требуемый период. Дирекция Совета – исполнительный орган, осуществляющий текущее руководство, правовое, научно-методическое, организационное и финансово-хозяйственное обеспечение деятельности Совета.

Для создания полноценной системы управления Краснодарской агломерацией на законодательном федеральном уровне необходимо легитимизировать агломерации в качестве особых объек-

тов управления посредством:

- правового определения и закрепления понятий «агломерация» и «городская агломерация»;
- обозначения роли и места таких объединений в системе государственного территориально-стратегического планирования;
- признание агломераций в качестве полноправного объекта управления.

В системе управления Краснодарской агломерацией важно понимать, что объединение муниципалитетов-участников в единую целостную административно-территориальную единицу не представляется возможным, так как территории входят в разные субъекты страны и учитывая ментальность и привязанность народов России к своей малой Родине, любой вопрос территориальной интеграции муниципалитетов встает очень остро.

Относительно федерального управления агломерацией, стоит отметить, что целостной системы регулирования агломерационных процессов государством пока нет [6]. Однако, органы власти Краснодарского края и Республики Адыгея могут на федеральном уровне инициировать обсуждение вопроса о государственной поддержке развития Краснодарской агломерации как центра новой организации пространства и формы концентрации социально-экономического потенциала территории страны. Реализация проектов Краснодарской агломерации, попадающих под категорию национального развития, должна осуществляться после согласования с федеральными органами власти.

Потребности функционирования и развития Краснодарской агломерации требуют привлечения ресурсов разных уровней. Управление Краснодарской городской агломерацией на каждом из уровней власти может осуществляться следующим образом:

- федеральный уровень – финансирование наиболее затратных проектов, реализуемых в общегосударственных интересах (к примеру, строительство второго Яблоновского моста, соединяю-

щего Краснодарский край и Республику Адыгея), регулирование деятельности агломерации в государственном масштабе;

- региональный уровень – финансовая поддержка, согласование проектов между Краснодарским краем и Республикой Адыгея, привлечение квалифицированных кадров и организаций для реализации проектов агломерации;

- местный уровень – разработка политики социально-экономического развития агломерации с учетом согласования интересов муниципалитетов-участников объединения, решение вопросов местного и межмуниципального значения, частичное финансирование проектов развития.

Стоит отметить, что важной составляющей в управлении Краснодарской агломерацией выступает организация взаимодействия вышеперечисленных уровней власти. Для этого целесообразным является правовое регламентирование процесса агломерирования, которое бы закрепляло основы согласования проектов развития агломерации между органами государственной власти и местного самоуправления.

Согласно предлагаемой модели управления агломерацией необходимо иметь в виду, что органам региональной власти не следует диктовать муниципалитетам свои условия реализации проектов, затрагивающих вопросы местного развития. Это приведет к отрицательному социально-экономическому эффекту, так как проекты развития более детально прорабатываются непосредственно на местном уровне. Органы местного самоуправления более осведомлены о проблемах конкретных территорий, а также возможных ресурсах развития муниципалитетов, нежели органы власти субъекта.

Предлагаемая модель управления агломерацией может быть применена на практике и при необходимости, исходя из потребностей и тенденций развития Краснодарской агломерации, дополнена.

Литература

1. Авдеева Т.Т., Лаврова Т.Г. Проблемы интеграции сельских территорий в городские агломерации (на примере Краснодарской агломерации) // *Modern Economy Success*. 2020. № 4. С. 240 – 246.
2. Анимица Е.Г., Власова Н.Ю. Проблемы и перспективы развития городских агломераций // *Регионалистика*. 2020. Т. 7. № 3. С. 60 – 66. <https://doi.org/10.14530/reg.2020.3.60>. (дата обращения: 5.03.2021 г.)
3. Межсекторный подход к управления пространственным развитием сельских территорий: монография / авт. Ю.В. Филиппов, Т.Т. Авдеева, Т.Г. Лаврова, И.А. Скрипиль. Краснодар: Кубанский гос. ун-т. 2020. С. 75 – 89.
4. Павлов Ю.В., Королева Е.Н., Евдокимов Н. Н. Теоретические основы формирования системы управления городской агломерацией // *Экономика региона*. 2019. Т. 15, вып. 3. С. 834 – 850.
5. Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края до 2030 года: [сайт]: утв. Законом Краснодарского края от 21 дек. 2018 г. № 3930-КЗ. URL <https://economy.krasnodar.ru/> (дата обращения: 5.03.2021)

6. Швецов А.Н. Управление городскими агломерациями: организационно-правовые варианты // Регионалистика. 2018. Т. 5. № 1. С. 19 – 30. DOI: 10.14530/reg.2018.1.19
7. Шугрина Е.С. Общая характеристика российских агломераций: de jure и de facto // Муниципальное право, 2018. № 1. С. 3 – 24.

References

1. Avdeeva T.T., Lavrova T.G. Problemy integracii sel'skih territorij v gorodskie aglomeracii (na primere Krasnodarskoj aglomeracii). Modern Economy Success. 2020. № 4. С. 240 – 246.
2. Animica E.G., Vlasova N.YU. Problemy i perspektivy razvitiya gorodskih aglomeracij. Regionalistika. 2020. Т. 7. № 3. С. 60 – 66. <https://doi.org/10.14530/reg.2020.3.60>. (data obrashcheniya: 5.03.2021 g.)
3. Mezhsektornyj podhod k upravleniya prostranstvennym razvitiem sel'skih territorij: mono-grafiya. avt. YU.V. Filippov, T.T. Avdeeva, T.G. Lavrova, I.A. Skripil'. Krasnodar: Kubanskij gos. un-t. 2020. S. 75 – 89.
4. Pavlov YU.V., Koroleva E.N., Evdokimov N. N. Teoreticheskie osnovy formirovaniya sistemy upravleniya gorodskoj aglomeracij. Ekonomika regiona. 2019. Т. 15, vyp. 3. С. 834 – 850.
5. Strategiya social'no-ekonomicheskogo razvitiya Krasnodarskogo kraja do 2030 goda: [sajt]: utv. Zakonom Krasnodarskogo kraja ot 21 dek. 2018 g. № 3930-KZ. URL <https://economy.krasnodar.ru/> (data obrashcheniya: 5.03.2021)
6. SHvecov A.N. Upravlenie gorodskimi aglomeracijami: organizacionno-pravovye variant. Regionalistika. 2018. Т. 5. № 1. С. 19 – 30. DOI: 10.14530/reg.2018.1.19
7. SHugrina E.S. Obshchaya harakteristika rossijskih aglomeracij: de juro i de facto. Municipal'noe pravo, 2018. № 1. С. 3 – 24.

*Lavrova T.G., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Kuban State University*

ORGANIZATION OF THE MANAGEMENT OF THE KRASNODAR CITY AGGLOMERATION

Abstract: the article deals with the organization of urban agglomeration management. between state and local authorities in the management of the agglomeration. The object of the research is the Krasnodar agglomeration, which is characterized by the peculiarities of its formation in terms of the composition of its participants. The agglomeration includes municipalities of two constituent entities of the Russian Federation – Krasnodar Territory and the Republic of Adygea. The specificity is also typical for the core of the agglomeration – the city of Krasnodar, which includes 29 rural settlements.

The problems arising as a result of agglomeration unification, typical for the city-core and for the peripheral territories, are identified. Among the problems of the core of the agglomeration are negative externalities in the spheres of transport, ecology, increased pressure on social and communal infrastructure, etc. The problems of a shortage of land resources are characteristic of the peripheral territories, as the village becomes the place where the city's enterprises are present. Big business is crowding out small enterprises in peripheral territories, there is chaotic residential development, and social problems arise. Subjective problems associated with mistrust of the authorities and the population of municipalities in the possibilities of obtaining the socio-economic advantages of the agglomeration are noted. In addition, agglomerating municipalities fear the loss of their independence

The institutional problems of the development of the agglomeration are highlighted, the necessity of organizing the management of the urban agglomeration, taking into account its characteristics, is substantiated. A model of urban agglomeration management is proposed, built on the basis of inter-municipal cooperation on the principles of partnership and intersectoral interaction. The goals, objectives, powers of the structural elements of the management model have been determined. The main directions of interaction of authorities of different levels of management the agglomeration are presented.

Keywords: urban agglomeration, the specifics of the Krasnodar agglomeration, management of the development of the agglomeration, management model, interaction between state and local authorities in the management of the agglomeration

*Носков С.И., доктор технических наук, профессор,
Иркутский государственный университет путей сообщения*

УТОЧНЕНИЕ МОДЕЛИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО БАЛАНСА

Аннотация: в работе рассматривается модель междисциплинарного баланса (МДБ), методологически основанная на давно ставшей уже классической для экономических систем модели межотраслевого баланса (МОБ). В простейшей линейной статической модели МОБ объем валового выпуска каждой отрасли распадается на промежуточный продукт, используемый в качестве сырья при производстве продукции в других отраслях, и конечный продукт, направляемый на потребление общества. По аналогии с МОБ в модели МДБ общий, «валовый» объем знаний по каждой дисциплине содержит объем промежуточных знаний, необходимый для освоения других дисциплин, с учетом объема знаний так называемого «двойного» назначения, и объем конечных знаний, которым должен обладать выпускник высшего учебного заведения по данной дисциплине. Предлагаемое в работе уточнение модели МДБ учитывает: ограничение на бюджет времени за весь курс обучения по данной специальности, различную значимость дисциплин, возможное нарушение свойства продуктивности матрицы полных знаний, измерение бюджета времени по каждой дисциплине в зачетных единицах. Уточненная модель МДБ имеет вид задачи целочисленного программирования.

Ключевые слова: межотраслевой баланс, междисциплинарный баланс, конечные знания, промежуточные знания, бюджет времени, продуктивность

Введение

Приведем для начала небольшой пример. Рассмотрим учебный план по программе бакалавриата направления подготовки 02.03.02 «Фундаментальная информатика и информационные технологии», профиль «Разработка алгоритмов и программного обеспечения» [1]. В соответствии с ним на дисциплину «Математический анализ» отводится 144 часа, на дисциплину «Языки программирования» – 108 часов, на дисциплину «Вычислительные системы и компьютерные сети» – 72 часа, на дисциплину «Пакеты компьютерной математики» – тоже 108 часов. И возникают вопросы [2]. Почему именно столько? Почему бы бюджет времени по этим дисциплинам не перераспределить – при сохранении общего баланса, – например, так: 108, 72, 144 и 108 часов? И что это изменит? Возможно, состав дисциплин следует расширить, или, наоборот, сузить? Или заменить одни дисциплины на другие? В полной ли мере при разработке стандарта учитывались междисциплинарные связи? Принимались ли во внимание цепочки таких связей? Как построена работа экспертов при выработке тех или иных нормативов? Проводились ли опросы специалистов-практиков, профессорского корпуса, выпускников? Каким образом анализ результатов таких опросов воплощаются в конкретные цифры? И еще много, много вопросов. Приходится с сожалением констатировать (см. также [3-7]), что существующий уровень научной проработки теоретических и методических вопросов формирования конкретных бюджетов времени по дисциплинам едва ли можно признать достаточным. Эта ситуация усугубляется еще и тем обстоятельством, что в сфере высшего образования проводятся весьма частые изменения образова-

тельных стандартов, учебных планов и программ, обеспечивающих учебный процесс.

В настоящей работе развивается основанный на модели междисциплинарного баланса подход, призванный в некоторой степени восполнить этот пробел.

Статья базируется на опубликованных ранее работах автора [2, 8, 9]. В них впервые удалось строго формализовать учет междисциплинарных связей и применить его для обоснованного расчета требуемого объема знаний по каждой дисциплине при разработке образовательных стандартов. Целью данной работы является модификация модели МДБ посредством обоснования, описания и встраивания в нее естественных ограничений на этот объем.

Модель межотраслевого баланса

Перед тем, как приступить собственно к изложению предлагаемого подхода, рассмотрим вкратце модель межотраслевого баланса (МОБ), давно и широко применяемую при анализе экономических систем и являющуюся базовой при построении описываемой в настоящей работе модели междисциплинарного баланса (МДБ). Следует отметить, что моделям МОБ посвящена весьма обширная литература (см., например, [10-14]).

Введем необходимые обозначения. Пусть в рассматриваемой системе функционирует n отраслей, каждая из которых производит один продукт. Обозначим через x_i объем валового выпуска i -ой отрасли за некоторый определенный временной промежуток времени. В обычной линейной статической модели МОБ предполагается, что объем x_i делится на промежуточный продукт r_i , расходуемый как сырье при производстве продукции в

остальных отраслях, и конечный продукт y_i , потребляемый обществом, то есть выполняются равенства

$$x_i = r_i + y_i, \quad i = \overline{1, n}. \quad (1)$$

Рассмотрим величины r_i . Введем матрицу $A = \|a_{ij}\|$, $i, j = \overline{1, n}$ так называемых коэффициентов прямых затрат. Некий ее элемент a_{ij} представляет собой количество единиц продукции i -ой отрасли, потребное для производства единицы продукции j -ой отрасли. Тогда соотношение (1) представимо в виде

$$x = Ax + y, \quad (2)$$

где $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)^T$, $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)^T$, $x \geq 0$, $y \geq 0$.

На основе модели МОБ (2) можно представить валовый выпуск отраслей через их конечный продукт:

$$x = (E - A)^{-1}y, \quad (3)$$

где E – единичная матрица.

Рассмотрим одно важное для последующего изложения свойство матрицы A . Она является продуктивной, если существует неотрицательный вектор x^0 такой, что выполняется неравенство $x^0 > Ax^0$. При построении моделей МОБ на матрицы их прямых затрат обычно накладывается требование продуктивности. Его смысл очевиден. Действительно, если для некоторой i -ой отрасли $x_i^0 \leq (Ax^0)_i$, то в соответствии с системой уравнений (2) $y_i \leq 0$, что противоречит определению конечного продукта.

Существует несколько способов проверки продуктивности матрицы A . Это, в частности:

а). $\sum_{i=1}^n a_{ij} < 1$ для всех $j = \overline{1, n}$;

б). $\sum_{j=1}^n a_{ij} < 1$ для всех $i = \overline{1, n}$.

Построение междисциплинарного баланса

На основе идеи межотраслевого баланса в работах [2, 8, 9] предложена и конкретизирована модель междисциплинарного баланса. В ее основе лежит балансовое соотношение (2). Остановимся подробно на том смысле, который вкладывается в МДБ в вектора x , y и матрицу A .

Некоторая i -ая компонента y_i вектора y будет представлять собой измеренное в часах количество знаний, умений и навыков, которым должен обладать специалист – выпускник учебного заведения по i -ой дисциплине. Ясно, что y_i не будет совпадать с объемом часов, выделенных на i -ую дисциплину, как это принято при разработке образовательного стандарта, чаще всего эта компонента будет существенно меньше предусмотренного объема.

Компонента a_{ij} матрицы прямых междисциплинарных связей A будет задавать количество часов i -ой дисциплины, необходимое для усвоения студентами одного часа j -ой дисциплины.

В конечном счете i -ая компонента x_i вектора x и будет определять необходимое количество часов i -ой дисциплины, которое необходимо «дать» обучающимся в течение всего периода обучения. Расчет этого вектора и будет являться конечной целью построения модели междисциплинарного баланса.

Каждая из компонент вектора «конечных» знаний y будет представлять собой действительный минимум знаний, навыков и умений, которым должен обладать выпускник высшего учебного заведения по данной специальности. При формировании каждой компоненты этого вектора необходимо проведение тщательного глубокого исследования, основанного на широком использовании экспертной информации. При этом в состав группы экспертов следует включать опытных практических работников, ученых, высококвалифицированных специалистов высших учебных заведений. Каждому эксперту должен быть представлен широкий (возможно, даже заведомо избыточный) перечень тем или блоков тем по данной дисциплине. Эксперт же должен указать, следует ли считать ту или иную тему действительно необходимой, или без ее освоения можно обойтись. В первом случае он должен также указать минимально необходимое количество часов, отводимых на каждую тему. Кроме того, эксперт может расширить спектр предлагаемых тем. При формировании указанного перечня тем эксперты должны, безусловно, учитывать квалификационные требования, предъявляемые к выпускникам по данной специальности, а именно, чем они должны обладать, с чем быть знакомыми, о чем иметь представление, что знать, чем владеть, что понимать, к чему быть готовыми и т.д. Мы не будем здесь подробно обсуждать способы обработки экспертной информации. Они широко известны и многократно описаны в соответствующей литературе.

Также привлечения экспертов требует и формирование матрицы междисциплинарных связей A . При этом может быть реализовано два подхода. В рамках первого предполагается, что эксперты (а в данном случае это высококвалифицированные вузовские преподаватели) непосредственно оценивают компоненты a_{ij} , после чего полученная информация специальным образом обрабатывается. Второй подход предполагает получение и последующую обработку более «мягкой» экспертной информации и состоит в следующем.

Пусть для данной специальности уже когда-то был разработан государственный образовательный стандарт и сопровождающие его материалы, включая рабочие программы дисциплин. Тогда он может быть положен в основу формирования матрицы A на основе следующего алгоритма.

Введем обозначения.

$$g^{k(i)j} = \begin{cases} 1, & \text{если } k - \text{ая тема } i - \text{ой дисциплины необходима} \\ & \text{для усвоения} \\ & \text{хотя бы одной темы } j - \text{ой дисциплины} \\ 0, & \text{в противном случае.} \end{cases}$$

Информация о значениях таких индикаторных переменных должна предоставляться экспертами. Следует иметь в виду, что получить такую информацию гораздо естественней, чем требовать от экспертов непосредственного оценивания компонент a_{ij} матрицы A . Оказывается, что информации о значениях величин $S_k, q_{ks}, g^{k(i)j}$ может оказаться достаточно для определения всей матрицы A .

Действительно, a_{ij} можно представить в виде дроби, числителем которой является количество часов i -ой дисциплины, необходимое для усвоения j -ой дисциплины, а знаменателем – общее количество часов, отведенное на j -ую дисциплину:

$$a_{ij} = \frac{\sum_{k(i)=1}^{S_i} g^{k(i)j} q_{ik(i)}}{\sum_{k(j)=1}^{S_j} q_{jk(j)}}, \quad i \neq j. \quad (4)$$

Формула (4) справедлива только для внедиагональных элементов матрицы A . При этом $a_{ii} = 0$ для всех i .

После задания с помощью экспертов компонент вектора y и матрицы A казалось бы, в соответствии с моделью МОБ, вся исходная информация вполне определена. При построении МДБ это, однако, не так. Действительно, если в первой модели часть валового выпуска, равная Ax , используется в качестве сырья, то во второй определенная часть Ax имеет двойное назначение, то есть представляет собой промежуточные знания, необходимые для усвоения всех дисциплин и, кроме того, является частью «конечных» знаний, которыми должен обладать выпускник по данной специальности. Обозначим эту часть через ΓAx , где Γ – диагональная матрица, произвольный элемент которой γ_i равен той части компоненты $(Ax)_i$, которая входит также составной частью в элемент конечных знаний y_i . При формировании матрицы Γ (будем называть ее матрицей индикаторов знаний двойного назначения) целесообразно привлечение экспертов.

S_k – число тем в k -ой дисциплине;
 q_{ks} – число часов k -ой дисциплины, отведенное на s -ую тему;
 $g^{k(i)j}$ – индикаторы междисциплинарных связей;

Очевидно, что должно выполняться естественное соотношение:

$$Ax \geq \Gamma Ax,$$

откуда сразу следует справедливость неравенства $\gamma_i \leq 1$ для всех $i = \overline{1, n}$.

Таким образом, модель МДБ может быть представлена в виде:

$$x = Ax - \Gamma Ax + y, \quad (5)$$

откуда объем «валовых» знаний, рассчитывается по аналогичной (3) формуле:

$$x = (E - A + \Gamma A)^{-1}y. \quad (6)$$

Очевидно, что матрицей полных затрат знаний в модели МДБ будет матрица $B = (E - A + \Gamma A)^{-1}$ со всеми ее характеристиками. В частности, она должна быть продуктивной.

Полученный в результате применения модели МДБ вектор x как раз и следует учитывать при разработке образовательного стандарта по данной специальности.

Модель междисциплинарного баланса с ограничениями

Введем обозначение $C = E - A + \Gamma A$. Тогда модель МДБ (5) примет вид:

$$Cx = y. \quad (7)$$

В образовательном стандарте бюджет времени должен быть ограничен некоторым количеством часов R . Это означает, что система уравнений (7) должна быть дополнена ограничением

$$\sum_{i=1}^n x_i = R, \quad (8)$$

что автоматически делает ее несовместной, исключая те редкие случаи, когда равенство (8) является линейной комбинацией уравнений из системы (7).

Для того, чтобы избежать указанной несовместности, воспользуемся приемом, применяемым в таких случаях в теории линейного программирования (ЛП) (см., например, [15, 16]), и состоящим в поиске квазирешения системы уравнений (7), (8). Он осуществляется привнесением искажений в систему, гарантирующих ее совместность, с их последующей суммарной минимизацией.

Формально эта процедура состоит в решении следующей задачи ЛП.

$$Cx + u - v = y, \quad (9)$$

$$\sum_{i=1}^n x_i = R, \quad (10)$$

$$x \geq 0, u \geq 0, v \geq 0, \quad (11)$$

$$S_1 = \sum_{i=1}^n (u_i + v_i) \rightarrow \min, \quad (12)$$

где $u = (u_1, u_2, \dots, u_n)$, $v = (v_1, v_2, \dots, v_n)$.

Легко видеть, что на оптимальном решении задачи ЛП (9) – (12) выполняются равенства $u_i v_i = 0$, $i = \overline{1, n}$.

Ведение в рассмотрение подобным образом неотрицательных векторов u и v вызвано стремлением оставаться в классе достаточно простых в вычислительном отношении линейно-программных задач, что позволяет использовать для решения задачи (9) – (12) соответствующие эффективные программные средства, например, размещенную в сети Интернет в свободном доступе весьма технологичную программу LPsolve [17].

Таким образом, посредством решения задачи ЛП (9) – (12) достигается выполнение равенства (8), при этом приведенный в систему (7) для обеспечения ее совместности дисбаланс, равный сумме «невязок» S_1 , будет минимальным.

Значимость разных дисциплин для каждой специальности может быть различной. Существуют так называемые профильные дисциплины, знание которых для выпускников вуза по данной специальности обязательно, есть дисциплины вспомогательные, формирующие общепрофессиональный кругозор специалистов, кроме того, могут быть дисциплины, которые относятся к каким-то другим категориям.

В любом случае квалифицированный эксперт (или группа экспертов) может в некоторой фиксированной шкале (например, пяти- или десятибалльной) оценить значимость той или иной дисциплины для каждой специальности. Обозначим через $\delta_i > 0$ значимость i -ой дисциплины для анализируемой специальности. С учетом этого целевая функция задачи ЛП (9) – (12) преобразуется к виду

$$S_2 = \sum_{i=1}^n \delta_i (u_i + v_i) \rightarrow \min \quad (13)$$

Таким образом, после решения задачи ЛП (9) – (11), (13) будет определен вектор «валовых» знаний x , при этом нарушение равенств в (7), которым соответствует больший «вес» δ_i , будет минимальным.

Рассмотрим теперь случай, когда матрица $A - \Gamma A$ не является продуктивной. Это означает, что прямое применение соотношения (6) для расчета вектора x может привести к тому, что какие-

то его компоненты окажутся отрицательными, чего не может быть из содержательных соображений. Существует два способа выхода из этой ситуации.

Первый – экспертный, – предполагает возврат процедуры расчета МДБ к этапу формирования матриц A и Γ . Это означает, что эксперты должны вновь оценить компоненты этих матриц, привлекая, может быть, какие-то дополнительные эвристики и занимаясь поиском «междисциплинарных компромиссов». Этот процесс может повторяться несколько раз.

Второй способ – алгоритмический, – существенно более прост в реализации и не требует повторного привлечения экспертов. Он состоит в решении задачи ЛП (9) – (12) с одним дополнительным ограничением

$$x \geq y. \quad (14)$$

Безусловно, можно и в этом случае учесть возможную разную значимость дисциплин, в этом случае следует решить задачу ЛП (9) – (11), (13), (14).

Модель МДБ (7) требует еще одного важного уточнения. Последнее поколение образовательных стандартов предполагает измерение компонент вектора x не в часах, а в так называемых зачетных единицах, з.е. При этом одна з.е. равна 36 часам. Это требование легко учесть в модели МДБ. Действительно, дополним задачу ЛП (9) – (11), (13), (14) двумя ограничениями

$$x_i = 36z_i, i = \overline{1, n}, \quad (15)$$

$$z_i - \text{целые}. \quad (16)$$

При этом компоненты вектора y измеряются, как и ранее, часами. Количество же з.е., которое нужно будет «дать» по i -ой дисциплине, будет равно величине z_i .

Таким образом, с учетом всех рассмотренных уточнений модель МДБ принимает вид задачи целочисленного программирования (9) – (11), (13) – (16). Для ее решения также можно использовать программу LPsolve.

Заключение

Основная цель настоящей работы – продолжить использование исключительно плодотворной идеи, лежащей в основе классической модели межотраслевого баланса, для решения проблемы повышения эффективности процесса разработки государственного образовательного стандарта с тем, чтобы в максимальной степени учесть в нем междисциплинарные связи. Уточнение разработанной ранее автором модели междисциплинарного баланса придает ей вид задачи целочисленного программирования и может быть отнесено к новизне работы.

Безусловно, она оставляет еще много вопросов, решению которых автор намерен посвятить дальнейшие исследования в данной области. В частности, требует специального рассмотрения аспект,

связанный с получением и использованием экспертных знаний при построении и применении модели МДБ.

Литература

1. <http://math.isu.ru/ru/entrant/docs/up-2020/02-03-02-2020.pdf>.
2. Носков С.И. Общая модель междисциплинарного баланса (к вопросу формирования образовательного стандарта): Препринт. Восточно-Сибирский институт МВД РФ, 2000. 19 с.
3. Юшкин В.Н. Информационная модель формирования учебной нагрузки вуза // Актуальные научные исследования в современном мире. 2020. № 5-2 (61). С. 167 – 170.
4. Горлушкина Н.Н., Коцюба И.Ю., Хлопотов М.В. Задачи и методы интеллектуального анализа образовательных данных для поддержки принятия решений // Образовательные технологии и общество. 2015. Т. 18. № 1. С. 472 – 482.
5. Асабин В.В., Гаранин М.А., Гнатюк М.А. Оптимизация учебных планов образовательных программ вузов // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 3 (28). С. 64 – 68.
6. Воробьева Н.А., Носков С.И. Расчет основных параметров учебного плана с учетом междисциплинарных связей // Фундаментальные исследования. 2012. № 9-4. С. 894 – 898.
7. Носков С.И., Решетова Е.Ю. Один подход к моделированию междисциплинарных связей в учебном процессе вуза технического профиля // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. 2009. № 1. С. 164 – 165.
8. Носков С.И. Конкретизация общей модели междисциплинарного баланса: Препринт. Восточно-Сибирский институт МВД РФ, 2001. 12 с.
9. Носков С.И. Подход к разработке образовательных стандартов на основе модели междисциплинарного баланса // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. 2004. № 1. С. 104 – 109.
10. Ильин В.А., Ускова Т.В., Укин Е.В., Л., Кожевников С.А. Анализ и моделирование экономики на основе межотраслевого баланса. Вологда : ФГБУН ВолНИЦ РАН, 2017. 158 с.
11. Пересада В.П. Управление динамикой развития экономики на базе межотраслевого баланса. Lap Lambert Academic Publishing, 2017 208 с.
12. Шапот Д.В., Малахов В.А. Опыт развития методологии и разработки управленческих моделей межотраслевого баланса. М.: МЭИ, 2018. 176 с.
13. Гранберг А.Г., Маршак В.Д., Мельникова Л.В., Суслов В.И., Суслов Н.И., Суспицын С.А. Методологические основы системного моделирования социально-экономического развития Сибири // Сибирь в первые десятилетия XXI века / отв. ред. В.В. Кулешов. Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2008.
14. Попков А.С. Идентификация динамической модели межотраслевого баланса для экономики России и оптимальное распределение инвестиций на ее основе // Процессы управления и устойчивость. 2015. Т. 2 (18). С. 696 – 701.
15. Носков С.И. Технология моделирования объектов с нестабильным функционированием и неопределенностью в данных. Иркутск: Облформпечать, 1996. 320 с.
16. Носков С.И. Точечная характеристика множеств решений интервальных систем линейных алгебраических уравнений // Информационные технологии и математическое моделирование в управлении сложными системами. 2018. № 1 (1). С. 8 – 13.
17. <https://sourceforge.net/projects/lpsolve>

References

1. <http://math.isu.ru/ru/entrant/docs/up-2020/02-03-02-2020.pdf>.
2. Noskov S.I. Obshchaya model' mezhdisciplinarnogo balansa (k voprosu formirovaniya obrazovatel'nogo standarta): Preprint. Vostochno-Sibirskij institut MVD RF, 2000. 19 s.
3. YUshkin V.N. Informacionnaya model' formirovaniya uchebnoj nagruzki vuza. Aktual'nye nauchnye issledovaniya v sovremennom mire. 2020. № 5-2 (61). S. 167 – 170.
4. Gorlushkina N.N., Kocyuba I.YU., Hlopotov M.V. Zadachi i metody intellektual'nogo analiza obrazovatel'nyh dannyh dlya podderzhki prinyatiya reshenij. Obrazovatel'nye tekhnologii i obshchestvo. 2015. T. 18. № 1. S. 472 – 482.
5. Asabin V.V., Garanin M.A., Gnatyuk M.A. Optimizaciya uchebnyh planov obrazovatel'nyh programm vuzov. Azimut nauchnyh issledovanij: ekonomika i upravlenie. 2019. T. 8. № 3 (28). S. 64 – 68.

6. Vorob'yova N.A., Noskov S.I. Raschet osnovnyh parametrov uchebnogo plana s uchetom mezhdisciplinarnykh svyazey. *Fundamental'nye issledovaniya*. 2012. № 9-4. S. 894 – 898.
7. Noskov S.I., Reshetova E.YU. Odin podhod k modelirovaniyu mezhdisciplinarnykh svyazey v uchebnom processe vuza tekhnicheskogo profilya. *Sovremennye tekhnologii. Sistemnyj analiz. Modelirovanie*. 2009. № 1. S. 164 – 165.
8. Noskov S.I. Konkretizatsiya obshchej modeli mezhdisciplinarnogo balansa: Preprint. Vostochno-Sibirskij institut MVD RF, 2001. 12 s.
9. Noskov S.I. Podhod k razrabotke obrazovatel'nykh standartov na osnove modeli mezhdisciplinarnogo balansa. *Sovremennye tekhnologii. Sistemnyj analiz. Modelirovanie*. 2004. № 1. S. 104 – 109.
10. Il'in V.A., Uskova T.V., ukinE.V. L, Kozhevnikov S.A. Analiz i modelirovanie ekonomiki na osnove mezhotraslevogo balansa. Vologda : FGBUN VolNC RAN, 2017. 158 s.
11. Peresada V.P. Upravlenie dinamikoj razvitiya ekonomiki na baze mezhotraslevogo balansa. Lap Lambert Academic Publishing, 2017 208 s.
12. SHapot D.V., Malahov V.A. Opyt razvitiya metodologii i razrabotki upravlencheskih modelej mezhotraslevogo balansa. M.: MEI, 2018. 176 s.
13. Granberg A.G., Marshak V.D., Mel'nikova L.V., Suslov V.I., Suslov N.I., Suspicyan S.A. Metodologicheskie osnovy sistemnogo modelirovaniya social'no-ekonomicheskogo razvitiya Sibiri. *Sibir' v pervye desyatiletiya XXI veka*. otv. red. V.V. Kuleshov. Novosibirsk : IEOPP SO RAN, 2008.
14. Popkov A.S. Identifikatsiya dinamicheskoy modeli mezhotraslevogo balansa dlya ekonomiki Rossii i optimal'noe raspredelenie investitsiy na ee osnove. *Processy upravleniya i ustojchi-vost'*. 2015. T. 2 (18). S. 696 – 701.
15. Noskov S.I. Tekhnologiya modelirovaniya ob"ektov s nestabil'nym funkcionirovaniem i neopredelennost'yu v dannyh. Irkutsk: Oblinformpechat', 1996. 320 s.
16. Noskov S.I. Tochechnaya karakterizatsiya mnozhestv reshenij interval'nykh sistem linejnykh algebraicheskikh uravnenij. *Informacionnye tekhnologii i matematicheskoe modelirovanie v upravlenii slozhnyimi sistemami*. 2018. № 1 (1). S. 8 – 13.
17. <https://sourceforge.net/projects/lpsolve>

*Noskov S.I., Doctor of Engineering Sciences (Advanced Doctor), Professor,
Irkutsk State Transport University*

CLARIFICATION OF THE INTERDISCIPLINARY BALANCE MODEL

Abstract: the paper considers the model of interdisciplinary balance (IDB), methodologically based on the model of the input-output balance (IOB), which has long become classical for economic systems. In the simplest linear static IOB model, the gross output of each industry is split into an intermediate product used as raw materials in the production of products in other industries, and a final product directed to the consumption of society. By analogy with the IOB, in the IDB model, the total, “gross” amount of knowledge in each discipline contains the amount of intermediate knowledge required to master other disciplines, taking into account the amount of knowledge of the so-called “dual” purpose, and the amount of final knowledge that a graduate of higher education should have institutions in this discipline. The proposed IDB model takes into account: the limitation on the time budget for the entire course of study in a given specialty, the different significance of disciplines, a possible violation of the productivity property of the full knowledge matrix, and the measurement of the time budget for each discipline in credit units. The application of the refined IDB model is reduced to an integer programming problem.

Keywords: the input-output balance, interdisciplinary balance, final knowledge, intermediate knowledge, time budget, productivity

Саитгалина Э.Р., аспирант,
Башкирский государственный университет

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ГИБКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация: в статье проведен анализ основных целей и задач организаций банковской сферы. Также в ходе работы были рассмотрены основные проблемы, возникающие в процессе формирования методов системы гибкой заработной платы. Стоит отметить, что гибкая система оплаты труда предполагает формирование премиального фонда размер, которого будет определен на основании установленных коэффициентов. Основной проблемой организаций банковской сферы в процессе оценки труда работника по представленным показателям является то, что существующие методы недостаточно объективны по ряду причин. В рамках проведенного исследования предлагается создание структурного подразделения, отвечающего за создание, контроль и соответствие показателям эффективности с последующей целью формирования системы гибкой оплаты труда. В ходе работы также были рассмотрены методы гибкой организации труда, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: методы гибкой организации труда, гибкая система оплаты труда, организация труда в банковской сфере, заработная плата, система эффективной оплаты труда, мотивация персонала

Результативность работы любой организации в первую очередь зависит от качества работы с персоналом, от мотивированных на достижение результата сотрудников. Банковская сфера не является исключением. Так, большинство банков применяют различные техники и технологии, ориентированные на формирование гибкой организации труда и поиск оптимальной системы эффективной оплаты труда.

Организации банковской сферы являются юридическими лицами, основной целью которых является получение прибыли за счет права осуществлять банковские операции на основании лицензии, выданной Центральным банком РФ. Высокий уровень конкуренции в данной сфере и особая функциональная специфика сегмента предполагает формирование отличной от другой сферы деятельности организации и содержания труда. Как правило, стратегическими целями предприятий банковской сферы становятся следующие:

- формирование и освоение новых направлений рынка банковских услуг;
- повышение производительности;
- повышение конкурентоспособности за счет эффективной маркетинговой деятельности;
- активное освоение и своевременное применение новейших технологий в комплексе предоставляемых услуг;
- совершенствование организации труда и результативная оплата труда сотрудников.

Последний пункт требует от управленческой структуры банка формирование определенного климата внутри организации, направленного на развитие у сотрудников следующих качеств: высокой ответственности, желании развиваться и повышать квалификационный уровень, а также

повышать уровень интеллекта и коммуникационной составляющей. Для работников банковской сферы необходимо непрерывное углубление специализации в своем направлении. Такой подход значительно влияет на мотивационный уровень сотрудников финансовых и кредитных организаций. Не последнюю роль играет материальное стимулирование труда.

Материальное стимулирование предполагает не только выплаты, обозначенные в трудовом соглашении, но и различные надбавки в виде премиальных выплат. По мнению исследователей, гибкая система оплаты труда работников банковской сферы должна включать в себя множество компонентов: единовременные премии, премирование за фиксированный период (год, квартал, месяц), премирование на основании результатов конкурса, по тем или иным направлениям, среди сотрудников, единовременные выплаты за результативную работу или выполнением индивидуального плана [3, с. 127-131]. Гибкая система оплаты труда предполагает формирование премиального фонда, размер которого будет определен на основании установленных коэффициентов. Общим коэффициентом становится интегрированный показатель, содержащий нормативный коэффициент, соответствующий должности сотрудника, его категории и т.д. Конечный финансовый результат прибыли организации определяет коэффициент прибыли. Каждое структурное подразделение банка должно соответствовать выполнению коэффициента KPI. Так, сформированный фонд оплаты труда и учет представленных показателей определяет размер премиального фонда.

На основании системы личной эффективности работников банка исчисляется индивидуальный размер премирования. Основной задачей гибкой

оплаты труда является мотивация сотрудников и повышение качества выполняемых задач. В связи с этим, большинство современных банков и финансовых организаций активно применяют оценку системы компетенций по методике «5+». Такая методика предполагает анализ работы работника банка по пяти основным показателям:

- профессиональный уровень и дисциплина;
- качество и скорость результатов;
- клиентоориентированность;
- инновационная деятельность;
- умение работать в команде [3, с. 127-131].

Стоит отметить, что оценка труда работника банка по представленным показателям является не вполне объективной. Так, показатель «клиентоориентированность» становится неуместным для персонала, не работающего напрямую с клиентами банка, оценка по показателю «умение работать в команде» строится на субъективной оценке руководителя подразделения. В результате, в процессе построения метода гибкой системы оплаты труда возникает проблема эффективной оценки деятельности каждого сотрудника. При формировании универсальной системы оценки показателей осложнено различие функциональных обязанностей банковского персонала. В то же время разработка индивидуальной системы показателя эффективности осложняется несопоставимостью результатов и оценкой их значимости. Кроме того, индивидуальная система показателей требует от руководства банка непрерывной работы с персоналом, такой как: периодическое информирование работников банка об итоговой цели и задачах на ближайший период; формирование и ознакомление сотрудников с концепцией КРП банка, структурного подразделения и т.д.; продуманная разработка спектра функциональных обязанностей всех работников банка, разграничение и объединение труда согласно поставленным задачам; анализ и непрерывный контроль работы каждого сотрудника, оценка его соответствия индивидуальным коэффициентам эффективности; периодический анализ показателей с учетом их актуальности, значимости и эффективности; корректировка коэффициентов с учетом изменяющейся внешней и внутренней среды. В результате, отсутствие компетенций, навыка и элементарные временные ограничения не позволяют руководству банка реализовать эффективную систему оценки для формирования мотивирующей системы гибкой оплаты труда. Таким образом, видится логичным создание структурного подразделения, отвечающего за формирование и актуальность показателей эффективности, а также осуществляющего непрерывный контроль деятельности каждого подразделения банка и каждого отдельного сотрудника. Общая модель дея-

тельности данного структурного подразделения включает в себя следующие направления:

- На основании требований руководящего состава сформировать и донести до персонала банка общую концепцию ключевых показателей эффективности;

- Определить, сформировать и проработать функционал всех сотрудников банка в соответствии с общей целью и конкретными задачами каждого подразделения и структурного звена;

- Разработать показатели эффективности для последующей оценки и анализа деятельности персонала. В категорию показателей необходимо включить следующие значения: наименование процесса, временные ресурсы на выполнение процесса и его обработку, возможные погрешности в ходе выполнения процесса, методы получения и обработки информации оптимальные для каждого действия и др.;

- Определить периодичность проведения анализа деятельности каждого структурного подразделения с учетом эффективности, влияния внешней и внутренней среды, достижимости поставленной цели и пр., а также определить периодичность корректировки созданных показателей с учетом изменяющихся требований, новых задач и целей, выявленных проблем.

- Сформировать объективную и доступную базу данных, отражающих уровень компетенции каждого сотрудника и подразделения в соответствии с представленными показателями.

В результате, в процессе проработки таких характеристик как сопоставимость и адресность, возможна реализация системы гибкой оплаты труда с учетом соответствия показателям и уровню компетенции каждого сотрудника.

Кроме того, важным аспектом в формировании эффективной работы банка играет организация труда сотрудников. Исследователи отмечают, что современные методы организации труда в банковской сфере являются совокупностью элементов, основной задачей которых становится эффективное функционирование процессов внутри организации [2]. Такими элементами могут стать следующие:

- техники и технологии реализации операционной деятельности;

- методы труда;

- кооперация/разделение труда;

- стимулирующая и мотивационная составляющая;

- подготовка и совершенствование компетенций сотрудников и др [2].

Наиболее эффективным, на наш взгляд, является так называемая «гибкая» система организации труда. Гибкая система труда предполагает не-

традиционные методы применения организации рабочего времени. Так, в рамках различных методов и моделей система гибкой организации труда может включать в себя:

- дистанционное присутствие или дистанционное выполнение поставленной задачи;
- плавающие рабочие часы;
- альтернативные условия работы или варианты рабочего графика и т.д. [1]

По мнению ученых, гибкая организация труда предполагает ориентирование на конечную цель, поставленную перед сотрудниками, а не на промежуточные задачи. Изначально, категория гибкой организации труда предполагала только реализацию в гибкой производственной системе. С появлением новейших технологий система гибкой организации труда проникает в другие сферы и направления экономической деятельности, в том числе и финансовую.

Под гибкой организацией труда понимается соответствие современным технологическим стандартам и применение нетрадиционных методов организации труда. При этом гибкость организации труда не предполагает полную автоматизацию трудовых процессов. По мнению исследователей, гибкость организации труда должна включать в себя несколько важных факторов:

- оказывать результативное и позитивное влияние на производительность труда;
- отвечать принципам гибкого менеджмента и методам самоуправления;
- повышать эффективность управления [5].

Применение системы гибкой организации труда в банковской сфере является относительно новой в практике многих банков. Целью внедрения данной системы – оптимизация количества рабочих часов, формирование гибких рабочих мест, что позволяет привлекать большее количество, как высококвалифицированных специалистов, так и

сотрудников с незначительным опытом работы, но большим потенциалом.

Преимуществами системы гибкой организации труда можно назвать:

- эффективная и быстрая реакция на изменения рынка;
- повышение производительности труда (в среднем на 20%) [4];
- увеличение притока молодых специалистов, студентов-выпускников;
- быстрая адаптация новых сотрудников к работе;
- регулирование периода рабочего времени с учетом нагрузки;
- большая удовлетворенность работой.

Недостатками системы гибкой организации труда становятся следующие:

- проблема формирования оптимального планирования времени труда и рабочего графика всех сотрудников подразделения банка с учетом часов наибольшего притока клиентов;
- требования к уровню компетентности всех без исключения сотрудников, способных, при необходимости, заменить отсутствующего работника;
- постановка конкретных задач и контроль за качеством их исполнения.

С учетом соответствия требованиям, которые выдвигает метод гибкой организации труда, возможна оптимизация банковских процессов и централизация большинства операций. Метод внедрения гибкой организации труда призван значительно снизить низкопродуктивную активность и потери рабочего времени [2].

Таким образом, внедрение системы гибкой организации труда в комплексе с гибкой системой оплаты труда на основании показателей эффективности позволит решить вопросы удовлетворения потребностей банка в эффективной трудовой базе и оптимизировать процессы.

Литература

1. Лоуренс Р. Управление производительностью в эпоху знаний и инноваций [Электронный ресурс]. Iteam – технологии корпоративного управления. Режим доступа: <https://iteam.ru> (дата обращения: 15.10.2018)
2. Петрова Н.Д., Сибилева Е.В. Повышение производительности труда в банковской сфере Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс] // Молодой ученый. 2017. №5. С. 215 – 217. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/139/39107/> (дата обращения: 18.10.2018)
3. Труфанова Т.А., Черницкая О.И. Особенности и проблемы системы премирования сотрудников кредитных организаций в России // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 3 (61). С. 127 – 131.

4. Чемерчей Е.Н. Достоинства и недостатки использования гибких форм организации труда и рабочего времени в организациях [Электронный ресурс] // Наука и современность. 2011. № 12-3. С. 249 – 253. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21107816> (дата обращения: 15.10.2018)

5. Чемерчей Е.Н. Зарубежный опыт использования гибких форм организации труда и рабочего времени [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2011. № 2-4. С. 278 – 283. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20586713> (дата обращения: 15.10.2018)

References

1. Lourens R. Upravlenie proizvoditel'nost'yu v epohu znaniy i innovacij [Elektronnyj resurs]. Iteam – tekhnologii korporativnogo upravleniya. Rezhim dostupa: <https://iteam.ru> (data obrashcheniya: 15.10.2018)

2. Petrova N.D., Sibileva E.V. Povyshenie proizvoditel'nosti truda v bankovskoj sfere Respubliki Saha (Yakutiya) [Elektronnyj resurs]. Molodoj uchenyj. 2017. №5. S. 215 – 217. Rezhim dostupa: <https://moluch.ru/archive/139/39107/> (data obrashcheniya: 18.10.2018)

3. Trufanova T.A., Chernickaya O.I. Osobennosti i problemy sistemy premirovaniya sotrudnikov kreditnyh organizacij v Rossii. Social'no-ekonomicheskie yavleniya i processy. 2014. № 3 (61). S. 127 – 131.

4. Чемерчей Е.Н. Достоинства и недостатки использования гибких форм организации труда и рабочего времени в организациях [Elektronnyj resurs]. Nauka i sovremennost'. 2011. № 12-3. S. 249 – 253. Rezhim dostupa: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21107816> (data obrashcheniya: 15.10.2018)

5. Чемерчей Е.Н. Зарубежный опыт использования гибких форм организации труда и рабочего времени [Elektronnyj resurs]. Problemy sovremennoj ekonomiki (Novosibirsk). 2011. № 2-4. S. 278 – 283. Rezhim dostupa: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20586713> (data obrashcheniya: 15.10.2018)

*Saitgalina E.R., Postgraduate,
Bashkir State University*

METHODS AND MODELS OF FLEXIBLE ORGANIZATION OF LABOR AND WAGES IN THE BANKING SECTOR

Abstract: the article analyzes the main goals and objectives of the banking sector organizations. Also in the course of the work the main problems arising in the process of formation of methods of flexible wage system were considered. It should be noted that the flexible system of remuneration involves the formation of a premium fund, the amount of which will be determined on the basis of the established coefficients. The main problem of the organizations of the banking sector in the process of assessing the work of the employee on the presented indicators is that the existing methods are not objective enough for a number of reasons. In the framework of the study, it is proposed to create a structural unit responsible for the creation, control and compliance with performance indicators with the subsequent purpose of forming a flexible remuneration system. In the course of the work, the methods of flexible labor organization, their advantages and disadvantages were also considered.

Keywords: methods of flexible organization of labor, flexible system of remuneration, organization of labor in the banking sector, wages, system of effective remuneration, motivation of staff

*Самсонов А.В., аспирант,
Сергеев Л.И., доктор экономических наук, профессор,
заслуженный экономист России,
Калининградский государственный технический университет*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ И ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТЕЙ

Аннотация: в статье проводится комплексная, сравнительная оценка динамики показателей, характеризующих социально-экономическое развитие Калининградской и Вологодской областей. Анализируется динамика валового регионального продукта, инвестиций в основной капитал, среднемесячной номинальной заработной платы Калининградской и Вологодской областей за период с 2015 по 2023 годы. Сравняется динамика доли налоговых изъятий в областные бюджеты, а также доли душевого ВРП, анализируемых регионов в ВВП РФ на душу населения с 2014 по 2023 годы. Анализируется динамика цепного темпа прироста налоговых и неналоговых доходов областного бюджета Калининградской области, в сравнении с Вологодской областью с 2015 по 2023 годы. В сводном виде обобщается динамика показателей, обуславливающих положение Калининградской и Вологодской областей в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов «РАЕХ» с 2014 по 2020 годы. На основе проведенного исследования формулируются выводы об эффективности федеральных и региональных программ развития региональной экономики Калининградской области. На основе полученных выводов отмечаются возможные мероприятия способствующие улучшению динамики показателей социально-экономического развития Калининградской области.

Ключевые слова: особая экономическая зона, специальный административный район, региональный бюджет, валовый региональный продукт, инвестиции в основной капитал, среднемесячная номинальная заработная плата, налоговые изъятия в областной бюджет

Вопросы улучшения показателей динамики социально-экономического развития регионов России с каждым годом приобретают все большую актуальность и значимость, при разработке и принятии федеральных и региональных программ, направленных на улучшение качества жизни граждан, повышения производительности труда в экономике, рост валового внутреннего продукта России.

Для достижения указанных целей федеральными органами власти России реализуются различные проекты, направленные на достижение сбалансированного развития регионов России. Калининградская область, являясь полуэксклавом, имеет существенно меньше возможностей для привлечения широкого круга инвесторов. Для достижения сбалансированного развития Калининградской области и повышения ее инвестиционной привлекательности был реализован ряд федеральных и региональных проектов, таких как: создание Особой экономической зоны Калининградской области (далее ОЭЗ Калининградской области), Специального административного района на острове Октябрьский, игровой зоны «Янтарная», создание промышленных площадок в индустриальных парках и другие проекты [1, 2].

Так как наиболее важным федеральным проектом по привлечению инвесторов было создание ОЭЗ Калининградской области, в соответствии с Федеральным законом №16 от 10.01.2006, к 2021 году можно провести исследование динамики по-

казателей социально-экономического развития Калининградской области, в сравнении с другими регионами России.

Целью данного исследования является выявление фактов опережающей или отстающей динамики показателей социально-экономического развития Калининградской области и разработка рекомендаций по повышению инвестиционной привлекательности региона.

Для оценки эффективности государственной политики, направленной на повышение динамики показателей социально-экономического развития Калининградской области, необходимо сравнить указанные показатели в относительном выражении с другим регионом России и общероссийскими показателями. Так, из числа регионов, входящих в СЗФО, наиболее подходящим для сравнения регионом является Вологодская область. Репрезентативность данного сравнения обусловлена тем, что уникальные условия ведения бизнеса в Калининградской области и выгодное географическое положение, должны обеспечивать устойчивую опережающую динамику показателей социально-экономического развития региона, в сравнении с Вологодской областью, не имеющей территориального выхода к северным морям и имеющую меньше уникальных предложений для потенциальных инвесторов.

Однако отметим, что в Вологодской области реализуются программы привлечения инвесторов на Территории опережающего социально-

экономического развития г. Череповец, и областной программы для участников приоритетных инвестиционных проектов. При этом на территории Вологодской области ведут активную деятельность такие крупные компании, как ПАО «Северсталь» и ПАО «Фосагро» (в т.ч. АО «Апатит»), являющиеся крупнейшими налогоплательщиками региона. По данным Департамента экономического развития Вологодской области по итогам 2019 года налоговые поступления в областной бюджет от указанных компаний составили 21 млрд. руб., или около 30% от общей суммы налоговых и неналоговых доходов региона. В целях снижения финансовой зависимости Вологодской области от

налоговых платежей крупнейших налогоплательщиков, региональные власти приняли ряд программ, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства в регионе (например, снижена ставка по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения с 6% до 4% для отдельных категорий налогоплательщиков) [3, 4, 5].

Важно отметить, что актуальность сравнения динамики показателей социально-экономического развития Калининградской области с Вологодской областью обусловлена тем, что абсолютные значения ряда макроэкономических показателей в 2014 году имеют схожее значение (табл. 1) [8, 11].

Таблица 1

Исходное состояние макроэкономических показателей, анализируемых регионов в 2014 году

Показатель	Регион	Значение
Доходы областного бюджета, млрд. руб.	Калининградская область	50,653
	Вологодская область	45,025
ВРП, млн. руб.	Калининградская область	314088
	Вологодская область	387212
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	Калининградская область	63716
	Вологодская область	79731,5
Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	Калининградская область	26639
	Вологодская область	26749
Среднегодовая численность населения, тыс. чел.	Калининградская область	966
	Вологодская область	1192,2

По данным, представленным в табл. 1, можно сделать вывод о том, что в 2014 году Калининградская и Вологодская область имеют сходное состояние ряда макроэкономических показателей, выраженное в абсолютных значениях.

Проведем сравнительный анализ динамики показателей, характеризующих социально-экономическое развитие Калининградской и Вологодской областей, а также общероссийской динамики за период с 2014 по 2023 года, используя данные Министерства финансов Калининградской

области, Департамента экономического развития Вологодской области и Федеральной службы государственной статистики РФ (анализируемые общероссийские показатели за 2021-2023 рассчитаны методом экстраполяции на основании данных Росстата) [8, 10, 11].

Проанализируем динамику фактического темпа прироста ВРП анализируемых регионов и общероссийского прироста ВВП с 2015 по 2023 годы (рис. 1).

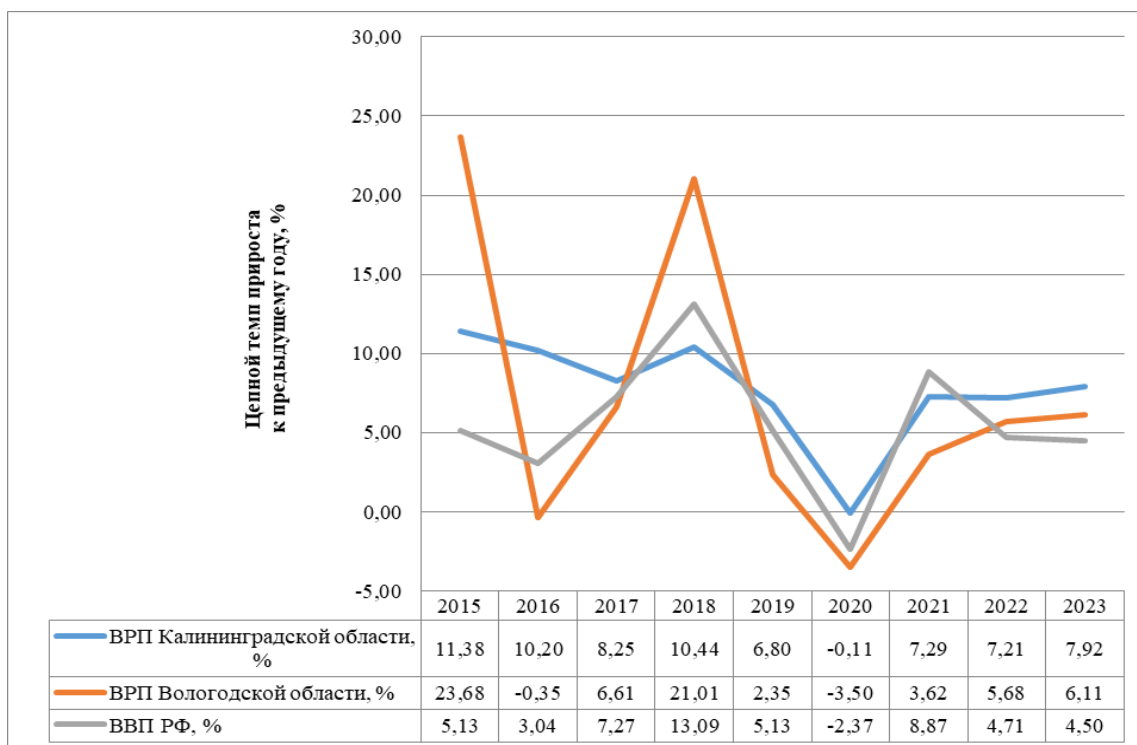


Рис. 1. Динамика цепного темпа прироста ВРП Калининградской области, в сравнении с Вологодской областью и общероссийским показателем с 2015 по 2023 г., %

По данным рис. 1, можно отметить, что прирост ВРП Калининградской области превышает общероссийский прирост ВВП за весь анализируемый период (кроме 2018 года и прогнозного значения в 2021 году).

Среднегеометрический темп прироста ВРП анализируемых регионов и ВВП России составил (при расчете не учитывались года, в которых анализируемый показатель имел отрицательное значение):

- 1) Калининградская область – 8,54%;
- 2) Вологодская область – 7,17%;
- 3) общероссийский показатель – 5,88%.

Таким образом, темп прироста ВРП Калининградской области демонстрирует опережающую динамику, в сравнении с Вологодской областью и общероссийским темпом прироста ВВП. Однако следует учитывать, что в Калининградской области на динамику анализируемого показателя оказал существенное влияние фактор проведения Чемпионата мира по футболу в России в 2018 году.

Проанализируем динамику темпа прироста инвестиций в основной капитал анализируемых регионов с 2015 по 2023 годы (рис. 2).

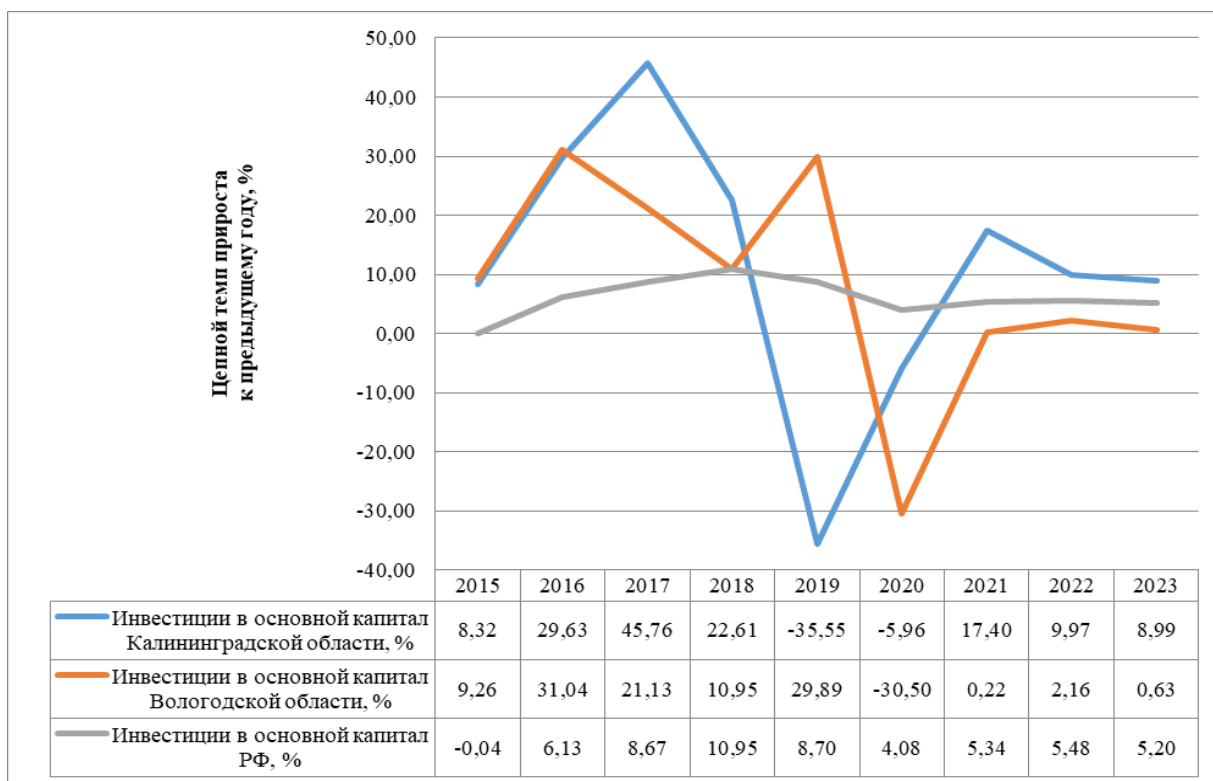


Рис. 2. Динамика цепного темпа прироста инвестиций в основной капитал Калининградской области, в сравнении с Вологодской областью и общероссийским показателем с 2015 по 2023 г., %

По данным рис. 2, стоит отметить, что среднегеометрический темп прироста инвестиции в основной капитал анализируемых регионов и в среднем для России составил (при расчете не учитывались года, в которых анализируемый показатель имел отрицательное значение):

- 1) Калининградская область – 16,92%;
- 2) Вологодская область – 5,27%;
- 3) общероссийский показатель – 6,49%.

Однако в динамике данного показателя для Калининградской области также стоит учитывать фактор проведения Чемпионата мира по футболу в

2018 году, после которого в 2019 году наблюдается падение цепного прироста инвестиций в основной капитала почти на 36%, что связано с эффектом высокой базы 2018 года. При этом, прогнозы по динамике данного показателя для Калининградской области на период 2021-2023 года существенно выше среднероссийских, для Вологодской области прогнозы более консервативны.

Проанализируем динамику темпа прироста среднемесячных номинальных заработных плат в анализируемых регионах с 2015 по 2023 годы (рис. 3).

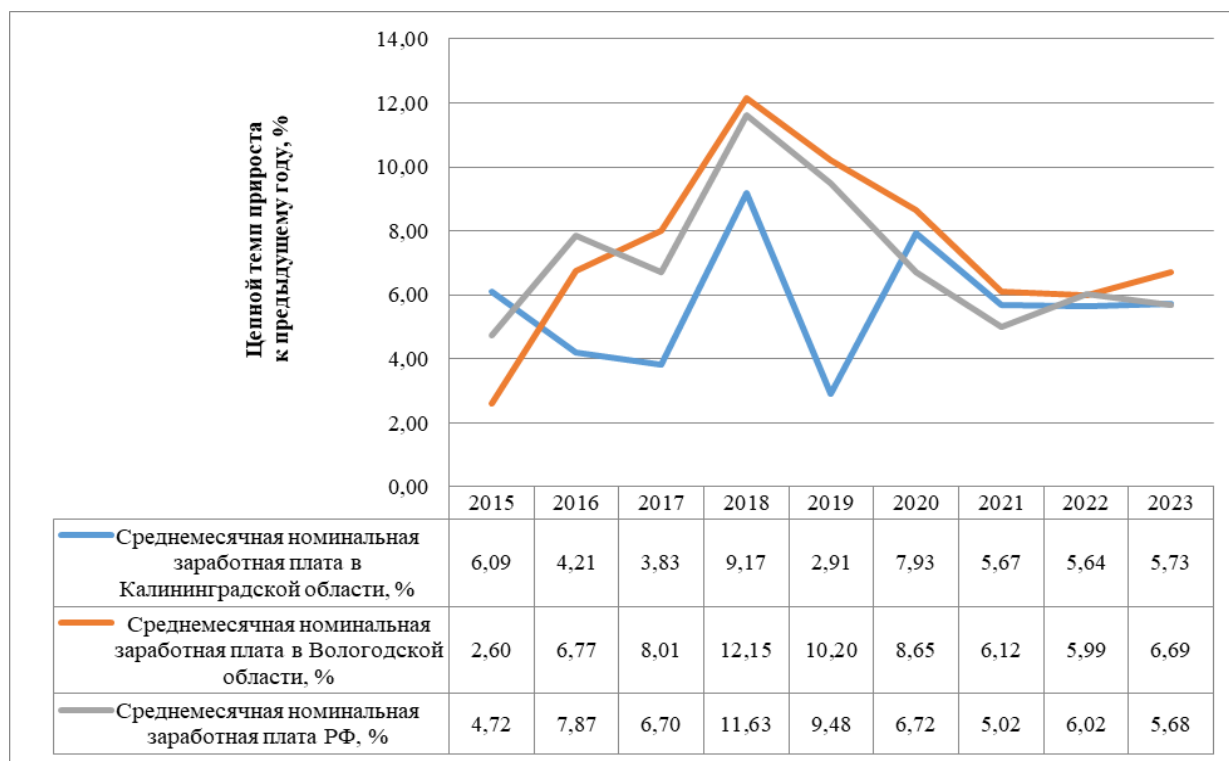


Рис. 3. Динамика цепного темпа прироста среднемесячной номинальной заработной платы в Калининградской области, в сравнении с Вологодской областью и общероссийским показателем с 2015 по 2023 г., %

По данным рис. 3, можно сделать вывод о том, что цепной темп прироста среднемесячной номинальной заработной платы в Калининградской области, начиная с 2016 года, существенно ниже соответствующего показателя для Вологодской области (включая прогнозный период до 2023 года). Отстающая динамика данного показателя в Калининградской области оказывает негативное влияние на инвестиционную привлекательность региона, так как обеспечение устойчивого прироста среднемесячной заработной платы способствует

росту валового потребления в регионе и поддерживает платежеспособный спрос. Среднегеометрические темпы прироста данного показателя составили:

- 1) Калининградская область – 5,39%;
- 2) Вологодская область – 6,93%;
- 3) общероссийский показатель – 6,81%.

Проведем сравнительный анализ динамики доли налоговых изъятий в областные бюджеты анализируемых регионов с 2014 по 2023 годы (табл. 2).

Таблица 2

Динамика показателя доли налоговых изъятий в областные бюджеты анализируемых регионов с 2014 по 2023 годы

Год	Налоговые и неналоговые доходы областного бюджета Калининградской области, млрд. руб.	ВРП Калининградской области, млрд. руб.	Доля налоговых изъятий в областной бюджет Калининградской области, %	Налоговые и неналоговые доходы областного бюджета Вологодской области, млрд. руб.	ВРП Вологодской области, млрд. руб.	Доля налоговых изъятий в областной бюджет Вологодской области, %
2014	29	314	9,07	35	387	9,01
2015	27	350	7,72	35	479	7,39
2016	29	385	7,52	44	477	9,16
2017	32	417	7,64	51	509	9,95
2018	37	461	8,01	64	616	10,46
2019	41	492	8,28	69	630	11,01
2020	44	492	8,96	60	608	9,82
2021	46	528	8,80	65	630	10,38
2022	50	566	8,75	69	666	10,36
2023	52	610	8,60	71	707	10,08

По данным, представленным в табл. 2, можно сделать ряд выводов:

1) в 2014 году Калининградская и Вологодская область имеют весьма сопоставимые показатели налоговых и неналоговых доходов областных бюджетов и ВРП;

2) объем налоговых и неналоговых доходов областного бюджета Вологодской области превышал соответствующий показатель Калининградской области на 6 млрд. руб., однако к концу 2020 года разрыв увеличился до 16 млрд. руб.;

3) ВРП Калининградской области ниже ВРП Вологодской области в 2014 году на 73 млрд. руб., а в 2020 году уже на 116 млрд. руб.;

4) Доля налоговых изъятий в региональный бюджет Калининградской области, начиная с 2016

года, стабильно ниже соответствующего показателя в Вологодской области, что может свидетельствовать о более низком налоговом бремени для бизнеса в отношении областного бюджета Калининградской области.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в Калининградской области фактически отсутствует опережающая динамика выпуска регионального продукта по сравнению с Вологодской областью, не смотря на более низкий уровень налоговых изъятий в областной бюджет.

Проанализируем динамику темпа прироста налоговых и неналоговых доходов областного бюджета Калининградской области, в сравнении с Вологодской областью с 2015 по 2023 годы (рис. 4).

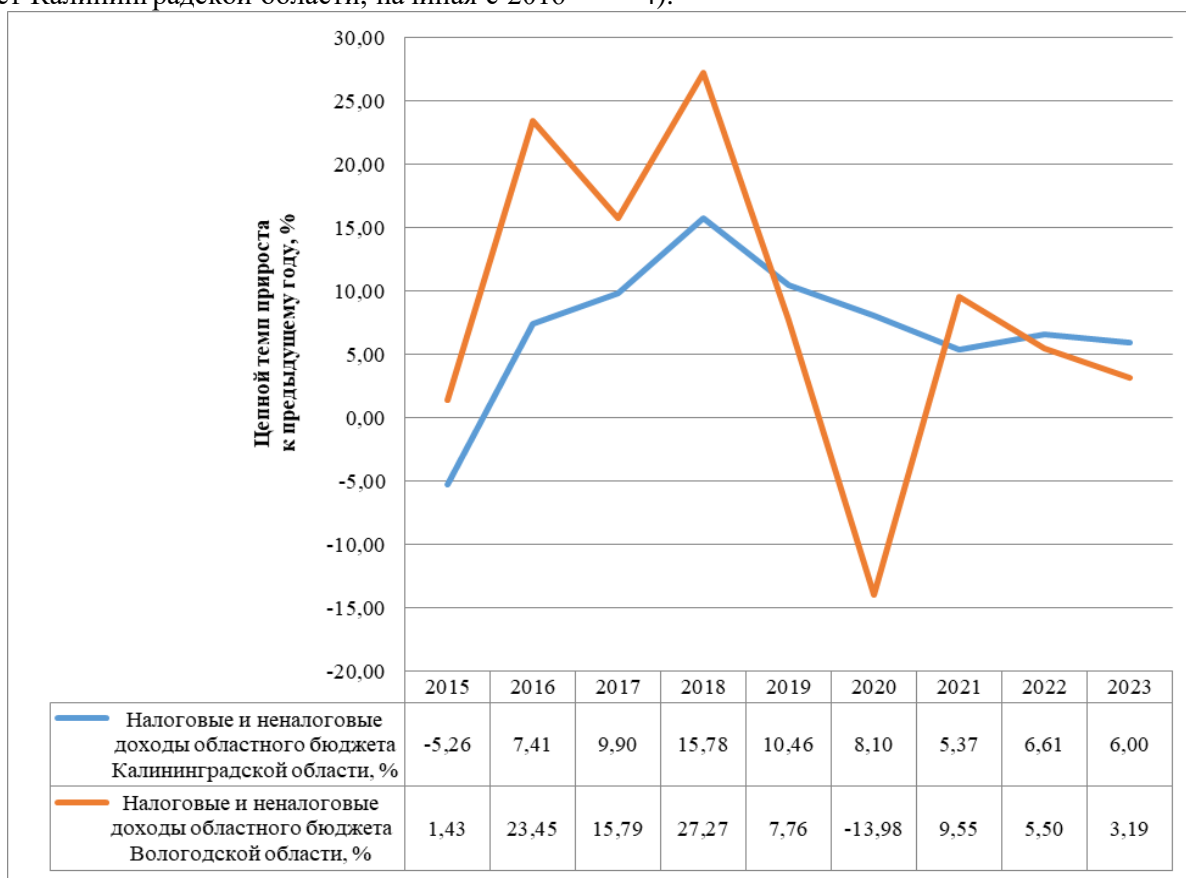


Рис. 4. Динамика цепного темпа прироста налоговых и неналоговых доходов областного бюджета Калининградской области, в сравнении с Вологодской областью с 2015 по 2023 г., %

По данным рис. 4, стоит отметить, что динамика темпов прироста налоговых и неналоговых доходов областного бюджета Вологодской области за период с 2015 по 2018 год существенно выше, чем в Калининградской области. Можно сделать вывод о более быстрых темпах увеличения налоговой базы по региональным налогам Вологодской области, что происходит с учетом действия ряда

налоговых льгот для малого и среднего предпринимательства Вологодской области, а также ряда программ по поддержке приоритетных инвестиционных проектов.

Проведем анализ динамики доли подушевого ВРП анализируемых регионов в ВВП РФ на душу населения с 2014 по 2023 годы (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика показателя доли подушевого ВРП анализируемых регионов
в ВВП РФ на душу населения с 2014 по 2023 годы**

Год	ВВП РФ на душу населения, руб.	ВРП Калининградской области на душу населения, руб.	Доля подушевого ВРП Калининградской области в ВВП РФ на душу населения, %	ВРП Вологодской области на душу населения, руб.	Доля подушевого ВРП Вологодской области в ВВП РФ на душу населения, %
2014	549965	325143	59	324788	59
2015	567925	359896	63	402668	71
2016	584410	392805	67	402446	69
2017	625635	421332	67	431050	69
2018	707023	461594	65	525207	74
2019	743823	488631	66	541309	73
2020	726698	483913	67	525811	72
2021	785635	516160	66	548820	70
2022	820606	549631	67	584533	71
2023	855401	589132	69	625199	73

По данным, представленным в таблице 3, можно сделать ряд выводов:

1) в 2014 году доля подушевого ВРП Калининградской и Вологодской области в ВВП РФ на душу населения практически равны и составляют 59%, что подтверждает схожесть социально-экономического положения анализируемых регионов в 2014 году;

2) к концу 2020 года доля подушевого ВРП Калининградской области в ВВП РФ на душу населения составляет 67%, при 72% данного показателя для Вологодской области, следовательно, относительное отклонение данного показателя составляет 5 п.п.;

Таким образом, анализируя динамику ВРП Калининградской и Вологодской области как долю в ВВП на душу населения РФ, можно сделать вывод на наличии опережающих темпов прироста данного показателя именно в Вологодской области.

Отметим, что при анализе динамики доходов областного бюджета Калининградской области за период с 2015 года по 2019 год, можно сделать вывод о росте предпринимательской активности в регионе, что подтверждают данные о налоговых поступлениях по НДФЛ, имущественным налогам и налогу на прибыль организаций. При этом тем-

пы прироста ВРП Калининградской области, а также инвестиций в основной капитал, существенно превышают прогнозные значения Правительства Калининградской области [7, с. 85].

За период с 2010 по 2019 год доля налоговых изъятий в бюджетную систему региона по отношению к ВРП снизилась с 12,3% до 10,6%. Следовательно, к концу 2019 года налоговое бремя для экономики относительно консолидированного бюджета Калининградской области снизилось [6, с. 44].

Однако показатель цепной динамики среднемесячной номинальной заработной платы Калининградской области с 2015 года существенно ниже общероссийской динамики, а также аналогичного показателя Вологодской области и прогнозов Правительства Калининградской области. При этом, к концу 2023 года Министерство финансов Калининградской области не прогнозирует существенного улучшения цепной динамики данного показателя [7, с. 90].

Проанализируем динамику показателей, обуславливающих положение Калининградской и Вологодской областей в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов «RAEX» с 2014 по 2020 годы (табл. 4) [9].

Таблица 4

Динамика показателей, обуславливающих положение Калининградской и Вологодской областей в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов «РАЕХ» с 2014 по 2020 годы

Показатели	Регион	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ранг инвестиционного потенциала	Калининградская область	33	33	32	33	31	32	32
	Вологодская область	56	57	56	51	49	48	52
Ранг инвестиционного риска	Калининградская область	22	30	38	37	34	26	21
	Вологодская область	55	48	48	41	40	30	31
Доля в общероссийском потенциале	Калининградская область	0,99%	0,96%	0,90%	0,95%	0,97%	1%	0,95%
	Вологодская область	0,629%	0,638%	0,600%	0,662%	0,675%	0,700%	0,658%

По данным, представленным в табл. 4, можно сделать ряд выводов:

1) ранг инвестиционного потенциала Калининградской области несущественно изменился с 33 в 2014 году до 32 к концу 2020 года, аналогичный показатель Вологодской области существенно улучшился – с 56 до 52;

2) ранг инвестиционного риска Вологодской области существенно изменился с 55 в 2014 году до 31 к концу 2020 года, при отсутствии существенной динамики данного показателя для Калининградской области;

3) доля Калининградской области в общероссийском потенциале снизилась на 0,04 п.п. за анализируемый период, при одновременном росте данного показателя для Вологодской области на 0,03 п.п.

Таким образом, по данным таблицы 3, можно сделать общий вывод о том, что для Калининградской области в показателях, обуславливающих положение в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов «РАЕХ», отсутствует существенная положительная динамика. В то же время, Вологодская область демонстрирует существенное улучшение позиций в рейтинге «Эксперт РА», наблюдается рост доли в общероссийском потенциале и существенное улучшение позиций в ранге инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать ряд выводов:

1. В 2014 году абсолютное значение ряда макроэкономических показателей Калининградской и Вологодской областей имеют схожее значение (среднегодовая численность населения, ВРП, налоговые и неналоговые доходы областных бюджетов, инвестиции в основной капитал, среднемесячная номинальная заработная плата). Однако Калининградская область имеет выгодное географическое положение и ряд федеральных про-

грамм, направленных на привлечение широкого круга инвесторов. Вологодская область реализует собственную региональную программу по поддержке малого и среднего бизнеса, а также ряда приоритетных инвестиционных проектов.

2. К концу 2019 года в Калининградской области наблюдается рост поступлений по основным видам налогов, что свидетельствует о росте деловой активности в регионе, при этом снижается доля налоговых изъятий в региональный бюджет. Однако динамика ряда макроэкономических показателей Калининградской области (среднемесячная номинальная заработная плата, налоговых и неналоговых доходов областного бюджета, доля подушевого ВРП в ВВП РФ на душу населения) отстает от аналогичных показателей Вологодской области, прогнозов Правительства Калининградской области, а также общероссийской динамики. При этом, на динамику ВРП и инвестиций в основной капитал Калининградской области оказал существенное влияние Чемпионат мира по футболу в 2018 году и реконструкция аэропорта «Храброво», что отчасти обусловило опережающий цепной прирост данных показателей.

3. Сравнительный анализ динамики прироста показателей, характеризующих социально-экономическое развитие Калининградской области не выявил устойчивой, опережающей динамики указанных показателей, в сравнении с Вологодской областью или общероссийскими показателями. Так, среднегеометрический темп прирост номинальных заработных плат в Калининградской области за период с 2015 по плановый период 2023 года составит лишь 5,39% против 6,93% в Вологодской области и 6,81% в целом по России.

4. Динамика показателей, обуславливающих положение Калининградской и Вологодской областей в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов «РАЕХ» с 2014 по 2020 годы, свидетельствует о существенном улучшении инвести-

ционного потенциала и инвестиционного климата в Вологодской области, при отсутствии существенной динамики данных показателей для Калининградской области.

5. Отсутствие существенной положительной динамики Калининградской области в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов «РАЕХ» свидетельствует о необходимости принятия дополнительных программ по повышению инвестиционного потенциала региона. Так, доля Калининградской области в общероссийском потенциале в 2020 году составила лишь 0,95%. По данному показателю лучшие позиции в СЗФО представлены в Ленинградской области (1,17%) и г. Санкт-Петербург (5%). Среди рангов, составляющих инвестиционный потенциал для Калининградской области, наиболее перспективным было бы направление усилий на улучшение позиций в трудовом, потребительском, инновационном и туристическом ранге, в то время как улучшение позиций в производственном, финансовом и природно-ресурсном более затруднительно.

На основе полученных выводов, можно отметить возможные мероприятия, способствующие улучшению динамики показателей социально-экономического развития Калининградской области:

1. Изменение механизма функционирования ОЭЗ Калининградской области, путем предоставления резидентам (представителям малого и среднего бизнеса) возможности применять специальные налоговые режимы.

2. Принятие дополнительных региональных и муниципальных программ по развитию малого и среднего предпринимательства в Калининградской области, по примеру Вологодской области.

3. Принятие дополнительных программ по стимулированию инвестиционной активности крупного бизнеса из различных отраслей экономики, а не только в рамках механизма ОЭЗ Калининградской области.

4. Принятие программ по дополнительному финансированию фондов оплаты труда сотрудников бюджетных организации, с целью существенно повысить темпы прироста среднемесячной номинальной заработной платы в Калининградской области и сформировать опережающую динамику данного показателя, в сравнении с общероссийской динамикой. Данная мера будет способствовать росту совокупного потребления в региональной экономике и приведет к появлению мультипликативного эффекта на рост ВРП в смежных отраслях экономики, в первую очередь в секторе бытовых услуг населению.

Литература

1. Федеральный закон РФ «О специальных административных районах на территориях Калининградской области и Приморского края» от 03.08.2018 г. № 291-ФЗ.
2. Федеральный закон РФ «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 10.01.2006 г. № 16-ФЗ.
3. Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 № 473-ФЗ.
4. Закон Вологодской области «О государственном регулировании инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Вологодской области и о внесении изменений в отдельные законы области» от 23.04.2013 № 3046-ОЗ.
5. Закон Вологодской области «О внесении изменений в статью 1 закона области «Об установлении на территории Вологодской области налоговых ставок по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения» от 04.12.2019 № 4606-ОЗ.
6. Сергеев Л.И. Обобщение основных параметров бюджета Калининградской области за 2019 год // Балтийский экономический журнал. 2020. № 4(32). С. 42 – 61.
7. Самсонов А.В., Сергеев Л.И. Особенности экономической динамики регионального эксклава // Балтийский экономический журнал. 2021. № 1(33). С. 82 – 94.
8. Официальный сайт Министерства финансов Калининградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://minfin39.ru/>
9. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт Ра» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://raexpert.ru/>
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>
11. Официальный сайт Департамента экономического развития Вологодской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://der.gov35.ru>

References

1. Federal'nyj zakon RF «O special'nyh administrativnyh rajonah na territoriyah Kaliningradskoj oblasti i Primorskogo kraja» ot 03.08.2018 g. № 291-FZ.
2. Federal'nyj zakon RF «Ob Osoboj ekonomicheskoj zone v Kaliningradskoj oblasti i o vnesenii izmenenij v nekotorye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii» ot 10.01.2006 g. № 16-FZ.
3. Federal'nyj zakon «O territoriyah operezhayushchego social'no-ekonomicheskogo razvitiya v Rossijskoj Federacii» ot 29.12.2014 № 473-FZ.
4. Zakon Vologodskoj oblasti «O gosudarstvennom regulirovanii investicionnoj deyatel'nosti, osushchestvlyae-moj v forme kapital'nyh vlozhenij, na territorii Vologodskoj oblasti i o vnesenii izmenenij v ot-del'nye zakony ob-lasti» ot 23.04.2013 № 3046-OZ.
5. Zakon Vologodskoj oblasti «O vnesenii izmenenij v stat'yu 1 zakona oblasti «Ob ustanovlenii na territorii Vologodskoj oblasti nalogovyh stavok po nalogu, vzimaemomu v svyazi s primeneniem uproshchennoj sistemy nalogooblozheniya» ot 04.12.2019 № 4606-OZ.
6. Sergeev L.I. Obobshchenie osnovnyh parametrov byudzheta Kaliningradskoj oblasti za 2019 god. Baltijskij ekonomicheskij zhurnal. 2020. № 4(32). S. 42 – 61.
7. Samsonov A.V., Sergeev L.I. Osobennosti ekonomicheskoj dinamiki regional'nogo eksklava. Baltijskij ekonomicheskij zhurnal. 2021. № 1(33). S. 82 – 94.
8. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov Kaliningradskoj oblasti [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://minfin39.ru/>
9. Oficial'nyj sajt rejtingovogo agentstva «Ekspert Ra» [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://raexpert.ru/>
10. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://rosstat.gov.ru>
11. Oficial'nyj sajt Departamenta ekonomicheskogo razvitiya Vologodskoj oblasti [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://der.gov35.ru>

*Samsonov A.V., Postgraduate,
Sergeev L.I., Doctor of Economic Sciences (Advanced Doctor), Professor,
Honored Economist of Russia,
Kaliningrad State Technical University*

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ECONOMIC DYNAMICS OF KALININGRAD AND VOLOGDA REGIONS

Abstract: the article provides a comparative assessment of the dynamics of indicators, that characterize the socio-economic development of Kaliningrad and Vologda regions. The article analyzes the dynamics of the gross regional product, investments in fixed assets, and average monthly nominal wages of Kaliningrad and Vologda regions for the period from 2015 to 2023. The dynamics of the share of tax deductions to regional budgets, as well as the share of the per capita GRP of the analyzed regions in the GDP of the Russian Federation per capita from 2014 to 2023, are compared. The article analyzes the dynamics of the chain growth rate of tax and non-tax revenues of the regional budget of the Kaliningrad region in comparison with the Vologda region from 2015 to 2023. The dynamics of indicators that determine the position of Kaliningrad and Vologda regions in the RAEX rating of investment attractiveness of the regions from 2014 to 2020 is summarized in a summary form. On the basis of the conducted research, conclusions are formulated about the effectiveness of federal and regional programs for the development of the regional economy of Kaliningrad region. On the basis of the obtained conclusions, possible measures that contribute to improving the dynamics of indicators of socio-economic development of Kaliningrad region are noted.

Keywords: special economic zone, special administrative region, regional budget, gross regional product, fixed capital investment, average monthly nominal salary, tax deductions to the regional budget

*Суртаева О.С., кандидат экономических наук, доцент,
Институт экономики, государственного управления и финансов,
Сибирский федеральный университет*

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: реализация стратегии преобразования традиционного предприятия в цифровое, или, по-другому, его цифровизации (цифровой трансформации) – процесс сложный, длительный и весьма затратный. Главные его цели Ц повышение точности контроля над процессами, скорости принятия решений, снижение количества вовлеченных в него сотрудников. Согласно концепции «цифрового производства», технологии связывают виртуальную и физическую реальности все чаще без участия человека.

Таким образом, в идеале все предприятие будущего должны основываться на полностью оцифрованном и автоматизированном производстве, которое охватывает всю цепочку создания продукта и управления предприятием.

Ключевые слова: цифровизация, стратегическое управление, стратегический процесс, стратегия. Политика, стратегический анализ, формирование стратегий, стратегический выбор, стратегическое прогнозирование, стратегическое планирование, планы, программы, стратегический контроль

Управленческой стратегией называется общая концепция того, как достигаются главные цели предприятия, решаются стоящие перед ним проблемы и распределяются необходимые для этого ограниченные ресурсы. Эта концепция дополняется программой конкретных действий, направленных на устранение возникающих угроз и приобретение преимуществ, обеспечивающих достижение победы в конкурентной борьбе. Таким образом, стратегия объединяет концепцию бизнеса, цели, а также процесс их достижения.

Стратегии могут различаться по уровню агрессивности, то есть, степени изменений принципиального характера, которые вносятся ими в те или иные стороны деятельности предприятия (технологии, продукцию, маркетинг и пр.) Можно предположить, что стратегия цифровизации должна относиться к категории наиболее агрессивных, иначе она не будет иметь успеха.

На крупных предприятиях разрабатывается система стратегий на нескольких организационных уровнях, и на каждом из которых решаются свои задачи, но главной целью является достижение ими прямо или косвенно конкурентных преимуществ над соперниками, позволяющих извлекать дополнительную прибыль.

В соответствии с разработанной стратегией возникает необходимость перестройки «под нее» структуры самого предприятия. Это в достаточно формализованный процесс, позволяющий, если не в основном, то в значительной степени быть осуществленным при участии искусственного интеллекта, который дает возможность создать не только оптимальный проект преобразований, но и подобрать, если речь идет о производственной стратегии, нужную технологическую «начинку», а также найти и привлечь отвечающих формальным критериям сотрудников. Искусственный интел-

лект – это система, предназначенная для воспроизведения отдельных или большинства умственных способностей человека, в частности, – воспринимать происходящее, рассуждать, решать проблемы, оперировать данными, осуществлять контроль и манипулирование объектами и пр. В меньшей степени ему присуща креативность и способность осуществлять социальные контакты.

Алгоритмы искусственного интеллекта были разработаны на основе нейронных сетей, которые позволяют компьютерам приобретать новые навыки, как это делает человек. Они способны оптимизировать программу и самостоятельно подстраиваться под ситуацию для корректного выполнения необходимых действий.

Основу реализации стратегии составляют различные проекты, планы и программы разной направленности и продолжительности (вплоть до определения ежедневной загрузки оборудования). Они представляют собой достаточно формализованный инструмент, особенно, если речь идет о производственном процессе. С помощью цифровых методов такие планы и программы можно в максимальной степени оптимизировать, особенно, если речь идет, как уже говорилось, о производстве, а также инвестиционно-финансовой деятельности.

«Система планов, программ и проектов, – как пишет Т. Викторова, – помимо выполнения основной функции управления является еще и необходимым инструментом распределения стратегических и тактических ресурсов. Фактически предварительным показателем качества плана или программы служит желание руководства выделить ресурсы на их реализацию. Планы помогают распределять ресурсы по направлениям, которые, по мнению руководства, являются наиболее эффективными и ведут к достижению поставленных це-

лей. Вместе с тем планы не дают полного ответа на вопрос, какие конкретно ресурсы и в каком количестве требуются» [1].

Инструментом реализации генеральной стратегии является план развития предприятия, который определяет задачи в сфере создания или ликвидации подразделений, интеграции и диверсификации, освоения или снятия с производства важнейших продуктов, вторжение на рынки или уход с них, осуществления научных исследований и разработок новых товаров и технологий.

План развития предприятия реализуется в системе планов, программ и проектов по отдельным направлениям его деятельности. Можно предположить, что, чем на более низком уровне управления эти документы создаются, тем в большей степени они являются формализованными, а, следовательно, позволят применять цифровые технологии (в наибольшей они пригодны для создания текущих и оперативных производственных планов и заданий).

Практика показала, что единый документ, называемый стратегическим планом, реализующий в полном объеме систему стратегий предприятия, создать невозможно ввиду его громоздкости (даже, призвав сегодня на помощь искусственный интеллект), да и вряд ли нужно, и в реальности он может существовать, как отмечалось выше, лишь в виде концепта. Поэтому на деле разрабатываются лишь основные направления его деятельности, служащие ориентиром для остальных планов и отражающие его цели и стратегии. Этот документ часто и называют стратегическим планом.

Этапом стратегического процесса является управление процессом реализации стратегии, создающее базу для достижения поставленных целей, которое, в отличие от стратегического планирования, получило название стратегического менеджмента. Оно предполагает постановку задач исполнителям, определение их приоритетности и сроков осуществления, исходя из значимости для

достижения соответствующих стратегических целей, оперативное реагирование на непредвиденно возникающие угрозы и появляющиеся возможности. Все это невозможно без постоянного мониторинга ситуации внутри и во вне предприятия.

При выявлении сбоев, угроз, или, наоборот, обнаружении благоприятных возможностей, чтобы не менять саму стратегию, на высшем уровне, либо принимаются необходимые оперативные решения, либо разрабатываются и реализуются краткосрочные стратегические программы, разрабатываемые в рамках ситуационного планирования.

Понятно, что при принятии оперативных решений искусственный интеллект вряд ли может помочь, а вот в разработке краткосрочных стратегий (стратегических задач), скорее всего – да. Видимо, также он не может помочь и в деле формирования организационной культуры, которая сегодня считается основным внутренним фактором успеха в конкурентной борьбе.

Ход реализации стратегического процесса, вполне понятно, является объектом контроля, который практически полностью может осуществляться с помощью цифровых технологий и не требует особых творческих усилий со стороны человека.

Контроль завершается подведением итогов и корректировка при необходимости самой стратегии, т.е. внесением изменений на том этапе, где были допущены ошибки, либо возникла необходимость изменений ввиду изменившихся условий внешней или внутренней среды: «Очень часто наблюдаются случаи, когда организации оказываются не в состоянии осуществить выбранную стратегию. Это бывает потому, что либо неверно был проведен анализ и сделаны неверные выводы, либо произошли непредвиденные изменения во внешней среде» [2]. Можно предположить, что цифровизация и использование искусственного интеллекта могут их, хотя не предотвратить, но уменьшить возможность.

Литература

1. Образовательный сайт Викторовой Т.С. [электронный ресурс]. <https://www.viktorovats.ru/page299/page462/index.html> (дата обращения: 10.04.2021)
2. Стратегическое управление организацией: сущность, структура, проблемы [Электронный ресурс]. [/bmanager.ru/articles/](http://bmanager.ru/articles/) (дата обращения: 10.04.2021)
3. Учитесь вместе с друзьями! [Электронный ресурс]. <https://www.intuit.ru/studies/courses/3449/691/lecture/> (дата обращения: 10.04.2021)
4. Веснин В.Р. Стратегическое управление. М. Проспект, 2014.
5. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс: Компания XXI век, 2007.
6. Дафт Р. Менеджмент. СПб, Питер, 2016.
7. Грант Р. Современный стратегический анализ. СПб, Питер, 2011.
8. Отварухина Н.С., Веснин В.Р. Современный стратегический анализ. М., Юрайт, 2016.
9. Минцберг Г., Куинн, Дж. Б. Гошал. Стратегический процесс. СПб, Питер, 2001.

References

1. Obrazovatel'nyj sajt Viktorovoj T.S. [elektronnyj resurs]. <https://www.viktorova-ts.ru/page299/page462/index.html> (data obrashcheniya: 10.04.2021)
2. Strategicheskoe upravlenie organizaciej: sushchnost', struktura, problemy [Elektronnyj resurs]. [/bmanager.ru/articles/](http://bmanager.ru/articles/) (data obrashcheniya: 10.04.2021)
3. Uchites' vmeste s druž'yami! [Elektronnyj resurs]. <https://www.intuit.ru/studies/courses/3449/691/lecture/> (data obrashcheniya: 10.04.2021)
4. Vesnin V.R. Strategicheskoe upravlenie. M. Prospekt, 2014.
5. Porter M. Konkurentnaya strategiya: metodika analiza otraslej i konkurentov. M.: Al'pina Biznes Buks: Kompaniya XXI vek, 2007.
6. Daft R. Menedzhment. SPb, Piter, 2016.
7. Grant R. Sovremennyj strategicheskij analiz. SPb, Piter, 2011.
8. Otvaruhina N.S., Vesnin V.R. Sovremennyj strategicheskij analiz. M., YUrajt, 2016.
9. Mincberg G., Kuinn, Dzh. B. Goshal. Strategicheskij process. SPb, Piter, 2001.

*Surtaeva O.S., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Institute of Economics, Public Administration and Finance,
Siberian Federal University*

ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND ENTERPRISE STRATEGY IMPLEMENTATION

Abstract: the implementation of the strategy of transforming a traditional enterprise into a digital one, or, in other words, its digitalization (digital transformation), is a complex, lengthy and very costly process. Its main goals are to increase the accuracy of process control, speed of decision-making, and reduce the number of employees involved in it. According to the concept of "digital production", technologies connect virtual and physical realities more and more often without human participation.

Thus, ideally, the entire enterprise of the future should be based on fully digitized and automated production, which covers the entire chain of product creation and enterprise management.

Keywords: digitalization, strategic management, strategic process, strategy, politics, strategic analysis, the formation of strategies, strategic choice, strategic forecasting, strategic planning, plans, programs, strategic control

*Шейна Е.Г., кандидат экономических наук, доцент,
Завьялова М.Ю.,
Уральский государственный экономический университет*

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ АУТСОРСИНГА КАК МЕТОД ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: статья посвящена исследованию теоретических подходов к феномену «аутсорсинг», а также проблемам и перспективам практического внедрения его различных бизнес-моделей в финансово-хозяйственной деятельности предприятий с целью улучшения финансовой устойчивости последних. Методологической основой исследования послужили теория управления и теория корпоративной стратегии, в соответствии с которыми выстроена логика статьи. В работе использовались методы диалектического, причинно-следственного, структурно-логического и экономико-статистического анализа. В качестве результатов на примере сравнительного анализа деятельности АО «СИЗ» выявлено, что верное управленческое решение по выбору оптимальной модели аутсорсинга с применением риск-ориентированного подхода способно значительно улучшить финансовые показатели выручки и прибыли, а также минимизировать издержки в краткосрочной перспективе. Проведенный анализ подтверждает значимость применения на практике бизнес-моделей аутсорсинга в деятельности предприятий. Результаты исследования имеют теоретическую и практическую значимость, могут быть использованы собственниками и менеджерами коммерческих предприятий при осуществлении финансового планирования своей деятельности.

Ключевые слова: аутсорсинг; финансовый механизм; метод инвестирования; бизнес-модели; межфирменное взаимодействие; ресурсы предприятия; управленческие решения; реструктуризация бизнеса

Основной тенденцией развития современной мировой экономики является усиление процессов глобализации. С одной стороны, глобализация позволяет обмениваться опытом, научными исследованиями, объединять национальные интересы для решения общих экономических проблем. Однако дифференциация экономик стран, обострение геополитических отношений, кризисы ведут к риску подрыва национального менталитета. Для развития ресурсного потенциала страны хозяйствующие субъекты должны быть конкурентоспособными. Однако, зачастую возникает проблема недостаточности капитала, устаревания технологий, нехватки квалифицированного персонала. Обозначенные ситуации стимулируют поиск альтернативных инструментов, направленных на снижение расходов производства и реализации продукции. Одним из способов оптимизации бизнес-процессов выступает аутсорсинг. Следует констатировать, что экономический феномен аутсорсинга недостаточно изучен с позиций практического применения в финансово-хозяйственной деятельности предприятий, в связи с чем имеется определенный дисбаланс между научно-теоретическими разработками и практикоориентированным подходом в данной сфере, что представляет собой, по мнению авторов, нерешенную научную проблему. Все вышеизложенное обуславливает актуальность исследования выбранной темы и целесообразность ее разработки именно в практической

деятельности хозяйствующих субъектов. Целью представленного исследования является систематизация теоретико-методических положений феномена «аутсорсинг» и его различных модификаций в виде бизнес-моделей, а также возможность эффективного применения на практике промышленных предприятий с целью достижения минимизации затрат и повышения положительного финансового результата их деятельности. Гипотеза исследования построена на идее о линейной взаимосвязи между выбором определенной бизнес-модели аутсорсинга (эффективное управленческое решение) и ростом прибыли предприятия (положительный финансовый результат).

Поставленная цель и необходимость тестирования гипотезы исследования определяют перед авторами рассмотрение ряда задач:

– изучить и обобщить теоретические трактовки понятия «аутсорсинг», на основе чего сформулировать авторское определение, раскрывающее финансово-организационную роль данного понятия;

– классифицировать различные бизнес-модели, построенные на основе механизма аутсорсинга и выявить их преимущества применения в финансово-хозяйственной деятельности предприятий;

– предложить апробацию механизма аутсорсинга в практической деятельности АО «СИЗ» для подтверждения авторской гипотезы о взаимосвязи применяемой модели аутсорсинга и

положительного финансового результата в виде роста прибыли.

В Российской Федерации применение аутсорсинга в современных экономических условиях является необходимым управленческим решением. Российская политика направлена на развитие конкурентоспособных отраслей, в связи с этим ориентация на импортозамещение необходима для создания сбалансированной обстановки как внутри страны, так и на международных рынках. В декабре 2014 г. в послании Президента РФ Федеральному Собранию сделан акцент на необходимость проведения государственной политики импортозамещения, направленной на отказ от импортных товаров во всех отраслях экономики. Кроме того, вступление в силу Федерального закона от 31.12.2014 №488 «О промышленной политике» направлено на стимулирование

развития промышленности, что в целом будет способствовать росту инновационного потенциала и научно-технологическому прогрессу страны в целом.

Аутсорсинг в экономической литературе можно рассматривать с позиции передачи функций отдельных подразделений внешним исполнителям, способа оптимизации деятельности предприятия, формы кооперирования и взаимодействия с целью установления межфирменных связей, а также организационного решения по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности в части минимизации издержек.

Емкость значений исследуемого понятия обусловила дискуссионный характер научных взглядов на определение термина «аутсорсинг» (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению термина «аутсорсинг»

Трактовка понятия «аутсорсинг»	Авторы
Организационное решение по передаче функций внешним исполнителям	Д.М. Михайлов, З.С. Айвазян, А.М. Лазарев, Д.А. Стапан, J.B. Haywood, В.А. Строжук, С. Клементс, J. Simpson, E. Weiner, John I. Agburu, Nyianshima Calvin Anza, Akuraun Shadrach Iyortsuun
Способ оптимизации деятельности предприятия	Е.Е. Румянцева, Д.В. Ланская, А.А. Нечаева, С.И. Берлин
Форма кооперирования	Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева, М.И. Самсонов, Ю.О. Алтунина, F.W.Taylor, M. Webster, Mohammed Haoues, Mohammed Dahane, Nadia Kinza Mouss
Способ установления межфирменных связей	С.Г. Михнева, Г.А. Марксеева, В.М. Кицис, И.Т. Калабина, И.Л. Рудая, Б.А. Аникин, J.L. Braver, R. Morgan
Организационное решение по повышению эффективности предприятия	А.Г. Ивлев, М.Р. Гильмиярова, И.Б. Костина, В.А. Черненко, С.В. Юрьев, С.О. Календжян, С. Ефимова, Т. Панкова, Н. Коник
Способ снижения издержек	Е.А. Федорова, А.В. Ермолаев, Hanen Sdiri? Mohamed Ayadi

Составлено авторами по [1, с. 4; 2, с. 8; 3, с. 12; 4; 5; 6, с. 121; 7; 8, с. 34; 9; 10, с. 23; 11; 12]

Исходя из данных табл. 1 можно констатировать многовариантность значения термина «аутсорсинг». Традиционно аутсорсинг рассматривается как передача бизнес-функций предприятия стороннему высококвалифицированному исполнителю. Как правило, делегирование полномочий аутсорсеру осуществляется в рамках договора, который может заключаться на долгосрочной основе (А. Аникин, М.Р. Гильмиярова) или на определенное время по оговоренной цене (Дж. Б. Хэйвуд) [1, с. 4; 2, с. 8; 8, с. 35].

Кроме того, аутсорсинг может рассматриваться как организационное решение по повышению эффективности предприятия. Ключевой задачей предприятия, принявшего решение использовать аутсорсинг, является его реструктуризация путем

передачи отдельных функций исполнителям. Одним из параметров оценки оптимальности принятого организационного решения выступает соотношение «качество»/«затраты-владение».

Использование аутсорсинга в процессе осуществления деятельности предприятия может снизить издержки и провести реструктуризацию путем передачи отдельных функций выбранным исполнителям.

Аутсорсинг в экономической литературе может рассматриваться как форма кооперации и сотрудничества. Отказ предприятия-заказчика от выполнения собственного бизнес-процесса и его делегирование стороннему хозяйствующему субъекту способствует установлению межфирменных связей в процессе осуществления взаимосвязанной деятельности.

Анализ различных трактовок понятия «аутсорсинг» позволяет объединить существующие точки зрения и сформировать следующее авторское определение. Таким образом, аутсорсинг, по мнению авторов, – это управленческое решение, направленное на реструктуризацию организационной инфра-структуры предприятия с целью снижения издержек, оптимизации деятельности и повышения финансового результата при передаче отдельных бизнес-функций внешним высокоспециализированным исполнителям на определенный договором срок.

Понятие аутсорсинга впервые появилось в США. Идея аутсорсинга как инструмента кооперирования связана с противостоянием двух крупных предприятий автомобильной промышленности: Ford и General Motors, возглавляемых Генри Фордом и Альфредом Слоуном [6, с. 176].

Грандиозный проект завоевания 43% автомобильного рынка в 30-х гг. XX в. General Motors заключается в кооперации узкоспециализированных производств как внутри, так и за ее пределами, поскольку ряд функций специализированные предприятия могут выполнять значительно эффективней [7].

В ответ на это Генри Форд стремился повысить самодостаточность промышленной империи и обеспечить бесперебойное обеспечение сырьем и материалами, для чего инвестировал средства в угольные шахты, стеклодувные фабрики, строительство железных и автомобильных дорог, торго-

вый флот. Тщательный контроль за товарно-материальными потоками позволило ему сформировать мощный вертикально интегрированный холдинг. Постоянный систематический контроль за всеми цепочками производства и продажи продукции, сложности, связанные с общеэкономическими условиями и государственного регулирования, натолкнули Генри Форда задуматься над необходимостью посторонней помощи. Привлечение независимых поставщиков продуктов и услуг позволило сформировать полноценных участников снабженческо-сбытовой сети и сменить стратегию предприятия от полного контроля собственности к контролю на основе установления партнёрских отношений. Передача части бизнес-функций поставщикам позволила компании Ford сконцентрировать финансовые ресурсы на производстве.

Таким образом, борьба двух автомобильных предприятий за место на рынке демонстрирует, что невозможно в своей деятельности опираться только на собственные ресурсы. Вынесение ряда производственных функций за рамки предприятия послужило началом практического применения аутсорсинга. Начиная с 70-х гг. XX в. в автомобильной отрасли аутсорсинг становится частью производственного процесса.

Выбор бизнес-модели аутсорсинга основывается на ее оценке. Бизнес-модели аутсорсинга уместно сравнить по следующим критериям, представленным в табл. 2.

Таблица 2

Сравнение бизнес-моделей аутсорсинга

Критерий сравнения	Традиционный аутсорсинг	Инсорсинг	Мультисорсинг	Аутсорсинг совместного предприятия
Стоимость услуг	Средняя	Низкая	Высокая	Низкая
Степень ответственности	Высокая	Низкая	Высокая	Низкая
Уровень рискованности	Высокая	Средняя	Высокая	Низкая
Степень неопределенности	Средняя	Средняя	Высокая	Низкая
Угроза раскрытие информации	Средняя	Низкая	Высокая	Низкая
Форма бизнеса	Малый, средний, крупный бизнес	Средний бизнес	Крупный бизнес	Средний, крупный бизнес

Составлено авторами по [13, 14, 15]

Популярность применения аутсорсинга российскими предприятиями влечет за собой необходимость демонстрации его экономического эффекта. Переход на аутсорсинг требует тщательного прогнозирования будущих результатов после внедрения аутсорсинга. Экономический эффект от сотрудничества с аутсорсером продемонстрируем на примере

предприятия АО «Свердловский инструментальный завод», занимающийся производством металлорежущего инструмента (протяжки, червячный фрезы, метчики, резцы и др.) в г. Екатеринбург. Одной из ключевых проблем завода на сегодняшний день выступает слабое продвижение продукции.

В соответствии с данными, следует сделать

вывод, что снижение выручки в 2019 г. на 28,4% по сравнению с 2018 г. повлияло также и на снижение прибыли с 67,732 млн. руб. до 10,202 млн. руб.

Учитывая вышеизложенное, в качестве меры стимулирования увеличения выручки, минимизации расходов и роста прибыли считается целесообразным передать некоторые функции по продвижению продукции на аутсорсинг стороннему предприятию, сотрудничество АО «СИЗ» через механизм аутсорсинга с которым позволит сократить расходы на организацию продаж и расширить каналы сбыта.

В настоящее время существует множество методик определения экономического эффекта применения аутсорсинга, однако в процессе расчета его эффективности не учитываются возникающие риски. В связи с этим отсутствует

возможность более точно определить эффективность его применения. Поэтому для расчета эффективности использования аутсорсинга авторы выбирают к применению методику, предложенную В.С. Липатниковым, сотрудником Национального исследовательского университета Высшей школы экономики, которая учитывает вероятность возникновения рисков событий, связанных с недобросовестным или непрофессиональным поведением аутсорсера [16, с. 6].

Предполагается, что в 2019 г.* АО «СИЗ» заключает договор аутсорсинга по продвижению продукции с аутсорсинговым предприятием «CALL-SALES» – колл-центр активных продаж. Передана функция удаленного отдела продаж: продвижение интернет-сайта АО «СИЗ» и проведение маркетинговых исследований.

Таблица 3

Расчет дохода от использования аутсорсинга АО «СИЗ» в 2019 г.*

Продолжительность аутсорсингового контракта	5 лет
Ставка дисконтирования	12%
Цена, выплачиваемая аутсорсеру за выполнение переданного ему бизнес-процесса (Заутс.)	4 960 тыс. руб.
Собственные затраты заказчика на выполнение этого бизнес-процесса (Зсобств.)	6 685 тыс. руб.
Экономия от использования аутсорсинга (Ei)	1 725 тыс. руб.
Дополнительный доход, получаемый в 1 год использования аутсорсинга (Ri)	1 437 тыс. руб.
Прочие доходы заказчика в 1 году, получение которых стало возможным благодаря аутсорсингу (аренда помещения) (Ai)	1 500 тыс. руб.
Затраты на поиск аутсорсера (анализ рынка аутсорсинга) (C0)	480 тыс. руб.
Затраты на управление аутсорсинговыми отношениями в 1 год (Ci)	1 400 тыс. руб.
Затраты на переход к аутсорсингу в 1 году (Ti)	600 тыс. руб.

Расчет экономической эффективности связанных с внедрением и применением аутсорсинга предполагает учет величины затрат и доходов,

$$Eff = \sum_{i=1}^n \frac{E_i}{(1+d)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+d)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{A_i}{(1+d)^i} - C_0 - \sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+d)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{T_i}{(1+d)^i} \quad (1) [16, с. 7]$$

$$\Xi 1 = \frac{Eff}{C_0 + \sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+d)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{T_i}{(1+d)^i}} \quad (2) [16, с. 7]$$

Таблица 4

Экономическая эффективность применения аутсорсинга

	2019 г.* (1 год)	+2	+3	+4	+5
Eff, тыс. руб.	1896,79	1649,6	1421,43	1215,54	1032,5
Коэфф. эк. эфф-ти	0,84	0,79	0,74	0,69	0,64

Расчет экономической эффективности аутсорсинга позволяет сделать вывод, что передача части функций стороннему предприятию способствует экономии 1 896,79 тыс. руб. в первый год. Кроме того, коэффициент

эффективности составляет 0,84, что больше 0, следовательно, аутсорсинг целесообразен.

$$\Xi 2 = \frac{Z_{\text{собств}}}{Z_{\text{аут}}} \quad (3) [16, с. 9]$$

$$\Xi 2 = \frac{6685}{4960} = 1,35$$

Соотношение собственных затрат заказчика на выполнение этого бизнес-процесса и затрат, выплачиваемых аутсорсеру за выполнение переданного ему бизнес-процесса, показывают, что на 35% снизятся издержки заказчика на выполнение продвижения продукции.

$$Eff = W_E * E + W_R * R + W_A * A - C_0 - C - T \quad (4) [16, с. 9]$$

$$Eff = 0,9 * 1725 + 0,8 * 1437 + 0,9 * 1500 - 480 - 1400 - 600 = 1572,2 \text{ тыс. руб.}$$

Вероятность получения дохода (W_E , W_R , W_A) определена экспертным путем анализа информации об аутсорсинговом предприятии. W_E , W_R – вероятность получения дохода, учитывающего неспособность аутсорсера обеспечить требуемые результаты процесса. W_A – вероятность получения дополнительного дохода заказчиком. Экспертный анализ показывает, что «CALL-SALES» – колл-центр активных продаж имеет хорошую

репутацию и зарекомендовал себя на аутсорсинговом рынке г. Екатеринбурга в качестве надежного предприятия, следовательно, вероятность получения дохода составляет 90% и 80% – получение дополнительного дохода.

Проведем анализ влияния аутсорсинга на финансовые результаты деятельности АО «СИЗ» и выясним, как изменится финансовое положение предприятия при применении аутсорсинга.

Таблица 5

Анализ финансовых результатов АО «СИЗ»

Показатель, в тыс. руб.	До применения аутсорсинга		Темпы роста к 2018 г.	После применения аутсорсинга	
	г.			г.	Темпы роста к 2018 г.
	2018	2019	2019*		
Выручка от реализации	731814	523858	0,71	560528	0,76
Себестоимость	544077	418288	0,77	397374	0,73
Валовая прибыль	187737	105570	0,56	163154	0,87
Коммерческие расходы	42320	21483	0,51	21895	0,52
Управленческие расходы	82685	73885	0,89	59108	0,71
Прибыль от продаж	62732	10202	0,16	82151	1,31
Прочие доходы	31505	119615	3,92	122552	4,02
Прочие расходы	43795	67388	1,54	89685	1,59
Прибыль до налогообложения	6045	4250	0,7	7435	1,23
Текущий налог на прибыль	1715	968	0,56	1487	0,87
Чистая прибыль	3743	19468	5,2	5948	1,59

В 2019 г.* предприятие, применяя аутсорсинг по продвижению продукции увеличит выручку от реализации продукции на 7%. Увеличение объема производства металлорежущего инструмента приведет к снижению себестоимости продукции на 5%. Активное продвижение продукции будет способствовать росту валовой прибыли на 1,37 раза с 187737 тыс. руб. в 2018 г. до 163154 тыс. руб. в 2019 г.* Передача части полномочий по продвижению продукции стороннему предприятию позволит сократить численность персонала, оптимизировать управленческие расходы на 20%, а также увеличить прибыль от продаж почти в 1,31 раза. Таким образом, применение аутсорсинга позволяет увеличить чистую прибыль на 59% с 3743 тыс. руб. в 2018 г. до 5948 тыс. руб. в 2019 г.*.

Проведенный анализ экономической эффективности передачи части функций отдела продаж АО «СИЗ» на аутсорсинг констатирует целесообразность использования данного инструмента, направленного на стимулирование продаж продукции предприятия.

По результатам проведенного исследования возможно сделать вывод о неоспоримой эффективности аутсорсинга в качестве инструмента межотраслевого и даже международного разделения труда. В связи с чем авторами сформулированы следующие рекомендации для хозяйствующих субъектов:

– проанализировать и выделить при помощи данных системы финансового планирования наиболее затратные участки функционала и деятельности подразделений, которые возможно

перевести на аутсорсинг без ущерба для основной деятельности предприятия;

- просчитать экономическую эффективность практического применения различных бизнес-моделей аутсорсинга и выявить наиболее оптимальный вариант с учетом специфики деятельности рассматриваемого предприятия;

- из высвобождения денежных средств, за счет оптимизации расходов при применении аутсорсинга и планируемых показателей роста выручки создать некий резерв, «подушку безопасности» в целях ответа на различные рискованные и непредвиденные ситуации для повышения финансовой стабильности и безопасности предприятия.

К основным результатам проведенного исследования, в соответствии с заявленной целью и тестируемой гипотезой можно отнести следующие положения:

- рассмотрены различные теоретические подходы к определению аутсорсинга и предложена его авторская трактовка, делающая акцент на финансово-организационной роли данного понятия;

- проанализированы различные бизнес-модели аутсорсинга, используемые в международной практике крупнейшими мировыми холдингами: традиционный аутсорсинг, инсорсинг, мультисор-

синг, аутсорсинг совместного предприятия, что позволяет выбрать модель аутсорсинга, наиболее адаптированную к российской экономике и способную повысить финансовые результаты деятельности предприятий в современных реалиях;

- произведена апробация практического использования модели аутсорсинга и рассчитана его экономическая эффективность, проявляющаяся в росте выручки исследуемого предприятия АО «СИЗ» на 7%.

Таким образом, цель научного исследования достигнута, тестируемая авторами гипотеза – доказана.

Успешный опыт зарубежных предприятий использования аутсорсинга способствует развитию национальной экономики, оптимизации производственных и технологических процессов внутри хозяйствующих субъектов. Дальнейшие исследования в данной сфере видятся авторам в части возможностей задействования в механизме аутсорсинга субъектов малого и среднего предпринимательства, в большей совместной кооперации малого и крупного бизнеса, что будет способствовать устойчивому росту отдельных отраслей и хозяйствующих субъектов, так и национальной экономики в целом.

Литература

1. Гильмиярова М.Р. Концептуально-понятийные основы развития аутсорсинга // Вестник Псковского государственного университета. 2015. № 2. С. 3 – 10.
2. Долгих У.О. Good Governance – альтернативный путь государственного управления // Наука. Мысль: электронный периодический журнал. 2017. Т. 7. № 6. С. 23 – 28.
3. Федорова Е.А., Ермолаев А.В. Анализ современных тенденций в аутсорсинге бухгалтерского учета // Финансовая аналитика: проблемы, и решения. 2016. № 27.С. 9 – 17.
4. Agburu J.I., Nyianshima Calvin Anza & Akuraun Shadrach Iyortsuun. Effect of outsourcing strategies on the performance of small and medium scale enterprises (SMEs)/ Journal of Global Entrepreneurship Research. 2017. № 26. Режим доступа: <https://link.springer.com/article/10.1186/s40497-017-0084-0>
5. Bloomberg L.P. Financial dictionary. Режим доступа: <https://financial-dictionary.thefreedictionary.com/>
6. Braver J.L., Morgan R. Efficient Outsourcing: Understanding, Planning and Using Outsourcing Relationships. М.: Business, 2007. 475 p.
7. Hanen Sdiri, Mohamed Ayadi. Innovation and service outsourcing: an empirical analysis based on data from Tunisian firms // Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2016. № 21. Режим доступа: <https://innovation-entrepreneurship.springeropen.com/articles/10.1186/s13731-016-0050-z>
8. Haywood J. Brian. Outsourcing: in search of competitive advantage: М.: Publishing house "Williams", 2004. 176 p.
9. Mohammed Haoues, Mohammed Dahane & Nadia Kinza Mouss Optimization of single outsourcer-single subcontractor outsourcing relationship under reliability and maintenance constraints // Journal of Industrial Engineering International volume. 2019. № 15. Режим доступа: <https://link.springer.com/article/10.1007/s40092-019-0307-9>
10. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. New York: Harper & Brothers, 1991. 77 p.
11. Simpson J., Weiner E. Oxford English Dictionary. Режим доступа: <https://languages.oup.com/research/oxford-english-dictionary>
12. Webster M. American dictionary. Режим доступа: <https://www.merriam-webster.com>

13. Global Services Research Report: Top 50 emerging global outsourcing cities. Режим доступа: <http://microsites.globalservicesmedia.com>
14. World Trade Organization. Report. Режим доступа: <https://www.wto.org/>
15. The Outsoaring Institute. Report. Режим доступа: <https://outsourcing.com/>
16. Липатников В.С. Оценка экономического эффекта от использования внешнего нефтесервиса с учетом фактора риска // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2013. № 6. С. 6 – 12.

References

1. Gil'miyarova M.R. Konceptual'no-ponyatijnye osnovy razvitiya autsorsinga. Vestnik Pskovskogo gosudarstvennogo universiteta. 2015. № 2. S. 3 – 10.
2. Dolgih U.O. Good Governance – al'ternativnyj put' gosudarstvennogo upravleniya. Nauka. Mysl': elektronnyj periodicheskij zhurnal. 2017. T. 7. № 6. S. 23 – 28.
3. Fedorova E.A., Ermolaev A.V. Analiz sovremennyh tendencij v autsorsinge buhgalterskogo ucheta. Finansovaya analitika: problemy, i resheniya. 2016. № 27.S. 9 – 17.
4. Agburu J.I., Nyianshima Calvin Anza & Akuraun Shadrach Iyortsuun. Effect of outsourcing strategies on the performance of small and medium scale enterprises (SMEs)/ Journal of Global Entrepreneurship Research. 2017. № 26. Rezhim dostupa: <https://link.springer.com/article/10.1186/s40497-017-0084-0>
5. Bloomberg L.P. Financial dictionary. Rezhim dostupa: <https://financial-dictionary.thefreedictionary.com/>
6. Braver J.L., Morgan R. Efficient Outsourcing: Understanding, Planning and Using Outsourcing Relationships. M.: Business, 2007. 475 p.
7. Hanen Sdiri, Mohamed Ayadi. Innovation and service outsourcing: an empirical analysis based on data from Tunisian firms. Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2016. № 21. Rezhim dostupa: <https://innovation-entrepreneurship.springeropen.com/articles/10.1186/s13731-016-0050-z>
8. Haywood J. Brian. Outsourcing: in search of competitive advantage: M.: Publishing house "Williams", 2004. 176 r.
9. Mohammed Haoues, Mohammed Dahane & Nadia Kinza Mouss Optimization of single outsourcer-single subcontractor outsourcing relationship under reliability and maintenance constraints. Journal of Industrial Engineering International volume. 2019. № 15. Rezhim dostupa: <https://link.springer.com/article/10.1007/s40092-019-0307-9>
10. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. New York: Harper & Brothers, 1991. 77 p.
11. Simpson J., Weiner E. Oxford English Dictionary. Rezhim dostupa: <https://languages.oup.com/research/oxford-english-dictionary>
12. Webster M. American dictionary. Rezhim dostupa: <https://www.merriam-webster.com>
13. Global Services Research Report: Top 50 emerging global outsourcing cities. Rezhim dostupa: <http://microsites.globalservicesmedia.com>
14. World Trade Organization. Report. Rezhim dostupa: <https://www.wto.org/>
15. The Outsoaring Institute. Report. Rezhim dostupa: <https://outsourcing.com/>
16. Lipatnikov V.S. Ocenka ekonomicheskogo efekta ot ispol'zovaniya vneshnego nefteservisa s uchetom faktora riska. Problemy ekonomiki i upravleniya neftegazovym kompleksom. 2013. № 6. S. 6 – 12.

*Sheina E.G., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Zavyalova M.Yu.,
Ural State University of Economics*

FINANCIAL MECHANISM OF OUTSOURCING AS A METHOD OF INVESTING IN ENTERPRISE RESOURCES

Abstract: the article is devoted to the study of theoretical approaches to the phenomenon of "outsourcing", as well as the problems and prospects of practical implementation of its various business models in the financial and economic activities of enterprises in order to improve the financial stability of the latter. The methodological basis of the research is the theory of management and the theory of corporate strategy, according to which the logic of the article is built. The methods of dialectical, causal, structural-logical, and economic-statistical analysis were used in the work. As the results of a comparative analysis of the activities of SIZ JSC, it was revealed that the right management decision to choose the optimal outsourcing model using a risk-based approach can significantly improve the financial indicators of revenue and profit, as well as minimize costs in the short term. The analysis confirms the importance of applying business models of outsourcing in practice in the activities of enterprises. The results of the study are of theoretical and practical significance, and can be used by owners and managers of commercial enterprises in the implementation of financial planning of their activities.

Keywords: outsourcing; financial mechanism; investment method; business models; inter-firm interaction; enterprise resources; management decisions; business restructuring

*Ермаков Н.С., аспирант,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Галкина Е.А.,
Финансовый университет при Правительстве РФ*

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ФИНАНСИАЛИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КРИПТОВАЛЮТ

Аннотация: в статье исследованы вопросы оптимизации портфеля криптовалют с применением моделей Марковица, Шарпа, Квази-Шарпа. Раскрыта сущность и характерные особенности криптовалют. Выделены основные проблемы осуществления операций с криптовалютами, в частности, к ним относятся: неопределенность правового статуса, отсутствие методики учета операций с виртуальными валютами, неопределенность налогообложения. Составлен перечень криптовалют по критерию капитализации, на основе которого сформированы оптимальные портфели. Систематизированы статистические данные по изменению цен на основные виды мировых криптовалют. Рассчитана оптимальная структура портфелей криптовалют при их различной доходности в контексте использования моделей Марковица, Шарпа, Квази-Шарпа. Для каждой модели создано эффективное множество портфелей криптовалют. Результаты оптимизации, полученные с помощью моделей Марковица и Шарпа, похожи, поскольку данным портфелям присущи низкая доходность и незначительное количество криптовалют, из которых формируется оптимальный портфель. Выделенным преимуществом модели Квази-Шарпа в исследовании является получение более диверсифицированных портфелей криптовалют. Также установлено, что выбор диверсифицированного портфеля тесно связан с задачами, которые перед собой ставит инвестор. Обосновывается вывод о том, что при любом уровне риска оптимизированный портфель с использованием криптовалют способен обеспечить более высокую доходность, чем отдельные портфели для традиционных инструментов.

Ключевые слова: криптовалюта, рынок криптовалют, модели оптимизации, оптимальный портфель, портфельный менеджмент

Введение

Перманентный технологический прогресс приводит к постоянному созданию финансовых инноваций, одной из которых является криптовалюта. Это новый инструмент мирового рынка, активная торговля которым происходит только в течение последних лет. В связи с этим возникает ряд вопросов, среди которых – возможность и целесообразность формирования инвестиционного портфеля криптовалют с использованием классических методов портфельного менеджмента.

Наиболее значительный вклад в создание и развитие идеи оптимизации инвестиционного портфеля осуществили Г. Марковиц [10], Д. Тобин и В. Шарп. Однако, несмотря на широкое освещение портфельной теории в научной литературе, практически отсутствуют работы по ее применению на рынке криптовалют. Интерес к криптовалюте как инвестиционному инструменту постоянно растет. Bitcoin, например, используется преимущественно в качестве спекулятивной инвестиции, а не как альтернативная валюта или средство обмена.

Результаты исследований [9] свидетельствуют о значительных преимуществах от включения криптовалюты в инвестиционный портфель. С их помощью можно диверсифицировать портфельные риски, поскольку корреляция между криптовалютой и традиционными финансовыми актива-

ми является слабой, а среднесуточная прибыль большинства криптовалют выше, чем в других активах [8, с. 156-157].

Стоит отметить, что криптовалюта характеризуется значительной волатильностью, что может усложнить или вообще сделать невозможным применение портфельной теории для оптимизации портфеля.

Целью данного исследования является оценка возможности и целесообразности формирования портфеля инвестора, включая криптовалюту с применением моделей оптимизации.

Основная часть

Тема исследования статуса криптовалюты и ее места на финансовом рынке России является актуальной, и требует детальной проработки с учетом международного опыта. При этом к основным проблемам осуществления операций с криптовалютами относятся: неопределенность правового статуса, отсутствие методики учета операций с виртуальными валютами, неопределенность налогообложения [5].

Понятие виртуальной валюты появилось в 2009 году (когда был создан Bitcoin) и закреплено в Директиве ЕС 2018/843 Европейского Парламента и Совета от 30.05.2018. В частности, здесь предложено следующее определение: «криптовалюта – это программный код (набор символов, цифр и букв), что является объектом права собственно-

сти, который может выступать средством обмена, сведения о котором вносятся и хранятся в системе блокчейн как учетной единицы текущей системы блокчейн в виде данных (кода)» [6, с. 259].

По мнению Г.П. Платуниной и И.А. Васильевой, в ближайшем времени можно будет использовать различные криптовалюты в качестве официального средства оплаты [3, с. 33].

Вместе с тем использование криптовалют может иметь и негативные последствия. К примеру, Г.А. Шаламов и М.Г. Игумнов считают, что значительное количество эмитентов валют, помимо Банка России, приведет не только к полному разстройству денежного оборота в стране, но и утрате государством влияния на разработку и проведение денежно-кредитной политики [4, с. 54].

Дискуссионным также является вопрос, возможно ли функционирование рынка криптовалют описать одной из существующих рыночных гипотез [7, с. 17].

Так, например, исследования персистентности рядов доходности четырех криптовалют с высокой рыночной капитализацией показало, что они не придерживаются случайного блуждания, и в динамике их цен присутствует долгосрочная память [2, с. 2].

Поэтому, отталкиваясь от мысли, что на основе предыдущих цен финансового инструмента возможно спрогнозировать его дальнейшее изменение, сформируем инвестиционный портфель, который будет состоять из криптовалют.

Портфель будет формироваться из десяти криптовалют с самой высокой рыночной капитализацией. Показатели рыночной капитализации и цены этих финансовых инструментов представлены в табл. 1. Входными данными для проведения исследования считаем ежедневное значение их цен с 01.10.2017 до 24.05.2019 (601 наблюдение).

Таблица 1

Показатели капитализации криптовалют по состоянию на 2019 год

Название	Рыночная капитализация, \$	Цена, \$
Bitcoin	141 539 115 575	7 987,37
Ethereum	26 497 014 859	249,48
XRP	16 195 609 303	0,384541
Bitcoin Cash	7 281 315 898	409,05
Litecoin	6 185 976 031	99,9
EOS	5 846 454 504	6,4
Binance Coin	4 777 575 417	33,84
Tether	3 040 673 514	1,00
Cardano	2 096 685 245	0,080869
TRON	1 866 948 352	0,027998

Составлено на основании данных [12]

По результатам анализа рынка криптовалют можно утверждать о его значительной концентрации. Так, на Bitcoin приходится более 50% от всего его объема, а выбранные для оптимизации криптовалюты на момент расчета формировали 85,38% рынка. При этом общее количество криптовалют превышает две тысячи. Именно в связи с этим, по нашему мнению, абсолютно целесообразно использование незначительного количества этих финансовых инструментов для формирования из них инвестиционного портфеля.

Модель (1), предложенная Г. Марковицем [10], еще в середине прошлого века оперирует понятиями доходности, риска и ковариации ценных бумаг. Хотя она связана со значительным перечнем условностей (доходность принимается как математическое ожидание, а риск – как среднеквадратическое отклонение доходности, данные предыдущих периодов в полной мере отражают будущую доходность), модель актуальна до сих пор.

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^N W_i \times r_i \geq r_p \\ \sqrt{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N W_i \times W_j \times k_{ij}} \rightarrow \min \\ W_i \geq 0 \\ \sum_{i=1}^N W_i = 1 \end{array} \right. \quad (1)$$

где N – количество ценных бумаг;

W_i – процентная доля i-го вида бумаг в портфеле;

r_i – доходность i-го вида бумаг в портфеле;

r_p – средневзвешенная доходность бумаг в портфеле;

k_{ij} – коэффициент линейной корреляции.

В результате проведенных расчетов удалось сформировать эффективное множество портфелей криптовалют (рис. 1).

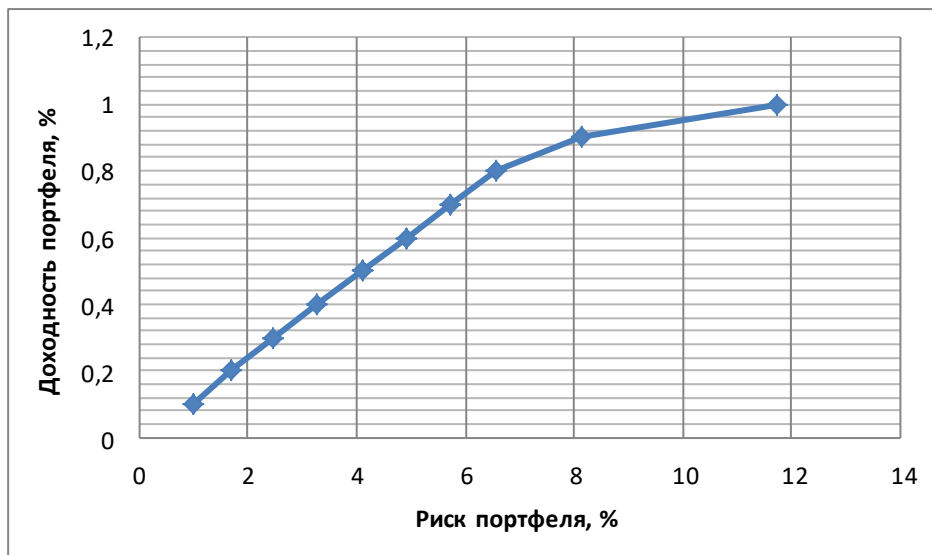


Рис. 1. Эффективное множество портфелей криптовалют, сформированное на основе модели Марковица

Учитывая данные, представленные на рис. 1, можно сделать вывод, что существует прямая зависимость между изменением доходности и риском по доходности до 0,8% и рост риска ускоренными темпами за доходностью, превышающей это значение для совокупности всех возможных вариантов портфелей. Может существовать ряд причин того, почему график полученного множества портфелей криптовалют отличается от своего классического вида. По нашему мнению, основную роль в этом играют низкая доходность финансовых инструментов за анализируемый период, а также незначительное количество портфелей, которые возможно сформировать при заданных ограничениях.

Оптимальный портфель, согласно модели Марковица, может состоять всего из пяти криптова-

лютов. EOS, Binance Coin, Cardano и TRON входят в этот перечень в связи с относительно высокими показателями доходности, тогда как для Tether присущ низкий риск. В зависимости от потребностей инвестор может выбрать оптимальный для себя вариант соотношения доходности и риска, однако полученные результаты ставят под сомнение целесообразность такого вложения.

В модели Шарпа (2) присутствует схожее с предыдущей моделью предположение, однако дополнительно вводятся такие показатели, как рыночная доходность (R_m), безрисковая доходность (R_f), избыточная доходность (σ_m) и β – риск ценной бумаги [11, с. 77]. Было решено выбрать показателем рыночной доходности CRYPTO CURRENCIES INDEX 30, безрисковой доходностью выбрана доходность месячных бондов США.

$$\begin{aligned}
 &R_f + \sum_{i=1}^N (a_i \times W_i) + (R_m \times R_f) \times \sum_{i=1}^N (\beta_i \times W_i) \geq r_p \\
 &\sqrt{\left(\sum_{i=1}^N (\beta_i \times W_i)\right)^2 \times \sigma_m^2 + \sum_{i=1}^N (\sigma_i^2 \times W_i^2)} \rightarrow \min \\
 &W_i \geq 0 \\
 &\sum_{i=1}^N W_i = 1
 \end{aligned}
 \tag{2}$$

где R_f – доходность ценных бумаг в портфеле;
 R_m – ожидаемая доходность рынка в целом;
 σ_m – среднее квадратическое отклонение доходности рынка;
 $a_i, W_i, \beta_i, \sigma_i$ – соответственно, избыточная доходность, вес, риск, остаточный риск.

Несмотря на различия в формировании оптимального портфеля криптовалют, полученные результаты очень близки к предыдущим, что можно увидеть на рис. 2.

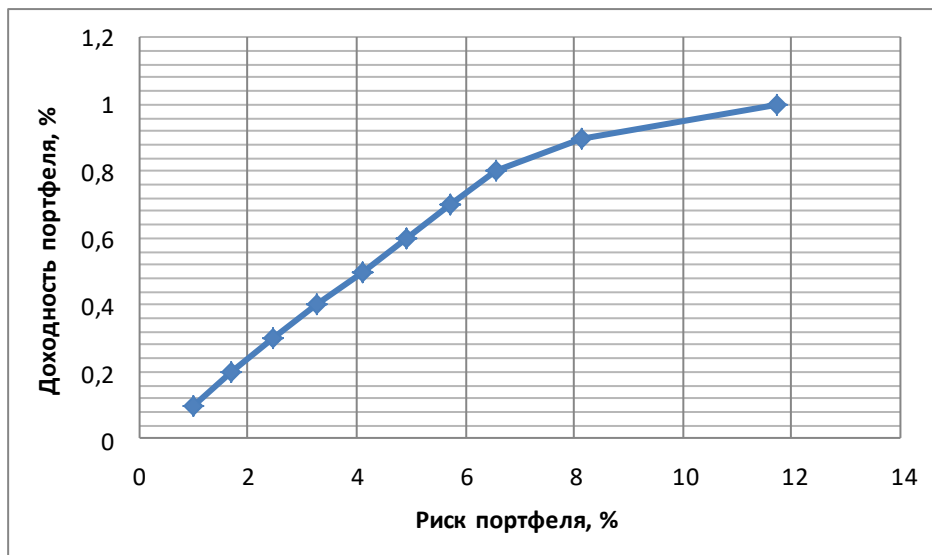


Рис. 2. Эффективное множество портфелей криптовалют, сформированное на основе модели Шарпа

Эффективное множество портфелей, сформированное на основе модели Шарпа, практически полностью повторяет такое множество, сложившиеся с помощью модели Марковица.

Поскольку рынок криптовалют до сих пор

находится на этапе становления, также используем модель Квази-Шарпа (3), которая призвана уменьшить погрешности, связанные с нестабильностью котировок ценных бумаг.

$$\begin{aligned}
 & \sum_{i=1}^N (X_i \times W_i) + (R_{sp} - X_{sp}) \times \sum_{i=1}^N (\beta_i \times W_i) \geq r_p \\
 & \sqrt{(\sum_{i=1}^N (\beta_i \times W_i))^2 \times \sigma_{sp}^2 + \sum_{i=1}^N (\sigma_{ci}^2 \times W_i^2)} \rightarrow \min \\
 & W_i \geq 0 \\
 & \sum_{i=1}^N W_i = 1
 \end{aligned} \tag{3}$$

где X_i – средняя доходность ценной бумаги за прошедшие периоды;

R_{sp} – доходность единичного портфеля;

X_{sp} – средняя доходность единичного портфеля за прошедшие периоды.

σ_{sp} – среднее квадратическое отклонение доходности единичного портфеля;

W_i, β_i, σ_i – вес, риск, остаточный риск.

Дополнительными предположениями этой модели является то, что под единичным портфелем подразумевают портфель, состоящий из всех цен-

ных бумаг, взятые в равной пропорции; взаимозависимость доходности ценной бумаги и доходности единичного портфеля ценных бумаг описывается линейной функцией; под риском ценной бумаги имеют в виду степень зависимости изменения доходности ценной бумаги от изменения доходности единичного портфеля [1, с. 54].

Кривая эффективного множества портфелей криптовалют показывает, что после прохождения отметки доходности 1,2% риск возрастает более высокими темпами, чем доходность (рис. 3).

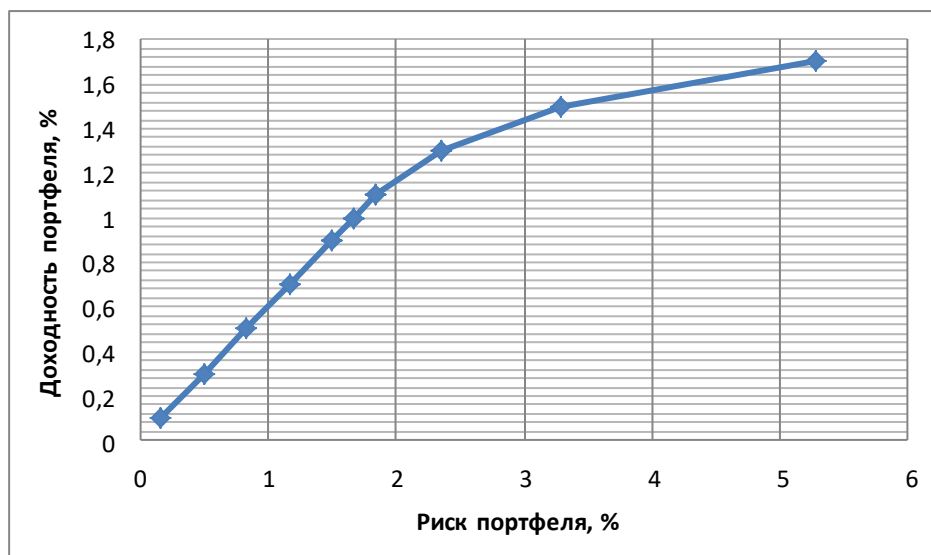


Рис. 3. Эффективное множество портфелей криптовалют, сформированное на основе модели Квази-Шарпа

Сформированный на основе этой модели портфель более диверсифицирован, чем предыдущие, что дает ему возможность быть более устойчивым к колебаниям курсов.

Также стоит отметить, что выбор на основании оптимизационного прогноза более или менее доходного, однако диверсифицированного портфеля, тесно связан с задачами, которые перед собой ставит инвестор перед осуществлением инвестиций.

Заключение

Рынок криптовалют существует порядка десяти лет, и характерной чертой инструментов, входящих в этот рынок, является их значительная волатильность. Исследование показало, что использование моделей оптимизации является одним из возможных способов формирования инвестицион-

ного портфеля криптовалют. Результаты оптимизации, полученные с помощью моделей Марковица и Шарпа, похожи. Этим портфелям присущи низкая доходность и незначительное количество криптовалют, из которых формируется оптимальный портфель. Преимуществом модели Квази-Шарпа в исследовании является получение более диверсифицированных портфелей. Хотя применение оптимизационных моделей на рынке криптовалют потенциально возможно, но, по нашему мнению, нецелесообразно формировать такие портфели в связи с нестабильностью этих финансовых инструментов. Получение доходов на рынке криптовалют возможно при осуществлении спекулятивной деятельности.

Литература

1. Винья П., Кейси М. Эпоха криптовалют. Как биткойн и блокчейн меняют мировой экономический порядок: пер. с англ. Э. Кондуковой; науч. ред. А. Форк. 2-е изд. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 432 с.
2. Гапонов С.В., Балашев Н.Б. Развитие цифровых денег: криптовалюты и электронные деньги // Концепт. 2021. № 2. С. 1 – 7.
3. Платунина Г.П., Васильева И.А. Криптовалюта: особенности и перспективы биткойн в условиях нестабильной экономической обстановки // Экономика и качество систем связи. 2021. № 1 (19). С. 28 – 34.
4. Шаламов Г.А., Игумнов М.Г. О бесперспективности внедрения криптовалют в России // Международный научно-исследовательский журнал. 2021. № 1 (103). С. 51 – 54. DOI: <https://doi.org/10.23670/IRJ.2021.103.1.096>
5. Ahluwalia S., Mahto R.V., Guerrero M. Blockchain technology and startup financing: a transaction cost economics perspective // Technol. Forecast. Soc. Change. 2020. Vol 151. P. 119854.
6. Brauneis, A., Mestel, R. Cryptocurrency-portfolios in a mean-variance framework // Financ. Res. Lett. 2019. Vol. 28. P. 259 – 264.
7. Chuen L., Li G, Wang Yu. Cryptocurrency: A new investment opportunity? // Journal of Alternative Investments. 2018. № 20 (3). P. 16 – 40.
8. Kajtazi A., Moro A. The role of bitcoin in well diversified portfolios: A comparative global study // Int. Rev. Financ. Anal. 2019. Vol. 61. P. 143 – 157.

9. Maa Y., Ahmadb F., Liuc M., Wangd Z. Portfolio optimization in the era of digital financialization using cryptocurrencies // Technological Forecasting and Social Change. 2020. Vol. 161. P. 120265.
10. Markowitz H.M. Portfolio Selection // The Journal of Finance. 1952. Vol. VII. № 1.
11. Platanakis E., Urquhart A. Portfolio Management with Cryptocurrencies: The Role of Estimation Risk // Economics Letters. 2019. Vol. 177. P. 76 – 80.
12. Today's Cryptocurrency Prices by Market Cap. URL: coinmarketcap.com (date of request 27/04/2021)

References

1. Vin'ya P., Kejsi M. Epoha kriptovalyut. Kak bitkojn i blokchejn menyayut mirovoj ekonomicheskij poryadok: per. s angl. E. Kondukovoj; nauch. red. A. Fork. 2-e izd. M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2018. 432 s.
2. Gaponov S.V., Balashev N.B. Razvitie cifrovyyh deneg: kriptovalyuty i elektronnye den'gi. Koncept. 2021. № 2. S. 1 – 7.
3. Platunina G.P., Vasil'eva I.A. Kriptovalyuta: osobennosti i perspektivy bitkoin v usloviyah nestabil'noj ekonomicheskoy obstanovki. Ekonomika i kachestvo sistem svyazi. 2021. № 1 (19). S. 28 – 34.
4. SHalamov G.A., Igumnov M.G. O besperspektivnosti vnedreniya kriptovalyut v Rossii. Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2021. № 1 (103). S. 51 – 54. DOI: <https://doi.org/10.23670/IRJ.2021.103.1.096>
5. Ahluwalia S., Mahto R.V., Guerrero M. Blockchain technology and startup financing: a transaction cost economics perspective. Technol. Forecast. Soc. Change. 2020. Vol 151. P. 119854.
6. Brauneis, A., Mestel, R. Cryptocurrency-portfolios in a mean-variance framework. Financ. Res. Lett. 2019. Vol. 28. P. 259 – 264.
7. Chuen L., Li G, Wang Yu. Cryptocurrency: A new investment opportunity? Journal of Alternative Investments. 2018. № 20 (3). R. 16 – 40.
8. Kajtazi A., Moro A. The role of bitcoin in well diversified portfolios: A comparative global study. Int. Rev. Financ. Anal. 2019. Vol. 61. P. 143 – 157.
9. Maa Y., Ahmadb F., Liuc M., Wangd Z. Portfolio optimization in the era of digital financialization using cryptocurrencies. Technological Forecasting and Social Change. 2020. Vol. 161. P. 120265.
10. Markowitz H.M. Portfolio Selection. The Journal of Finance. 1952. Vol. VII. № 1.
11. Platanakis E., Urquhart A. Portfolio Management with Cryptocurrencies: The Role of Estimation Risk. Economics Letters. 2019. Vol. 177. R. 76 – 80.
12. Today's Cryptocurrency Prices by Market Cap. URL: coinmarketcap.com (date of request 27/04/2021)

*Ermakov N.S., Postgraduate,
Plekhanov Russian University of Economics,
Galkina E.A.,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

PORTFOLIO OPTIMIZATION IN THE ERA OF DIGITAL FINANCIALIZATION USING CRYPTOCURRENCIES

Abstract: the article examines the issues of optimizing the cryptocurrency portfolio using the Markowitz, Sharp, and Quasi-Sharp models. The essence and characteristic features of cryptocurrencies are revealed. The main problems of conducting transactions with cryptocurrencies are highlighted, in particular, they include: uncertainty of the legal status, lack of accounting methods for transactions with virtual currencies, and uncertainty of taxation. A list of cryptocurrencies has been compiled according to the capitalization criterion, on the basis of which optimal portfolios are formed. Statistical data on changes in prices for the main types of world cryptocurrencies are systematized. The optimal structure of cryptocurrency portfolios with their different returns is calculated in the context of using the Markowitz, Sharp, and Quasi-Sharp models. An effective set of cryptocurrency portfolios was created for each model. The optimization results obtained using the Markowitz and Sharp models are similar, as these portfolios are characterized by low profitability and an insignificant number of cryptocurrencies, from which the optimal portfolio is formed. The highlighted advantage of the Quasi-Sharp model in the study is to obtain more diversified portfolios of cryptocurrencies. It is also found that the choice of a diversified portfolio is closely related to the tasks that the investor sets for himself. The conclusion is justified that at any level of risk, an optimized portfolio using cryptocurrencies is able to provide higher returns than individual portfolios for traditional instruments.

Keywords: cryptocurrency, cryptocurrency market, optimization models, optimal portfolio, portfolio management

*Шевченко И.В., доктор экономических наук, профессор, декан,
Кубанский государственный университет,
Фонарев А.В., кандидат педагогических наук, директор,
ООО «Новоросс-Медиа», г. Новороссийск,
Крюченко Н.Н., кандидат экономических наук,
доцент, начальник отдела,
АО «Южморгеология», г. Геленджик*

УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОГО НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА

Аннотация: в статье раскрываются особенности унифицированных производственных операций в системе международного нормирования труда для выпуска прочных корпусов на специальном оборудовании, применяя соответствующую технологию производственного процесса. Важным аспектом является принцип интегрированного подхода с использованием рационализации при минимизации недостатков организации рабочего места. В обосновании трудоемкости выполнения токарной операции (корпус) раскрывается по операционно специфика операции, включая особенности применяемой системы механической обработки деталей путём разрезания при циркуляции внешних и открытых оснований, с учётом специфики трубчатых и конусообразных поверхностей. Материалы публикации раскрывают соотношение оцениваемых критериев предложенных в рассматриваемой таблице и данных установленных опытно-статистическим путем, фактически не подтвержденных выполненными операциями. В статье, авторским коллективом, предлагается, в качестве рекомендаций, провести корректировку нормативных значений, основываясь на обосновании трудоемкости и хронометражу рабочего времени, используя комплексную методику и документальную базу организации. Результатом исследования является обоснование трудоемкости выполнения токарной операции (корпус) и сопоставление нормативных и расчётных значений трудоемкости по данной операции. В данной статье в качестве информационных источников использованы публикации отечественных авторов, сборники, справочники, государственные стандарты, в которых обосновывается использование в трудовых процессах, с учётом выполнения производственной технологии, индивидуальных трудовых операций.

Ключевые слова: норма времени, токарная операция, прочный корпус, технология обоснования, трудоемкость, международное нормирование труда

В контексте данной статьи раскрываются особенности токарной операции (корпус) при определении трудоемкости работ в условиях применения унифицированных производственных операций в системе международного нормирования труда для выпуска прочных корпусов на специальном оборудовании.

В статье раскрывается принцип интегрированного подхода для корреляционной зависимости факторов входящих в методику обоснования трудоемкости выполнения по токарной операции (корпус) с учётом специфики производственного процесса. Унификация в рамках производственных циклов допускает совращение и в результате рационализацию комплекса диверсифицированных операций, тем самым повышая эффективность выполняемых работ с обоснованными нормами времени.

В этом случае важную роль играют конкретные организационно-технические условия, определяющие функционирование технических средств и механизмов, а также производительность труда работников и как следствие рациональные приемы и методы труда. Рационализация предоставляет возможность минимизировать недостатки при организации рабочего места, существенно влияет на

изменение условий труда и как результат создает предпосылки для формирования трудоемкости выполнения токарной операции (корпус) раскрывающего по операционно трудовые затраты.

Источниками информации в это случае служат отечественные и зарубежные разработки, а также методологические подходы, используемые при обосновании трудоемкости работ по проектированию изделий.

Организации необходимо наращивать собственную базу номенклатуры информационных и методических источников способствующих внедрению обоснованной трудоемкости без нарушения корреляционной зависимости с существующим законодательством и нормативно-правовыми документами регулирующими установление и внедрение норм времени на производстве для дальнейшего управления трудовым процессом.

В предложенной к рассмотрению статье проводится поиск и формирование алгоритма для обоснования трудовых операций (переходов) выполняемых на предприятии. В таблице раскрывается по операционно специфика токарной операции (корпус), которая представляет собой систему механической обработки деталей путём разрезания при циркуляции внешних и открытых оснований, с

учётом специфики трубчатых и конусообразных поверхностей. Обязательным является выполнение работ по: зачистке плоскостей, подрезанию и отрезанию части изделия, процессу стачивания кромок металла, обработка и прорезка канавок, подготовка резьб с использованием токарного оборудования.

В качестве используемого режущего инструмента для выполнения операций на токарном оборудовании применяются: зенкеры, развертки, резцы (проходные, подрезные, отрезные, расточные, фасочные и фасонные), метчики и т.д. [3].

Для определения нормы времени по токарной операции (Корпус) прежде всего, выявляют исходные данные, необходимые для расчёта режимов резания.

К таким данным, принятым по технологической документации, относятся:

- информация о части изделия – элементе – наименование, идентификационный номер в соответствии с конструкторской документацией;
- основа и составляющие компоненты элемента, технические характеристики (предел прочности) – тип заготовки, операция и её параметры, технологическая структура и последовательность операции (переходы, проходы);
- название и тип технического оснащения (эксплуатационный период);
- оборудование для металлообработки, используемое при работе с изделием и его свойства (базовые параметры);
- устройства с целью фиксирования элемента – части изделия в оборудовании, в том числе вес и другие параметры.

Выше приведенные исходные данные, с учётом специфики унификации и рационализации, раскрывается в табл. 1 – обоснование трудоемкости выполнения токарной операции (корпус).

Следует отметить важность качества технологической составляющей производственного процесса для подготовки последующего обоснования трудоемкости выполнения токарной операции (корпус).

В настоящей статье пролонгируется раскрытие темы определения норм времени на примере токарной операции (корпус) и построения методики обоснования трудоемкости работ по циклу операций.

А также соотнесение оцениваемых критериев предложенных в таблице и данных установленных опытно-статистическим путем, фактически не подтвержденных выполненными операциями.

В данной публикации были использованы публикации отечественных авторов, сборники, справочники, государственные стандарты, в которых обосновывается использование в трудовых процессах, с учётом выполнения производственной технологии, индивидуальных трудовых операций [4].

Итогом составления таблицы, обоснования трудоемкости выполнения токарной операции, является формирования единого алгоритма при существующей нормативно-методической базе для подтверждения трудоемкости работ непосредственно выполняемых в организации и для контроля со стороны инвестора.

Тема унифицированных производственных операций в системе международного нормирования труда позволяет обосновать трудоемкость выполнения работ на примере токарной операции (корпус), что в результате предоставляет возможность провести оценку вклада каждого работника в производственном процессе организации [6].

Материалы статьи будут использованы для формирования справочника по нормированию технологических процессов на производстве.

Использовать данное обоснование возможно в типовых технологических процессах, в которых максимально полно описаны технологические операции и технология производства, связанные с изготовлением и сборкой изделий [5].

В табл. 1 приводится обоснование трудоемкости выполнения токарной операции (корпус).

Таблица 1

Обоснование трудоемкости выполнения токарной операции (корпус) [1, 2, 3]

Номер п/п	Номер, код, наименование операции и описание процесса	Обозначение стандарта	Норматив трудоемкости (н/ч)	Используемый источник
1	2	3	4	5
1	015 4114 Токарная (Корпус)			
1.1	Установить заготовку в трёх кулачковый патрон, выполнить центровочное отверстие, поджать центром задней бабки. Способ установки детали и характер выверки: точно по индикатору. D (патрона): до 300 мм (100 мм) m _г : до 3 кг (3 кг)	ГОСТ 2675	T _{шт1} =1,94 мин	[1, 2] Карта 2, лист 1, позиция 3, стр. 24

Продолжение таблицы 1

1.2	Подрезать торец поверхности 8 (см. рис. 1 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры согласно чертежу. D: до 100 мм (110 мм)	ГОСТ 18868; ГОСТ 166	$T_{шт2}=3,8 \times 8=$ 30,4 мин $T_{пр}=3,8$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1, 2] Карта 81, стр. 129
1.3	Подрезать торец поверхности 9 (см. рис. 1 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры согласно чертежу. D: до 100 мм (110 мм)	ГОСТ 18868; ГОСТ 166	$T_{шт3}=3,8 \times 8=$ 30,4 мин $T_{пр}=3,8$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1, 2] Карта 81, стр. 129
1.4	Точить поверхность 11 (см. рис. 1 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры согласно чертежу. D: до 100 мм (85 мм) L: до 25 мм (20 мм)	ГОСТ 18868; ГОСТ 166	$T_{шт4}=1,4 \times 8=$ 11,2 мин $T_{пр}=1,4$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1, 2] Карта 76, стр. 125
1.5	Точить поверхность 12 (см. рис. 1 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры согласно чертежу. D: до 125 мм (110 мм) L: до 25 мм (10 мм)	ГОСТ 18868; ГОСТ 166	$T_{шт5}=1,75 \times 8=$ 14 мин $T_{пр}=1,75$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1, 2] Карта 76, стр. 125
1.6	Сверлить отверстие на поверхности 7 (см. рис. 1 КД ТТП ИПК ПСП) $\varnothing 9,5$ мм под резьбу 7/16'-20 UNF-2A (сверло установить в пиноль задней бабки). D (сверла): до 10 мм (9,5 мм) L (сверления): до 40 мм (40 мм)	ГОСТ 10902	$T_{шт6}=1,4$ мин	[1, 2] Карта 82, стр. 130
1.7	Точить фаски поверхности 10 под углом 45° относительно поверхности 8 и 9 (см. рис. 1 КД ТТП ИПК ПСП) по размерам согласно чертежу. D: до 200 мм (110 мм) B: 3 мм (2,5x45)	ГОСТ 18880; ГОСТ 166	$T_{шт7}=0,55$ мин	[1, 2] Карта 70, стр. 120
1.8	Нарезать резьбу в отверстии поверхности 7 (см. рис. 1 КД ТТП ИПК ПСП) согласно чертежу. D (нарезаемой резьбы): 6 мм L (нарезаемой резьбы): 25 мм S: 1,0 мм	ГОСТ 3266	$T_{шт8}=1,15 \times 1,2 \times$ 1,1=1,52 мин $T_{шт8.1}=1,15$ мин K=1.2 K=1.1	[1, 2] Карта 59, стр. 103 Табл. 2, стр. 10 Карта 59, стр. 103
1.9	Переустановить заготовку поверхностью 8 к патрону (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП), выполнить закрепление в объёме перехода 1. Способ установки детали и характер выверки: точно по индикатору. D патрона: до 300 мм (100 мм) m_g : до 3 кг (3 кг)		$T_{шт9}=1,94$ мин	[1, 2] Карта 2, лист 1, позиция 3, стр. 24
1.10	Подрезать торец поверхности 1 (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры согласно чертежу. D: до 100 мм (110 мм)	ГОСТ 18880; ГОСТ 166	$T_{шт10}=3,8 \times 8=$ 30,4 мин $T_{пр}=3,8$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1, 2] Карта 81, стр. 129

Продолжение таблицы 1

1.11	Точить поверхность 2 под резьбу (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры согласно чертежу. D: до 30 мм (10 мм) t: 3 мм L: 25 мм	ГОСТ 18868; ГОСТ 166	$T_{шт11}=1,85 \times 8=$ 14,8 мин $T_{пр}=1,85$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1, 2] Карта 75, стр. 124
1.12	Точить канавку под уплотнительное кольцо на поверхности 3 (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры и радиусы скругления согласно чертежу. D: до 100 мм (85 мм) t: 5 мм L: до 50 мм (20 мм)	ГОСТ 18885; ГОСТ 166	$T_{шт12}=2,3 \times 8=$ 18,4 мин $T_{пр}=2,3$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1,2] Карта 78, стр. 127
1.13	Расточить поверхность 4 (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры в соответствии с чертежом. D: до 100 мм (100 мм) t: 5 мм L: до 50 мм (50 мм)	ГОСТ 18883; ГОСТ 166	$T_{шт13}=2,3 \times 8=$ 18,4 мин $T_{пр}=2,3$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1, 2] Карта 78, стр. 127
1.14	Точить буртик поверхности 5 (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры и радиусы скругления согласно чертежу. D: до 80 мм (70 мм)	ГОСТ 18883; ГОСТ 166	$T_{шт14}=3 \times 8=$ 24 мин $T_{пр}=3$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1,2] Карта 81, стр. 129
1.15	Точить поверхность 6 (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры согласно чертежу. D: до 80 мм (50 мм)	ГОСТ 18883; ГОСТ 166	$T_{шт15}=1,9 \times 8=$ 15,2 мин $T_{пр}=1,9$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1, 2] Карта 81, стр. 129
1.16	Расточить поверхность 16 (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры согласно чертежу. D: до 50 мм (20 мм) t: 5 мм. L: до 50 мм (20 мм)	ГОСТ 18883; ГОСТ 166	$T_{шт16}=1,6 \times 8=$ 12,8 мин $T_{пр}=1,6$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1, 2] Карта 78, стр. 127
1.17	Точить поверхность 15 (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП), выдерживая размеры и радиусы скругления согласно чертежу. D: до 30 мм (20 мм)	ГОСТ 18880; ГОСТ 166	$T_{шт17}=1,3 \times 8=$ 10,4 мин $T_{пр}=1,3$ мин $n_{кп}=8$ шт.	[1, 2] Карта 81, стр. 129
1.18	Точить фаски поверхности 13 и 14 под углом 45° относительно поверхностей 1 и 14 (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП) по размерам согласно чертежу. D: до 200 мм (110 мм) B: 3 мм	ГОСТ 18880; ГОСТ 166	$T_{шт18}=0,55 \times 8 \times 2=$ 8,8 мин $T_{пр}=0,55$ мин $n_{кп}=8$ шт. $n_{оп}=2$ шт.	[1, 2] Карта 70, стр. 120

Продолжение таблицы 1

1.19	Нарезать резьбу поверхности 17 М70×1,5-6g (см. рис. 2 КД ТТП ИПК ПСП) по размерам согласно чертежу. D: 48 мм (с крупным шагом) S: 5 мм	ГОСТ 18885; ГОСТ 166	$T_{шт19}=3$ мин	[1, 2] Карта 53, стр. 95
	Штучное время: $T_{шт}=T_{шт1}+T_{шт2}+T_{шт3}+T_{шт4}+T_{шт5}+T_{шт6}+T_{шт7}+T_{шт8}+T_{шт9}+T_{шт10}+T_{шт11}+T_{шт12}+T_{шт13}+T_{шт14}+T_{шт15}+T_{шт16}+T_{шт17}+T_{шт18}+T_{шт19}$		$T_{шт}=1,94+30,4+30,4+11,2+14+1,4+0,55+1,52+1,94+30,4+14,8+18,4+18,4+24+15,2+12,8+10,4+8,8+3=249,6$ мин. $K=1,2$ $T_{шт}=249,6 \times 1,2=299,5$ мин	[1, 2] Табл. 2, стр. 10
	Подготовительно-заключительное время: $T_{пз}$ Средняя сложность обработки n_i : 7-9 шт D: 420 мм		$T_{пз}=20$ мин	[1, 2] Карта 1, позиция 5, стр. 23
	Итого времени по токарной операции (Корпус): $T_{опер}=T_{шт}+T_{пз}$		$T_{опер}=299,5+20=319,5$ мин (319,5 мин / 60 мин = 5,32 н/ч)	[1, 2]
2	020 030100 Контрольная			
2.1	Контролировать в объёме операции 015. Цех (участок) – механосборочный. Производство – мелкосерийное и единичное. Норма обслуживания при выборочности приёмочного контроля – 100% $T_k=15\%$ от $T_{опер}$		$T_k=319,5$ мин \times $0,15=47,92$ мин (47,92 мин / 60 мин = 0,8 н/ч)	[1, 3] Глава 3, раздел 2, табл. 3.10

Операции, представленные в табл. 1, позволяют сформировать базу для сопоставления расчётных нормативов трудоёмкости по токарной операции (корпус). Каждая операция в соответствии с номером, кодом, наименованием и описанием процесса обладает индивидуальным нормативом трудоёмкости.

На рис. 1 представим сопоставление норматив-

ных и расчётных значений трудоёмкости по токарной операции (корпус) включая нормы времени установленные в соответствии с обоснованием трудоёмкости выполнения токарной операции (корпус) и данными из типового технологического процесса изготовления прочного корпуса прибора светового подводного.

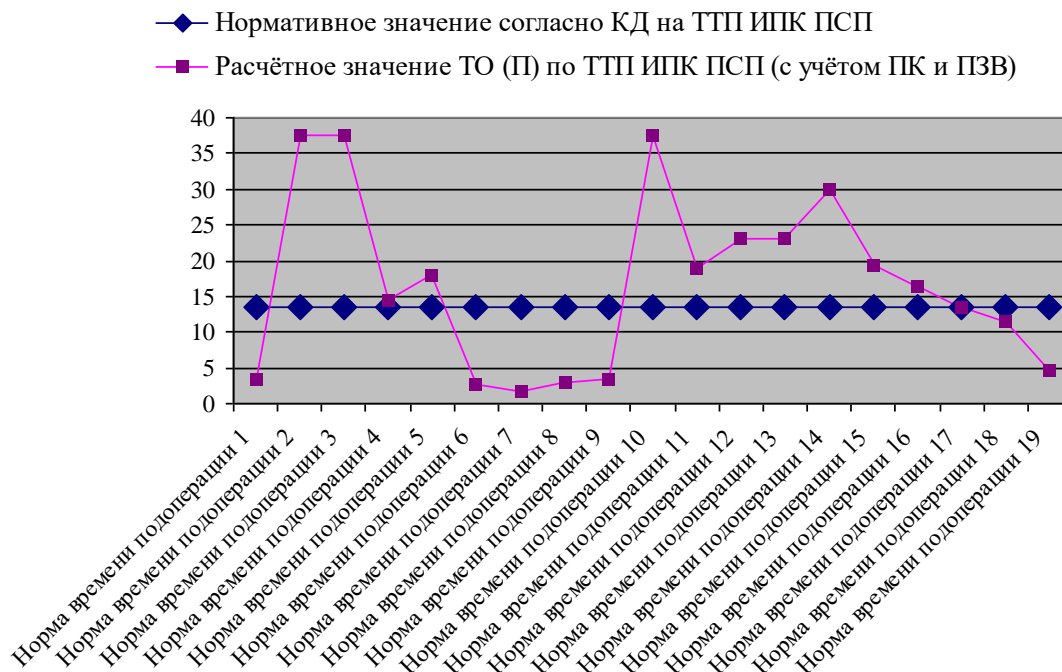


Рис. 1. Сопоставление нормативных и расчётных значений трудоемкости по токарной операции (корпус) (мин.) [1, 3]

Нормативные значения, представленные на рис. 1 в подоперациях (переходах) 1, 6, 7, 8, 9 и 19 выше расчётных значений при обосновании трудоемкости по токарной операции (корпус). В тоже время расчётные значения в подоперациях (переходах) 2, 3, 4, 10, 11, 12, 13, 14, 15 и 16 выше значений нормативных. По подоперациям (переходам) 4 и 17 расчётные значения тождественны нормативному, что свидетельствует об обоснованности норм времени в данных случаях как полученных опытно-статистическим путём, так и расчётным с учётом необходимых вычислений и обоснований.

В качестве рекомендаций следует провести корректировку нормативных значений, основываясь на обосновании трудоемкости выполнения то-

карной операции (корпус). Кроме того, наиболее объективным в данной ситуации является решение о проведении хронометража рабочего времени. Требуется воспользоваться комплексной методикой и документальной базой.

Результирующие значения норм времени должны быть внесены в качестве корректирующих значений в листы изменений.

Результатом исследования в данной статье является обоснование трудоемкости выполнения токарной операции (корпус) (табл. 1) (итоговые значения по операции и подоперациям – переходам, входящим в состав операции) и сопоставление нормативных и расчётных значений трудоемкости по токарной операции (корпус) (рис. 1).

Литература

1. Расчёт трудоемкости операций (переходов) по типовому технологическому процессу изготовления прочного корпуса прибора светового подводного: Расчёт-Г: АО «ЮЖМОРГЕОЛОГИЯ», 2019. 34 с.
2. Комплект документов на типовой технологический процесс изготовления прочного корпуса прибора светового подводного: Комплект документов. Г: АО «ЮЖМОРГЕОЛОГИЯ», 2017. 46 с.
3. Метрологические характеристики средств измерений и технического контроля геометрических величин: справочник / сост. Л.И. Анисимова, А.С. Кривоногова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2010. 260 с.
4. Одегов Ю.Г., Галиахметов Р.А., Малинины С.В., Бабынина Л.С., Федоров Ю.В., Галиахметова М.Р., Фоминых Р.Л. Нормирование труда: от теории к практике применения на современном предприятии: монография / под ред. О.И. Бочкарева, Б.А. Якимовича. Ижевск: Изд-во ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, 2016. 600 с.

5. Крюченко Н.Н. Бестарифная система как ключевой индикатор развития интегрированных систем оплаты труда в современных экономических условиях: монография. Новороссийск: Московский гуманитарно-экономический институт, Новороссийский филиал, 2010. 122 с.

6. Шевченко И.В., Крюченко Н.Н. Современная система нормирования труда на предприятиях с учётом особенностей технологии производства // Журнал: Экономика: теория и практика. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2020. С. 72 – 78.

References

1. Raschyot trudoemkosti operacij (perekhodov) po tipovomu tekhnologicheskomu processu izgotovleniya prochnogo korpusa pribora svetovogo podvodnogo: Raschyot-G: AO «YUZHMOREGEOLOGIYA», 2019. 34 с.

2. Komplekt dokumentov na tipovoj tekhnologicheskij process izgotovleniya prochnogo korpusa pribora svetovogo podvodnogo: Komplekt dokumentov. G: AO «YUZHMOREGEOLOGIYA», 2017. 46 с.

3. Metrologicheskie harakteristiki sredstv izmerenij i tekhnicheskogo kontrolya geometricheskikh velichin: spravochnik. sost. L.I. Anisimova, A.S. Krivonogova. Ekaterinburg: Izd-vo Ros. gos. prof.-ped. un-ta, 2010. 260 s.

4. Odegov YU.G., Gali Ahmetov R.A., Malinini S.V., Babynina L.S., Fedorov YU.V., Gali Ahmetova M.R., Fominyh R.L. Normirovanie truda: ot teorii k praktike primeneniya na sovremennom predpriyatii: monografiya. pod red. O.I. Bochkareva, B.A. YAKimovicha. Izhevsk: Izd-vo IzhGTU imeni M.T. Kalashnikova, 2016. 600 s.

5. Kryuchenko N.N. Bestarifnaya sistema kak klyuchevoj indikator razvitiya integrirovannyh sistem oplaty truda v sovremennyh ekonomicheskikh usloviyah: monografiya. Novorossiysk: Moskovskij gumanitarno-ekonomicheskij institut, Novorossiyskij filial, 2010. 122 s.

6. SHEvchenko I.V., Kryuchenko N.N. Sovremennaya sistema normirovaniya truda na predpriyatiyah s uchytom osobennostej tekhnologii proizvodstva. ZHurnal: Ekonomika: teoriya i praktika. Krasnodar: Kubanskij gosudarstvennyj universitet, 2020. S. 72 – 78.

*Shevchenko I.V., Doctor of Economic Sciences (Advanced Doctor), Professor, Dean,
Kuban State University,*

*Fonarev A.V., Candidate of Pedagogic Sciences (Ph.D.), Director,
Novoross-Media LLC, Novorossiysk,*

*Kryuchenko N.N., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.),
Associate Professor, Head of the Department,
Yuzhmorgeologiya PC, Gelendzhik*

UNIFIED OPERATIONS IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL LABOUR STANDARDS

Abstract: the article describes the features of unified production operations in the system of international labor rationing for the production of durable shells on special equipment, using the appropriate technology of the production process. An important aspect is the principle of an integrated approach using rationalization while minimizing the disadvantages of workplace organization. In the justification of the labor intensity of the turning operation (body), the specifics of the operation are disclosed operationally, including the features of the applied system for machining parts by cutting when circulating external and open bases, taking into account the specifics of tubular and cone-shaped surfaces. The publication materials disclose the correlation of the estimated criteria proposed in the table under consideration and the data established by experimental statistical means, which are not actually confirmed by the performed operations. In the article, the author's team proposed, as recommendations, to adjust the normative values, based on the justification of labor intensity and timing of working time, using a comprehensive methodology and the organization's documentary base. The result of the study is the justification of the labor intensity of the turning operation (body) and the comparison of normative and calculated values of labor intensity for this operation. In this article, publications of domestic authors, collections, reference books, state standards are used as information sources, which justify the use in labor processes, taking into account the implementation of production technology, individual labor operations.

Keywords: time norm, turning operation, strong housing, justification technology, labor intensity, international labor rationing

*Кузнецова С.Н., кандидат экономических наук, доцент,
Козлова Е.П., кандидат экономических наук, доцент,
Лабазова А.В.,
Белоусова К.В.,
Нижегородский государственный
педагогический университет им. К. Минина*

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОНТРАКТЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАРКОВ

Аннотация: в статье рассматриваются специальные инвестиционные контракты (СПИК) применительно к деятельности промышленных парков. Возможность заключения СПИК 1.0 появилась в 2015 г., однако действовавшая тогда процедура не стимулировала развитие конкуренции в полной мере. В 2019 г. был запущен новый механизм СПИК 2.0, акцентированный на разработку и внедрение технологий для серийного производства промышленной продукции. Целью обновления СПИК является применение технологий на территориях промышленных парков и технопарков за счет долгосрочных частных инвестиций, что обеспечит локализацию производства конкурентоспособной продукции. В работе представлен сравнительный анализ СПИК 1.0 и СПИК 2.0, выделены ключевые преимущества нового механизма в современных условиях хозяйствования. Применение СПИК 2.0 направленно на улучшение условий инвестиционного климата.

Ключевые слова: специальные инвестиционные контракты; промышленные парки; эффективность; налоговые отчисления; инвестиции

Введение

Основной целью введения в правовое поле СПИК является улучшение инвестиционного климата в государстве. Кроме того, СПИК выступают действенным инструментом импортозамещения и локализации промышленных парков. Фонд развития промышленности заключает СПИК, руководствуясь стоимостью контракта, а также реальностью выполнения целевых показателей, специфичных для конкретной отрасли промышленности. Промышленный парк самостоятельно устанавливает перечень мер стимулирования, учитывая отраслевую специфику, особенности законодательства, а также административные барьеры [Федеральный закон от 02.08.2019 №290-ФЗ]. СПИК есть договор между промышленным парком и государством, в котором промышленный парк выполняет производство высокотехнологичной продукции в срок и в результате государство гарантирует стабильность условий.

Методология

Возможность заключения СПИК 1.0 появилась пять лет назад в 2015 г., однако действовавшая тогда процедура не стимулировала развитие конкуренции в полной мере. В связи с этим в 2018 году был введен неофициальный мораторий на заключение СПИК 1.0 до окончания разработки и принятия нового регулирования (СПИК 2.0).

В апреле 2019 года был внесен пакет законопроектов, направленных на реформирование СПИК. Изменения коснулись, в частности, предмета СПИК, его сроков и порядка заключения, а также льгот для инвесторов. В августе 2019 года вступила в силу основная часть поправок. Однако для запуска нового механизма СПИК (СПИК 2.0) предстоит принять ряд подзаконных и региональных актов. Предельный срок заключения СПИК 2.0 – конец 2030 года. Сравнительная оценка СПИК 1.0 и СПИК 2.0 сведена в табл. 1.

Таблица 1

Критериальное сравнение СПИК 1.0 и СПИК 2.0

Критерий	СПИК 1.0	СПИК 2.0
Инициатор заключения	Промышленный парк	Промышленный парк, государство, субъект государства
Цель	Производство промышленной продукции	Применение технологий для серийного производства
Стабилизационная оговорка	Без привязки к отраслевому законодательству	Привязка к отраслевому законодательству
Срок исполнения	более 10 лет	до 15 лет, объем инвестиций не выше 50 млрд руб. до 20 лет, объем инвестиций более 50 млрд руб.

Продолжение таблицы 1

Участие региона и муниципалитета	Наличие институтов региональных и федеральных СПИК	Единый механизм СПИК на территории страны
Объем инвестиций	Минимальный порог инвестиций для федеральных СПИК 750 млн руб.	Исключен минимальный объем инвестиций

Источник: <https://www.eg-online.ru/article/410314/>

Результаты

Преимущества СПИК 2.0 для промышленного парка заключаются в следующем: выполнение условий налоговой нагрузки; налоговые льготы (0% или сниженная ставка); субсидии по кредитным продуктам (10% – инвестиционные за рубежом; 32,5% – инвестиционные в РФ; 57,5% – прочие; доступ к государственному заказу в качестве единственного поставщика, инвестиции более 3 млрд руб.; льготное получение аренды публичных земельных участков [2].

В целях развития высокотехнологичного производства и стимулирования импортозамещения подвергнут трансформации закон «О промышленной политике в РФ» в части уточнения предмета СПИК, введения конкурсного отбора его участников и повышения предельного срока действия контракта. Предметом заключения СПИК является разработка и внедрение современных технологий [3, с. 53].

Предусматривается дифференцированное регулирование региональных инвестиционных проектов, СПИК и ведение раздельного учета доходов и расходов инвесторов. Разрешаются бюджетные субсидии на долгосрочной основе, что способствует выработке конкуренции в процессе исполнения СПИК и привлечению долгосрочных инвестиций для внедрения современных технологий [4, с. 33].

Обсуждение

Закрепленные в СПИК условия предполагают государственные субсидии резидентам промышленных парков, а также гарантию регуляторной и налоговой стабильности. Один из распространенных механизмов реализации СПИК предусматривает неприменение положений законодательства о налогах и сборах.

Критерии стимулирования и государственной поддержки промышленный парк избирает автономно, совместно с резидентами при заключении СПИК.

Реализуются следующие меры государственной поддержки, направленные на повышение конкурентоспособности российской промышленной продукции на внутреннем и внешнем рынках [5, с. 33]:

- субсидирование части затрат на транспортировку продукции при реализации ее на экспорт;
- льготное кредитование иностранных покупателей высокотехнологичной продукции;
- субсидирование части затрат на участие в конгрессно-выставочных мероприятиях в России за рубежом; на регистрацию объектов интеллектуальной собственности;
- продвижение интересов резидентов промышленных парков химической промышленности в рамках бизнес-миссий, межправительственных комиссий.

Объем финансирования, необходимый для реализации проекта повышения конкурентоспособности, всего в период 2019-2024 гг. составит 710,8 млрд руб. [6, с. 33]:

- на организацию отечественных производств в иностранных государствах – 3,9 млрд руб.;
- на организацию экспортно-ориентированных производств – 656,8 млрд руб.;
- другое финансирование – 50,1 млрд руб.

Минимальный объем вложений по СПИК составляет не менее 750 млн руб. По данным Фонда развития промышленности на докризисный 2019 год заключено 45 СПИК с участием РФ, объем инвестиций составил 807,8 млрд руб., 23 989 рабочих места. При этом наиболее привлекательной отраслью для инвесторов являлась автомобильная промышленность (рис. 1).



Рис. 1. Практика заключения СПИК

Ключевые заключенные контракты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Примеры заключенных СПИК

Отрасль	Предмет	Стороны	Объем инвестиций
Машиностроение	ПАО «КАМАЗ» ООО «ДК РУС», Российская Федерация, Республика Татарстан, г. Набережные Челны	Развитие модельного ряда автомобилей КАМАЗ и МерседесБенц	46,38 млрд руб.
Медбиофарма	ООО «Герофарм», Российская Федерация, Санкт-Петербург	Создание и освоение производства полного цикла инсулина и аналогов	1,33 млрд руб.
Химический комплекс	ПАО «Уралкалий», Российская Федерация, Пермский край	Создание комплекса по добыче руды и освоение промышленного производства хлористого калия	35,73 млрд руб.
Металлообработка/металлургия	ООО «ТулачерметСталь», Российская Федерация, Тульская область	Создание литейно-прокатного комплекса	13,56 млрд руб.

Механизм СПИК 2.0 призван обеспечить внедрение в России технологий мирового уровня. Он содержит прозрачные конкурентные процедуры отбора инвесторов, что отсутствовало в СПИК 1.0. Принятые поправки потенциально могут оказать положительное влияние на привлечение частных инвестиций в промышленность. Однако полноценно оценить новый механизм можно будет только после принятия всех необходимых нормативно-правовых актов и его запуска [7, с. 117].

Заклучение

Субсидирование бизнеса является важным инструментом стимулирования экономики, фактически делается акцент на разработку новых технологий и использование отечественных НИОКР [8, с. 159].

СПИК 2.0 позволяет стимулировать приток в

страну уникальных технологических и производственных компетенций. Таким образом, для промышленных парков СПИК 2.0 является необходимым правовым механизмом, охватывающим все основные линии государственной промышленной политики. С помощью данного инструмента промышленные парки и технопарки приобретают широкий спектр мер государственной поддержки [9, р. 344].

Использование данных мер с учетом изменения правового регулирования усиливает объемы финансирования частных проектов, улучшает долгосрочное инвестиционное планирование, а также помогает форсировать окупаемость частных инвестиций и снижать различные риски реализации проекта [10, р. 289].

Литература

1. Федеральный закон от 02.08.2019 № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» в части регулирования специальных инвестиционных контрактов».
2. Федеральный закон от 02.08.2019 № 269-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».
3. Козлова Е.П., Кузнецова С.Н., Назаркина Е.С., Уткин В.Е. Аспекты эффективного управления системой промышленного производства на основе процесса автоматизации. Московский экономический журнал. 2020. № 11. С. 53.
4. Кузнецова С.Н. Концепция реализации механизма для развития инноваций и внедрения современных технологий индустриальных парков. e-FORUM. 2020. № 4 (13). С. 33 – 47.
5. Миронов Д.С. Институционально-трансформационные факторы развития индустриальных парков Свердловской области // Теоретическая и прикладная экономика. 2018. № 4. С. 33 – 52.
6. Миронов Д.С., Дубровский В.Ж. Институциональные условия и факторы выбора индустриального парка как места для развития инновационного бизнеса // Управленец = The Manager. 2018. Т. 9. № 6. С. 33 – 52.
7. Миронов Д.С., Благинин В.А. Механизмы государственной поддержки в формировании и развитии полиотраслевых промышленных парковых структур // Современная научная мысль. 2017. № 3. С. 117 – 126.
8. Шувалов А.А., Кузнецова С.Н. Перспективы развития технопарков в Российской Федерации // В сборнике: Социальные и технические сервисы: проблемы и пути развития: Сборник статей по материалам VII Всероссийской научно-практической конференции. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина». 2021. С. 159 – 163.
9. Romanovskaya E.V., Andryashina N.S., Kuznetsova S.N., Smirnova Z.V., Ivonina O.G. Digital technologies in russia: trends, place and role in economy // Lecture Notes in Networks and Systems (см. в книгах). 2021. Т. 155. С. 344 – 351.
10. Artemieva M., Kuznetsova S., Bakhtiarov Y., Yashin S., Khavin D. Peculiarities of innovative activities in the low-tech sector // Contributions to Economics. 2017. № 9783319606958. С. 289 – 294.

References

1. Federal'nyj zakon ot 02.08.2019 № 290-FZ «O vnesenii izmenenij v Federal'nyj zakon «O promyshlennoj politike v Rossijskoj Federacii» v chasti regulirovaniya special'nyh investicionnyh kontraktov».
2. Federal'nyj zakon ot 02.08.2019 № 269-FZ «O vnesenii izmenenij v chasti pervuyu i vtoruyu Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii».
3. Kozlova E.P., Kuznecova S.N., Nazarkina E.S., Utkin V.E. Aspekty effektivnogo upravleniya sistemoy promyshlennogo proizvodstva na osnove processa avtomatizacii. Moskovskij ekonomicheskij zhurnal. 2020. № 11. S. 53.
4. Kuznecova S.N. Konceptiya realizacii mekhanizma dlya razvitiya innovacij i vnedreniya sovremennyh tekhnologij industrial'nyh parkov. e-FORUM. 2020. № 4 (13). S. 33 – 47.
5. Mironov D.S. Institucional'no-transformacionnye faktory razvitiya industrial'nyh parkov Sverdlovskoj oblasti. Teoreticheskaya i prikladnaya ekonomika. 2018. № 4. S. 33 – 52.
6. Mironov D.S., Dubrovskij V.ZH. Institucional'nye usloviya i faktory vybora industrial'nogo parka kak mesta dlya razvitiya innovacionnogo biznesa. Upravlenec = The Manager. 2018. T. 9. № 6. S. 33 – 52.
7. Mironov D.S., Blaginin V.A. Mekhanizmy gosudarstvennoj podderzhki v formirovanii i razviti-tii poli-otraslevykh promyshlennykh parkovykh struktur. Sovremennaya nauchnaya mysl'. 2017. № 3. S. 117 – 126.
8. SHuvalov A.A., Kuznecova S.N. Perspektivy razvitiya tekhnoparkov v Rossijskoj Federacii. V sbornike: Social'nye i tekhnicheskie servisy: problemy i puti razvitiya: Sbornik statej po materialam VII Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Federal'noe gosudarstvennoe byudzhethoe obrazovatel'noe uchrezhdenie vysshego obrazovaniya «Nizhegorodskij gosudarstvennyj pedagogi-cheskij universitet imeni Koz'my Minina». 2021. S. 159 – 163.
9. Romanovskaya E.V., Andryashina N.S., Kuznetsova S.N., Smirnova Z.V., Ivonina O.G. Digital technologies in russia: trends, place and role in economy. Lecture Notes in Networks and Systems (sm. v kni-gah). 2021. T. 155. S. 344 – 351.
10. Artemieva M., Kuznetsova S., Bakhtiarov Y., Yashin S., Khavin D. Peculiarities of innovative activities in the low-tech sector. Contributions to Economics. 2017. № 9783319606958. S. 289 – 294.

*Kuznetsova S.N., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Kozlova E.P., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Labazova A.V.,
Belousova K.V.
Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University*

SPECIAL INVESTMENT CONTRACTS OF INDUSTRIAL PARKS

Abstract: the article discusses special investment contracts (SPIC) in relation to the activities of industrial parks. The possibility of concluding SPIC 1.0 appeared in 2015, but the procedure in force at that time did not stimulate the development of competition in full. In 2019, a new SPIC 2.0 mechanism was launched focused on the development and implementation of technologies for the serial production of industrial products. The purpose of the SPIC renewal is the application of technologies in the territories of industrial parks and technoparks through long-term private investments, which will ensure the localization of the production of competitive products. The paper presents a comparative analysis of SPIC 1.0 and SPIC 2.0, highlighting the key advantages of the new mechanism in modern economic conditions. The use of SPIC 2.0 is aimed at improving the investment climate.

Keywords: special investment contracts; industrial parks; efficiency; tax deductions; investments

*Алтунин С.А.,
Мигел А.А., кандидат экономических наук, доцент,
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского*

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ: ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: развитие мирохозяйственных связей в условиях рецессии пандемической ситуации, увеличение численности участников внешнеэкономической деятельности, приоритетно бизнес-структур, совершенствование таможенных процедур, расширение потенциала экспортно-импортных операций требуют от таможенных служб обеспечения малозатратного, оптимального по времени и эффективного таможенного контроля товаров и транспортных средств, пересекающих таможенную границу.

Ключевым элементом досмотровых процедур оперативных сотрудников таможен выступает использование соответствующих средств технического определения исполнения таможенного законодательства. Высокие результаты таможенной проверки достигаются задействованием инновационных технических средств, используемых при выполнении таможенных процедур. Причем для таможенного контроля каждого вида объектов, которые переходят государственную границу должны применяться строго определенные виды технических устройств.

Грамотное оперирование возможностями технического комплекса, знание современных способов их применения на практике, овладение практическими умениями работы с ними обеспечивает компетентный уровень таможенного контроля, начиная с пресечения попыток нарушения требований таможенного регулирования и до выявления предметов/товаров/продуктов контрабанды/контрафакта, социально опасных для населения страны и несущих угрозу национальной безопасности государства.

Включение инспекционно-досмотровых комплексов (ИДК) и мобильных инспекционно-досмотровых комплексов (МИДК) в единую информационную инфраструктуру таможенного дела, организация обмена своевременной информацией о контроле между таможенными службами и участниками, включенными во внешнеэкономическую сферу позволит оптимизировать таможенный контроль по времени, качеству проведения и его результативности.

Ключевые слова: технические средства таможенного контроля, таможенная проверка, таможенное наблюдение, досмотровая работа, инспекционно-досмотровый комплекс, мобильный инспекционно-досмотровый комплекс

В практике проведения таможенного досмотра и повышения его результативности задействуются различные виды технических средств таможенного контроля (ТСТК), позволяющие выявлять необходимые сведения о декларируемых товарах и транспортных средствах.

Применение ТСТК осуществляется в целях выявления признаков нарушений таможенных правил. Среди современных технических устройств таможенного контроля представлены:

- средства радиационного контроля;
- интраскопическая техника, позволяющая обнаруживать вложения контрабандных товаров;
- средства поиска, применяемые при проведении осмотра товаров и транспортных средств без нарушения целостности обследуемого объекта;
- экспресс-анализаторы наркотических веществ и компрессоры детекторов, позволяющие выявить испарения с подозрительного участка.

Остановимся на выше обозначенных пунктах подробнее. Так, на Калужском таможенном посту из технических средств радиационного контроля применяются дозиметры индивидуального рентгеновского и гамма-излучений. Такой прибор, как ДКГ-PM1610 предназначен для предотвращения

незаконного перемещения радиоактивных и ядерных материалов.

Рентгеновское оборудование остается востребованным средством досмотра багажной и ручной клади, грузов и транспорта, позволяет обнаруживать взрывчатые вещества, детонирующие устройства и наркотические препараты.

Для визуального наблюдения непрозрачных тел в такой же среде используют «интроскопы», среди которых ИНСПЕКТОР 55/65ZX. Результаты исследований передаются на компьютер, обрабатывающий всю поступившую информацию.

При проведении досмотра товаров применяют эндоскопы, осветители и щупы. Досмотровый эндоскоп «ТАСК-Т» позволяет осматривать внутренние полости и пустоты у объектов с малыми входными отверстиями. Досмотровые зеркала позволяют изучать содержимое конструкции с большими входами. Досмотровые щупы предназначены для поиска вложений в объектах, допускающих «прокалывание» в товарных упаковках [9].

На основе анализа данных по результатам работы Калужской таможни за период 2018-2020гг., сделаны заключения, которые характеризуют формы и структуру реализуемого таможенного контроля (табл. 1).

Таблица 1

Формы и структура таможенного контроля с применением современных технических средств

№	Формы таможенного контроля	Год					
		2018		2019		2020	
		шт.	%	шт.	%	шт.	%
1	Проверка документов и сведений	2661	23,5	2650	24,56	2700	24,16
2	Таможенное наблюдение	1700	15,03	1981	18,36	1780	15,93
3	Таможенный осмотр	1987	17,57	1750	16,22	1810	16,19
4	Таможенный досмотр	1761	15,57	1250	11,58	1610	14,40
5	Проверка маркировки товаров, наличия на них идентификационных знаков	789	6,98	763	7,07	770	6,89
6	Таможенный осмотр помещений и территорий	1200	10,61	1225	11,35	1238	11,08
7	Таможенная проверка	1213	10,72	1173	10,74	1269	11,35
	Итого	11311	100	10792	100	11177	100

Источник: рассчитано и составлено автором самостоятельно на основе статистических данных Калужской таможни [1]

По результатам анализа табличных данных можно отметить, что проверка документов и сведений, осуществляемая в составе форм таможенного контроля, занимает более 24%, работа по таможенному осмотру – 17,6-16,2%, с незначительным изменением ее удельного веса в сторону понижения на 2 п.п. за период 2018-2020 гг.; работа по таможенному досмотру – 14,5-15,6% с аналогичным вектором несущественного изменения в данной динамике. Таможенная проверка и осмотр помещений/территорий в структуре таможенного контроля устойчиво занимает порядка 11%, а работа по проверке наличия на товарах идентификационных знаков около 7%.

Одновременно, за анализируемый период времени существенно активизировалась работа по таможенному наблюдению (с применением таможенных средств технического контроля) уполномоченными должностными лицами таможенных органов за перевозкой товаров и транспортных средств. Причиной этому выступило ужесточение таможенного контроля для ввоза товаров из стран, в отношении которых установлены ограничения, поэтому увеличилось количество применения форм таможенного контроля с применением ТСТК [3].

Для повышения эффективности таможенного контроля необходима дальнейшая интеграция инспекционно-досмотрового комплекса (ИДК) [8] с единой автоматизированной информационной системой (ЕАИС) таможенных органов и системой управления рисками (СУР) [2, 10].

Практический опыт применения инспекционно-досмотровых комплексов уже накоплен рядом стран, среди которых Германия, Франция, Англия и другие. Однако, максимальной гибкостью и при-

влекательностью для решения задач по обследованию крупногабаритных грузов и транспортных средств выступают модификации стационарных ИДК – МИДК (мобильные комплексы). Привести в рабочее состояние МИДК можно за 15-60 минут. Такие комплексы уже используются в России и за рубежом. Например, МИДК прошли апробацию на отдельных объектах Олимпиады в Сочи, а также при строительстве Крымского моста. В 2019 году «МИДК-9232» российского производства был экспортирован в Республику Мьянма [11].

ИДК и МИДК должны быть размещены во всех пунктах пропуска через государственную границу страны (морских, воздушных, автомобильных, железнодорожных) то есть в местах, где возможны таможенные правонарушения. Управление такой системой и электронный обмен информацией организуется по каналам ЕАИС таможенных органов. На ИДК и МИДК поступает информация в соответствии с СУР, об участниках ВЭД, перевозчиках, уже имевших правонарушения в таможенной области [7].

В электронном виде информационные материалы становятся доступными пользователям, а именно специалистам таможен, региональных таможенных управлений (РТУ) и ФТС РФ. Организация взаимного обмена базой данных о рентгеновском обследовании товаров и транспортных средств с таможенными службами стран-партнеров облегчает, упрощает и оптимизирует международное сотрудничество [4, 5].

Экономический эффект от внедрения ИДК и МИДК обеспечивается ростом поступлений импортных и экспортных пошлин в государственный бюджет и снижением таможенных правонарушений. Несмотря на бесспорные преимущества ак-

тивной информатизации таможенного сообщества и заинтересованных лиц, следует проработать вопрос минимизации рисков, возникающих от возможных сбоев в работе программного обеспечения и несанкционированного доступа к конфиденциальным базам данных таможенных служб. Тем

не менее, переход на безбумажный способ реализации форм таможенного контроля с применением современных средств технического обеспечения заложен в Стратегию развития таможенной службы до 2030 года. Отсюда, актуальность представленных трансформационных решений [6].

Литература

1. Официальный сайт Федеральной таможенной службы [Электронный ресурс]. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.customs.ru>
2. Алексеева Е.В., Тарасова А.О. Основные проблемы применения системы управления рисками в таможенных органах // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2019. № 13. С. 87 – 88.
3. Дорожкина Т.В., Полякова К.В. Роль таможенных органов в создании благоприятного бизнес-климата на территории ЕАЭС // Modern Economy Success. 2020. № 2. С. 110 – 114.
4. Крутиков В.К., Косихина О.П., Мигел А.А. Российские особенности внедрения цифровых технологий в условиях санкций // Экономика и предпринимательство. 2018. № 5 (94). С. 66 – 69.
5. Кондрашова Н.Г., Русу Я.Ю. Применение программных продуктов в сфере управления бизнес-проектами // Modern Economy Success. 2020. № 5. С. 94 – 99.
6. Непарко М.В., Пахомова О.В. Осуществление таможенными органами функций по обеспечению экономической безопасности России // Дневник науки. 2019. № 4 (28). С. 105.
7. Николаев А.Д., Мигел А.А. Современные формы обеспечения уплаты таможенных платежей в ЕАЭС // Тенденции развития науки и образования. 2020. № 62-9. С. 54 – 57
8. Попов О.Р. Инспекционно-досмотровые комплексы: история создания, технологические особенности, перспективы развития // Академический вестник. Ростов-на-Дону: РИО Ростовского филиала РТА, 2019. С. 11 – 13.
9. Петрушина О.М. Дорожкина Т.В., Мельник В.Н. Экспортный контроль в Российской Федерации // Вестник Калужского университета. 2019. № 5-3. С. 89 – 92.
10. Чаусов Н.Ю. Анализ и перспективы развития науки в регионе // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2019. № 8 (126). С. 16.
11. Шаурина О.С. Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Калуга»: приоритетные направления развития // В сборнике: Таможенное регулирование процессов развития свободных, особых и специальных экономических зон в ЕАЭС: вызовы и риски современных процессов глобализации. Сборник докладов научно-практической конференции / Составители Е.И. Шабалина, Н.Ф. Огнева. 2019. С. 29 – 32.

References

1. Oficial'nyj sajt Federal'noj tamozhennoj sluzhby [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: World Wide Web. URL: <http://www.customs.ru>
2. Alekseeva E.V., Tarasova A.O. Osnovnye problemy primeneniya sistemy upravleniya riskami v tamozhen-nyh organah. Vestnik obrazovatel'nogo konsorciuma Srednerusskij universitet. Seriya: Ekonomika i upravlenie. 2019. № 13. S. 87 – 88.
3. Dorozhkina T.V., Polyakova K.V. Rol' tamozhennyh organov v sozdanii blagopriyatnogo biznesklimata na territorii EAES. Modern Economy Success. 2020. № 2. S. 110 – 114.
4. Krutikov V.K., Kosihina O.P., Migel A.A. Rossijskie osobennosti vnedreniya cifrovyyh tekhnologij v usloviyah sankcij // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2018. № 5 (94). S. 66 – 69.
5. Kondrashova N.G., Rusu YA.YU. Primenenie programmnyh produktov v sfere upravleniya biznes-proektami. Modern Economy Success. 2020. № 5. S. 94 – 99.
6. Neparco M.V., Pahomova O.V. Osushchestvlenie tamozhennymi organami funkcij po obespecheniyu ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii. Dnevnik nauki. 2019. № 4 (28). S. 105.
7. Nikolaev A.D., Migel A.A. Sovremennye formy obespecheniya uplaty tamozhennyh platezhej v EAES. Tendencii razvitiya nauki i obrazovaniya. 2020. № 62-9. S. 54 – 57
8. Popov O.R. Inspekcionno-dosmotrovye komplekсы: istoriya sozdaniya, tekhnologicheskie osobennosti, perspektivy razvitiya. Akademicheskij vestnik. Rostov-na-Donu: RIO Rostovskogo filiala RTA, 2019. S. 11 – 13.
9. Petrushina O.M. Dorozhkina T.V., Mel'nik V.N. Eksportnyj kontrol' v Rossijskoj Federacii. Vestnik Kaluzhskogo universiteta. 2019. № 5-3. S. 89 – 92.

10. CHausov N.YU. Analiz i perspektivy razvitiya nauki v regione. Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyj nauchnyj zhurnal. 2019. № 8 (126). S. 16.

11. SHaurina O.S. Osobaya ekonomicheskaya zona promyshlenno-proizvodstvennogo tipa «Kaluga»: prioritnyye napravleniya razvitiya. V sbornike: Tamozhennoe regulirovanie processov razvitiya svobodnyh, osobyh i special'nyh ekonomicheskikh zon v EAES: vyzovy i riski sovremennyh processov globalizacii. Sbornik dokladov nauchno-prakticheskoy konferencii. Sostaviteli E.I. SHabali-na, N.F. Ogneva. 2019. S. 29 – 32.

*Altunin S.A.,
Migel A.A., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky*

APPLICATION OF TECHNICAL MEANS OF CUSTOMS CONTROL: PRACTICE AND PROSPECTS

Abstract: the development of world economic relations in the context of a recession and a pandemic situation, an increase in the number of participants in foreign economic activity, priority business structures, improvement of customs procedures, expansion of the potential of export-import operations require customs services to provide low-cost, time-optimal and effective customs control of goods and vehicles crossing customs border.

A key element of the inspection procedures of operational customs officers is the use of appropriate means of technical determination of the implementation of customs legislation. High results of customs checks are achieved through the use of innovative technical means used in the implementation of customs procedures. Moreover, strictly defined types of technical devices must be used for customs control of each type of objects that cross the state border.

Competent handling of the capabilities of the technical complex, knowledge of modern methods of their application in practice, mastering the practical skills of working with them ensures the competence level of customs control, starting from suppressing attempts to violate the requirements of customs regulation and to identifying items / goods / products of contraband / counterfeit that are socially dangerous for the population countries and posing a threat to the national security of the state.

The inclusion of inspection and examination complexes (IEC) and mobile inspection and examination complexes (MIEC) in the unified information infrastructure of customs, the organization of the exchange of timely information on control between customs services and participants involved in the foreign economic sphere will optimize customs control in terms of time, quality and its effectiveness.

Keywords: technical means of customs control, customs inspection, customs supervision, inspection work, inspection and examination complex, mobile inspection and examination complex

*Сорокин В.В.,
Российский университет дружбы народов*

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: цель данного исследования заключается в анализе зависимости рынка легковых автомобилей от состояния экономики России. В процессе исследования решены следующие задачи: проведен анализ российского рынка легковых автомобилей в России; выявлены проблемы российского рынка легковых автомобилей; определена взаимосвязь экономической ситуации в стране и состояния рынка легковых автомобилей. Выявлен, что несмотря на рост количества легковых автомобилей на 1000 человек в России, этот показатель находится на довольно низком уровне, который ниже аналогичного показателя в странах Западной Европы и США в 2-3 раза. При этом отмечено, что, начиная с 2012 г. происходит уменьшение объема продаж, производства и импорта легковых автомобилей в России. С помощью корреляционно-регрессионного анализа показано, что удельное число легковых автомобилей находится в прямой и сильной зависимости от состояния экономики страны, выражающееся в таких показателях как среднедушевой денежный доход, среднемесячная заработная плата и валовой внутренний продукт. Также на рост количества легковых автомобилей оказывает сильное влияние доля автомобильных дорог общего пользования, отвечающих нормативным требованиям. Результаты данного исследования обладают научной и практической значимостью, так как дают возможность понять какие факторы оказывают наибольшее влияние на развитие рынка легковых автомобилей России, что может быть использовано при разработке стратегий и прогнозов развития данной отрасли.

Ключевые слова: легковые автомобили, рынок легковых автомобилей, среднедушевые доходы, регрессия, ВВП, экономический рост

Введение

Состояние легкой автомобильной промышленности в стране выступает одним из ключевых индикаторов уровня развития экономики в целом и потребительского рынка в частности. Увеличение количества собственных легковых автомобилей, например, на одну семью, говорит о росте благосостояния населения, о стабильно развивающейся экономике страны. Поэтому целью данного исследования выступает анализ зависимости рынка легковых автомобилей от состояния экономики России.

Для достижения данной цели в статье решены следующие задачи:

- 1) проведен анализ российского рынка легковых автомобилей в России;
- 2) выявлены проблемы российского рынка легковых автомобилей;
- 3) определена взаимосвязь экономической ситуации в стране и состояния рынка легковых автомобилей.

Объектом наблюдения выступает российский рынок легковых автомобилей.

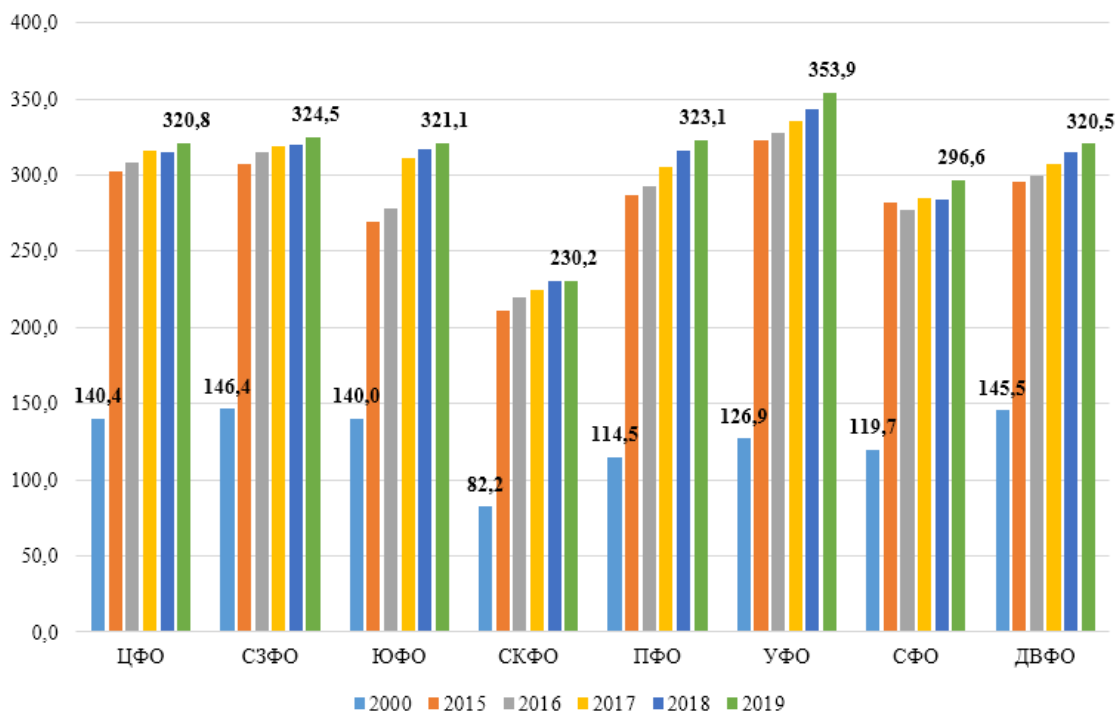
Предмет – факторы развития рынка легковых автомобилей России.

Методологической базой исследования послужили методы анализа и синтеза, сравнительный анализ, корреляционно-регрессионный анализ, монографический метод.

Результаты исследования и их обсуждение

Россия является одним из крупнейших рынков легковых автомобилей в Европе, что обусловлено следующим:

1. Наличие большой топливной базы.
 2. Постоянно растущая протяженность дорог.
 3. Самая большая в Европе покупательская способность (в абсолютных показателях, так как Россия – крупнейшая страна Европы по численности населения).
 4. Автопарк России составляет 54,2 млн автомобилей с ожидаемым ростом в 2% ежегодно [1].
- В целом по России количество собственных легковых автомобилей в расчете на 1000 человек в период с 2000 по 2019 гг. увеличилось в 2,4 раза. Наибольшее значение данного показателя достигнуто в Уральском федеральном округе – 353,9 ед./1000 чел., наименьшее – в Северо-Кавказском федеральном округе – 230,2 ед./1000 чел. (рис. 1) [2].



федеральном округе – 353,9 ед./1000 чел., наименьшее – в Северо-Кавказском федеральном округе – 230,2 ед./1000 чел. (рис. 1) [2]

Рис. 1. Динамика числа собственных легковых автомобилей по субъектам Российской Федерации, на 1000 человек

Наиболее динамичный рост числа собственных легковых автомобилей в период с 2000 по 2019 гг. произошел в трех федеральных округах: Северо-Кавказском, Приволжском и Уральском – в 2,8 раза.

В среднем по России количество легковых автомобилей на 1000 человек составило 315,5 ед. В странах Западной Европы аналогичный показатель равняется 660 ед., в США – 777 ед. Это говорит о

наличии громадного потенциала роста рынка российских легковых автомобилей – более чем в 2 раза [3].

При этом, в период с 2012 по 2013 гг. произошло существенное снижение количества проданных легковых автомобилей – на 40,6% до 1625 шт. в 2019 г. (рис. 2). Однако с 2016 г. происходит постепенное восстановление рынка легковых автомобилей [4].

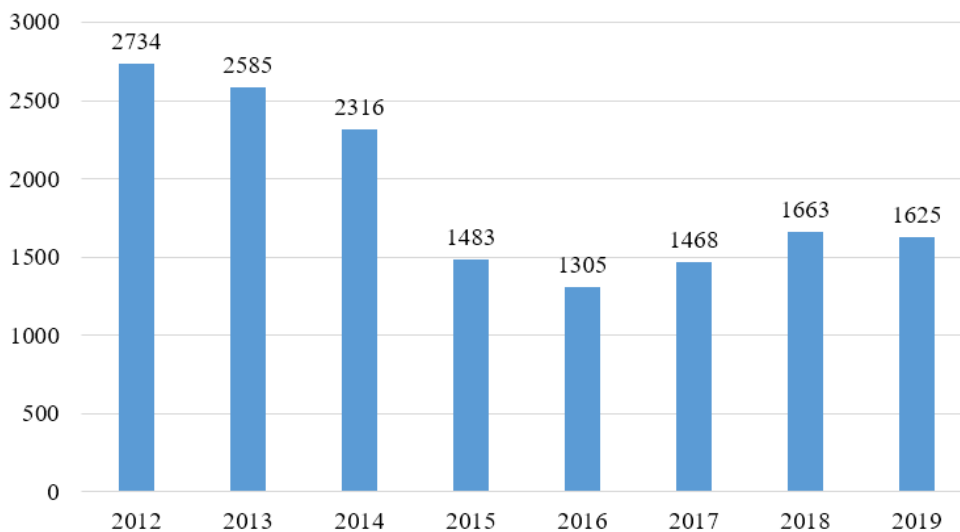


Рис. 2. Динамика продаж легковых автомобилей в России

Такая ситуация говорит о снижении покупательской способности населения России и ухудшении общеэкономической ситуации [5].

Вместе со снижением продаж легковых автомобилей произошло и снижение их производства и импорта (рис. 3).

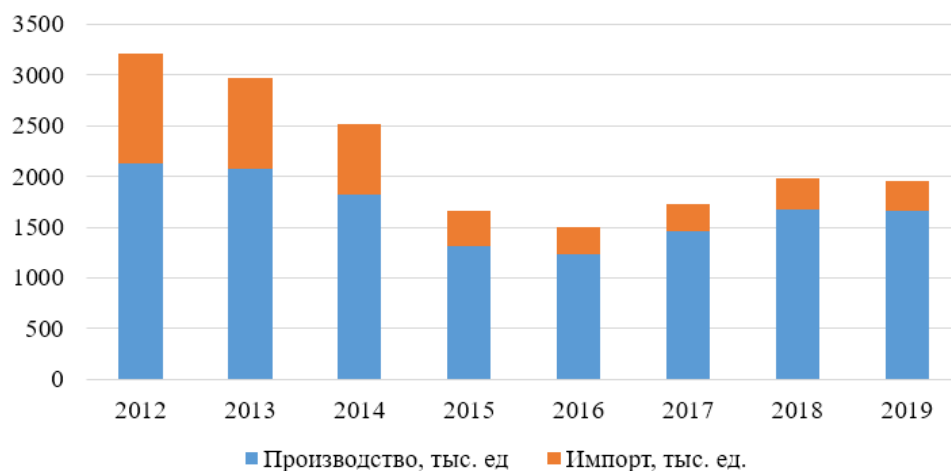


Рис. 3. Динамика производства и импорта легковых автомобилей в России [4]

Таким образом, видим, что если относительные показатели развития рынка легковых автомобилей растут, то абсолютные – снижаются. В связи с этим, необходимо понять какие факторы оказывают наибольшее влияние на развитие данного рынка. Для этого будет использован корреляционно-регрессионный анализ.

К основным факторам, оказывающим влияние на увеличение числа легковых автомобилей на 1000 человек (y) нами отнесены:

1) среднедушевой денежный доход (x_1);

2) валовой внутренний продукт (x_2);

3) среднемесячная заработная плата (x_3);

4) доля автомобильных дорог общего пользования, отвечающих нормативным требованиям (x_4).

Для понимания степени влияния этих факторов на результирующий показатель проведен анализ коэффициентов парной корреляции. Использовались данные по показателям в целом по России за 10 лет в период с 2010 по 2019 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные для корреляционного анализа

Год	Число легковых автомобилей на 1000 чел.	Среднедушевой денежный доход, руб.	ВВП, млрд руб.	Среднемесячная заработная плата, руб.	Доля автомобильных дорог общего пользования, отвечающих нормативным требованиям, %
2010	228,4	18 958,4	46308,5	20952	36,8
2011	242,0	20 780,0	60 114,0	23369	36
2012	257,5	23 221,1	68 103,4	26629	36,5
2013	273,1	25 684,0	72 985,7	29792	37,9
2014	283,3	27 412,0	79 030,0	32495	37,1
2015	288,8	30 254,0	83 087,4	34030	38,1
2016	294,0	30 865,0	85 616,1	36709	41,5
2017	305,0	31 897,0	91 843,2	39167	43,1
2018	309,1	33 178,0	103 861,7	43724	42,4
2019	315,5	35 249,0	109 241,5	47867	44,2

Распределение полученных коэффициентов корреляции представлено на рис. 4.

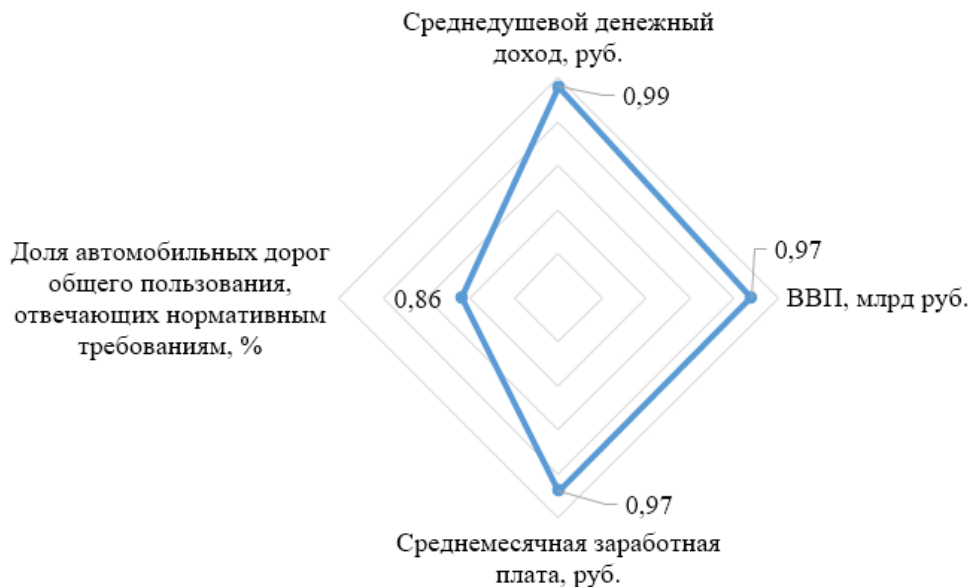


Рис. 4. Распределение коэффициентов парной корреляции

Все изучаемые факторы оказывают сильное положительное влияние на изменение результирующего признака. Видим, что наибольшее влияние из представленной совокупности факторов на рост количества легковых автомобилей на 1000 чел. оказал рост среднедушевого денежного дохода, а наименьшее – доля автомобильных дорог общего

пользования, отвечающих нормативным требованиям.

Для дальнейшего анализа зависимости данных факторов и числа легковых автомобилей на 1000 человек на основе имеющихся данных нами построено уравнение множественной регрессии:

$$y = 117,6 + 5x_1 + 0,9x_2 - 1,8x_3 + 0,4x_4.$$

Коэффициент множественной регрессии в данном случае составляет 0,99, $R^2 = 0,99$, что говорит о надежности полученного уравнения.

Анализ регрессионного уравнения также подтверждает наибольшее влияние на рост числа легковых автомобилей среднедушевых денежных доходов. Этот показатель является одним из основных, которые характеризуют состояние экономики страны в целом. С ростом денежных доходов населения происходит активизация инвестиционной деятельности, развитие промышленных производств и т.д. [6, 7]

Таким образом, проведенный анализ подтвердил предположение о зависимости количества приобретенных легковых автомобилей от состояния экономики страны. Можно рассмотреть примеры такого влияния. В 2019 г. произошло замедление роста ВВП страны и ослабление национальной валюты, снизились цены на нефть, в результате чего сокращение российского рынка легковых автомобилей составило 2,3% [8].

Заключение

В данной статье доказано, что на развитие российского рынка легковых автомобилей существенное влияние оказывает состояние экономики страны. Чем выше среднемесячная заработная плата, среднедушевой денежный доход, тем больше легковых автомобилей приходится на 1000 человек. То есть по темпам приобретения легковых автомобилей можно оценить уровень развития экономики страны.

Российский рынок легковых автомобилей имеет значительный потенциал роста в долгосрочном периоде, так как плотность автомобильного парка не смотря на рост, остается на довольно низком уровне.

Основным фактором дальнейшего развития рынка легковых автомобилей является рост покупательской способности населения, а также методы стимулирования их продаж с помощью государственной поддержки. Помимо этого, для увеличения спроса на легковые автомобили необходимо развитие соответствующей инфраструктуры.

Литература

1. Автомобильный рынок России и СНГ: текущее состояние и перспективы / ЕУ // 2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.investinrussia.com/data/files/sectors/0_avtomobilnyi-rynok-rossii-i-sng.pdf (дата обращения: 24.04.2021)
2. Транспорт / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/11189> (дата обращения: 24.04.2021)
3. Бутов А.М. Рынок новых легковых автомобилей. НИУ ВШЭ, Центр развития, 2020. 89 с.
4. Рынок легковых автомобилей в России. Итоги 2020 года, тенденции и перспективы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.autostat.ru/research/product/392/> (дата обращения: 24.04.2021)
5. Закревская Я.А. Автомобильная промышленность России на современном этапе // Образование и право. 2020. № 7. С. 178 – 184.
6. Загребельная Н.С. Российский рынок легковых автомобилей в условиях санкций и перспективы его развития // Вестник МГИМО. 2015. № 6 (45). С. 268 – 264.
7. Хлус А.А. Современное состояние и перспективы развития российского автомобильного рынка // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 6. С. 100 – 104.
8. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Основные факторы, влияющие на падение продаж на российском автомобильном рынке // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. № 2 (38). С. 102 – 111.

References

1. Avtomobil'nyj rynek Rossii i SNG: tekushchee sostoyanie i perspektivy. EY. 2020 [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: https://ru.investinrussia.com/data/files/sectors/0_avtomobilnyi-rynok-rossii-i-sng.pdf (data obrashcheniya: 24.04.2021)
2. Transport. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://rosstat.gov.ru/folder/11189> (data obrashcheniya: 24.04.2021)
3. Butov A.M. Rynek novyh legkovyh avtomobilej. NIU VSHE, Centr razvitiya, 2020. 89 s.
4. Rynek legkovyh avtomobilej v Rossii. Itogi 2020 goda, tendencii i perspektivy [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://www.autostat.ru/research/product/392/> (data obrashcheniya: 24.04.2021)
5. Zakrevskaya YA.A. Avtomobil'naya promyshlennost' Rossii na sovremennom etape. Obrazovanie i pravo. 2020. № 7. S. 178 – 184.
6. Zagrebel'naya N.S. Rossijskij rynek legkovyh avtomobilej v usloviyah sankcij i perspektivy ego razvitiya. Vestnik MGIMO. 2015. № 6 (45). S. 268 – 264.
7. Hlus A.A. Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya rossijskogo avtomobil'nogo rynka. Rossijskij vneshneekonomicheskij vestnik. 2015. № 6. S. 100 – 104.
8. Kurilova A.A., Kurilov K.YU. Osnovnye faktory, vliyayushchie na padenie prodazh na rossijskom avtomobil'nom rynke. Aktual'nye problemy ekonomiki i prava. 2016. № 2 (38). S. 102 – 111.

Sorokin V.V.,

Peoples' Friendship University of Russia

THE STATE OF THE PASSENGER CAR MARKET AS AN INDICATOR OF THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract: the purpose of this study is to analyze the dependence of the passenger car market on the state of the Russian economy. In the course of the research, the following tasks were solved: the analysis of the Russian passenger car market in Russia was carried out; the problems of the Russian passenger car market were identified; the relationship between the economic situation in the country and the state of the passenger car market was determined. It is revealed that despite the growth in the number of passenger cars per 1000 people in Russia, this indicator is at a fairly low level, which is 2-3 times lower than the analogous indicator in Western Europe and the United States. At the same time, it is noted that, since 2012, there has been a decrease in the volume of sales, production and import of passenger cars in Russia. Using correlation and regression analysis, it is shown that the specific number of passenger cars is directly and strongly dependent on the state of the country's economy, expressed in such indicators as the average per capita monetary income, average monthly wages and gross domestic product. Also, the growth in the number of passenger cars is strongly influenced by the share of public roads that meet regulatory requirements. The results of this study are of scientific and practical significance, as they make it possible to understand which factors have the greatest impact on the development of the Russian passenger car market, which can be used in the development of strategies and forecasts for the development of this industry.

Keywords: passenger cars, passenger car market, average per capita income, regression, GDP, economic growth

*Суслов В.Д.,
Финансовый университет при Правительстве РФ*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС КАК СТРУКТУРА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТОКА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: неоднозначность и разногласия, которые были выявлены в толковании основных категорий инвестиционного менеджмента обуславливают необходимость дополнения научно-теоретических основ инвестиционного процесса прикладными аспектами. Для выяснения содержания прикладного освоения инвестиций отделим процессы и процедуры инвестирования. С целью четкого осознания их различий целесообразно отследить прежде всего сущность процедур в инвестировании. Исходя из такой вариантности определим сначала сущность самой процедуры. Этимологически слово “процедура” происходит от французского *procedure* или от лат. *procedere* – продвигаться. Новый толковый словарь понятие “процедура” определяет как официально установленный или общепринятый порядок осуществления, исполнения или оформления чего-либо; ряд каких-либо действий, ходе выполнения чего-либо. В соответствии с указанными трактовками можно утверждать, что процедура – это официально установленный порядок выполнения определенной деятельности. Проведя основательное исследование сущности процесса инвестирования отметим, что процесс инвестирования является обобщенной характеристикой, которая предполагает выполнение большого количества процедур. Стоит отметить, что успешное функционирование инвестиционной среды экономики требует эффективных процедур документальной реализации инвестиций. В зависимости от источника поступления инвестиционных ресурсов и формы инвестирования процедура оформления документов, необходимых для инвестирования будет существенно отличаться, однако процесс законодательного закрепления договора является обязательным для всех инвестиционных операций.

Ключевые слова: процесс, инвестиции, формирование, поток, предприятие

Формирование инвестиционных ресурсов предполагает непрерывное освоение инвестиций, что требует законодательно закреплённого оформления ресурсов, которые поступают и осваиваются на предприятии. А. Лайко считает, что наряду с ростом абсолютных величин инвестиций, в нашей стране наблюдается неразвитость инфраструктурного сектора инвестирования и отсутствие институциональных условий для реализации инвестиций. Успешная реализация инвестиционной стратегии предусматривает рассмотрение документального оформления инвестиционных ресурсов. Обращаем внимание на существенные различия в документальном обеспечении различных видов инвестиционных ресурсов. Именно поэтому с целью углубления и уточнения правового закрепления инвестиций проанализируем документы, которые оформляются при освоении инвестиционных ресурсов в зависимости от видов таких ресурсов [1].

Соответствующее документальное оформление инвестиционных ресурсов предоставляет ресурсы для устранения возможных ошибок в последовательности этапов инвестирования, что обусловлено двусмысленностью возможного трактовки определенных нормативных и правовых актов, размерам проектов, неполнотой и значительной стоимостью информации. Проведя основательное исследование сущности реальных инвестиций, отметим, что учеными отмечается

много форм осуществления реальных инвестиций, диссертант считает необходимым исследовать процесс документального оформления таких форм реальных инвестиций, которые зачастую практически применяются, в том числе новое строительство, реконструкцию производства, расширение производства и техническое переоснащение.

Предпосылкой для эффективного вложения ресурсов является правильное и своевременное оформление инвестиций, что требует оформления ряда базовых документов. Поэтому отмечают, что сначала должен формироваться бизнес-план и материалы его обоснования, технологическая документация, техническое предложение, а уже затем осуществляться реализация опытно промышленного производства. В то же время Б. М. Щукин утверждает, что должное полное правовое закрепление инвестиционной деятельности и ее обоснование требует дополнительно таких документов, как контракты, договоры, соглашения, экспертное сопровождение, набор выводов, оценок и другие документы. Соглашаясь с вышеизложенным, считаем необходимым добавить, что перечень указанных документов будет дополняться другими документами, необходимые для начала инвестирования, перечень которых будет определяться особенностями выбранного направления работы.

Вполне понятно, что существует зависимость между формой инвестирования и процедурами, которые должен пройти инвестор для правового закрепления своих инвестиций. Таким образом, разграничим процедуры оформления инвестиций в зависимости от формы инвестирования – инвестиции в создание нового предприятия и внесения инвестиций в уже существующий. Учитывая указанное разграничение, считаем необходимым сконцентрировать усилия на исследовании процесса создания нового предприятия – юридического лица. Сформирована законодательная база, она позволяет предпринимателю учредить предприятие с любой формой собственности [6].

Громоздкая процедура открытия нового предприятия, которое создается рядом бюрократических формальностей, согласований, разрешений и регистрации в различных структурах вызывает возмущение предпринимателей, что требует от государственных деятелей и ученых поиска новых способов и подходов к упрощению процедуры регистрации, поэтому наряду с российским, интересным является изучение опыта других стран.

С точки зрения представленной зарубежной практики создания нового предприятия считаем целесообразным определить ряд положительных моментов, использование которых в России является необходимым, и совокупность отрицательных черт организации инвестирования за рубежом для обеспечения возможных превентивных мер.

В контексте данного рассмотрения положительный опыт ряда зарубежных стран доказывает необходимость интенсификации усилий на упрощении процессов и процедур инвестирования при создании новых предприятий и совершенствования процедур инвестирования в уже существующих предприятиях [2].

Положительным является пример Германии, где после подачи заявления предприниматель может начать свою деятельность, не ожидая регистрации предприятия. Хорошим опытом в обеспечении прозрачности бизнеса обладает Израиль, поскольку предпринимательство, а соответственно и инвестиции запрещаются лицам с определенным перечнем профессий. Такой подход позволяет частично избежать лоббирования интересов собственного бизнеса и обеспечивает существование здоровой конкуренции. Успешным является пример Испании, где движение документов при регистрации отображается на специальном сайте, что дает возможность предпринимателю планировать свою работу. Из проанализиро-

ванного материала становится понятным, что постепенно в мире происходит упрощение системы регистрации предпринимательской деятельности. Впрочем, на поприще постсоветских стран, в частности России и Беларуси наблюдается сходный механизм регистрации новых предприятий. Что касается Польши, то там такая процедура более бюрократизирована, однако она не препятствует и не сдерживает развитие бизнеса. Таким образом можем утверждать, что в соответствии с мировым опытом налаживания простой процедуры оформления нового предприятия является лишь одним из факторов, положительно влияющих на активность ведения бизнеса.

Среди сплошной информатизации общества электронная регистрация пришла на помощь в регистрации новых предприятий, однако такие упрощения бюрократических процедур обладают рядом отрицательных моментов, которые необходимо решать уже лично. Подобная практика характерна для ряда стран, уже прошедших такие упрощения. Совершенствование законодательства и процедур создания новых предприятий является процессом объективно необходимым. Анализ документального оформления вновь созданного предприятия лишь в единичных странах отражает желаемые для России процессы, которые следует интегрировать в практику управления оформлением инвестиций. Накоплен большой опыт использования ряда новаций в регистрации новых предприятий за рубежом, которые являются важными и необходимыми для России, должен быть проанализирован с точки зрения возможности и целесообразности его использования в отечественных условиях [4].

Система предварительно предложенных и воплощенных государственной мер по упрощению регистрации бизнеса оказалась неэффективной, что подтверждалось негативными отзывами предпринимателей, существованием очередей у государственных регистраторов и сомнительными статистическими данными.

Соответственно совокупность необходимых и целесообразных организационных мер упрощения процедур регистрации инвестиций, предусматривает сочетание двух основных мер – использование электронной регистрации и упрощение разрешительных процедур. Такой подход считаем оправданным, поскольку увеличение субъектов государственной регистрации, которыми стали органы местной власти, что не является оправданным, поскольку с точки зрения Дж. Эбаноидзе система регистрации должна работать везде одинаково эффективно, а

не зависеть от эффективности местных властей в том или ином регионе, что может обеспечить электронная регистрация через обеспечение принципа экстерриториальности. Более того, электронная регистрация исключит необходимость заявителям напрямую контактировать с государственным регистратором, что, по мнению А. Ключева сведет к минимуму коррупционные действия.

Электронная регистрация позволит избежать использования печати, осуществлять оплату услуг режиме он-лайн, получать необходимые сведения из государственных служб в режиме он-лайн, электронная выписка или справка будут иметь статус официального. При электронной регистрации можно регистрировать предприятия без устава. Бизнесмены получают возможность использовать типовой (модульный) устав, который утвержден Минюстом. Модельный устав, во-первых, будет уменьшать риски от подделки учредительных документов, во-вторых, уменьшать расходы на изготовление учредительных документов, поскольку уже нет необходимости обращаться с этой целью к юридическим компаниям, а в-третьих, не требует нотариального заверения. Таким образом, произойдет оказание услуги и устранение очередей к государственным регистраторам [5].

Целесообразность предложенных мер подтвердилась на примере стран, их активно применявших – Грузия, Беларусь, Эстония и другие и получили рост бизнеса.

Учитывая, на представленную положительную динамику роста количества субъектов бизнеса и объемов выпущенной продукции в странах, где произошло внедрение электронной регистрации и упрощение разрешительных процедур, такой опыт является положительным, что дополнительно подтверждается ростом этих стран в рейтинге Doing Business.

Совокупность указанных аргументов, которые были представлены в разных странах при различных типах экономических систем и структуры отраслей экономики в разные годы доказали свою эффективность, что подтверждает необходимость их использования в практике активизации бизнеса в России. Рост количества зарегистрированных предприятий свидетельствует о том, что условия для ведения бизнеса в России является не настолько неблагоприятными, как кажется на первый взгляд, а упрощенные системы учета и регистрации делают бизнес доступным для каждого. В соответствии с такими тенденциями целесообразным является интегрирование основных элементов зарубежного опыта совершенствования процедуры регистрации

нового предприятия к российским условиям. Обеспечение такой интеграции возможно за счет использования следующих направлений работы: повышение использования информационных технологий в регистрации бизнеса; максимальное упрощение разрешительных процедур и исключения человеческого фактора в регистрации предприятий [3].

Блок необходимых реорганизаций объясняется рядом выявленных преимуществ стимулирования инвестиционной деятельности за рубежом в свете российских тенденций. Наиболее сложными последствиями от внедрения таких мероприятий будет сложность соблюдения стандартов качества и решения особых случаев. Однако, как предполагается, качество должно регулироваться рынком, а частота особых случаев является единичной, что может быть решено непосредственным визитом в орган регистрации.

Наряду с созданием новых предприятий необходимо развивать уже существующие предприятия. Упрощение бюрократических процедур по образцу Грузии может позволить уже существующим российским предприятиям активнее привлекать и осваивать инвестиции. Указанный опыт является целесообразным для внедрения в российской сфере регулирования инвестирования, однако такой указан его как элемент оценки качества на этапе продажи в России в исследуемой сфере уже используется [7].

Анализируя возможности обеспечения инфраструктурой уже существующих предприятий отметим, что они обладают всеми коммуникационными возможностями для производства, а создание совершенно новых предприятий в течение исследуемых лет не происходит [10].

В свою очередь, качество инвестиционных ресурсов почти не оценивается из-за их отсутствия, а реализация такой оценки может быть осуществлена только в случае привлечения внешнего инвестора, то есть создания совместного предприятия или собственной заинтересованности владельца в использовании такого вида инвестиционного ресурса. Следовательно, меры, направленные на упрощение процедур инвестирования, должны быть направлены в первую очередь на заинтересованность собственника в реализации инвестиций.

Исследование инвестиционной деятельности предусматривает изучение основ надлежащего финансового обеспечения инвестиционных проектов. В условиях рыночной экономики ученые выделяют ряд методов финансирования инвестиций. В условиях необходимости значительного обновления основных фондов практика хозяйственной деятельности показывает,

что наиболее необходимыми для обеспечения развития предприятий является бюджетное финансирование, банковское кредитование и лизинг, на которых и сосредоточим внимание [9].

Рассмотрим такой способ финансирования инвестиционных проектов как привлечение государственных и бюджетных средств. Практика реализации подобных мер сталкивается с проблемой возможности предусматривать наполнение доходной части бюджета, решение которой лежит в плоскости деятельности ФНС. Органы администрирования налогов обладают техническими возможностями в прогнозировании налоговых поступлений и проводят аналитические исследования возможных налоговых платежей на определенный незначительный период времени. Однако, наличие методик и программного обеспечения с одной стороны и пользователей информации – с другой, логично приводит к необходимости налаживания работы бюджетных комитетов и специалистов ФНС. Согласно резким колебаниям макроэкономической ситуации в последние годы, реальные возможности прогнозирования поступлений для наполнения бюджета могут быть обеспечены лишь на квартальный срок.

Несмотря на такую ситуацию, возможности бюджетных инвестиционных ассигнований можно рассчитывать примерно на три месяца. Указанный небольшой временной горизонт вызывает сомнение в постепенном поступлении бюджетных вложений на практическую реализацию проекта. Учитывая такую зависимость, каждая инвестиционная программа или проект требуют консультаций с налоговиками, однако возможность ее обеспечить так и остается открытым вопросом.

Рассматривая условия получения бюджетного финансирования, отметим, что такой проект должен соответствовать многим критериям, сформированным государством. Основным документом, регламентирующим предоставление бюджетного финансирования на территории всего государства являются Порядок отбора инвестиционных проектов, для реализации которых в реальном секторе экономики предоставляется государственная поддержка с целью анализа возможности получения государственных инвестиций

Указанный порядок отбора инвестиционных проектов приводит к выводу о влиянии на инвестирование не только этапов оформления но и значительного промежутка времени, в течение которого экономические условия инвестирования могут измениться. Если учесть еще и специфику работы каждого отдельного предприятия,

предпринимателю дополнительно придется заниматься согласованием условий работы предприятия [8].

Одной из других ключевых особенностей распределения инвестиционных ресурсов бюджета являются процедуры оценки относительной потребности отрасли в капитальных вложениях. Согласно имеющейся формализованной процедуре, нужно провести сравнительную оценку потребности в капитальных вложениях. И.В. Запатрина считает такую позицию непонятной поскольку неизвестно как оценивать потребность по доходности, количеству занятых или спросом на продукцию. Основой другого метода бюджетного финансирования является распределение бюджетных средств пропорционально количеству населения, что приводит к их распылению и отсутствию единого эффекта.

Несомненно, согласны с несправедливостью и сложностью формализованной процедуры указанных позиций. Следовательно, вышеупомянутые особенности бюджетного финансирования инвестиционных вложений указывают на длительный и сложный процесс, а иногда противоречивые положения в условиях получения бюджетного финансирования.

Следующим этапом исследования способов финансирования инвестирования является анализ процесса банковского кредитования. Традиционные формы кредитных отношений предприятий и банков в виде кредитных линий, одноразовых кредитов, овердрафта, учета и авалирования векселей, гарантийные операции широко используются ведущими банками.

Опыт банковского кредитования предприятий свидетельствует, что ненадежность заемщиков, которая проявляется в отсутствии ликвидного залога, повышенном уровне изношенности основных средств, высокой вероятности невозврата кредитов, что вызывает неуверенность предпринимателей в прозрачности процедур ссуды ресурсов и их финансовой возможности погасить долг.

Наряду с банковским кредитованием и бюджетным финансированием одним из распространенных методов расширения инвестиционной деятельности является использование механизма лизинга. Лизинговые услуги предоставляются как государственными, так и частными лизинговыми компаниями.

По условиям договора лизинга материальные блага под залог не предоставляются – лизингодатель остается собственником предмета лизинга до конца срока договора. Это условие чрезвычайно важно для среднего и малого бизнеса, который не имеет «лишних» активов для

залога. Но несмотря на существование частных лизинговых компаний, они в своей деятельности используют все средства с целью защиты своих инструментов.

Совокупность государственных мероприятий по внедрению финансового лизинга как одного из приоритетных направлений обновления материально-технической базы является без сомнения важным, однако не урегулированными остаются ряд вопросов, в том числе порядок отказа от договора лизинга. Отказ от договора лизинга считается совершенным с момента, когда другая сторона узнала или могла узнать о таком отказе. Однако не определено способа как другая сторона может узнать о своем отказе от договора и срока, в течение которого она должна узнать, а такой незначительный нюанс может иметь следствием просроченные платежи на крупные суммы, что дополнительно доказывает наличие существенных пробелов в функционировании рынка лизинга.

Конкретизируя изложенные выше способы финансирования инвестиционной деятельности, предлагаем комплексно их сгруппировать в виде схемы с указанием типологии проблем, характеризующих такие способы финансирования инвестирования как бюджетное финансирование, банковское кредитование и применения лизинга.

Выявление факторов влияния на процессы и процедуры реализации инвестирования обеспечивает избежания проблем в привлечении инвестиций и документальном оформлении инвестирования. Каждый вариант поступления инвестиционных ресурсов, их надлежащее оформление требует определенного временного промежутка и последовательности действий. Исходя из вышесказанного, еще раз убеждаемся в том, что инвестирование является последовательным процессом, начальным этапом которого является упорядочение правового поля деятельности в виде обеспечения соблюдения

процедуры оформления всех нормативных и разрешительных документов.

Наряду с очевидными преимуществами от использования различных способов инвестирования были выявлены сопутствующие им проблемы. Несмотря на то, что большинство исследованных проблем инвестирования касаются инвестиционной привлекательности, анализа тенденций инвестирования, работ, которые бы раскрывали по этапам весь механизм инвестирования – сущность этапов инвестирования, последовательность действий, мотивы и способы такого финансирования, практически не существует.

Проанализировав практическую сторону реализации процесса инвестирования, стоит отметить, что процесс инвестирования – это сложный и важный процесс в нашей стране явление, которое интегрирует в себе различные этапы хозяйственного характера в процессе освоения инвестиций и требует дальнейших системных исследований.

Однако, помимо процессуальной стороны инвестирования важное значение имеет эффективное использование инвестиционных ресурсов в условиях непредсказуемости и возможных изменений приоритетов. Обеспечение такого использования является одним из решающих условий прибыльной реализации проекта. В то же время, в условиях современности требует совершенствования существующий методический инструментарий оценки эффективности осуществления инвестирования с целью учета множества факторов, которые могут возникать в процессе реализации проекта и влиять на него. Именно поэтому указанное направление предстает важным аспектом дальнейшего исследования, что может обеспечить высокий уровень предсказуемости конечного результата инвестирования.

Литература

1. Бабаева З.Ш. Расширение собственных инвестиционных ресурсов путем управления денежными потоками предприятия // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 2. С. 152 – 153.
2. Кутырев В.А. Постчеловеческая революция как результат технологизации человеческого мира // Наука. Мысль: электронный периодический журнал. 2017. Т. 7. № 1-3. С. 45 – 49.
3. Кушу С.О. Инвестиционные потоки крупных корпораций: проблемы, перспективы и пути выхода из кризиса // Вестник Академии знаний. 2017. № 4 (23). С. 115 – 118.
4. Леонова И.В. Подходы к формированию денежных потоков инвестиционных проектов // Молодой ученый. 2019. № 2 (240). С. 239 – 242.
5. Низамова Г.З., Бакулина Д.С. Совершенствование методов формирования исходных параметров при моделировании денежных потоков реального инвестиционного проекта // Аллея науки. 2018. Т. 5. № 10 (26). С. 380 – 383.
6. Платонова С.И. Научные революции и социальные науки // Наука. Мысль: электронный периодический журнал. 2017. Т. 7. № 1-3. С. 63 – 67.

7. Пустовит А.А. Принципы управления денежными потоками организации, осуществляющего инновационные инвестиционные проекты // *Современные аспекты экономики*. 2018. № 11 (255). С. 107 – 113.
8. Сагадеев Р.А. Прогнозирование денежных потоков инвестиционных проектов методом трансформации аннуитетов // *Экономика строительства*. 2019. № 1 (55). С. 29 – 43.
9. Удод В.В. Инвестиционная оценка стоимости бизнеса на основе метода дисконтированных денежных потоков // *Новая наука: финансово-экономические основы*. 2017. № 2. С. 202 – 203.
10. Шевченко А.И. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия с использованием метода дисконтированных денежных потоков // *Аллея науки*. 2018. Т. 3. № 8 (24). С. 187 – 190.

References

1. Babaeva Z.SH. Rasshirenije sobstvennyh investicionnyh resursov putem upravleniya denezhnymi potokami predpriyatiya. Aktual'nye voprosy sovremennoj ekonomiki. 2019. № 2. S. 152 – 153.
2. Kutjyrev V.A. Postchelovecheskaya revolyuciya kak rezul'tat tekhnologizacii chelovecheskogo mira. Nauka. Mysl': elektronnyj periodicheskiy zhurnal. 2017. Т. 7. № 1-3. S. 45 – 49.
3. Kushu S.O. Investicionnye potoki krupnyh korporacij: problemy, perspektivy i puti vyhoda iz krizisa. Vestnik Akademii znaniy. 2017. № 4 (23). S. 115 – 118.
4. Leonova I.V. Podhody k formirovaniyu denezhnyh potokov investicionnyh proektov. Molodoj uchenyj. 2019. № 2 (240). S. 239 – 242.
5. Nizamova G.Z., Bakulina D.S. Sovershenstvovanie metodov formirovaniya iskhodnyh parametrov pri modelirovanii denezhnyh potokov real'nogo investicionnogo proekta. Alleya nauki. 2018. Т. 5. № 10 (26). S. 380 – 383.
6. Platonova S.I. Nauchnye revolyucii i social'nye nauki. Nauka. Mysl': elektronnyj periodicheskiy zhurnal. 2017. Т. 7. № 1-3. S. 63 – 67.
7. Pustovit A.A. Principy upravleniya denezhnymi potokami organizacii, osushchestvlyayushchego innovacionnye investicionnye proekty. Sovremennye aspekty ekonomiki. 2018. № 11 (255). S. 107 – 113.
8. Sagadeev R.A. Prognozirovaniye denezhnyh potokov investicionnyh proektov metodom transformacii annuite-tov. Ekonomika stroitel'stva. 2019. № 1 (55). S. 29 – 43.
9. Udod V.V. Investicionnaya ocenka stoimosti biznesa na osnove metoda diskontirovannyh denezhnyh potokov. Novaya nauka: finansovo-ekonomicheskie osnovy. 2017. № 2. S. 202 – 203.
10. Shevchenko A.I. Ocenka investicionnoj privlekatel'nosti predpriyatiya s ispol'zovaniem metoda diskontirovannyh denezhnyh potokov. Alleya nauki. 2018. Т. 3. № 8 (24). S. 187 – 190.

Suslov V.D.,

Financial University under the Government of the Russian Federation

THE INVESTMENT PROCESS AS A STRUCTURE OF THE FORMATION OF THE INVESTMENT FLOW IN THE ENTERPRISE

Abstract: the ambiguity and differences that have been identified in the interpretation of the main categories of investment management make it necessary to supplement the scientific and theoretical foundations of the investment process with applied aspects. To clarify the content of the applied development of investments, we will separate the investment processes and procedures. In order to clearly understand their differences, it is advisable to track, first of all, the essence of the procedures in investing. Based on this variation, we first determine the essence of the procedure itself. Etymologically, the word “procedure” comes from the French procedure or from lat. procedere – move forward. The new explanatory dictionary defines the concept of “procedure” as an officially established or generally accepted procedure for the implementation, execution or registration of something; a series of any actions during the execution of something. In accordance with these interpretations, it can be argued that the procedure is an officially established procedure for performing a certain activity. After conducting a thorough study of the essence of the investment process, we note that the investment process is a generalized characteristic that involves performing a large number of procedures. It is worth noting that the successful functioning of the investment environment of the economy requires effective procedures for documenting the implementation of investments. Depending on the source of investment resources and the form of investment, the procedure for processing the documents required for investment will differ significantly, but the process of legislative consolidation of the contract is mandatory for all investment operations.

Keywords: process, investment, formation, flow, enterprise

*Федосимов Б.А., кандидат экономических наук,
председатель комиссии по аудиту, бухгалтерскому учёту и
налогово-финансовому консультированию «ОПОРА РОССИИ»*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ И УГРОЗ

Аннотация: в данной статье исследованы подходы к совершенствованию действующей в Российской Федерации системе налогообложения. Автором изложены основные идеи о том, каким образом должна быть изменена налоговая политика государства и модернизирована российская система налогов и сборов, чтобы быть максимально эффективной в условиях глобальных вызовов, действия негативных макроэкономических факторов и цифровизации экономики. Анализ действующего законодательства, которое регулирует систему налогообложения, позволил сделать вывод, что, к сожалению, долгое время в России не существовало стабильно разработанной и научно обоснованной концепции налогообложения и целостной системы налогового администрирования. Необходимо учитывать, что существует прямая закономерность: чем выше экономическое развитие государства, тем выше доля валового внутреннего продукта перераспределяется через налоги. Поэтому, если мы хотим иметь высокоразвитую цивилизованную страну, то должны сконцентрировать значительные финансовые ресурсы в распоряжении государства для решения социальных и экономических проблем. Сегодня в России вопросы налоговой политики относятся к самым острым и в экономическом и социальном, и в политическом контексте. Исходя из этих обстоятельств, считаем, что реформирование налоговой системы России должно быть объективным, научно обоснованным и обеспечивать показатели экономического роста, что отразится в повышении качества жизни населения.

Ключевые слова: система налогообложения, глобализация, угроза, негативная тенденция, модернизация

За последние несколько лет произошла цифровая трансформация российских налоговых органов и самой системы налогообложения [5]. Закономерным итогом повышения цифровой зрелости является превращение налоговых органов в продуктивную цифровую платформу. Различные исследователи [1-4] указывают, что внедрением цифровых технологий в деятельность государственных администраций можно построить новую экономику и получить от этого новые знания ~7`.

Вместе с тем, следует полагать, что перевод услуг в цифровой вид, значительные объемы обрабатываемой информации, риск несанкционированного доступа к данным несут ряд проблем в сфере налогообложения, связанных с налоговым администрированием электронных данных, проведением расчетов в дистанционной и удаленной форме, обеспечением информационной безопасности [6]. Это создает потенциальные и реальные угрозы в сфере налогообложения в цифровую эпоху, что требует обновления налоговой политики и модернизации самой системы налогообложения.

По нашему мнению, в условиях построения цифровой экономики в Российской Федерации следует акцентировать внимание на ряде элементов налоговой политики государства, которые в итоге могут дать наибольший положительный экономический эффект при сохранении основных принципов и подходов в налогообложении:

- построение такой национальной системы налогов и сборов, которая будет отличаться своей

простотой, ясностью и понятностью для всех субъектов ее использования и, что немаловажно, может быть эффективно реализована на основе применения различных цифровых инструментов и технологии удаленного доступа;

- модернизация форм и методов налогового контроля с учетом активного применения цифровых технологий в системе налогообложения, что, несомненно, будет оказывать свое влияние на качественные и количественные характеристики уровня эффективности налогового администрирования;

- повышение степени правовой ответственности субъектов налоговых отношений, что окажет прямое воздействие на ситуацию некорректной налоговой оптимизации и ухода от налогообложения.

Также важно отметить, что в процессе оптимизации системы налогов и сборов, цифровизации процесса налогообложения следует учитывать не только экономическую эффективность и налоговую нагрузку на субъектов хозяйственной деятельности, но также модернизировать и методику сбора исчисленных налогов/сборов.

Таким образом, в целях учета и противодействия глобальным вызовам и угрозам национальной системе налогообложения основные векторы модернизации системы налогов и сборов Российской Федерации должны включать следующие подходы:

В процессе совершенствования системы налогообложения необходимо четко разграничивать два вектора: финансовую политику государства, определяющую стратегию предполагаемой модернизации, и налоговую политику, определяющую тактические способы данной модернизации [8].

Ряд элементов проводимой налоговой политики государства в условиях цифровизации экономики и глобальных вызовов может дать наибольший экономический эффект только в случае их изменения и трансформации, в частности это касается:

- оптимизации (упрощения) действующей системы налогов и сборов при переводе основных процессов налогообложения в цифровую форму;
- усовершенствования условий, при которых взаимодействует между собой бюджетная и налоговая системы государства, прежде всего, за счет цифровизации данного взаимодействия;
- порядка распределения налогов по различным бюджетам с приоритетным применением цифровых инструментов и наличием контрольной функции в лице человека;
- совершенствования форм и методик осуществления налогового контроля на основе применения современных информационных и цифровых технологий.

Основные направления налогового реформирования в условиях глобальных вызовов и построения цифровой экономики должны, прежде всего, заключаться в:

- снижении налогового бремени при помощи отмены неэффективных и отрицательно воздействующих на экономическую деятельность организаций различных сфер деятельности налогов/сборов;
- выравнивании условий налогообложения для различных категорий налогоплательщиков-организаций;
- упрощении системы налогообложения и сокращении числа действующих налоговых изъятий для большинства налогоплательщиков (модернизации системы налогов и сборов). Это не исключает возможности оставления специальных налоговых изъятий в отношении предприятий определенных отраслей экономики и «налоговых маневров» при соблюдении стабильных и прозрачных условий налогообложения для большинства хозяйствующих субъектов.

В целях реформирования отечественной системы налогообложения требуется расширить ее подходы за счет применения принципов бюджетной прогнозируемости и неизбежности уплаты налога/сбора.

Независимо от очевидности необходимости модернизации системы налогообложения, ее кардинальное реформирование может дать крайне про-

тиворечивые результаты. Поэтому каждое изменение системы налогообложения должно быть предсказуемым и понятным как государству, так и налогоплательщикам. Ко всему прочему, необходимо учитывать, что частое или несистемное реформирование системы налогообложения в условиях динамично меняющейся среды и макроэкономических угроз выступает, быстрее, негативным, чем позитивным фактором, т.к. это может формировать ситуацию неопределенности, дополнительных рисков как для самих хозяйствующих субъектов, так и для их российских и иностранных инвесторов [13-15].

Прежде всего необходимо отметить, что налог – это финансово-экономическое и социально-политическое явление, вокруг которого сложились производные фискальные институты (налоговая система, налоговая служба, налоговая политика), а также научная категория, вокруг которой развилась налоговая теория. При этом события происходили именно в такой последовательности, ведь практическое налогообложение возникло задолго до того, как были написаны первые теоретические трактаты о налогах, обобщены принципы организации налоговых систем или сформированы, научно разработаны структуры фискальной администрации. Различные исследователи неоднократно подчеркивали, что налоги сопровождают всю историю человеческой цивилизации, поскольку налогообложение – это финансовая основа ее существования и развития [9].

Налоги всегда и везде находятся под влиянием доминирующих идей и обстоятельств действительности. Амальгама последних формирует доктрину – приведенная в систему совокупность теоретических положений, политических подходов, этических идеалов, нормативно-административных принципов, поведенческих стереотипов, подчиненных определенной системе убеждений и знаний и направленных на объяснение и решение определенной проблемы (проблем).

Условием для постижения сущности налогового администрирования является определение его объекта-налогов (налогообложения).

Научные определения налогообложения и налога развивались в зависимости от доминирующих теоретических взглядов и настроений общества. Так, сторонники доктрины экономического либерализма, лозунгом которых в отношении к государству во все времена было «Laissez faire, laissez passer» (афоризм на архаической французском языке XVII-XVIII ст.: «Дайте действовать, не мешайте!"), всегда требуют минимального вмешательства правительства в экономику. Для них назначение государства сводится к обеспечению индивидуальной свободы, свободного предприни-

мательства, охраны частной собственности. Соответственно, в свете таких взглядов масштабы налогообложения должны ограничиваться выполнением функции финансового обеспечения указанных государственных задач [12].

Для адептов социально-правовой концепции природы налогообложения на первый план выступает абсолютный гражданский долг передавать часть доходов на общегосударственные нужды, что легитимируется через прием налоговых законов большинством голосов в парламенте после обсуждения объема и целевого назначения заявленных правительством средств (то есть в ходе определенного по конституции бюджетного процесса) [10].

Наиболее известными представителями классических взглядов социально-правового характера были выдающиеся немецкие экономисты Лоренц Штейн (1815-1890) и Адольф Вагнер (1835-1917). Они и другие представители этого направления подчеркивали зависимость налогообложения от правовых и экономических условий, особенно от институтов законности и частной собственности. Л. Штейн определил налогообложение как «регулируемую законом совокупность индивидуальных взносов на нужды государства, взимаемых в административном порядке». Для А. Вагнера налоги – это «специальные средства оплаты общественных (государственных) нужд», а также «регулятор распределения национального дохода и национального богатства, осуществленного в процессе свободной конкуренции». Для своего времени дефиниция А. Вагнера отражала позиции так называемого государственного или христианского социализма, некоторые идейные положения и элементы финансовой политики которого хранятся в программных документах христианско-демократической партии Германии и по сей день ~4'.

Представителем типичного экономического либерализма в когорте классиков финансовой науки был француз Пьер Поль Леруа-Болье (1843-1916), с позиций которого он выступал против государственного вмешательства в экономику, критиковал социалистические идеи. Кстати, П. Леруа-Болье не ошибался, когда предсказывал успешное экономическое будущее западных народов, если они будут держаться в стороне от марксизма.

Некоторые из положений П. Леруа-Болье совсем тривиальны, например, утверждение, что самый лучший налог – это наименьший налог. В финансовой науке П. Леруа-Болье был одним из пионеров либеральной традиции, хотя крайние либеральные убеждения для теоретика государственных финансов выглядят парадоксально, будучи чаще исключением, чем правилом.

В свете современного финансового знания интерес к системе взглядов, начатых П. Леруа-Болье, крайне актуален. Дело в том, что в отечественной литературе и советского, и нынешнего периодов достаточно было написано о кейнсианскую доктрину регулирования экономики путем дискретного использования средств финансовой политики, в том числе налогообложения. Однако, следует отметить, что сейчас большего внимания заслуживает либеральная доктрина, которая выполняет роль своеобразного "бренда" теперешнего западного капитализма. Именно на либеральные реформы ориентированы влиятельные круги политических и экономических элит стран СНГ.

Немецкий ученый-финансист Шарль Бланкарт рассматривает налоги в контексте способов финансирования государственной деятельности.

У западных авторов есть еще один способ восприятия налога как общеизвестного явления, что требует не определение и так понятного, а объяснение его экономических эффектов и социального значения. Так, например, профессор Принстонского университета (США) Харви Роузен, апеллируя в своем учебнике к упоминавшейся в Библии десятине, существовавшей уже в X в. до н. э., описывает методы анализа налогов и налоговую систему США, не связывая себя определенной дефиницией или концептуальным объяснением сущности налога [11].

Однако, мы считаем, что, помимо правовых признаков налога, определенных законом, сущностная социально-экономическая дефиниция налога сохраняет свое методологическое и научно-познавательное значение. В этом смысле есть основания утверждать, что именно силой мысли вышеупомянутых классиков финансовой науки в наиболее существенных моментах уже сложилась научная картина сущности налогов, которая не подлежит кардинальному переосмыслению, нуждаясь лишь в дополнительной интерпретации в деталях.

Сегодня, по нашему убеждению, объяснение сущности налога нужно искать в свете тех фундаментальных экономических критериев и общественных ценностей, которые разделяет и национальная элита и большинство граждан России, а именно идеалов рыночной экономики, плюралистической демократии, правового государства, гражданского общества. На фоне определений западных ученых с репутацией классиков финансовой науки приведем примеры толкований природы налогов, предлагаемых ведущими отечественными учеными-финансистами, дефиниции которых находятся в широком научном и учебном потреблении.

Литература

1. Белова Л.Г. Мировой опыт цифровой трансформации в условиях преобладания финансового сектора // *Международная экономика*. 2020. № 3. С. 47 – 58.
2. Ветрова И.Ф., Кривошеева А.О. Глобализация мировой экономики: факторы и направления // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2019. Т. 1. № 12. С. 114 – 126.
3. Восканян М.А. Финансовая глобализация: угрозы и последствия для мировой экономики // *Банковское дело*. 2020. № 3. С. 12 – 18.
4. Глобальная система на переломе: пути к новой нормальности // *Мировая экономика и международные отношения*. 2019. № 8. С. 5 – 25.
5. Добролюбова Е.И. и др. Цифровое будущее государственного управления по результатам. М.: Дело, 2019. 149 с.
6. Дудин М.Н. и др. Финансово-денежная политика и экономическая безопасность: монография. М.: РУСАЙНС, 2019. 150 с.
7. Churkin V.I., Kalinina, O.V. Estimation of excess burden of labor taxation in Russia // *Actual Problems of Economics*. 2016. № 184 (10). P. 278 – 282.
8. Gashenko I.V., Zima Y.S., Davidyan A.V. Means of optimization of the taxation system with the help of informatization and the problems of their application in Russia // *Studies in Systems, Decision and Control*. 2019. № 182. P. 127 – 134. https://doi.org/10.1007/978-3-030-01514-5_15
9. Kazachenkov S.D. legal principles of Taxation in Russia: Essential reflection in legislation // *Finance: Theory and Practice*. 2020. № 24 (4). P. 136 – 142. <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2020-24-4-136-142>
10. Kilinkarova E. International taxation of income in Russia: Balkan perspective // *Balkan Social Science Review*. 2020. № 16. P. 125 – 141. <https://doi.org/10.46763/BSSR2016125K>
11. Konvisarova E.V., Stihiljas I.V., Koren A.V., Kuzmicheva I.A., Danilovskih T.E. Principles of profit taxation of commercial banks in Russia and Abroad // *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2016. № 6 (8Special Issue). P. 189 – 192.
12. Ponkratov V.V., Pozdnyayev A.S. The oil production taxation in Russia-consequences of tax maneuver // *Neftyanoe Khozyaystvo – Oil Industry*, 2016. № 3. P. 24 – 27.
13. Popkova E.G., Zhuravleva I.A., Abramov S.A., Fetisova O.V., Popova E.V. Digitization of taxes as a top-priority direction of optimizing the taxation system in modern Russia // *Studies in Systems, Decision and Control*, 2019. № 182. P. 169 – 175. https://doi.org/10.1007/978-3-030-01514-5_20
14. Ryabova E., Ivanushchenko E. Rethinking of inheritance taxation in Russia // *Russian Law Journal*. 2021. № 9 (1). P. 34 – 57. <https://doi.org/10.17589/2309-8678-2021-9-1-34-57>
15. Stroiteleva T.G., Gamidullaev S.N., Kuzminikh J.V., Afonin P.N., Udovenko S.P. Tax crisis and crisis management in the taxation system of modern Russia // *Studies in Systems, Decision and Control*. 2019. № 182. P. 161 – 167. https://doi.org/10.1007/978-3-030-01514-5_19

References

1. Belova L.G. Mirovoj opyt cifrovoj transformacii v usloviyah preobladaniya finansovogo sektora. *Mezhdunarodnaya ekonomika*. 2020. № 3. S. 47 – 58.
2. Vetrova I.F., Krivosheeva A.O. Globalizaciya mirovoj ekonomiki: faktory i napravleniya. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*. 2019. T. 1. № 12. S. 114 – 126.
3. Voskanyan M.A. Finansovaya globalizaciya: ugrozy i posledstviya dlya mirovoj ekonomiki. *Bankovskoe delo*. 2020. № 3. S. 12 – 18.
4. Global'naya sistema na perelome: puti k novoj normal'nosti. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. 2019. № 8. S. 5 – 25.
5. Dobrolyubova E.I. i dr. *Cifrovoe budushchee gosudarstvennogo upravleniya po rezul'tatam*. M.: Delo, 2019. 149 s.
6. Dudin M.N. i dr. *Finansovo-denezhnaya politika i ekonomicheskaya bezopasnost': monografiya*. M.: RUSAJNS, 2019. 150 s.
7. Churkin V.I., Kalinina, O.V. Estimation of excess burden of labor taxation in Russia. *Actual Problems of Economics*. 2016. № 184 (10). P. 278 – 282.
8. Gashenko I.V., Zima Y.S., Davidyan A.V. Means of optimization of the taxation system with the help of informatization and the problems of their application in Russia. *Studies in Systems, Decision and Control*. 2019. № 182. P. 127 – 134. https://doi.org/10.1007/978-3-030-01514-5_15
9. Kazachenkov S.D. legal principles of Taxation in Russia: Essential reflection in legislation. *Finance: Theory and Practice*. 2020. № 24 (4). P. 136 – 142. <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2020-24-4-136-142>

10. Kilinkarova E. International taxation of income in Russia: Balkan perspective. *Balkan Social Science Review*. 2020. № 16. P. 125 – 141. <https://doi.org/10.46763/BSSR2016125K>
11. Konvisarova E.V., Stihiljas I.V., Koren A.V., Kuzmicheva I.A., Danilovskih T.E. Principles of profit taxation of commercial banks in Russia and Abroad. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2016. № 6 (8Special Issue). P. 189 – 192.
12. Ponkratov V.V, Pozdnyaev A.S. The oil production taxation in Russia-consequences of tax maneuver. *Neftyanoe Khozyaystvo – Oil Industry*, 2016. № 3. P. 24 – 27.
13. Popkova E.G., Zhuravleva I.A., Abramov S.A., Fetisova O.V., Popova E.V. Digitization of taxes as a top-priority direction of optimizing the taxation system in modern Russia. *Studies in Systems, Decision and Control*, 2019. № 182. P. 169 – 175. https://doi.org/10.1007/978-3-030-01514-5_20
14. Ryabova E., Ivanushchenko E. Rethinking of inheritance taxation in Russia. *Russian Law Journal*. 2021. № 9 (1). P. 34 – 57. <https://doi.org/10.17589/2309-8678-2021-9-1-34-57>
15. Stroiteleva T.G., Gamidullaev S.N., Kuzminikh J.V., Afonin P.N., Udovenko S.P. Tax crisis and crisis management in the taxation system of modern Russia. *Studies in Systems, Decision and Control*, 2019. № 182. P. 161 – 167. https://doi.org/10.1007/978-3-030-01514-5_19

*Fedosimov B.A., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.),
Chairman of the Audit, Accounting and Reporting Commission
Tax And Financial Consulting “OPORA RUSSIA”*

IMPROVING THE TAX SYSTEM IN THE FACE OF GLOBAL CHALLENGES AND THREATS

Abstract: this article examines the approaches to improving the current tax system in the Russian Federation. The author presents the main ideas on how the tax policy of the state should be changed and the Russian system of taxes and fees should be modernized in order to be as effective as possible in the face of global challenges, negative macroeconomic factors and the digitalization of the economy. An analysis of the current legislation that regulates the tax system led to the conclusion that, unfortunately, for a long time in Russia there was no consistently developed and scientifically based concept of taxation and an integrated system of tax administration. It should be taken into account that there is a direct pattern: the higher the economic development of the state, the higher the share of gross domestic product is redistributed through taxes. Therefore, if we want to have a highly developed and civilized country, we must concentrate significant financial resources at the disposal of the state to solve social and economic problems. Today in Russia, the issues of tax policy are among the most acute in the economic, social, and political context. Based on these circumstances, we believe that the reform of the Russian tax system should be objective, scientifically based and provide indicators of economic growth, which will be reflected in improving the quality of life of the population.

Keywords: taxation system, globalization, threat, negative trend, modernization

*Корнилов П.П., соискатель,
Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых*

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация: данная статья посвящена проблеме управления инновациями в жилищном строительстве. Приведены отраслевые особенности, влияющие на процесс внедрения инноваций в жилищном строительстве. Осуществлен поэтапный анализ процесса управления внедрения инноваций в жилищном строительстве. На основе проведенного исследования автор приходит к выводу, что введение основ инновационного развития в жилищном строительстве усиливает результативность новаторских поисков в решении текущих производственно-коммерческих задач за счет формирования устойчивой конкурентной позиции и деловой репутации строительного предприятия. Социальная направленность и экологическая безопасность инновационных продуктов в жилищном строительстве будут способствовать увеличению доходов строительных предприятий и прироста капитала инвесторов. Оживление инновационной деятельности в жилищном строительстве обусловит повышение объемов строительной продукции, следовательно, повышения уровня ВВП. Интенсификация инновационной деятельности в жилищном строительстве будет способствовать увеличению количества рабочих мест, улучшению условий труда, уменьшению загрязнений окружающей среды, повышению уровня социальной защищенности населения РФ путем создания достойных условий жизни через обеспечение жильем, объектами социальной инфраструктуры. В заключении предложены практические рекомендации по повышению эффективности управления инновациями в жилищном строительстве.

Ключевые слова: инновации, управление, инновационные технологии, модернизация, жилищное строительство

Введение

В современных условиях хозяйствования развитие любого предприятия невозможно без внедрения инновационной политики, развития науки и техники, модернизации оборудования и т.д. Особенно это касается жилищного строительства. Инновационная деятельность в жилищном строительстве является важнейшим элементом повышения эффективности производства с целью обеспечения постоянного обновления и улучшения технологий выполнения строительных, ремонтных и монтажных работ, а также преодоления кризисных явлений и обеспечения экономического роста строительных предприятий. Учитывая вышесказанное, строительным предприятиям необходимо особое внимание уделять вопросу поиска путей совершенствования своей деятельности за счет управления внедрениями инновационных технологий.

Ведь именно инновации являются активным фактором развития любой отрасли. В связи с этим, исследование особенностей управления инновациями в жилищном строительстве приобретает особую актуальность.

Целью статьи является анализ процесса управления внедрением инноваций в жилищном строительстве, а также разработка практических рекомендаций по повышению его эффективности.

Основная часть

Проблеме внедрения инноваций на строительных предприятиях посвящено значительное количество работ со стороны как отечественных, так и зарубежных исследователей.

Так, например, К.Б. Герасимов в своем исследовании рассматривает воздействие новаторских идей на качество управления инновациями в строительстве [3].

В свою очередь, Н.В. Рудык и Е.К. Чиркунова делают акцент на видах инноваций, анализируют внедрение инновационных технологий в жилищном строительстве [7].

Исследователи Е.В. Ильина, Д.С. Романов детально исследуют проблему организационных инноваций в жилищном строительстве [4].

В работах данных авторов освещены общие аспекты внедрения инновационных технологий на строительных предприятиях. Наряду с большим количеством публикаций, вопросам исследования особенностей управления инновациями в жилищном строительстве не уделено значительное внимание, поэтому данная проблематика нуждается в дальнейшем исследовании.

Инновационная деятельность является целым комплексом научных, технологических, производственных, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, совокупность которых приводит к инновациям в виде нового или усовершенствованного продукта [11].

Для реализации процесса инновационно-технологического развития национальной экономики РФ следует сформировать полнофункциональную систему обеспечения инновационных процессов в стране.

Однако следует заметить, что развитие жилищного строительства непосредственно будет зависеть от экономической и социальной стабильности

страны, поэтому государственная политика должна быть направлена, прежде всего, на снижение инфляции, возобновление экономического роста, стабилизации денежного обращения, укрепление национальной валюты, повышение благосостояния населения [5]. Кроме государственной поддержки и стабилизации макроэкономических показателей, большое значение для развития жилищного строительства имеет внедрение инноваций на уровне строительных предприятий, а именно:

- внедрение экологически чистых, энерго- и ресурсосберегающих технологий, материалов;
- применение более продуктивных видов строительных машин и оборудования;
- внедрение новых архитектурно-планировочных решений;
- применение автоматизированных форм организации строительных работ, что позволит повысить эффективность производства, качество жилья, сэкономить ресурсы, снизить затраты на эксплуатацию зданий и сооружений.

При этом способность строительного предприятия к внедрению инноваций сильно зависит от прибыльности работы самого предприятия, наличия собственных финансовых ресурсов и возможности использовать заемные средства [9].

Для обеспечения инновационного развития строительного предприятия большое значение имеют также знания, навыки, квалификация, опыт, творческие способности работников, поэтому для успешной реализации политики развития предприятия необходимо создать эффективную систему развития персонала предприятия, в частности своевременное и эффективное проведение обучения и повышения квалификации работников. Так, развитие строительного предприятия требует подготовки работников к выполнению новых функций, освоению новых должностей, решению новых задач [2].

В то же время отечественные строительные предприятия должны уделять достаточно внимания совершенствованию системы менеджмента организации, особенно повышению эффективности взаимодействия всех участников строительного процесса, что будет способствовать сокращению сроков строительства.

Таким образом, использование современной техники и автоматизированных технологий, высокая производительность труда, а также эффективная система менеджмента являются ключевыми факторами успеха строительных предприятий.

Существенное влияние на внедрение инноваций в жилищном строительстве имеет инновационный потенциал строительных предприятий, ин-

новационно-инвестиционный климат, нормативно-правовая база и т.д. [12].

Также обязательным условием внедрения инноваций в жилищном строительстве является учет отраслевых особенностей, а именно [6]:

- отличие регионов по природно-климатическим условиям;
- разнообразие видов строительной продукции, услуг и т.д.;
- существенная разница в технологиях строительства;
- разнообразие предприятий по формам собственности, размерам;
- дифференциация в социально-образовательном уровне работников отрасли;
- удаленность от научно-информационных центров и организаций, которые создают научно-техническую продукцию и технологии;
- отсутствие четкого организационно-экономического механизма внедрения инновационных технологий.

Указанные особенности обуславливают специфические подходы к управлению внедрением инноваций в жилищном строительстве.

Инвестиционное проектирование на предприятиях жилищного строительства обеспечивает выполнение следующих функций:

- стратегическое планирование, то есть постановки целей инновационного развития и стратегий их достижения, соответственно основной цели и стратегии развития строительного предприятия;
- анализ инновационного потенциала строительного бизнеса с целью исследования внутренних возможностей предприятия для реализации программы стратегического развития через внедрение инноваций;
- организация инновационной инфраструктуры, соответствующей инновационной стратегии строительного предприятия;
- определение потребности в ресурсах для реализации запланированных мероприятий инновационного характера, детализации задач для сотрудников;
- управление инновационными проектами (отбор, экспертиза, реализация) в соответствии с инновационной стратегией и разработанных планов;
- определение необходимого объема инвестиционных ресурсов для реализации проектов и оценки их эффективности;
- контроль и анализ результатов инвестиционной деятельности;
- корректировка инвестиционного процесса, стратегических и оперативных планов.

Использование системного подхода и современной методологии управления инвестиционной деятельностью ставит перед менеджерами задачу повышения эффективности процесса вложения капитала в строительные предприятия с помощью внедрения в деятельность обработанных в теории принципов, методов, моделей и механизмов их реализации.

Одной из характеристик строительной индустрии является существенное сопротивление инновациям и медлительность в отношении внедрения и распространения новых технологий. Несмотря на консерватизм отрасли, в ней регулярно появляются нововведения, которые, не меняя радикально технологического уклада отрасли, обеспечивают снижение стоимости строительства и эксплуатации жилья, сокращение сроков сооружения объектов, повышение качества и комфортности проживания.

При изучении инноваций в сфере жилищного строительства необходимо основное внимание уделять отраслевым (строительным) особенностям инноваций и их целевой направленности, учитывая требования рыночной экономики. По отношению к строительной отрасли, на наш взгляд, можно выделить следующие инновации:

- внедрение новых эффективных строительных технологий (строительство экспериментальных жилых домов с учетом современных архитектурно-плановых решений, теплозащитных требований, с применением современных автономных систем инженерного обустройства, организация и совершенствование технологии производства эффективных стеновых и теплоизоляционных мате-

- риалов; сведения, реконструкция и техническое перевооружение предприятий строительной индустрии с обеспечением ввода в действие мощностей по производству строительных изделий, материалов, конструкций; инженерного обустройства жилых домов);

- применение новых видов строительных машин и оборудования (внедрение высокоэффективного вибропрессового оборудования, производство высокоэффективных строительных машин, изготовление новых образцов и партий оборудования и механизмов, которые имеют более высокую производительность, экономичность, позволяют сократить срок строительства и удельный вес расходов на эксплуатацию техники);

- использование новых строительных материалов, в том числе отделочных (например, утеплителей стен), характеризующихся повышенными эксплуатационными и потребительскими качествами – теплосберегающими, звукоизоляционными и т.д.;

- внедрение новых архитектурно-плановых решений (отбор паспортов проектов жилых домов с учетом новых требований по теплотехнике, а также корректировки ранее выпущенных каталогов жилых домов и т.д.);

- использование новых форм организации строительных работ.

Для эффективного результата инновационной деятельности в жилищном строительстве необходимо проводить внедрение нововведений последовательно (рис. 1) [10].

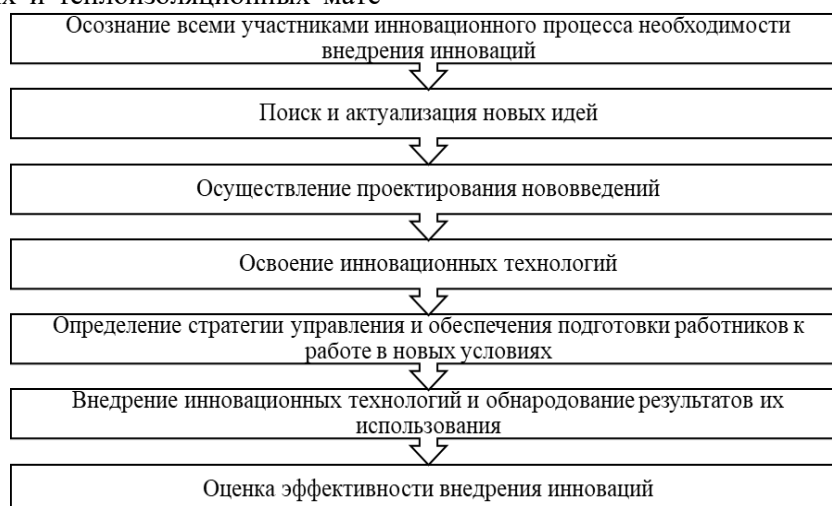


Рис. 1. Процесс управления внедрением инноваций в жилищном строительстве

Источник: составлено автором на основе [10]

Проанализируем детально каждый этап процесса управления внедрением инноваций.

На первом этапе необходимо провести анализ качества услуг строительной отрасли с подведени-

ем результатов, которые приведут к осознанию работниками, что фактическое состояние организации не соответствует современной действительностью мирового развития, потребностям и

запросам клиентов.

Второй этап предусматривает формирование креативной группы, которая обеспечивает проектирование новаторских идей. В процессе исследования инноваций выявляются возможные трудности, которые нужно преодолеть, проводится комплексное исследование: понимание сущности нововведения, изучение нормативно-правовой базы, ознакомление с инновационными строительными технологиями. В результате происходит выбор инноваций, которые обеспечивают эффективность решения проблемы, которую необходимо преодолеть строительной организации.

На третьем этапе осуществляется разработка проекта инноваций. Группа, сформированная на предыдущем этапе, реализует стратегию внедрения инноваций. В результате разработанный проект включает цель инновации, ресурсы, которые потребуются для достижения поставленной цели, а также методику отслеживания эффективности нововведений [8].

На четвертом этапе процесса управления инновациями необходимо учитывать подготовленность сотрудников строительной организации к внедрению инновационных технологий, реализовав для них комфортные условия.

На пятом этапе происходит выбор метода управления инновациями, презентация нововведения, мотивация персонала и т.д. Важным моментом является обучение сотрудников инновационным технологиям с формированием позитивной направленности мышления в отношении инноваций, так как в процессе их реализации есть вероятность возникновения трудностей с режимом работы и т.д. [1].

Шестой этап включает в себя непосредственно реализацию инноваций в деятельность строительного предприятия. Идет строительство или выполнение различных строительных работ с помощью новых технологий. Также происходит информирование общественности и клиентов о внедрении инновационных технологий.

Последний этап подразумевает экономический анализ эффективности внедренных инноваций в жилищное строительство. При положительном результате данные инновации продолжают использовать, а также производят поиск новых. В случае отрицательного результата, выявляются и устраняются причины.

Подводя итоги анализа процесса управления инновациями, приходим к выводу, что главным критерием эффективного внедрения нововведений в жилищном строительстве является подготовлен-

ность сотрудников строительного предприятия к внедрению инновационных технологий.

Как показывает отечественный опыт, почти в равной степени препятствуют внедрению инновационных технологий ряд факторов, включая в себя: низкую квалификацию персонала, неспособность руководителей предприятий оценить необходимость применения новых технологий, низкую инновационную культуру и, как правило, недостаточно благоприятный психологический климат предприятия. Одной из проблем для внедрения инноваций в жилищном строительстве является углубление экономического кризиса в связи с пандемией COVID-19, что, в свою очередь, приводит к долговременной нестабильности и прекращения потока инвестиций в российскую экономику.

Стоит отметить, что в целом строительные предприятия, внедряя в свою деятельность инновационные технологии, значительно улучшают конкурентную позицию, обеспечивают стабильное рыночное положение и способствуют улучшению качества предоставляемых услуг и выполняемых работ.

Заключение

Жилищное строительство в современных условиях является важной отраслью экономики, поскольку:

- динамика развития жилищного строительства в соответствии со строительными циклами определяет условия устойчивого развития национального хозяйства;
- жилищное строительство является потребителем продукции других отраслей и способствует возникновению вторичных эффектов развития;
- инвестиции в строительную отрасль достаточно часто являются индикатором деловой активности в экономике и демонстрируют высокий уровень реагирования на различные макроэкономические процессы;
- обеспечивает формирование материальной основы производства и жизнедеятельности человека.

Кроме того, строительная отрасль в мире несмотря на то, что ее относят к традиционным базисным секторам экономики, является площадкой реализации важных инноваций по обеспечению эффективности и экологичности, решению проблем урбанизации, моделированию транспортных решений. Инновационные проекты в жилищном строительстве могут использоваться для формирования вторичных эффектов в экономике, таких как активизация деловой активности в других отраслях.

Литература

1. Афанасьев Н.Е. Инновации в деятельности управляющих жилищных компаний // Транспортное дело России. 2010. № 3. С. 68 – 72.
2. Байбурун А.Х., Кочарин Н.В. Методы инноваций в строительстве. СПб.: Лань, 2020. 164 с.
3. Герасимов К.Б. Управление инновациями в строительных фирмах // Вестник НГИЭИ. 2020. № 8 (111). С. 104 – 116.
4. Ильина Е.В., Романов Д.С. Организационные инновации в управлении жилищно-коммунальным комплексом региона // Креативная экономика. 2019. Т. 13. № 5. С. 971 – 978.
5. Илиев Б. Современные тенденции в инновационно-строительных проектах // Обзор исследований бизнеса и экономики. 2019. №2. С. 53 – 56.
6. Маковская Ю.С. Современные инновационные технологии в жилищном строительстве // Молодой ученый. 2017. № 22. С. 52–55.
7. Рудык Н.В., Чиркунова Е.К. Современные тенденции развития инноваций в жилищном строительстве // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. 2018. Т. 9. № 1. С. 33 – 37.
8. Севек В.К., Загускин Н.Н. Тенденции развития институциональной структуры регионального инвестиционно-строительного комплекса // Экономика и управление. 2013. № 3(89). С. 21–29.
9. Третьяков И.Д. Инновации в строительной сфере: подход к анализу жизненного цикла инновации // Молодой ученый. 2020. № 13 (303). С. 126 – 129.
10. Ульянова О.Ю. Инновации в жилищном секторе и вектор посткризисного развития экономики региона // Регионы России: стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития: материалы VIII Международной научно-практич. конф. М., 2012.
11. Черняк В.З., Довдиенко И.В. Управление инновационными проектами в жилищном строительстве // Мировая экономика: проблемы безопасности. 2018. № 1. С. 11 – 13.
12. Яшкова Е.В., Колотыгина Н.В. Анализ управления инновационной деятельностью в строительной компании // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 9 (65). С. 179 – 183.

References

1. Afanas'ev N.E. Innovacii v deyatel'nosti upravlyayushchih zhilishchnyh kompanij. Transportnoe delo Rossii. 2010. № 3. S. 68 – 72.
2. Bajburin A.H., Kocharin N.V. Metody innovacij v stroitel'stve. SPb.: Lan', 2020. 164 s.
3. Gerasimov K.B. Upravlenie innovacijami v stroitel'nyh firmah. Vestnik NGIEI. 2020. № 8 (111). S. 104 – 116.
4. Il'ina E.V., Romanov D.S. Organizacionnye innovacii v upravlenii zhilishchno-kommunal'nym kompleksom regiona. Kreativnaya ekonomika. 2019. T. 13. № 5. S. 971 – 978.
5. Iliev B. Sovremennye tendencii v innovacionno-stroitel'nyh proektah. Obzor issledovanij biznesa i ekonomiki. 2019. №2. S. 53 – 56.
6. Makovskaya YU.S. Sovremennye innovacionnye tekhnologii v zhilishchnom stroitel'stve. Molodoy uchenyj. 2017. № 22. S. 52–55.
7. Rudyk N.V., Chirkunova E.K. Sovremennye tendencii razvitiya innovacij v zhilishchnom stroitel'stve. Vestnik Samarskogo universiteta. Ekonomika i upravlenie. 2018. T. 9. № 1. S. 33 – 37.
8. Sevek V.K., Zaguskin N.N. Tendencii razvitiya institucional'noj struktury regional'nogo investicionno-stroitel'nogo kompleksa. Ekonomika i upravlenie. 2013. № 3(89). S. 21–29.
9. Tret'yakov I.D. Innovacii v stroitel'noj sfere: podhod k analizu zhiznennogo cikla innovacii. Molodoy uchenyj. 2020. № 13 (303). S. 126 – 129.
10. Ul'yanova O.YU. Innovacii v zhilishchnom sektore i vektor postkrizisnogo razvitiya ekonomiki regiona. Regiony Rossii: strategii i mekhanizmy modernizacii, innovacionnogo i tekhnologicheskogo razvitiya: materialy VIII Mezhdunarodnoj nauchno-praktich. konf. M., 2012.
11. Chernyak V.Z., Dovdienko I.V. Upravlenie innovacionnymi proektami v zhilishchnom stroitel'stve. Mirovaya ekonomika: problemy bezopasnosti. 2018. № 1. S. 11 – 13.
12. YAshkova E.V., Kolotygina N.V. Analiz upravleniya innovacionnoj deyatel'nost'yu v stroitel'noj kompanii. Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovacii. 2016. № 9 (65). S. 179 – 183.

*Kornilov P.P., Applicant,
Vladimir State University named after A.G. and N.G. Stoletov*

ON THE ISSUE OF INNOVATION MANAGEMENT IN HOUSING CONSTRUCTION

Abstract: this article is devoted to the problem of innovation management in housing construction. The article presents the industry features that affect the process of introducing innovations in housing construction. A step-by-step analysis of the process of managing the introduction of innovations in housing construction was carried out. On the basis of the conducted research, the author comes to the conclusion that the introduction of the basics of innovative development in housing construction enhances the effectiveness of innovative searches in solving current production and commercial problems by forming a stable competitive position and business reputation of the construction enterprise. The social orientation and environmental safety of innovative products in housing construction will help to increase the income of construction companies and the capital gain of investors. The revival of innovative activity in housing construction will lead to an increase in the volume of construction products, therefore, an increase in the level of GDP. The intensification of innovative activities in housing construction will help to increase the number of jobs, improve working conditions, reduce environmental pollution, and increase the level of social protection of the population of the Russian Federation by creating decent living conditions through the provision of housing and social infrastructure. In conclusion, practical recommendations for improving the efficiency of innovation management in housing construction are proposed.

Keywords: innovations, management, innovative technologies, modernization, housing construction

Лопастейская Л.Г., кандидат экономических наук, доцент,
Ульяновский государственный технический университет

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

Аннотация: пандемия COVID-19 существенным образом оказала влияние на все сферы общественной жизни, включая экономическую безопасность страны. В статье анализируется влияние пандемии на ряд показателей, определяющих экономическую безопасность Российской Федерации, включая в себя ВВП страны, уровень безработицы, инвестиции в основной капитал, объем федерального и регионального бюджета. Осуществлен обзор научных источников относительно понятия «экономическая безопасность государства», в результате анализа которого автор приходит к выводу, что исследуемое понятие представляет собой широкий спектр постоянно меняющихся условий материального производства, внутренних и внешних угроз экономики страны. Выявлено, что ограниченные меры распространения коронавирусной инфекции негативным образом отразились на показателях экономической безопасности России, создав при этом разрушительное воздействие на экономику в разрезе национальной безопасности. По прогнозам аналитиков, положительная динамика исследуемых параметров экономической безопасности ожидается в 2022 году. Проведенная работа не претендует на исчерпывающее изложение проблемы, поэтому дальнейшие разработки будут связаны с выявлением степени влияния пандемии COVID-19 на ряд параметров, определяющих развитие экономической безопасности России, которые не были проанализированы в настоящем исследовании.

Ключевые слова: пандемия, экономическая безопасность, бюджет, пандемический кризис, ВВП

Введение

В современных условиях особую актуальность представляет проблема обеспечения экономической безопасности Российской Федерации и защиты ее национальных интересов. На территории нашей страны наблюдается нестабильная ситуация в развитии экономики, что приводит к возникновению многочисленных угроз для экономической безопасности как государства в целом, так и его отдельных субъектов хозяйствования. Таким образом, существующие противоречия, характеризующиеся санкциями и запретами по отношению к России, усиливают зависимость нашей страны от уровня безопасности государственного бюджета, системы налогообложения финансово-денежной системы страны.

Наряду с перечисленными проблемами, одной из значимых угроз, по нашему мнению, может выступать пандемический кризис, связанный с возникновением и распространением коронавирусной инфекции по всему миру. Научного обоснования требуют и современные проблемы обеспечения экономической безопасности с целью предотвращения новых вызовов и угроз при возможном влиянии пандемии.

Основная часть

Рассматривая проблему обеспечения экономической безопасности в трудах исследователей И.А. Сергеевой, А.Ю. Сергеева, можно отметить, что, по их мнению, существующие трудности в данной области вызывают большой интерес отечественных и зарубежных ученых, однако основные разработки в данном аспекте посвящены, как правило, в большей степени – основам национальной и реги-

ональной безопасности [10]. Авторы С.А. Касперович, Е.А. Дербинская при исследовании сущностной характеристики понятия «экономическая безопасность» выделяют два основных подхода к его изучению [7]. Согласно первому подходу, дефиниция рассматривается как минимальный риск возникновения опасности и появления ряда каких-либо угроз, связанных с безопасностью экономических процессов. Согласно второму подходу, экономическая безопасность интерпретируется как способность сохранить свою безопасность и независимость вопреки наличию возможных угроз и неблагоприятных факторов для развития.

Таким образом, экономическая безопасность является неотъемлемой частью в разрезе национальной безопасности. В соответствии с Указом Президента РФ №208, экономическую безопасность можно представить как *состояние защищенности национальной экономики* от внешних и внутренних угроз, обеспечивающее поступательное развитие общества, его экономическую и социально-политическую стабильность, несмотря на наличие неблагоприятных внешних и внутренних факторов [11].

В результате проведенного анализа можно отметить, что экономическая безопасность государства представляет собой совокупность социально-экономических показателей, отражающих широкий спектр постоянно меняющихся условий материального производства, внутренних и внешних угроз в экономике страны.

В данный момент самой главной угрозой для отечественной экономики, как справедливо отмечают А.В. Голевская, В.В. Шергин,

безусловно, является угрозой распространения инфекции COVID-19, которая оказывает существенное воздействие на экономическую безопасность России [4]. Для определения степени влияния пандемии на безопасность страны, необходимо выявить показатели, характеризующие оценку экономической безопасности России. Так, А.В. Орлова, Ю.В. Лыщикова, Е.В. Никулина, Е.И. Анохин в своем исследовании выявляют систему оценки показателей экономической безопасности, включающую в себя параметры реального сектора экономики, финансовой сферы, социальной сферы, сферы внешней торговли. Данная система показателей имеет годовую периодичность, что позволяет анализировать тенденции развития национальной экономики, прогнозировать и принимать оптимальные решения при стратегическом планировании социально-экономического развития государства [8].

В соответствии с Федеральной службой государственной статистики, нами были отобраны показатели, характеризующие состояние экономической безопасности России, с целью выявления степени влияния пандемии на выбранные экономико-социальные параметры: ВВП страны, уровень безработицы, инвестиции в основной капитал, объем федерального и регионального бюджета.

Так, в связи с рядом карантинных ограничений, включающих в себя резкий спад спроса на нефть, ВВП сократилось в 2020 г. на 3,1%, номинальный объем которого составил 106,6 трлн руб, однако в 2019 г. данный показатель составлял 109,2 трлн руб [9]. Падение ВВП во II квартале 2020 г. составило 8%; в III квартале ВВП страны упал на 3,4%. Ожидается, что этот негативный импульс сохранится впоследствии на фоне вторичного возобновления пандемии.

Однако, по данным Всемирного банка, в 2021 г. прирост ВВП страны составит около 2,9% [3]. В данном случае, по мнению аналитиков, экономика Российской Федерации будет напрямую зависеть от наличия антироссийских санкций и возможности вакцинации для минимизации распространения и заболеваемости коронавирусной инфекцией.

Социальные меры, принятые в начале этого года, такие как повышение максимального уровня пособий по безработице, ряд семейных пособий и пенсионных пособий, компенсируют серьезные последствия кризиса для занятости и располагаемых доходов. Однако кризис привел к росту безработицы во всех регионах, но большая часть потерь рабочих мест сосредоточена лишь в нескольких видах экономической деятельности

(производство, строительство и розничная торговля / гостиничные услуги).

По данным Росстата, во время пандемии отмечается существенный рост безработицы. Так, если в марте 2020 г. уровень безработицы составлял 4,7%, то в апреле этого же года показатель превысил отметку 5%, составив при этом 5,8%. В августе 2020 г. уровень безработицы составил 6,4%. В сентябре 2020 г. отмечается некоторое снижение показателя безработицы до 6,3%, где официальное число безработных составило 3,7 млн человек [1].

Таким образом, режим самоизоляции, вызванный пандемией, существенно повлиял на рынок труда страны, однако можно наблюдать существенное улучшение ситуации в связи со снятием ограничений и возвращением средних и малых предприятий в рабочий режим. Кроме того, возможность работать сотрудникам в дистанционном режиме позволила значительной части предприятий остаться конкурентоспособными, что в некоторой степени способствовало инновационному развитию субъектов хозяйствования.

Далее рассмотрим влияние пандемии на изменение доли инвестиций в основной капитал.

По итогам I квартала 2020 г. темпы прироста валового накопления основного капитала замедлились и составили +1,2% по отношению к аналогичному периоду 2019 года. Замедление прироста объемов инвестиций в основной капитал в первые три месяца 2020 г. было обусловлено резким падением цен на нефть в результате отмены ограничений добычи в рамках соглашения ОПЕК+, а также ухудшением глобальной конъюнктуры в марте на фоне роста числа стран, вводящих ограничительные меры для борьбы с новой коронавирусной инфекцией. Тем не менее, поскольку распространение коронавирусной инфекции в России еще не было столь масштабным, динамика инвестиций сохранилась в зоне положительных приростов.

Во II квартале 2020 г. в результате введенных ограничений на деятельность большого круга организаций экономика России испытала глубокое падение экономической активности. Согласно данным Росстата, по итогам апреля–июня 2020 г. объем инвестиций в основной капитал сократился на 7,6% в годовом выражении. Это стало первым снижением инвестиций в основной капитал за квартал впервые с 2016 года и самым глубоким падением почти за пять лет (с IV квартала 2015 года, когда спад составил 9,3% в годовом выражении). В первом полугодии объем инвестиций в номинальном выражении составил

6,9 трлн руб., что ниже показателя аналогичного периода предыдущего года на 4,0%

Так, например, Банк России в базовом сценарии развития российской экономики прогнозирует снижение инвестиций в основной капитал в 2020 году на 5,7-7,7% с последующим восстановлением положительной динамики в 2,5-4,5% в 2021 году. При этом в дезинфляционном и рисковом сценариях Банка России возвращения к экономическому росту в 2021 году может не произойти. По оценкам экспертов, в сценариях повторных вспышек заболеваемости и сохранения ограничительных мер инвестиций в основной капитал могут снизиться на 2,9% (при низких ценах на нефть) и восстановиться до положительных значений лишь к 2022 году. Таким образом, по итогу 2020 г., согласно данным Минэкономразвития, снижение инвестиций в основной капитал в России будет находиться в пределах от 5,7% до 8,0% [6]. Также Минэкономразвития России не ожидает быстрого восстановления инвестиционной активности отчасти потому, что оптимизация федеральных и региональных бюджетов во многом затронет инвестиционные расходы. В связи с этим, по мнению ведомства, на докризисный уровень объемы показателя выйдут лишь в 2022 году.

Кроме того, одним из значимых показателей, характеризующим экономическую безопасность страны, выступает объем федерального бюджета. За период активной распространенности коронавирусной инфекции объем доходов, поступивших в бюджет России, составил 18,72 трлн руб., где расходы превысили доходы, составив 22,82 трлн руб. Что касается расходов федерального бюджета, по итогам 2020 года они выросли более чем на четверть год к году, что отражает беспрецедентные масштабы поддержки в периоды пандемии и восстановления после снятия ограничений. Динамичное поступление оборотных налогов позволило исполнить бюджет-2020 лучше ожиданий и отражает восстановление деловой активности [2].

Также нельзя не отметить, что расходы федерального бюджета на здравоохранение выросли по сравнению с 2019 г. в 1,9 раз, на социальную политику – на 43%, на межбюджетные трансферты – на 39%. В конечном итоге, дефицит федерального бюджета за 2020 г. составил 4,1

трлн руб. (3,8% ВВП). Аналитиками прогнозируется вполне положительный исход достижения профицита федерального бюджета в 2022 году с показателем 0,5% ВВП.

Вместе с тем отметим, что доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ увеличились на 10%, что на фоне инфляции (4,9% за 2020 год) означает реальный прирост доходов примерно на 5%. Такая динамика обычно не свойственна кризисным периодам [5].

Заключение

По итогу проведенного исследования были сделаны следующие выводы:

1. Введение режима изоляции и принятие других ограничительных мер с целью сдерживания пандемии оказали разрушительное воздействие на и без того неблагоприятную конъюнктуру на рынках труда, производство и потребление. Нарушаются процессы торговли и прямых иностранных инвестиций, а также глобальные цепи снабжения, что ведет к серьезным последствиям для производственных процессов и связанных с ними рабочих мест.

2. Значительное падение цен на нефть и пандемический кризис ведет к падению ВВП и других показателей экономической безопасности страны. Особенностью рецессии 2020 года в мире и в России является то, что экономическая активность была блокирована карантинными ограничениями в связи с пандемией. В этих условиях в России в I квартале 2020 г. продолжалось увеличение капиталовложений. Во II квартале отмечено резкое сокращение инвестиций на 7,6%.

3. В период активного режима самоизоляции расходы федерального бюджета значительно превысили его доходы, однако аналитики отмечают положительный прогноз восстановления к 2020 году с профицитом 0,5% ВВП.

4. Нельзя однозначно негативно оценивать влияние пандемии на экономическую безопасность России, поскольку данный период позволил стране и входящим в нее субъектам оценить свои возможности, выявить слабые стороны и конкурентные преимущества, разработать относительно новую стратегию развития в условиях режима самоизоляции, основанную на применении инновационных бизнес-моделей ведения бизнеса.

Литература

1. Безработица в России сократилась впервые за время пандемии. URL: https://1prime.ru/state_regulation/20201020/832193143.html#:~:text=СнижениеобщейбезработицывРФ (дата обращения: 23.04.2021)
2. Бюджетное стимулирование в период пандемии. URL: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/byudzhethnoe-stimulirovanie-v-period-pandemii-20210127-112742/> (дата обращения: 14.04.2021)
3. Всемирный банк улучшил прогноз по росту ВВП России в 2021 году до 2,9%. URL: <https://tass.ru/ekonomika/11033901> (дата обращения: 29.03.2021)
4. Голевская А.В., Шергин В.В. Влияние пандемии на экономическую безопасность России // Здоровье – основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения. 2020. № 3. С. 1521 – 1528.
5. Горнин Л. Как региональные бюджеты проходят испытание пандемией // Российская газета – Федеральный выпуск № 18 (8369).
6. Динамика инвестиций в основной капитал на фоне пандемии COVID-19 // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. 2020. 20 с.
7. Касперович С.А., Дербинская Е.А. Экономическая безопасность предприятия: сущность, цели и направления обеспечения // Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. 2016. № 7 (189). С. 278 – 282.
8. Orlova A.V., Lyshchikova J.V., Nikulina Y.V., Anokhin Y.I. Assessment of the Level of Economic Security in the Conditions of Uncertainty // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. № 6 (4). P. 1702 – 1706.
9. Падение экономики России из-за пандемии стало максимальным за 11 лет. URL: <https://www.rbc.ru/economics/01/02/2021/6017e1819a794> (дата обращения: 28.04.2021)
10. Сергеева И.А., Сергеев А.Ю. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия. Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. 124 с.
11. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/> (дата обращения: 13.03.2021)

References

1. Bezrobotica v Rossii sokratilas' v pervye za vremya pandemii. URL: https://1prime.ru/state_regulation/20201020/832193143.html#:~:text=SnizhenieobshchejbezroboticyvRF (data obrashcheniya: 23.04.2021)
2. Byudzhethnoe stimulirovanie v period pandemii. URL: <https://www.finam.ru/analysis/forecasts/byudzhethnoe-stimulirovanie-v-period-pandemii-20210127-112742/> (data obrashcheniya: 14.04.2021)
3. Vsemirnyj bank uluchshil prognoz po rostu VVP Rossii v 2021 godu do 2,9%. URL: <https://tass.ru/ekonomika/11033901> (data obrashcheniya: 29.03.2021)
4. Golevskaya A.V., SHergin V.V. Vliyanie pandemii na ekonomicheskuyu bezopasnost' Rossii. Zdorov'e – osnova chelovecheskogo potentsiala: problemy i puti ih resheniya. 2020. № 3. S. 1521 – 1528.
5. Gornin L. Kak regional'nye byudzhety prohodyat ispytanie pandemiej. Rossijskaya gazeta – Federal'nyj vypusk № 18 (8369).
6. Dinamika investicij v osnovnoj kapital na fone pandemii COVID-19. Byulleten' o tekushchih tendenciyah rossijskoj ekonomiki. 2020. 20 s.
7. Kasperovich S.A., Derbinskaya E.A. Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya: sushchnost', celi i napravleniya obespecheniya. Trudy BGTU. Seriya 5: Ekonomika i upravlenie. 2016. № 7 (189). С. 278 – 282.
8. Orlova A.V., Lyshchikova J.V., Nikulina Y.V., Anokhin Y.I. Assessment of the Level of Economic Security in the Conditions of Uncertainty. International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. № 6 (4). P. 1702 – 1706.
9. Padenie ekonomiki Rossii iz-za pandemii stalo maksimal'nym za 11 let. URL: <https://www.rbc.ru/economics/01/02/2021/6017e1819a794> (data obrashcheniya: 28.04.2021)
10. Sergeeva I.A., Sergeev A.YU. Kompleksnaya sistema obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya. Penza: Izd-vo PGU, 2017. 124 s.
11. Ukaz Prezidenta RF ot 13 maya 2017 g. № 208 «O Strategii ekonomicheskoy bezopasnosti Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/> (data obrashcheniya: 13.03.2021)

*Lopasteyskaya L.G., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Ulyanovsk State Technical University*

THE IMPACT OF THE PANDEMIC ON RUSSIA'S ECONOMIC SECURITY

Abstract: the COVID-19 pandemic has significantly affected all spheres of public life, including the country's economic security. The article analyzes the impact of the pandemic on a number of indicators that determine the economic security of the Russian Federation, including the country's GDP, the unemployment rate, investment in fixed assets, and the volume of the federal and regional budgets. A review of scientific sources on the concept of «economic security of the state» is carried out, as a result of which the author comes to the conclusion that the concept under study represents a wide range of constantly changing conditions of material production, internal and external threats to the country's economy. It was revealed that the limited measures of the spread of coronavirus infection had a negative impact on the indicators of Russia's economic security, while creating a devastating impact on the economy in the context of national security. According to analysts' forecasts, the positive dynamics of the studied parameters of economic security is expected in 2020. The work carried out does not claim to be an exhaustive description of the problem, so further developments will be associated with identifying the degree of influence of the COVID-19 pandemic on a number of parameters that determine the development of Russia's economic security, which were not analyzed in this study.

Keywords: pandemic, economic security, budget, pandemic crisis, GDP

*Пузанов А.А., профессор,
Сибирский государственный университет науки
и технологий им. академика М.Ф. Решетнева,
Полутов А.А., кандидат химических наук,
старший научный сотрудник,
Онтуужева Г.А., ассистент,
Сибирский федеральный университет*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрена специфика кластерного развития в Российской Федерации. Определено, что кластеризация представляет собой механизм разработки эффективной кооперации предприятий реального сектора экономики на производственном, технологическом и инновационном уровнях для решения стратегических задач обеспечения конкурентоспособности на региональном и государственном рынках. Проведенное исследование, описывающее специфику кластерного развития, дало возможность сделать вывод, что в настоящее время Российской Федерации присущ начальный этап процесса кластеризации, опирающийся на поступательную динамику роста ключевых функциональных индикаторов для стимулирования взаимодействия между субъектами экономики. В статье представлены ключевые факторы, стимулирующие возникновение и развитие кооперации внутри кластера для российских регионов, а также рассмотрены основные направления и мероприятия кластеризации на страновом уровне. Интеграция децентрализации управления определяет усиление развития экономики на региональном уровне за счет стимулирования кластерного развития. Рекомендациями для развития являются: формирование цифровых платформ на основании взаимодействия внутри кластеров, а также стимулирование инновационного процесса для привлечения дополнительных инвестиций для развития потенциала. Методологическая база исследования включает совокупность концепций и теорий пространственной организации экономики, концепцию кластерного развития, теории сетевой экономики и открытых инноваций. Практическая значимость исследования заключается в возможности применения для совершенствования программ развития кластеров на национальном и региональном уровнях.

Ключевые слова: кластер, кластеризация экономики, кооперация, конкурентоспособность, пространственное развитие, экономическая эффективность, инновации, частно-государственное партнерство

Введение

Актуальность темы исследования определяется тем, что реализации Стратегии пространственного развития России до 2025 года формирует условия для стимулирования роста национальной экономики за счет использования и развития инновационного и научно-технологического потенциала на основании использования наиболее перспективных направлений, учитывающих региональную специфику, эффективность организационных форм хозяйственной деятельности, интеграции кооперационных цепочек при взаимодействии на основании производственной, кадровой и технологической базы [1].

В настоящее время Российской Федерации реализуется начальный этап развития кластерной экономики, который заключается в поступательном росте функциональных индикаторов для стимулирования взаимодействия между субъектами экономики.

Данный подход формирует основания для изучения аспектов кластеризации в рамках действующего экономического пространства страны, поскольку практика реализации демонстрирует, что

большинство экономически развитых стран мира осуществляют практику развития, в которой компании, интегрированные в кластер, ведут инновационную деятельность для повышения уровня конкурентоспособности региона и страны в целом.

Цель исследования состоит в изучении состояния и перспектив кластерного развития экономики Российской Федерации.

Для достижения заданной цели необходимо провести оценку уровня развития кластеров в рамках национальной экономики, включая международную интеграцию, уровня кооперационной коммуникации в российских региональных кластерах, а также определить наиболее значимые факторы, которые являются наиболее значимыми для обеспечения эффективного развития внутрикластерной кооперации.

Основная часть

Кластерная коммуникация предприятий является сетевой структурой, которая направляет все ресурсы на преобразование за счет использования каналов сети с последующим выходом потребительской стоимости [2]. На основании теории транзакционных издержек можно определить кри-

тический размер предприятия, после увеличения которого рост внутренних издержек повышает неэффективность иерархической организации, что определяет необходимость изменения транзакционного механизма на гибридный или рыночный [2].

Таким образом, основной предпосылкой формирования кластеров предприятий является совокупность эффектов кластеризации, которые определяют оптимизации деятельности за счет коммуникации предприятий, которые не взаимодействовали ранее для оптимального функционирования и привлечения инвестиционных потоков. Кластеризация может быть разработана и интегрирована в различные отрасли, включая сферу производства, логистики, инновационного развития, управления человеческими ресурсами, территориальным развитием и информационными коммуникациями [3].

Система институционального экономического развития рассматривает кластерные структуры в качестве формы институциональных контрактов, которые осуществляются на основании сетевого формата соглашений между участниками на основании территориального распределения и отрасле-

вого разделения за счет включения в процесс делового взаимодействия на регулярной основе [7].

Практика кластерного развития демонстрирует, что большинство экономически развитых стран мира осуществляет практику развития, в которой компании, интегрированные в кластер, ведут инновационную деятельность для повышения уровня конкурентоспособности региона и страны в целом. Сравнение с мировыми показателями показывает, что уровень кластерного развития в Российской Федерации находится на низком уровне, при этом действующая на современном этапе государственная поддержка недостаточна для обеспечения роста инновационного развития.

Механизм развития кластеров в Российской Федерации стимулируется за счет государственных программ развития, однако не обеспечивает необходимо уровня конкурентоспособности на мировом уровне. На основании данных Глобального инновационного рейтинга, в 2018-2020 гг. позиция России находилась на 46-месте, снизившись на 10 п.п. На рис. 1 представлены ключевые показатели, определяющие уровень кластерного развития [4].

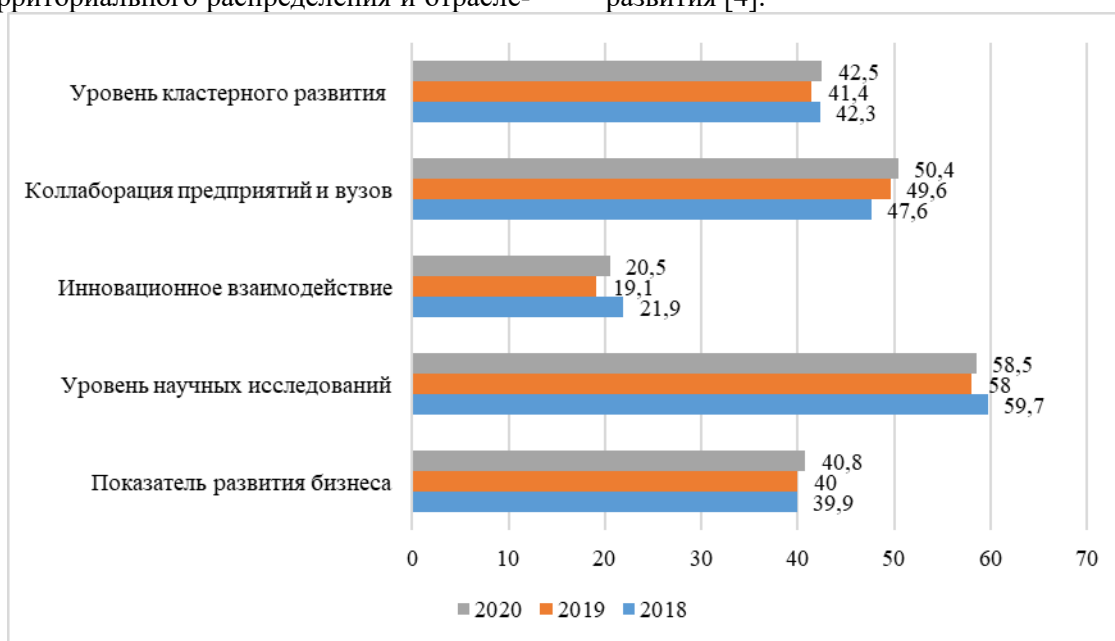


Рис. 1. Фрагментарная оценка уровня кластерного развития России в структуре агрегированного индекса, 2018-2020 гг.

Текущий уровень кластеризации находится на начальном уровне, поскольку в настоящее время инвестиционные потоки, привлекаемые субъектами кластерных структур, направляются на обеспечение инновационной, производственной и технологической интеграции для повышения уровня взаимодействия субъектов экономики на основании взаимовыгодного сотрудничества для обеспечения оптимального эффекта от кластеризации экономики.

Таким образом, несмотря на значительный рост в инновационном сегменте российской экономики (позиция в рейтинге возросла с 62 места в 2013 году до 46 места в 2020 году), для РФ характерна отрицательная динамика по большинству показателей, оценивающих динамику кластерного развития. Кроме того, количественные и качественные индикаторы развития российской экономики определяются особенностями пространственного развития РФ, которые характеризуются неодно-

родностью производственного распространения, непропорциональностью социально-экономического развития при обеспечении устойчивости регионального развития [7, 8].

В 2008-2020 гг. было создано 119 кластеров в 52 регионах Российской Федерации, включая 4 межрегиональных кластера, обеспечивающие коммуникацию между ключевыми отраслями национальной экономики. Суммарный субсидиарный поток для кластеризации экономики превысил 6,5 млрд. руб. Кластерные проекты, которые были реализованы в период с 2016 по 2020 гг., стали основанием для прироста кооперации между участниками кластеров за счет роста инвестиционных потоков и создания высокопроизводительных рабочих мест.

Оценка процесса кластерного развития в период с 2018 по 2020 гг. позволяет сделать вывод, что

значения ключевых показателей имеют положительную динамику и прогноз развития, так как среднегодовой темп роста кластерного развития превышает динамику привлечения внешних инвестиций, что говорит об эффективности кластеризации на региональном уровне.

Таким образом, темпы роста ключевых показателей позволяют сделать вывод о росте мотивации к взаимодействию между участниками кластера вне зависимости от привлечения государственного субсидирования. Одновременно с этим кластеры демонстрируют положительный прирост высокопроизводительных рабочих мест, что является индикатором инвестиционного эффекта, достигнутого в результате кластеризации экономики (рис. 2) [1, 4].



Рис. 2. Динамика основных показателей развития кластеров в РФ в 2018-2020 гг.

Дальнейшее развитие экономики до 2022 года предполагает совокупное бюджетное финансирование в размере 4,7 млрд. руб., при этом внебюджетные инвестиции составят 13,8 млрд. руб.; также прогнозируется, что рост производственной кооперации составит 11,3 млрд. руб. с последующим привлечением налоговых отчислений в бюджет до 10 млрд. руб.

Соответственно, экономический эффект от кластеризации экономики определяется следующими ключевыми факторами воздействия:

- пониманием экономического воздействия от кластеризации субъектами;
- государственной поддержкой инициатив по кластеризации экономики.

Таким образом, актуализация потребности в интенсификации инноваций и обеспечения экономического роста национальной экономики определяет необходимость привлечения заданного уровня финансирования на основании существующего уровня финансирования за счет интеграционных процессов в рамках кластеров и достижения общих целей развития на основании действующих положений стратегического развития на государственном уровне [1].

Эффективность коммуникации на уровне государственных программ является основанием для взаимодействия предприятий в рамках кластеров на основании специализации предприятий, особенностей научно-исследовательской деятельно-

сти и привлечения образовательных ресурсов. Особенности кластерного инициирования являются логическим продолжением процессов многолетнего сотрудничества, действующих в регионе. На основании рассмотренных показателей необходимо сделать вывод, что высокий уровень научной кооперации был сформирован в рамках высокотехнологического сектора экономики, соответственно наукоемкость производственных процессов определяет необходимость инвестирования в НИОКР, включая привлечение государственного субсидирования [7].

Использование эффектов от инновационной кооперации обеспечивает оптимальную систему от коммуникации между субъектами кластера, что позволяет интегрировать иностранные предприятия, являющиеся лидерами мировой экономики в выбранном сегменте. Ключевым фактором выступает привлечение государства для осуществления заказа инновационной продукции, реализуемой на международном и национальных рынках. Соответственно, кластеризация представляет собой механизм разработки эффективной кооперации предприятий реального сектора экономики на производственном, технологическом и инновационном уровнях для решения стратегических задач обеспечения конкурентоспособности на региональном и государственном рынках.

Текущая децентрализация стала основанием для специализированных организаций, которые являются региональными центрами кластерного развития за счет обеспечения поддержки предприятий, участниками объединения в рамках комплекса организационно-консультационных услуг по продвижению кластерных инициатив [9, 10].

При разработке направлений кластерной политики необходимо учитывать, что не все кластерные структуры способны к саморазвитию, и, в связи с этим могут сохранять патерналистский подход для проектов с долгосрочной отдачей в наиболее значимых отраслях экономики, так как ожидаемый экономический эффект, особенно на уровне регионов, может проявиться только через несколько инвестиционных циклов.

На современном этапе для регионов актуальна разработка концепции кластерного управления, включающей набор действенных механизмов и инструментов управленческого воздействия с учетом факторного анализа региональной специфики, а также национальных и мировых экономических трендов. Интеграция децентрализации управления определяет усиление развития экономики на региональном уровне за счет стимулирования кластерного развития. Рекомендациями для развития являются: формирование цифровых платформ на основании взаимодействия внутри кластеров, а

также стимулирование инновационного процесса для привлечения дополнительных инвестиций для развития потенциала.

В 2019 году началась «перезагрузка» кластерного развития Российской Федерации, которая определила направленность мер по обеспечению роста конкурентоспособности на региональном и отраслевом уровнях, включая следующие меры:

- определение базисных приоритетов кластеризации;
- ликвидация административных барьеров и процессов регулирования;
- обеспечение государственной финансовой поддержки для кластерного развития в целом, а не только для отдельных предприятий;
- расширение возможностей и программного обеспечения федерального и регионального обеспечения деятельности органов исполнительной власти на основании кластерной поддержки.

Для оптимизации методов управления кластерным развитием необходимо обеспечить увеличение уровня взаимодействия внутри кластера за счет интеграции институтов развития и информационного обеспечения. Внедрение данных платформ обеспечит цифровизацию процесса на основании принципов сетевой экономики. Формирование данных платформ обеспечивает практическое решение в рамках увеличения эффективности управления и координации экономических процессов на территории кластера.

Воздействие пандемии COVID-2019 и снижения цен на нефть повышает значимость роли государства для формирования антикризисных мер и осуществления направлений для поддержки реального сектора экономики, который является базисом для кластерного развития. Воздействующие макроэкономические факторы стали причиной нарушения действующих связей в глобальной экономической системе, что стало причиной ухудшения состояния многих предприятий реального сектора, включая действующие кластерные структуры. Неопределенность экономического прогнозирования является базисом для межгосударственной коммуникации за счет взаимодействия предпринимательских и общественных структур для решения задач по обеспечению устойчивости экономики и выделения ключевых направлений роста на долгосрочном горизонте планирования.

Динамика изменения постпандемических экономических условий деятельности и повышения деловой активности относится как к положительному, так и негативному. Соответственно, текущий кризис стимулировал цифровизацию экономики и бизнес-процессов на основании кластеризации, поэтому осуществляется активная работа

по оптимизации бюджетов на основании поиска оптимальных решений за счет оптимизации производственных процессов и логистических потоков.

Заключение

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие основные выводы:

1. В Российской Федерации кластерное развитие находится на стадии становления, так как привлекаемые инвестиционные потоки обеспечивают развитие экономики по производственным, технологическим и инновационным направлениям развития за счет стимулирования уровня коммуникации между субъектами экономики на основании сотрудничества в рамках кластерного развития экономики РФ. При этом необходимо учитывать, что, несмотря на отставание от общемировых тенденций, действующие кластеры динамично развиваются, так как темпы роста кластеризации превышают темпы привлекаемых внешних инвестиций.

2. Совершенствование управления развития кластерами базируется на основании коммуникации внутри кластера за счет оптимальной системы взаимодействия институционального развития и информационной основы. Интеграция цифровых платформ стимулирует развитие экономики, опираясь на сетевые принципы. Увеличение эффективности управления экономическими процессами при кластерном развитии достигается за счет диджитализации процессов и внедрения цифровых инструментов управления.

3. Воздействие мирового кризиса под влиянием пандемии и последующего падения цен на нефть определяет высокий уровень государственного влияния на антикризисное управление за счет стимулирования развития предприятий в реальном секторе экономики, что позволяет создать базис для развития кластеров в долгосрочном горизонте планирования.

Литература

1. Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/strategicheskoe_planirovanie_prostranstvennogo_razvitiya/strategiya_prostranstvennogo_razvitiya_rossiyskoy_federacii_na_period_do_2025_goda/ (дата обращения: 29.30.2021)
2. Абдикеев Н.М. Когнитивные технологии развития организации в условиях цифровой экономики // *Управленческие науки в современном мире*. 2018. № 1 (1). С. 160 – 165.
3. Боткин О.И., Сутыгина А.И., Сутыгин П.Ф. Корпоративная экономика в системе продовольственной безопасности региона // *Экономика сельского хозяйства России*. 2019. №1. С. 7 – 12.
4. Глобальный инновационный индекс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.wipo.int/publications/ru/series/index.jsp?id=129> (дата обращения: 25.04.2021)
5. Гребенкин И.В. Влияние диверсификации региональной экономики на выпуск инновационно-ориентированной продукции // *Вестник Удмуртского университета. Серия: Экономика и право*. 2018. Т. 28. № 5. С. 624 – 632.
6. Карлик А.Е., Карпичев Е.В. Факторы успешности инновационной кооперации национальных промышленных кластеров // *Вопросы экономики и права*. 2018. № 10 (124). С. 70 – 74.
7. Смородинская Н.В., Катуков Д.Д. Как и почему региональные кластеры становятся базовым звеном современной экономики // *Балтийский регион*. 2019. Т. 11. № 3. С. 61 – 91.
8. Abdikeev N.M. Cognitive technology organizational development in the digital economy // *Managerial Science in the Modern World*. 2018. № 1 (1). P. 160 – 165.
9. Golikova N.V., Bezrukova T.L., Safonova N.A., Titareva V.A., Komov I.V. Formation of cluster policy in the IT sector // *Advances in Intelligent Systems and Computing*. 2019. Vol. 726. P. 546 – 553.
10. Rodina T.E., Kharlamova A.O. The competitiveness of the region: The content of the concept and methods of evolution // *The vector of the economy*. 2018. № 12. P. 69 – 75.
11. Sedita S.R., Caloffi A., Lazzaretti L. The invisible college of cluster research: A bibliometric core-periphery analysis of the literature // *Industry and Innovation*. 2020. № 27 (5). P. 562 – 584.

References

1. Strategiya prostranstvennogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2025 goda [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/strategicheskoe_planirovanie_prostranstvennogo_razvitiya/strategiya_prostranstvennogo_razvitiya_rossijskoj_federacii_na_period_do_2025_goda/ (data obrashcheniya: 29.30.2021)
2. Abdikeyev N.M. Kognitivnye tekhnologii razvitiya organizacii v usloviyah cifrovoj ekonomiki. Upravlencheskie nauki v sovremennom mire. 2018. № 1 (1). S. 160 – 165.
3. Botkin O.I., Sutygina A.I., Sutygin P.F. Korporativnaya ekonomika v sisteme prodovol'stvennoj bezopasnosti regiona. Ekonomika sel'skogo hozyajstva Rossii. 2019. №1. S. 7 – 12.
4. Global'nyj innovacionnyj indeks [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://www.wipo.int/publications/ru/series/index.jsp?id=129> (data obrashcheniya: 25.04.2021)
5. Grebenkin I.V. Vliyanie diversifikacii regional'noj ekonomiki na vypusk innovacionno-orientirovannoj produkcii. Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya: Ekonomika i pravo. 2018. T. 28. № 5. S. 624 – 632.
6. Karlik A.E., Karpichev E.V. Faktory uspešnosti innovacionnoj kooperacii nacional'nyh promyshlennyh klasterov // Voprosy ekonomiki i prava. 2018. № 10 (124). S. 70 – 74.
7. Smorodinskaya N.V., Katukov D.D. Kak i pochemu regional'nye klastery stanovyatsya bazovym zvenom sovremennoj ekonomiki. Baltijskij region. 2019. T. 11. № 3. S. 61 – 91.
8. Abdikeyev N.M. Cognitive technology organizational development in the digital economy. Managerial Science in the Modern World. 2018. № 1 (1). R. 160 – 165.
9. Golikova N.V., Bezrukova T.L., Safonova N.A., Titareva V.A., Komov I.V. Formation of cluster poli-cy in the IT sector. Advances in Intelligent Systems and Computing. 2019. Vol. 726. P. 546 – 553.
10. Rodina T.E., Kharlamova A.O. The competitiveness of the region: The content of the concept and methods of evolution. The vector of the economy. 2018. № 12. R. 69 – 75.
11. Sedita S.R., Caloffi A., Lazzarotti L. The invisible college of cluster research: A bibliometric core-periphery analysis of the literature. Industry and Innovation. 2020. № 27 (5). P. 562 – 584.

*Puzanov A.A., Professor,
Siberian State University of Science and Technology named
after Academician M.F. Reshetnev,
Polyutov A.A., Candidate of Chemical Sciences (Ph.D.), Senior Research Officer,
Ontuzheva G.A., Assistant Professor,
Siberian Federal University*

STATE AND PROSPECTS OF CLUSTER DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION ECONOMY

Abstract: the article considers the specifics of cluster development in the Russian Federation. It is determined that clusterization is a mechanism for developing effective cooperation of enterprises of the real sector of the economy at the production, technological and innovation levels to solve strategic problems of ensuring competitiveness in the regional and state markets. The conducted research, describing the specifics of cluster development, made it possible to conclude that at present the Russian Federation is characterized by the initial stage of the clustering process, based on the progressive growth dynamics of key functional indicators to stimulate interaction between economic entities. The article presents the key factors that stimulate the emergence and development of cooperation within the cluster for Russian regions, as well as the main directions and activities of clustering at the country level. The integration of management decentralization determines the strengthening of economic development at the regional level by stimulating cluster development. Recommendations for development are: the formation of digital platforms based on interaction within clusters, as well as stimulating the innovation process to attract additional investment for capacity development. The methodological base of the research includes a set of concepts and theories of spatial organization of the economy, the concept of cluster development, the theory of network economy and open innovation. The practical significance of the study lies in the possibility of applying it to improve cluster development programs at the national and regional levels.

Keywords: cluster; clusterization of the economy; cooperation; competitiveness; spatial development; economic efficiency; innovation; public-private partnership

*Федорцова А.С., аспирант, ведущий специалист,
Северо-Западный институт управления Российской академии
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ

Аннотация: в статье рассмотрены особенности теоретико-методических подходов к управлению инновациями. Обоснована важность исследования передовых практик управления инновациями. Кратко раскрыта суть использования открытого и закрытого подходов к управлению инновациями. Отдельное внимание уделено управленческим функциям, реализуемым в рамках трехмерного пространства разработки и развития инноваций. Обоснована общая схема реализации управленческого воздействия. Проанализированы этапы функции управления инновациями. Объяснены причины реализации ряда управленческих функций. Рассмотрены инструменты управления инновациями. Представлено трехмерное пространство разработки и развития инноваций и координатная карта технологий управления инновациями. Также рассмотрены актуальные управленческие подходы основанные на моделях вытягивания и выталкивания. Определены признаки применения компаниями моделей управления инновациями. Приведены примеры компаний, использующие данные модели управления инновациями.

Ключевые слова: инновации, управление, методы, подходы, координаты

Инновации сегодня занимают важную роль в развитии и укреплении конкурентоспособности предприятий, отраслей и целых государств, а управление ими является объектом интереса современных ученых и предпринимателей. Инновации необходимы в организационной, производственной, финансовой, научной сферах, поскольку именно в своем синергетическом единстве они приносят наиболее комплексный результат и демонстрируют высокую эффективность.

Осуществление и эффективное управление инновационной деятельностью в настоящее время становится решающим фактором обеспечения конкурентоспособности и развития субъектов хозяйствования [1]. Признание приоритетности инновационного развития, провозглашение государственной политики, направленной на инновационную модель экономического роста, обуславливают особую актуальность решения проблемы формирования и совершенствования системы управления инновационными процессами и инновациями в целом.

Подходы к управлению инновациями в настоящее время дифференцированы во времени и пространстве. Считается, что текущая современность находится посередине процесса смены парадигмы управления инновациями: общество постепенно переходит от закрытой инновационной практики, которая доминировала ранее, к новой - открытой.

В рамках закрытого подхода предприятие не привлекает внешнюю поддержку и источники для разработки инноваций, а опирается только на собственные исследовательские структуры и знания своих работников, стремится защитить разработанные инновации правами интеллектуальной собственности. Открытая же инновационная дея-

тельность представляет собой активный поиск перспективных технологий и идей во внешнем окружении, проведение совместных исследований и разработку инновационных решений с привлечением партнеров, а также опирается на стратегическое использование интеллектуальных прав [2].

В данном контексте актуализируется необходимость исследования передовых практик управления инновациями на основе системного подхода с целью определения особенностей методологии моделирования инновационных процессов, формирования теоретических и практических положений по выбору наиболее эффективных управленческих практик и методов, порядка их построения, оценки адекватности.

Таким образом, обозначенные обстоятельства предопределяют выбор темы данной статьи, а также ее теоретическую и практическую значимость.

Проблемное поле управления инновационной деятельностью освещается в многочисленных научных публикациях отечественных и зарубежных авторов. Комплексно рассматривают проблемы управления инновациями Appio Francesco Paolo, Hidalgo Antonio, Haefner Naomi, Hutchinson Philip, Павлова С.В., Малащенко Г.Т., Асадуллин М.Н., Кострова Ю.Б., Шибаршина О.Ю.

Разработке различных подходов к определению сущности и содержания инновационного менеджмента посвятили свои труды Гагаринский А.В., Серов Н.А., Осипова А.В., Spanjol, Jelena; Noble, Charles H., Lachapelle, Nathalie.

Проблематика поиска наиболее эффективных организационных форм управления нововведениями, особенности создания механизма интеграции и координации деятельности в процессе разработ-

ки и внедрения нововведений входят в круг научных интересов Дунаева О.Н., Долгова Ф.Н., Свириной А.А., Guderian, Carsten C., Wang, Chu-Ching, Kock, Alexander [5].

Опубликованные результаты исследований позволяют получить обстоятельную информацию об особенностях управления инновациями на макро- и микроуровне. Однако, несмотря на глубокую проработанность вопросов, связанных с исследованием основ управления инновациями, недостаточно внимания, по мнению автора, уделено рассмотрению данной проблематики с точки зрения системного подхода. Кроме того, в условиях глобализации, интеграции, динамического и меняющегося рынка, в контексте стремительного развития информационных технологий методы и модели инновационного менеджмента требуют перманентной актуализации и обновления.

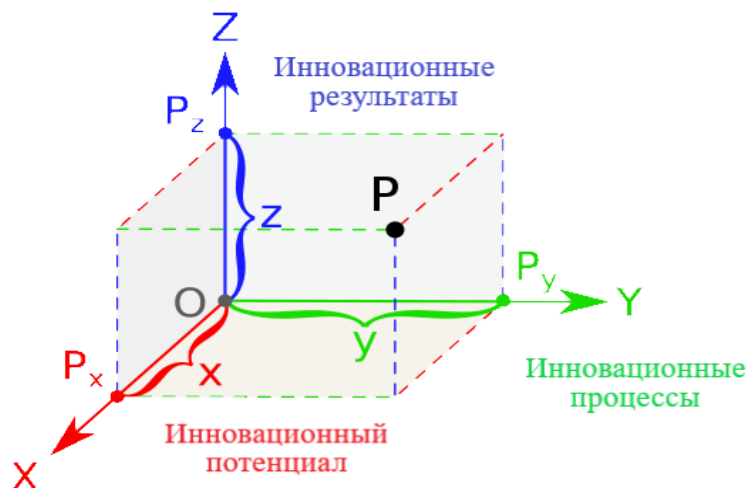


Рис. 1. Трехмерное пространство разработки и развития инноваций

Соответственно каждому из измерений, представленных на рис. 1, соответствуют свои управленческие функции и методы.

В координатной плоскости «инновационные процессы – инновационные результаты», осуществляется сложный переход (процесс) от «входа» системы к ее «выходу» и получению общественно полезной ценности от инновационного развития [3]. Соответственно приведение в действие процесса перехода требует реализации ряда управленческих функций.

Во-первых, это интегральная функция риск-ориентированного стратегического управления (управленческо-антикризисная функция), в ходе выполнения которой, собственно, и осуществляется управление указанным переходом. Во-вторых, учитывая сложность инновационно-управленческих процессов, обязательным является реализация функции мониторинга и обратной связи. В-третьих, для выполнения первых двух указанных функций естественным является выделение функ-

Таким образом, с учетом вышеизложенного, цель статьи заключается в усовершенствовании и развитии теоретико-методологических основ, а также инструментария управления инновациями.

Как вид деятельности управление инновациями представляет собой совокупность процедур, методов, приемов и способов, образующих общую схему реализации управленческого воздействия. Особое место в данной совокупности занимают функции управления, каждая из которых распадается на отдельные виды работы (этапы), связанные с многогранной деятельностью субъектов инноваций и выполняются в соответствующей последовательности.

Как известно инновации возникают и разрабатываются в координатной плоскости, которая имеет три измерения (см. рис. 1).

ции инструментального обеспечения управления. В-четвертых, в новых условиях становления гражданского общества и развития цифровой экономики особую актуальность и значимость приобретает функция коммуникативного обеспечения управленческих инновационных процессов.

В плоскости «инновационный потенциал-инновационные результаты», которая обеспечивает изменения (градиент изменений) «выхода» системы по сравнению с «входом», необходимой является реализация функции интегральной оценки степени использования инновационного потенциала и превращения его в различные общественные блага, которые в данном случае находят свое проявление, как через прямое воздействие, а именно: совершенствование управления (возникновение новых технологий, прорывных инноваций), так и через опосредованное влияние (повышение уровня и качества жизни общества).

Взаимодействие плоскостей инновационного потенциала и процесса предопределяет необходи-

мость реализации тех управленческих функций, которые отвечают соответствующим этапам процесса инновационного развития:

- этап формирования потенциала и инфраструктуры инновационного развития;
- этап формирования риск-ориентированной стратегии и ее реализация;

- этап мониторинга и оценки.

Рассматривая более подробно методологический аспект управления инновациями, можно отметить, что в современных практиках менеджмента сформировались две управленческих подхода («тяни» – «толкай»), суть которых наглядно отображена на рис. 2.

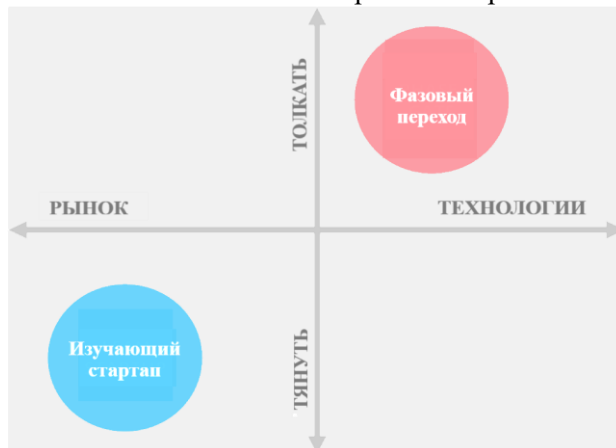


Рис. 2. Координатная карта технологий управления инновациями

Приведенная на рис. 2 карта позволяет идентифицировать два типа управленческих технологий. Один тип включает в себя – бережливые и гибкие процессы, основанные на вытягивании, тогда как другой – более жесткие и формальные процессы управления инновациями, основанные на выталкивании.

Подход, основанный на «толкании», является более внутренними и технологически ориентированными, в то время как тот, который ориентируется на модель «вытягивания», в большей степени ориентирован на клиента и рынок.

Другими словами, управленческий подход «технологического толкания» – это подход в котором продукт или услуга находятся в центре инновационной работы, обычно управляемые внутренней научно-исследовательской деятельностью, в то время как подход «рыночного вытягивания» предполагает, что управление инновациями осуществляется внешними рыночными силами, которые направлены на поиск (и удовлетворение) рыночного спроса.

Предприятия, ориентированные на «технологическое толкание», обычно уже знают (или, по крайней мере, предполагают, что знают) о проблемах и пользователях. Они сосредоточены на поиске наилучших способов решения этих проблем, обычно с помощью новых технологий.

Классическими примерами организаций, которые используют данный управленческий подход являются Apple и большинство фармацевтических компаний.

Однако следует иметь в виду, что не все организации, ориентированные на «технологическое толкание», являются традиционными, устоявшимися игроками рынка, поскольку существует также ряд различных технологических стартапов, упорно работающих над созданием технологических изобретений для решения проблем, требующих такого подхода.

Предприятия, использующие технологию «рыночного вытягивания», напротив, ищут способы адаптации к меняющимся запросам рынка и потребительскому спросу, и обычно сосредоточены на том, чтобы слушать клиентов, учиться у них и быстро двигаться в своей инновационной работе. Управление инновациями на основе данного подхода обычно применяется теми субъектами хозяйствования, которые работают на ранней стадии своего развития и несут большой риск.

Таким образом, подводя итог, возникающие и набирающие на сегодняшний день обороты теории и методологические подходы к управлению инновациями является результатом сложных взаимодействий между индивидуумами, организациями и окружающей средой, в которой они сосуществуют и работают. Развитие инновационной теории и инновационных процессов указывает на дальнейшую эволюцию управленческих подходов и практик, что обусловлено прогрессивными процессами в современной экономике и приводит к образованию более сложных и соответствующих действительности моделей управленческого воздействия.

Литература

1. Ильинская Е.М. Денисова Т.П. Условия создания эффективной комплексной системы управления инновациями на уровне региона // Вуовская наука: Теоретико-методологические проблемы подготовки специалистов в области экономики, менеджмента и права. 2013. С. 128 – 138.
2. Кострова Ю.Б. Показатели оценки эффективности системы управления инновациями // Финансовый бизнес. 2021. № 2. С. 30 – 32.
3. Ламберт Рей, Френц Марион, Открытые и закрытые инновации: сравнительный анализ национальных практик // Форсайт. 2008. Т. 2. № 3. С. 16 – 31.
4. Муга С.Х., Струкова Ю.Е. Инновационный менеджмент // Современные научные исследования и разработки. 2017. № 5 (13). С. 231 – 234.
5. Innovation Project Management: Methods, Case Studies, and Tools for Managing Innovation Projects / Harold Kerzner. Wiley, 2019. 576 p.
6. Ritala, Paavo Innovation management research methods: embracing rigor and diversity // R&D management. 2020. Vol. 50. № 3. P. 297 – 308.
7. Шестакова О.Г., Скубрий Е.В. Методологический аспект формирования человеческого капитала в условиях инновационной экономики // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2019. № 3 (21). С. 84 – 88.

References

1. Il'inskaya E.M. Denisova T.P. Usloviya sozdaniya effektivnoj kompleksnoj sistemy upravleniya innovაციями na urovne regiona. Vuovsaya nauka: Teoretiko-metodologicheskie problemy podgotovki specialistov v oblasti ekonomiki, menedzhmenta i prava. 2013. S. 128 – 138.
2. Kostrova YU.B. Pokazатели ocenki effektivnosti sistemy upravleniya innovაციями. Finansovyy biznes. 2021. № 2. S. 30 – 32.
3. Lambert Rej, Frenc Marion, Otkrytye i zakrytye innovაციи: sravnitel'nyj analiz nacio-nal'nyh praktik. Forsajt. 2008. T. 2. № 3. S. 16 – 31.
4. Muga S.H., Strukova YU.E. Innovacionnyj menedzhment. Sovremennye nauchnye issledovaniya i razrabotki. 2017. № 5 (13). S. 231 – 234.
5. Innovation Project Management: Methods, Case Studies, and Tools for Managing Innovation Projects. Harold Kerzner. Wiley, 2019. 576 r.
6. Ritala, Paavo Innovation management research methods: embracing rigor and diversity. R&D management. 2020. Vol. 50. № 3. P. 297 – 308.
7. SHestakova O.G., Skubrij E.V. Metodologicheskij aspekt formirovaniya chelovecheskogo kapitala v usloviyah innovacionnoj ekonomiki. Vestnik Moskovskogo gorodskogo pedagogicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika. 2019. № 3 (21). S. 84 – 88.

*Fedortsova A.S., Postgraduate, Leading Specialist,
North-West Institute of Management of the Russian Presidential
Academy of National Economy and Public Administration*

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL JUSTIFICATION OF INNOVATION MANAGEMENT METHODS

Abstract: the article considers the features of theoretical and methodological approaches to innovation management. The importance of studying the best practices of innovation management is justified. The essence of using open and closed approaches to innovation management is briefly revealed. Special attention is paid to the management functions implemented within the three-dimensional space of innovation design and development. The general scheme of implementation of management influence is proved. The stages of the innovation management function are analyzed. The reasons for the implementation of a number of management functions are explained. Innovation management tools are considered. A three-dimensional space of innovation design and development and a coordinate map of innovation management technologies are presented. The current management approaches based on the pull-out and push-out models are also considered. The signs of the use of innovation management models by companies are determined. Examples of companies using these models of innovation management are given.

The article discusses the features of theoretical and methodological approaches to innovation management. Special attention is paid to management functions implemented within the three-dimensional space for the design and development of innovations. Also current management approaches based on pull and push models are considered.

Keywords: innovation, management, methods, approaches, coordinates

**Федосимов Б.А., кандидат экономических наук,
председатель комиссии по аудиту, бухгалтерскому учёту и
налогово-финансовому консультированию «ОПОРА РОССИИ»**

МОДИФИКАЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация: в данной статье исследованы подходы к модернизации современной системы налогообложения в Российской Федерации. Автором проведено обоснование возможностей изменения системы налогов и сборов на основе модификации налога на прибыль организаций. Сделан вывод о том, что это позволит упростить действующую в России систему налогообложения за счет сокращения количества налоговых изъятий и привязки их к получаемым предприятиями результатам своей операционной и финансово-хозяйственной деятельности. Прежде всего необходимо выяснить обстоятельства возникновения принципа фундаментальной общественной значимости, ориентированного на ценности демократии и социальной справедливости, – принципа равенства (равноправия) в налогообложении. Сегодня этот принцип воспринимается как абсолютно понятный даже для неопита финансовой науки. Но достаточно напомнить о драматических коллизиях, связанных с происхождением этого принципа, чтобы убедиться в его противоречивости, заложенной в нем социальной конфликтности. Ведь о равенстве можно иметь совершенно разные представления. Здесь был бы полезным экскурс в историю налогов.

Ключевые слова: система налогообложения, модернизация, модификация, налог на прибыль организаций

Во многом стремление собственников бизнеса, высшего менеджмента и стейкхолдеров сократить расходы в области налогообложения определяется самой спецификой предпринимательской деятельности, направленной на получение, увеличение и сохранение прибыли, в т.ч. в условиях налогового бремени со стороны государства. В зависимости от организационно-правовой формы, типа предприятия, отрасли и направлений его операционной деятельности, размера организации и ее стратегических целей возможно формирование различных налоговых подходов, которые, исходя из цели предпринимательской деятельности, должны быть оптимизированы, т.к. напрямую влияют на чистый денежный поток.

Несомненно, что остающаяся до уплаты налогов в распоряжении руководства и акционеров предприятия прибыль выступает главным показателем успешности деятельности предприятия. Именно она выступает одним из важнейших ис-

точников формирования налоговых поступлений государства. Остающаяся же в распоряжении собственников и стейкхолдеров после налогообложения чистая прибыль выступает многоцелевым источником финансирования различных потребностей предприятия и его стратегического развития.

Нами разработан подход [6], который позволяет говорить, что значительная часть действующих налогов в Российской Федерации может быть интерпретирована через налог на прибыль организаций.

Следует полагать, что аналогичным образом могут быть определены и все действующие на текущий момент в Российской Федерации налоги и сборы, взимаемые с предприятий.

В табл. 1 проведем систематизацию и группировку всех налогов, действующих на сегодняшний день в Российской Федерации по отношению к организациям по номерам составляющих компонентов формулы (4).

Таблица 1

Отнесение существующих налогов и сборов на составляющие функции прибыли организации из числа всех налогов и сборов

Вид налога или сбора, специальный режим, социальные налоги	Отнесение налогов/сборов на составляющие функции прибыли предприятия			
	3.4.1	3.4.2	3.4.3	3.4.4
1. Федеральные налоги и сборы:				
1.1. НДС	+	-	-	-
1.2. Акцизы	+	-	-	-
1.3. Налог на прибыль организаций	-	-	-	+
1.4. Водный налог	-	+	+	-

Продолжение таблицы 1

1.5. Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	-	+	+	-
1.6. Государственная пошлина	-	+	+	-
1.7. Налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья	+	-	-	-
1.8. НДС	-	+	-	-
1.9. Страховые взносы	-	+	+	-
1.10. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)	-	-	-	+
1.11. Упрощенная система налогообложения (УСН) по доходам	+	-	-	-
1.12. Упрощенная система налогообложения (УСН) по доходам-расходам	-	-	-	+
1.13. Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности	+	-	-	-
1.14. Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции	-	-	-	+
1.15. Патентная система налогообложения	+	-	-	-
2. Региональные налоги и сборы:				
2.1. Транспортный налог	-	+	+	-
2.2. Налог на игорный бизнес	-	+	-	-
2.3. Налог на имущество организаций	-	+	+	-
3. Местные налоги и сборы:				
3.1. Земельный налог	-	+	+	-
3.2. Торговый сбор	-	-	+	-

При этом мы исходим из того, что в данном случае не могут быть учтены налоги, взимаемые с физических лиц (НДФЛ и налог на имущество физических лиц) и индивидуальных предпринимателей (патентная система налогообложения), но должны быть учтены налоговые режимы и социальные налоги, т.к. по сути, они выполняют те же самые функции налогообложения, что и установленные законодательно налоги и сборы.

Помимо этого, из рассмотрения налогов и сборов, влияющих на получение прибыли организацией необходимо исключить ряд составляющих, приведенных в табл. 1:

- водный налог;
- налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья;
- НДС;
- ЕСХН;
- налог на игорный бизнес;
- акцизы;
- сборы за использование объектов животного мира и водных биологических ресурсов;

- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

С точки зрения фактора научной объективности следует отметить, что и исключенные нами налоги могут быть также приведены к модифицированному налогу на прибыль организации, но его ставка может сильно отличаться и быть дифференцированной исходя из конкретных условий осуществления операционной деятельности предприятием, поэтому в общем случае выглядит неприемлемым, а возможности увеличения наполнения бюджета при одновременной оптимизации налогового администрирования могут быть достигнуты за счет применения отдельных рычагов налогового (экономического) стимулирования со стороны государства.

Представим скорректированное содержание табл. 1, учитывая приведенные выше аргументы (табл. 2).

Таблица 2

**Скорректированное отнесение существующих налогов и сборов
на составляющие функции прибыли организации**

Вид налога или сбора, специальный режим, социальные налоги	Отнесение налогов/сборов на составляющие функции прибыли предприятия			
	3.4.1	3.4.2	3.4.3	3.4.4
Налоги и сборы, зависящие от выручки организации:				
Упрощенная система налогообложения (УСН) по доходам	+	-		-
НДС	+	-		-
Налоги и сборы, зависящие от затрат организации:				
Страховые взносы	-	+		-
Транспортный налог	-	+		-
Налог на имущество организаций	-	+		-
Налоги и сборы, зависящие от прибыли организации:				
Налог на прибыль организаций	-	-		+
Упрощенная система налогообложения (УСН) по доходам-расходам	-	-		+

Таким образом, действующая сегодня в России система налогов и сборов может быть модернизирована с тем учетом, что будет модифицирован налог на прибыль организаций – так, чтобы исключить те налоги, которые могут быть интерпретированы через выручку и прибыль, но при этом может быть изменена ставка налога на прибыль организаций. Это позволит упростить систему налогообложения, сократив количество налоговых изъятий и в большей степени привязав их к получаемым предприятиями результатам своей операционной и финансово-хозяйственной деятельности.

По экономической сущности налоги являются обязательными платежами, взимаемыми государством из доходов юридических или физических лиц в соответствующий бюджет для финансирования расходов государства, предусмотренных его Конституцией и другими законодательными актами. По экономическому содержанию налоги отражают финансовые отношения между государством и налогоплательщиками с целью создания общегосударственных централизованных фондов денежных средств, необходимых для выполнения государством ее функций.

Профессор П.В. Мельник определяет экономическое содержание налогов как законодательно оформленную, принудительную форму получения государством доли стоимости внутреннего валового продукта, финансовый гарант эффективного выполнения государством, прежде всего, его общественных функций и инструмент регулирования экономического развития.

Налог – это проявление отношений присвоения государством части индивидуальных и корпоративных доходов, отчужденных от плательщиков на основании закона, которые являются своеобразной платой за услуги, которые предоставляет государство, выполняя общественно необходимые функции.

Подобные определения можно было бы продолжить, но типичные признаки, которыми авторы наделят налоги, будут повторяться. Сравнительный анализ показывает, что некоторые из наиболее существенных сущностных признаков налога, выделенных отечественными учеными, не совпадают. Для одних налоги – обязательные платежи, для вторых – принудительные, для третьих – финансовые отношения с целью создания денежных фондов, используемых государством, для четвертых – отношения присвоения и отчуждения доходов. Достаточно широкий спектр взглядов на эту проблематику показывает, что научная дискуссия вокруг социально-экономической природы и назначения налогов еще далеко не завершена.

Много кто из западных и отечественных теоретиков пришли к логическому выводу: если принять налог за принудительную форму, то на плательщиков не распространяются ни нравственные, ни социальные обязательства в налогообложении, что не согласуется с демократическими ценностями и идеалами гражданского общества. Так или иначе, в налогообложении переплетаются противоречивые мотивации участников налогового процесса: налогоплательщиков и функционеров государственной налоговой службы. Естественно,

что первые руководствуются собственными эгоистическими интересами, которые в той или иной степени сдерживаются осознанием гражданского долга. Другие действуют как представители законной власти, преследующей выгоды общества и государства как целого. Какая из этих мотиваций становится доминирующей, зависит от конкретных общественно-политических условий и финансово-экономической политики в каждой стране.

Следовательно, принципиального, полярно противоположного контраста между методологически-теоретическим восприятием социально-экономической природы и функционального назначения налогов, налогообложения и налоговой политики между представителями отечественной и западной школ финансово-научной мысли не существует. На этом основании можно констатировать факт постепенного сближения понятий, интеграции достижений отечественных ученых-финансистов в мировую финансовую науку. В соответствии сходные теоретические позиции и доктринальные предпосылки открывают путь для однотипных, однонаправленных процессов в развитии национальных налоговых систем различных государств, а также деятельности налоговых служб, согласование приоритетов и координации направлений фискальной политики.

В этом контексте необходимо обратить внимание и на эволюцию принципов налогообложения в некоторых зарубежных государствах. Следует заметить, что по своему предназначению принципы налогообложения выполняют роль своеобразного нормативного декалога налогового дела, приписывая «то, что должно быть» – от оптимальной конструкции налоговой системы к эффективной службе и рациональной налоговой политике. Было бы непростительной ошибкой принять их за тривиальные самоочевидные истины в научноподобном изложении. Ведь принципы налогообложения – продукт длительной, время кровавой борьбы, что рождались в горнилах гражданских войн, в ожесточенных парламентских дебатах, в полемике между авторами научных трактатов.

Так, в эпоху Английской буржуазной революции XVII в., когда принцип равенства только зарождался, консервативное крыло антироялистской оппозиции предлагало распределение мест в парламенте пропорционально сумме налогов, что уплачивались отдельными социальными слоями избирателей. Напротив, более демократически Радикальная партия так называемых левеллеров (англ. Levelers, то есть

уравнители) стремилась к равноправному представительству всех, кто имел право голоса. Не трудно догадаться, что к первой группе принадлежали землевладельцы, купцы, бизнесмены, вообще состоятельные люди, а левеллеры отстаивали права всего населения. Для левеллеров субъектом закона был сам человек, а не его собственность или социальное положение. Демократические идеалы левеллеров допускали отделение политических прав от прав собственности. Правда, даже левеллеры были за установление избирательного ценза по имущественному признаку. Они считали, что право голоса, а также возможность избирать и быть избранным в парламент для ветирования налогов и других актов целесообразно ограничить теми, кто по крайней мере находится на уровне материального благосостояния домохозяина (housekeeper), за красноречивым исключением для военнослужащих, чиновников финансового ведомства, а также практикующих адвокатов.

В самой Англии движение левеллеров было подавлено и сравнительно быстро сошло на нет, но их идеи в значительной степени послужили строительным материалом для Конституции США. Вот почему левеллеров по праву называют предвестниками американского государственного строя. Левеллеры проповедовали равенство всех перед налогом, считали справедливым налогообложения в соответствии со имущественного состояния плательщика. Позже эти же положения вошли в программу Великой французской революции XVIII в., когда налог провозгласили почетным долгом, отменили сословные налоговые иммунитеты феодальной эпохи, но парадоксальным образом установили налоговый ценз прав граждан.

В Германии до конца XIX в. сохранялась система налогообложения, по которой критерии социально-имущественного расслоения налогоплательщиков были перенесены в политическую сферу. Все плательщики делились на четыре класса в зависимости от общей (паушальной) величины уплачиваемых ими прямых налогов так, чтобы на каждый класс, дифференцированный еще по роду занятий (землевладельцы, ремесленники, поденщики и т. п.), приходилась одна треть предназначенных для сбора налогов. К первому (низшему) классу относились рабочие, ремесленники, слуги с минимальными средствами существования; к четвертому (дополнительному) – состоятельные лица, доходы которых превышали 1 000 талеров в год. Каждая фискальная группа составляла отдельную курию избирателей, что избирала одинаковое количество депутатов парламента, а на

местном уровне – магистрата. Понятно, что при такой фискальной системе с политическим направлением большинство голосов в законодательном корпусе принадлежало богатому меньшинству, при количественном преимуществе малообеспеченного большинства.

Следовательно, принцип равенства укоренился в налогообложении не сразу и не просто. В свое время имущественно-налоговые цензы и сословные квоты для баллотирования представителей власти ввели из опасения, что когда доверять право голоса кому-либо, есть

опасность свести к нонсенсу дельную теорию, согласно которой источник власти, ее начало и конец – люди, а правительства и порядки создаются только с их согласия. Позже всеобщее избирательное право разрушило эти социальные фильтры. Несмотря на то цензы и иммунитеты выполнили свою историческую роль, подготовив поколение людей, вооруженных личным совестью и способных выбирать из своей среды должностных лиц с интеллектуальными, деловыми и моральными преимуществами перед общей людской массой.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2009 № 213-ФЗ (ред. от 19.12.2016) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» // СЗ РФ. 2009. № 30. Ст. 3739.
2. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 31.10.2019) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» (утратил силу) // СЗ РФ. 2009. № 30. Ст. 3738
3. Баринов А.С. Институт налоговых обязательств в налоговом праве Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2017. 192 с.
4. Долгих У.О. Good Governance – альтернативный путь государственного управления // Наука. Мысль: электронный периодический журнал. 2017. Т. 7. № 6. С. 23 – 28.
5. Псарева О.В. Планирование и оптимизация налоговых обязательств предприятий промышленности: дис. ... канд. экон. наук. Орел, 2011. 178 с.
6. Рогожин А.Н. Налоговая нагрузка в системе налоговой политики государства и организаций: дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 176 с.
7. Самойлюк Р.Н., Черепанов С.И. Проблемы эффективности методов государственного управления в Российской Федерации // Наука. Мысль: электронный периодический журнал. 2017. Т. 7. № 6. С. 106 – 112.
8. Федосимов Б.А. Реформирование системы налогов Российской Федерации: подходы и инструменты: дис. ... канд. экон. наук. Владикавказ, 2017. 334 с.
9. Abdulgaliimov A.M., Anasov V.V., Arsakhanova Z.A., Nabiev R.A. Mechanism development for corporate income taxation in Russia // Indian Journal of Science and Technology. 2016. № 9 (40). <https://doi.org/10.17485/ijst/2016/v9i40/100279>
10. Bobileva, A. (2017). The Effect of Oil Taxation on Investment Activity of Companies and Economic Growth in Russia. In Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2017 – Vision 2020: Sustainable Economic development, Innovation Management, and Global Growth (Vol. 2017-January. P. 1738 – 1740).
11. Kalinin V.V., Ilyin A.S., Ilyina A.V., Demin N.A., Medvedev A.N., Kharitonov Y.E. (2019). Development of information model and methods of data analysis on land taxation objects for Yekaterinburg city of Russia. In AIP Conference Proceedings (Vol. 2186). <https://doi.org/10.1063/1.5137951>
12. Lvova N.A., Pokrovskaja N.V., Ivanov V. V. (2016). The attitude to Islamic Taxation in Russia: Does financial ethics matter? In Proceedings of the 27th International Business Information Management Association Conference – Innovation Management and Education Excellence Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth, IBIMA 2016 (P. 294 – 304).
13. Mzokov A.R. The global financial market: the analysis of current financial events // World Ecology Journal. 2017. Т. 7. № 6. P. 76 – 82.
14. Salmina S.V., Sboeva I.M., Selivanovskaya J.I., Khafizova A.R., Fomin V.P. (2018). Development of taxation system for oil production companies in Russia. In IOP Conference Series: Earth and Environmental Science (Vol. 107). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/107/1/012072>
15. Semenova, G. (2021). Ways to improve environmental taxation in Russia. In E3S Web of Conferences (Vol. 244). <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202124410032>

16. Smirnova N.V, Rudenko G.V. Priorities for improving taxation in oil industry in Russia // *Indian Journal of Science and Technology*. 2016. № 9 (19). <https://doi.org/10.17485/ijst/2016/v9i19/93907>
17. Troyanskaya M.A., Tyurina Y.G. Contradiction of clusters taxation in Russia: Taxes as barriers and stimuli for clustering // *Contributions to Economics*, (9783319454610). 2017. P. 3 – 11. https://doi.org/10.1007/978-3-319-45462-7_1
18. Zhuk A. (2012). Taxation trap in development of entrepreneurship in Russia // *Voprosy Ekonomiki*. 2012. № 2. P. 132 – 139. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2012-2-132-139>

References

1. Federal'nyj zakon ot 24.07.2009 № 213-FZ (red. ot 19.12.2016) «O vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii i priznanii utrativshimi silu otdel'nyh zakonodatel'nyh aktov (polozhenij zakonodatel'nyh aktov) Rossijskoj Federacii v svyazi s prinyatiem Federal'nogo zakona «O strahovyh vzosah v Pensionnyj fond Rossijskoj Federacii, Fond social'nogo strahovaniya Rossijskoj Federacii, Federal'nyj fond obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya i territorial'nye fondy obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya». SZ RF. 2009. № 30. St. 3739.
2. Federal'nyj zakon ot 24.07.2009 № 212-FZ (red. ot 31.10.2019) «O strahovyh vzosah v Pensionnyj fond Rossijskoj Federacii, Fond social'nogo strahovaniya Rossijskoj Federacii, Federal'nyj fond obyazatel'nogo medicinskogo strahovaniya» (utratil silu). SZ RF. 2009. № 30. St. 3738
3. Barinov A.S. Institut nalogovyh obyazatel'stv v nalogovom prave Rossijskoj Federacii: dis. ... kand. jurid. nauk. M., 2017. 192 s.
4. Dolgih U.O. Good Governance – al'ternativnyj put' gosudarstvennogo upravleniya. *Nauka. Mysl': elektronnyj periodicheskij zhurnal*. 2017. T. 7. № 6. S. 23 – 28.
5. Psareva O.V. Planirovanie i optimizaciya nalogovyh obyazatel'stv predpriyatij promyshlennosti: dis. ... kand. ekon. nauk. Orel, 2011. 178 s.
6. Rogozhin A.N. Nalogovaya nagruzka v sisteme nalogovoj politiki gosudarstva i organizacij: dis. ... kand. ekon. nauk. M., 2012. 176 s.
7. Samojlyuk R.N., Cherepanov S.I. Problemy effektivnosti metodov gosudarstvennogo upravleniya v Rossijskoj Federacii. *Nauka. Mysl': elektronnyj periodicheskij zhurnal*. 2017. T. 7. № 6. S. 106 – 112.
8. Fedosimov B.A. Reformirovanie sistemy nalogov Rossijskoj Federacii: podhody i instrumenty: dis. ... kand. ekonom. nauk. Vladikavkaz, 2017. 334 s.
9. Abdulgalimov A.M., Anasov V.V, Arsakhanova Z.A., Nabiev R.A. Mechanism development for corporate income taxation in Russia. *Indian Journal of Science and Technology*. 2016. № 9 (40). <https://doi.org/10.17485/ijst/2016/v9i40/100279>
10. Bobyleva, A. (2017). The Effect of Oil Taxation on Investment Activity of Companies and Economic Growth in Russia. In *Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2017 – Vision 2020: Sustainable Economic development, Innovation Management, and Global Growth (Vol. 2017-January. P. 1738 – 1740)*.
11. Kalinin V.V, Ilyin A.S., Ilyina A.V, Demin N.A., Medvedev A.N., Kharitonov Y.E. (2019). Development of information model and methods of data analysis on land taxation objects for Yekaterinburg city of Russia. In *AIP Conference Proceedings (Vol. 2186)*. <https://doi.org/10.1063/1.5137951>
12. Lvova N.A., Pokrovskaja N.V, Ivanov V. V. (2016). The attitude to Islamic Taxation in Russia: Does financial ethics matter? In *Proceedings of the 27th International Business Information Management Association Conference – Innovation Management and Education Excellence Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth, IBIMA 2016 (P. 294 – 304)*.
13. Mzokov A.R. The global financial market: the analysis of current financial events. *World Ecology Journal*. 2017. T. 7. № 6. P. 76 – 82.
14. Salmina S.V, Sboeva I.M., Selivanovskaya J.I., Khafizova A.R., Fomin V.P. (2018). Development of taxation system for oil production companies in Russia. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science (Vol. 107)*. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/107/1/012072>
15. Semenova, G. (2021). Ways to improve environmental taxation in Russia. In *E3S Web of Conferences (Vol. 244)*. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202124410032>
16. Smirnova N.V, Rudenko G.V. Priorities for improving taxation in oil industry in Russia. *Indian Journal of Science and Technology*. 2016. № 9 (19). <https://doi.org/10.17485/ijst/2016/v9i19/93907>

17. Troyanskaya M.A., Tyurina Y.G. Contradiction of clusters taxation in Russia: Taxes as barriers and stimuli for clustering. *Contributions to Economics*, (9783319454610). 2017. P. 3 – 11. https://doi.org/10.1007/978-3-319-45462-7_1

18. Zhuk A. (2012). Taxation trap in development of entrepreneurship in Russia. *Voprosy Ekonomiki*. 2012. № 2. P. 132 – 139. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2012-2-132-139>

*Fedosimov B.A., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.),
Chairman of the Audit, Accounting and Reporting Commission
Tax And Financial Consulting “OPORA RUSSIA”*

MODIFICATION OF THE INCOME TAX IN THE RUSSIAN TAX SYSTEM

Abstract: this article examines the approaches to the modernization of the modern tax system in the Russian Federation. The author substantiates the possibilities of changing the system of taxes and fees based on the modification of the corporate income tax. It is concluded that this will simplify the current tax system in Russia by reducing the number of tax exemptions and linking them to the results of their operating and financial and economic activities received by enterprises. First of all, it is necessary to clarify the circumstances of the emergence of the principle of fundamental social significance, focused on the values of democracy and social justice - the principle of equality (equal rights) in taxation. Today, this principle is perceived as absolutely understandable even for a neophyte of financial science. But it is enough to recall the dramatic conflicts associated with the origin of this principle to be convinced of its inconsistency, the social conflict inherent in it. After all, they can have completely different ideas about equality. An excursion into the history of taxes would be useful here.

Keywords: tax system, modernization, modification, corporate income tax

*Абдуайтов А.А., аспирант,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация: процессы цифровизации, происходящие в экономике России в последние годы, затронули все ее отрасли, что отразилось, в том числе, и на процессах реализации маркетинговых коммуникаций. О важности цифровизации в маркетинге свидетельствует появление таких понятий, как цифровой маркетинг (диджитал маркетинг), интернет-маркетинг, онлайн- и офлайн-маркетинг, интерактивный маркетинг, электронный маркетинг и другие специфические его виды, означающие влияние цифровых процессов. Вместе с тем, в условиях текущего экономического кризиса именно использование цифровых интегрированных маркетинговых коммуникаций является важным фактором обеспечения конкурентоспособности предприятий на рынке.

В статье рассмотрено понятие, структура и признаки интегрированных маркетинговых коммуникаций. Выявлены особенности реализации концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций в условиях цифровизации. Данные особенности заключаются в новом характере передачи информации потребителю в результате использования современных медиа, в особенной таргетированной и интерактивной природе таких коммуникаций, в возможности получения обратной связи от потребителя, в постоянном обновлении информации, в более высоком уровне передаваемых сообщений на базе интеграции классического и цифрового маркетинга, а также в новых критериях оценки эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: ИМК, интегрированные маркетинговые коммуникации, цифровизация, цифровой маркетинг, цифровые медиа, эффективность маркетинговых коммуникаций

В современных условиях цифровизации, возникновения и активного развития новых цифровых каналов осуществления маркетинговых коммуникаций, развития интернета и ускорения доступа к информации, интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК) являются важными для преодоления влияния конкуренции на рынке. В условиях постоянного повышения степени информированности покупателя, ИМК, учитывающие весь комплекс маркетинга, что создает синергетический эффект, позволяют повысить конкурентоспособность компании, а также спрос на ее товары и услуги. Поэтому применение ИМК, ба-

зирующееся на понимании всех специфических особенностей потребностей покупателей разных сегментов, является достаточно актуальным в условиях экономического кризиса.

Большинство авторов определяют термин «интегрированные маркетинговые коммуникации» в качестве комплекса (объединения, интеграции, совокупности) всех элементов коммуникаций в маркетинге, используемых для достижения определенной цели [3, 6, 7].

Классический комплекс ИМК состоит из 4 основных элементов, так называемых 4Р (рис. 1).



Рис. 1. Элементы классической модели ИМК [3, 5]

Обзор литературы показал, что выделяют следующие отличия ИМК от традиционных марке-

тинговых коммуникаций (рис. 2).

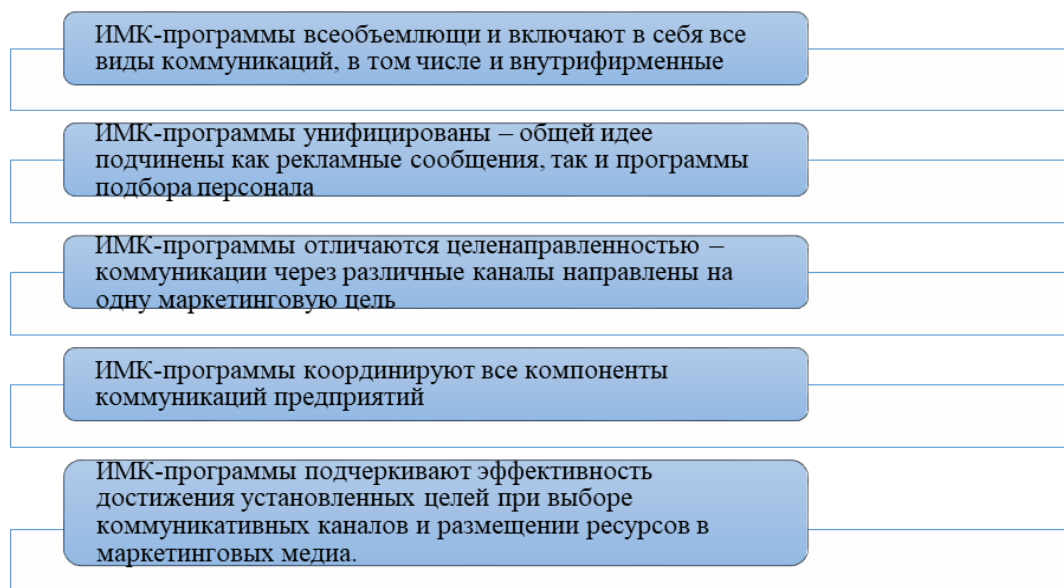


Рис. 2. Отличия ИМК от традиционных коммуникаций [3, 7]

Применение ИМК в условиях цифровизации имеет следующие особенности.

Прежде всего, меняется характер передачи информации потребителю в результате использования новых средств, таких как программное компьютерное обеспечение, более качественные цифровые фото и видео, компьютерные видеоигры, интернет-сайты и социальные сети, цифровые электронные книги и др. Особенности таких медиа является их мультимедийность, то есть наличие множества способов передачи информации в одном сообщении (текстовые сообщения, информацию, цифровые данные, графики, изображения (фото), видео, визуальные и вербальные, тактильные элементы коммуникаций) [9, с. 30]. В качестве примера можно привести активное развитие маркетинга в социальных сетях (например, Instagram) и мобильных приложениях (например, TikTok), городских путеводителях и навигаторах, увеличивается роль геймификации в маркетинге [8, с. 85].

Также необходимо отметить активное развитие маркетинговой аналитики на основе больших данных. Возможные варианты использования аналитики больших данных так же разнообразны, как и компании, которые их используют. Они могут быть такими же простыми, как получение ключевых показателей эффективности маркетинга до маркетингового опроса для проверки гипотез. Компании могут использовать аналитику данных для прогнозирования рыночных тенденций или влияния на поведение потребителей. Анализ данных обратной связи с клиентами по повторяющимся общим фразам может дать представление о том, где необходимы улучшения в обслуживании клиентов или к каким конкурентам, скорее всего,

перейдут клиенты [2, с. 291]. Распознавание голосовых образов может использоваться для выявления областей неудовлетворенности клиентов. Возможности анализа данных могут показаться безграничными, поскольку появившийся искусственный интеллект может обеспечить более быстрый анализ и адаптацию, чем люди [10].

В соответствии с этим, применение ИМК в условиях цифровизации обуславливает необходимость наличия профессиональных компетенций сверх базовых знаний у маркетолога в этой области.

Кроме того, применение ИМК в условиях цифровизации характеризуется наличием таргетированной и интерактивной природы. Это проявляется в передаче мультимедийных сообщений и наличии обратной связи с целевой аудиторией. Следовательно, ИМК в условиях цифровизации становятся персонифицированными.

Вместе с тем, применение ИМК в условиях цифровизации характеризуется постоянным обновлением информации, ускорением процесса общения с потребителем, более высоким уровнем передаваемых сообщений на базе интеграции классического и цифрового маркетинга [9, с. 31].

Важным вопросом исследования в рамках рассматриваемой темы является оценка эффективности применения ИМК в бизнесе. Как известно, для оценки эффективности любого процесса необходимо иметь некие критерии или показатели оценки. Как правило, в классическом маркетинге используется модель расчета пожизненной ценности клиента (customer lifetime value, CLV или CLTV), которая представляет собой доход от покупок определенного клиента за весь его клиентский жизненный цикл. Она определяется, в наиболее

общем виде, как произведение количества временных периодов, в которых покупатель осуществляет покупки (период взаимодействия покупателя с организацией) и показателя средней маржинальности (прибыльности) клиента в течение одного периода. Для управления данными показателями применяют различные методы, так называемые рычаги воздействия, которые дают возможность повысить уровень показателя CLTV [1, 8]:

1. Увеличение периода взаимодействия покупателя и организации: CRM-программы, метод, когда покупатель приводит нового покупателя, различные схемы лояльности, повышение уровня сервиса.

2. Повышение средней маржинальности каждого покупателя: стимулирование повторных покупок, использование перекрестных продаж и способов роста суммы чека, осуществление безусловного возврата товара и средств клиента, гибкое ценообразование, персональные скидки, сегментация потребителей.

Стоимость привлечения клиента (Customer Acquisition Cost, САС) активно применяется как

основной показатель оценки эффективности маркетинговых операций, в том числе методов цифрового маркетинга, так как отличается удобной технологией отслеживания, а также прозрачностью полученных данных. Тем не менее, на практике такой подход, как правило, критикуется из-за излишнего упрощения, а также того, что он не учитывает все влияющие факторы и возникающие дополнительные доходы и расходы на привлечение клиентов. При этом в условиях цифрового маркетинга для оценки эффективности ИМК вполне может использоваться модель расчета пожизненной ценности клиента, так как возможности использования больших данных и искусственного интеллекта позволяет учитывать все возможные факторы. Модель CLTV дает возможность оценить клиентов с точки зрения их наибольшей прибыльности для того, чтобы взаимодействовать именно с ними [4, 11, 12, 13].

Интегрированные маркетинговые коммуникации в условиях цифровизации имеют особые критерии эффективности, обусловленные цифровой спецификой (рис. 3).

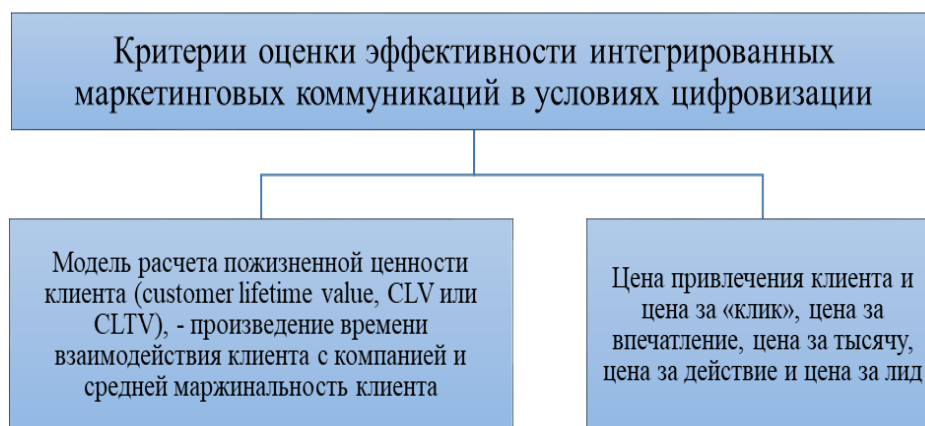


Рис. 3. Критерии оценки эффективности ИМК в условиях цифровизации

Источник: составлено автором по данным [4, 6]

В частности, к ним можно отнести такие показатели, как цена привлечения клиента и цена за «клик», цена за впечатление, цена за тысячу, цена за действие и цена за лид [4, с. 125]. Данные показатели использовались в цифровом маркетинге для расчетов, а затем стали применяться в качестве ключевых показателей эффективности для запуска каналов.

Таким образом, реализация концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций в условиях цифровизации имеет свои особенности, в

частности, новый характер передачи информации потребителю в результате использования современных медиа, особенная таргетированная и интерактивная природа таких коммуникаций, возможность получения обратной связи от потребителя, постоянное обновление информации, более высокий уровень передаваемых сообщений на базе интеграции классического и цифрового маркетинга, а также новые критерии оценки эффективности ИМК.

Литература

1. Величко В.В. Комплекс маркетинговых коммуникаций: основные инструменты воздействия // Сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции. Ставропольский государственный аграрный университет. 2017. С. 19 – 22.
2. Дмитриев И.В. Интеллектуальный анализ данных в принятии стратегических решений – возможности качественного развития российских предприятий // Россия: тенденции и перспективы развития. 2019. № 3. С. 290 – 292.
3. Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебник / Под ред. И.М. Синяевой. М.: ЮНИТИ, 2014. 504 с.
4. Кингснорт С. Стратегия цифрового маркетинга. Интегрированный подход к онлайн-маркетингу / Под ред. Р.М. Герасимова; пер. А.М. Огнева Олимп-Бизнес, 2019. 416 с.
5. Маркив Д.В. Развитие маркетинговых коммуникаций как инструмента управления сферой обращения товаров, тенденции и перспективы // Торговля, предпринимательство и право. 2017. № 2. С. 77 – 88.
6. Рахманова А.К. Методика оценки эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 12-3 (58). С. 27 – 30.
7. Тимофеев В.И. О некоторых методологических подходах к созданию комплекса интегрированных коммуникаций // Социально-гуманитарные знания. 2020. № 3. С. 54 – 63.
8. Шевченко Д.А. Рынок диджитал коммуникаций в России: ситуация и основные тренды // Системные технологии. 2018. № 1 (26). С. 84 – 89.
9. Шевченко Д.А. Цифровой маркетинг: обзор каналов и инструментов // Практический маркетинг. 2019. № 10 (272). С. 29 – 37.
10. Gisclard-Biondi H. AI in Marketing: How to Use Artificial Intelligence for Effective Marketing // Appvizer. URL: <https://www.appvizer.com/magazine/marketing/ai-in-marketing> (дата обращения: 10.05.2021)
11. Скубрий Е.В. Применение информационных интеллектуальных систем поддержки управленческих решений в МЧС России // Научные и образовательные проблемы гражданской защиты. 2013. № 4 (19). С. 50 – 53.
12. Чеботарев С.С., Скубрий Е.В., Ляшенко С.М. Научная школа "Экономика гражданской защиты" // Научные и образовательные проблемы гражданской защиты. 2009. № 1. С. 17 – 23.
13. Щербинина А.Г., Просвинова А.В. Концепция широкого взгляда или аудит бизнеса // Вестник ИМСИТ. 2016. № 1 (65). С. 59 – 61.

References

1. Velichko V.V. Kompleks marketingovyh kommunikacij: osnovnye instrumenty vozdejstviya. Sbornik nauchnyh trudov po materialam III Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. Stavropol'skij gosudarstvennyj agrarnyj universitet. 2017. S. 19 – 22.
2. Dimitriev I.V. Intellektual'nyj analiz dannyh v prinyatii strategicheskikh reshenij – voz-mozhnosti kachestvennogo razvitiya rossijskikh predpriyatij. Rossiya: tendencii i perspektivy raz-vitiya. 2019. № 3. S. 290 – 292.
3. Integrirovannye marketingovyje kommunikacii: uchebnik. Pod red. I.M. Sinyaevoj. M.: YUNITI, 2014. 504 s.
4. Kingsnort S. Strategiya cifrovogo marketinga. Integrirovannyj podhod k onlajn-marketingu. Pod red. R.M. Gerasimova; per. A.M. Ogneva Oлимп-Biznes, 2019. 416 s.
5. Markiv D.V. Razvitie marketingovyh kommunikacij kak instrumenta upravleniya sferoj obrashcheniya tova-rov, tendencii i perspektivy. Torgovlya, predprinimatel'stvo i pravo. 2017. № 2. S. 77 – 88.
6. Rahmanova A.K. Metodika ocenki effektivnosti integrirovannyh marketingovyh kommunikacij. Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. 2019. № 12-3 (58). S. 27 – 30.
7. Timofeev V.I. O nekotoryh metodologicheskikh podhodah k sozdaniyu kompleksa integrirovann-nyh kommu-nikacij. Social'no-gumanitarnye znaniya. 2020. № 3. S. 54 – 63.
8. SHevchenko D.A. Rynok didzhital kommunikacij v Rossii: situaciya i osnovnye trendy. Sistemnye tekhnologii. 2018. № 1 (26). S. 84 – 89.
9. SHevchenko D.A. Cifrovoj marketing: obzor kanalov i instrumentov. Prakticheskij marketing. 2019. № 10 (272). S. 29 – 37.
10. Gisclard-Biondi H. AI in Marketing: How to Use Artificial Intelligence for Effective Marketing. Appvizer. URL: <https://www.appvizer.com/magazine/marketing/ai-in-marketing> (data obrashcheniya: 10.05.2021)

11. Skubrij E.V. Primenenie informacionnyh intellektual'nyh sistem podderzhki upravlencheskih reshenij v MCHS Rossii. Nauchnye i obrazovatel'nye problemy grazhdanskoj zashchity. 2013. № 4 (19). S. 50 – 53.
12. CHEbotarev S.S., Skubrij E.V., Lyashenko S.M. Nauchnaya shkola "Ekonomika grazhdanskoj zashchity". Nauchnye i obrazovatel'nye problemy grazhdanskoj zashchity. 2009. № 1. S. 17 – 23.
13. SHCHerbinina A.G., Prosvirova A.V. koncepciya shirokogo vzglyada ili audit biznesa. Vestnik IMSIT. 2016. № 1 (65). S. 59 – 61.

*Abduaytov A.A., Postgraduate,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

FEATURES OF THE IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

Abstract: the digitalization processes taking place in the Russian economy in recent years have affected all its branches, which has also affected the processes of marketing communications implementation. The importance of digitalization in marketing is evidenced by the emergence of such concepts as digital marketing, Internet marketing, online and offline marketing, interactive marketing, e-marketing and other specific types of it, meaning the influence of digital processes. At the same time, in the current economic crisis, it is the use of digital integrated marketing communications that is an important factor in ensuring the competitiveness of enterprises in the market.

The article considers the concept, structure and features of integrated marketing communications. The features of the implementation of the concept of integrated marketing communications in the context of digitalization are revealed. These features consist in the new nature of information transmission to the consumer as a result of the use of modern media, in the special targeted and interactive nature of such communications, in the possibility of receiving feedback from the consumer, in the constant updating of information, in a higher level of transmitted messages based on the integration of classical and digital marketing, as well as in new criteria for evaluating the effectiveness of integrated marketing communications.

Keywords: IMC, integrated marketing communications, digitalization, digital marketing, digital media, effectiveness of marketing communications

*Копырин А.С., кандидат экономических наук, доцент,
Видищева Е.В., кандидат экономических наук, доцент,
Сочинский государственный университет*

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ АНОМАЛИЙ НА РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА МАССИВОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДАННЫХ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-01-00370

Аннотация: изменение основных принципов функционирования экономических систем в связи с переходом к цифровым моделям управления придает особую актуальность выявлению аномалий и выбросов, которые могут как исказить совокупность данных, так и стать источником ценной информации. Результаты экономических исследований и наблюдений, выраженные в крупных массивах данных, являются фундаментом для построения прогноза развития и оценки эффективности того или иного управленческого решения или производственного процесса. Выявление аномальных значений выборки – один из важнейших этапов процесса обработки набора социально-экономической информации. Однако менее освященным, но не менее актуальным остается вопрос оценки величины погрешности или потенциального ущерба для результатов анализа, на который в конечном итоге и направлен любой сбор информации.

В работе представлен обзор практических подходов к выявлению аномалий в данных экономического характера и определению влияния аномальных значений на результаты и реализацию задач экономического анализа, а также рассмотрена типология аномалий, проведена оценка аномальности данных на примере экономических показателей республики Крым и определены ключевые причины возникновения выбросов в экономических массивах данных.

Ключевые слова: аномалия, выброс, сбор данных, выявление аномальных явлений, экономические данные

Введение

Проблематика обработки больших массивов данных связана с угрозой возникновения ошибочных или несоответствующих основному тренду объектов, которые могут представлять собой шум, аномалии или выбросы. Рассматривая нехарактерные элементы, важно грамотно оценить их природу, чтобы применить соответствующий инструментарий обработки. Шум в отличие от аномалии и выброса является системной ошибкой и не содержит никакой ценной информации. Его присутствие искажает информацию и понижает эффективность ее аналитической обработки. Выброс и аномалия в свою очередь могут являться как результатом сбоя на стадии сбора данных, так и уникальным случаем, заслуживающим внимания. В научной литературе встречаются два подхода к определению данных понятий: признание синонимичного характера и разделение дефиниций. Причем распространенность терминов обусловлена географическим фактором: в отечественных публикациях наиболее часто встречается понятие «аномалии», в то время как зарубежные авторы отдают предпочтение «выбросу». Для возможности сопоставления российских и иностранных подходов в рамках настоящего исследования данные понятия признаются синонимами.

Как элемент совокупности данных аномалия представляет собой отклонение от стандартного, установившегося поведения системы. Присутствие

такого отклонения в данных способно привести к искажению реальной экономической картины, и спровоцировать неверные корректирующие действия. Однако в научно-исследовательской базе встречаются различные оценки воздействия выбросов и аномалий на результат анализа экономической информации, свидетельствующие об отсутствии единого мнения по данному вопросу.

Анализ исследований как российских, так и зарубежных авторов, выявил недостаточную разработанность исследуемой темы. Большинство смежных исследований посвящено анализу аномалий и выбросов в машинном обучении и статистике, в том числе научные работы Каранджит Сингх (2012), Чандола В, Банержди А. (2009), Кнор Э. (2002), Эггарвал С. (2013). Вопросы аномальности экономических массивов данных освящены в ограниченном числе исследований, преимущественно зарубежных авторов: Толви Дж. (2001), Гарсиа-Фернандес Р., Бланко-Энкомьенда Ф., Муньос Х. (2014), Минтс А. (2017).

Цели и методы исследования

Целью исследования является обзор существующих подходов к оценке воздействия аномалий на массивы экономической информации и реализацию задач экономического анализа, а также оценка аномальности данных на примере экономических показателей республики Крым. Для достижения поставленной цели были применены методы сравнительного и системного анализа, теоретиче-

ских и эмпирических обобщений, а также метод экспертных оценок.

Результаты и обсуждение

Функционирование экономических систем сопряжено с движением и обработкой колоссальных объемов информации. Отсюда возникает необходимость оперативного и корректного выявления аномалий и ошибок в массивах данных. Анализ работ по теории аномальных явлений и выбросов

позволяет выделить три типа аномалии, как наиболее часто исследуемые: точечные (отдельный элемент аномален по отношению к остальным), контекстные (экземпляр данных проявляет аномальность в определенном контексте) и коллективные (совокупность элементов является аномальной по отношению ко всему массиву данных) [6]. Наглядно три типа аномалий массивов данных представлены на рис. 1.



Рис. 1. Типология аномалий экономических данных (Составлено автором на основе [6])

Сложность выявления аномалий и выбросов подтверждена их разделением по критерию сущности на реальные и ошибочные [7]. При этом реальные выбросы не удаляются из выборки, так как несут новую информацию, а элементы, ошибочно отмеченные как аномальные в результате внутреннего сбоя, приравниваются к шуму. Однако существует и противоположная теория, согласно которой аномалии или выбросы могут быть изъяты из массива данных, если они искажают общую картину [3]. В первую очередь, данное суждение справедливо при построении прогнозов и моделей развития экономических процессов и явлений. Также сохранение выбросов может иметь пагубные последствия при проведении статистического анализа: увеличение дисперсии ошибок, снижение нормальности данных, искажение оценки [9].

Выбросы во временных рядах массивов макро- и микроэкономических данных рассматриваются как неповторяющиеся внешние вмешательства, обусловленные экономико-политическими и прочими факторами. Среди публикаций, посвященных оценке воздействия аномальных значений на результаты аналитической обработки экономических данных, следует выделить работу Чан Вай-Сум, в которой автор подчеркивает важность выявления и устранения выбросов при анализе данных об уровне инфляции [2]. В результате проведенного регрессионного моделирования и сопоставления полученных результатов до и после выявления выбросов при помощи критерия АИС (информационный критерий Акайке), согласно которому модель с наименьшим АИС является наиболее достоверной,

автором подтверждается суждение о преимущественном положении очищенной модели. Основанием для подобных выводов послужило повышение нормальности данных после устранения выбросов.

В аналогичном исследовании, посвященном анализу влияния выбросов на данные об уровне жизни и бедности, группа испанских ученых, напротив, пришла к выводу об отсутствии ощутимого воздействия сохранения выбросов в наборе данных на изучаемые показатели [5]. Однако, несмотря на результаты, авторский состав не опровергает подверженность экономических данных воздействию выбросов и аномалий. В данном случае оценка влияния аномалий на ценность информации осуществлялась путем выявления и устранения выбросов с последующим сравнением коэффициентов корреляции. Незначительные вариации в корреляции и как итог отсутствие воздействия на результаты анализа данных объясняется авторами тем, что оценка уровня бедности основана на медиане, которая менее подвержена воздействию аномальных значений, так как представляет собой срединное число. При этом в результате исследования было обнаружено влияние выбросов на коэффициент асимметрии. Также стоит отметить, что количество выбросов не является признаком серьезных отклонений: в наборах данных с единичными аномальными элементами фиксировалось воздействие сильнее, чем в наборе с большим числом выбросов.

Таким образом, подверженность данных влиянию выбросов в каждом отдельном случае различна, а порой и противоположна. В целом

вероятность искажения тренда в ходе выполнения прогнозирования поведения системы или поиска закономерностей в данных, как основных задач экономического анализа данных, существует всегда. Признаки аномальности проявляются в ходе предварительной обработки данных, или на стадии анализа. Методология обнаружения и оценки воздействия аномалий на данные экономического характера базируется на инструментарии статистического анализа, в частности широкое отражение в исследованиях нашли такие методы как группировка и кластеризация, корреляционный анализ, регрессионное моделирование, стандартное отклонение, межквартильный метод, визуализация и прочие. Многие методы опираются на поведенческое

профилирование, то есть отслеживание любых отклонений от модели нормального поведения системы.

Используем некоторые из перечисленных техник для проверки аномальности экономических показателей республики Крым и оценки их влияния на результаты анализа. На рис. 2 представлена динамика объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в 2019-2020 годах в натуральном выражении. С помощью метода квартилей были выявлены значения верхней и нижней границы диапазона данных. Каждое значение, которое больше верхней границы или меньше нижней границы нормы считается выбросом.

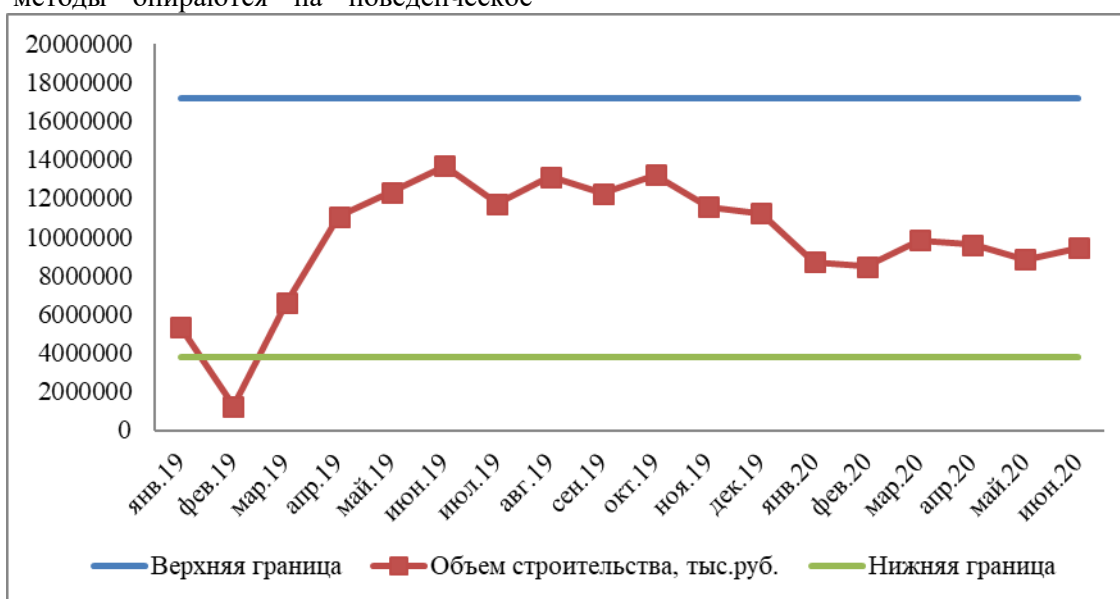


Рис. 2. Применение метода квартилей для обнаружения выбросов на примере данных об объеме работ в сфере строительства (составлено автором на основе [11])

Исходя из данных рисунка, за рассмотренный период в оцениваемом массиве выявлено одно аномальное значение. Аналогичным способом была проведена оценка следующих данных: объем розничной торговли, объем платных услуг населению, оборот общественного питания и средняя номинальная начисленная заработная плата по месяцам. И как результат зафиксированы случаи единичных выбросов в двух из пяти

массивов данных. Подробная информация представлена в табл. 1. Что касается оценки воздействия аномалий на данные и результаты экономического анализа, то здесь по аналогии с рассмотренными научно-исследовательскими работами возможно применение информационных критериев качества моделей, средних величин и прочих инструментов сравнительного анализа.

Таблица 1

Анализ массивов экономических данных республики Крым на наличие выбросов

Массив данных	Количество выбросов, ед.	Медиана (2 квартиль)	Среднее значение начальное	Среднее значение после очистки/сглаживания аномалий
Объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», тыс.руб.	1	10 967 153	10 101 358	10 523 581
Объем розничной торговли, млн.руб.	0	22 733,65	22 457,99	-

Продолжение таблицы 1

Объем платных услуг населению, млн.руб.	0	7 093,45	7 305,45	-
Оборот общественного питания, млн.руб.	0	1020,9	966,4	-
Средняя номинальная начисленная заработная плата, руб.	1	32 196	32 906	32 426

Источник: составлено автором

Единичные аномальные элементы, выявленные в рассматриваемых массивах данных, завышают и занижают среднее значение периода и тем самым снижают достоверность и качество прогнозных моделей, основанных на экстраполяции. Решение проблемы выбросов в данных случаях сводится к изъятию аномальных значений из выборки при построении тренда или их сглаживание при помощи скользящей средней. Однако применение техник выравнивания ряда имеет контекстуальный характер и реализуется в зависимости от условий и задач аналитической обработки. Использование данных с выбросами в анализе экономической информации обусловлено большим числом внутренних и внешних факторов, определяющих флуктуацию данных. Во многом именно очевидность или скрытость воздействующего фактора обуславливает инфомационную ценность выброса. Например, резкий рост номинальной заработной платы в декабре является контекстуальным выбросом, спровоцированным традиционными выплатами премиальных в конце года, а нехарактерное сокращение объема строительных работ в феврале сложно объяснить без проведения оценки, что делает данный выброс интересным и ценным с точки зрения экономического анализа данных.

Оценка временных рядов экономической информации позволяет провести параллель и выявить внешние явления и процессы, спровоцировавшие тот или иной выброс или аномалию. С учетом специфики функционирования экономических систем и потенциальных факторов риска выделим следующие причины проявления выбросовых значений:

1. Цикличность экономики и прочие повторяющиеся процессы провоцируют аномалии на конкретном этапе цикла (рост заработной платы в декабре).

2. Кризисные явления в экономике являются, безусловно, крупнейшим фактором риска как на макро, так и на микро уровне. В зависимости от продолжительности экономического спада возникают точечные или коллективные аномалии.

3. Структурные и ценовые изменения на рынке, в частности флуктуации стоимостных характеристик, спроса и предложения. Наиболее сильно

данным явлениям подвержены микроэкономические данные (деятельность отдельных субъектов хозяйствования, семейный бюджет).

4. Конъюнктурные изменения, в том числе политические или общественные нововведения, корректировки и ноухау, способные вызвать всплеск или падение конкретного вида экономической активности в определенный период времени.

5. Краткосрочные чрезвычайные ситуации, происшествия и прочие явления, которые не могут быть отнесены к вышеперечисленным (резкий, но кратковременный рост продаж отдельных групп товаров в период всеобщего карантина; нехарактерное число туристов в регионе в связи с проведением масштабного мероприятия).

Заключение

Для определения корректного сценария работы с аномалиями в экономических данных принципиально важно осознавать их влияние на сам массив информации и результаты его аналитической обработки. В этой связи представляется необходимым поиск адаптивных и действующих механизмов оценки. Информационно-аналитический инструментарий обширен, но база научно-практических исследований экономических данных в настоящий момент ограничена. Вопрос о целесообразности устранения выбросов по-прежнему остается актуальным, и последние научные работы подтверждают отсутствие единого подхода к обработке информации.

В результате исследования было выявлено, что влияние аномальных значений в ряде случаев действительно заметно и приводит к снижению качества прогнозных моделей, но в то же время, может быть и абсолютно нейтрально, не видоизменяя исследуемое информационное поле. При этом не существует прямой зависимости между качеством данных и количеством выбросов, как в случае с зашумленными данными. Практика показывает, что единичный выброс может оказать большее воздействие, чем группа аномальных значений.

Проведенный в ходе исследования анализ позволил выявить единичные точечные и контекстуальные аномалии в экономических данных республики Крым, оценить их воздействие на результат аналитической обработки и определить ключевые

вые причины возникновения аномальных значений в данных экономического характера. Использование инструментария статистического анализа позволило проанализировать масштаб искажения данных: отмечено смещение среднего значения тренда и снижение качества модели развития.

Главной задачей анализа экономической информации является создание визуального образа процесса или явления (модели), с помощью которого осуществляется последующее управление и нормализация. Достижение поставленных задач возможно только при условии учета особенностей экономических данных, подверженных изменениям под воздействием внутренних и внешних коле-

баний среды. При выявлении аномалий наибольший интерес представляет очевидность источника их формирования или провоцирующего фактора. К числу факторов, прямо или косвенно воздействующих на экономические данные и провоцирующих формирование аномальных величин отнесены макро и микроэкономические явления и процессы, сопровождающие естественный процесс функционирования экономической системы. На основании вышесказанного стоит отметить, что применение техник сглаживания аномальных значений носит условный характер и определяется задачами экономического анализа и характером данных.

Литература

1. Aggarwal C.C. *Outlier Analysis*. Springer, New Yorkb 2013. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.springer.com/gp/book/9781461463955#otherversion=9781461463962>
2. Chan Wai-Sumю *Outlier Analysis of Annual Retail Price Inflation: A Cross-Country Study // Journal of Actuarial Practice*, 1998 [Электронный ресурс]. URL: <http://digitalcommons.unl.edu/joap/90>
3. Chandola V., Banerjee A., Kumar V., *Anomaly detection: A survey*, ACM Computing Surveys, vol. 41(3), 2009, 58 p. [Электронный ресурс]. URL: http://www.vs.inf.ethz.ch/edu/HS2011/CPS/papers/chandola09_anomaly-detection-survey.pdf
4. Edwin M. Knorr. *Outliers and Data Mining: Finding Exceptions in Data // The University of British Columbia*, April 2002, 196 p. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cs.ubc.ca/grads/resources/thesis/May02/Ed_Knorr.pdf
5. Encarnacion Alvarez, Rosa M. Garcia-Fernandez, Francisco J. Blanco-Encomienda, Juan F. Munoz. *The Effect of Outliers on the Economic and Social Survey on Income and Living Condition // International Journal of Economics and Management Engineering*, Vol.8, No.10, 2014. pp. 3276-3280. [Электронный ресурс]. URL: <https://waset.org/publications/9999562/the-effect-of-outliers-on-the-economic-and-social-survey-on-income-and-living-conditions>
6. Karanjit Singh, Dr. Shuchita Upadhyaya. *Outlier Detection: Applications And Techniques // International Journal of Computer Science Issues*, Vol. 9, Issue 1, No 3, January 2012, pp.307-323 [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/267964435_Outlier_Detection_Applications_And_Techniques
7. Krishna Modi, Prof Bhavesh Oza. *Outlier Analysis Approaches in Data Mining // International Journal Of Innovative Research In Technology*, Volume 3, Issue 7, December, 2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/526d/2be3a950b9d60edf87d9cbb6ffcc8f5d4a08.pdf>
8. Mints Alexey. *Classification of tasks of data mining and data processing in the economy // Baltic Journal of Economic Studies* 2017. Vol. 3. № 3. P. 47 – 52. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/classification-of-tasks-of-data-mining-and-data-processing-in-the-economy>
9. Osborne, Jason W. and Overbay, Amy (2004) "The power of outliers (and why researchers should ALWAYS check for them)," *Practical Assessment, Research, and Evaluation*: Vol. 9, Article 6. [Электронный ресурс]. URL: <https://scholarworks.umass.edu/pare/vol9/iss1/6>
10. Tolvi Jussi *Outliers in Eleven Finnish Macroeconomic time Series // Finnish Economic Papers*. 2001. Vol. 14. № 1, Spring. P. 14 – 32 [Электронный ресурс]. URL: http://taloustieteellinenyhdistys.fi/images/stories/fep/f2001_1b.pdf
11. Материалы комплексного информационно-аналитического доклада «Социально-экономическое положение Республики Крым» в январе-июне 2020. Симферополь 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/rosstat/togs/1200/dok120-10.pdf

References

1. Aggarwal C.C. *Outlier Analysis*. Springer, New Yorkb 2013. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://www.springer.com/gp/book/9781461463955#otherversion=9781461463962>
2. Chan Wai-Sumю *Outlier Analysis of Annual Retail Price Inflation: A Cross-Country Study // Journal of Actuarial Practice*, 1998 [Elektronnyj resurs]. URL: <http://digitalcommons.unl.edu/joap/90>

3. Chandola V., Banerjee A., Kumar V., Anomaly detection: A survey, *ACM Computing Surveys*, vol. 41(3), 2009, 58 p. [Elektronnyj resurs]. URL: http://www.vs.inf.ethz.ch/edu/HS2011/CPS/papers/chandola09_anomaly-detection-survey.pdf
4. Edwin M. Knorr. Outliers and Data Mining: Finding Exceptions in Data. The University of British Columbia, April 2002, 196 p. [Elektronnyj resurs]. URL: https://www.cs.ubc.ca/grads/resources/thesis/May02/Ed_Knorr.pdf
5. Encarnacion Alvarez, Rosa M. Garcia-Fernandez, Francisco J. Blanco-Encomienda, Juan F. Munoz. The Effect of Outliers on the Economic and Social Survey on Income and Living Condition. *International Journal of Economics and Management Engineering*, Vol.8, No.10, 2014. pp. 3276-3280. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://waset.org/publications/9999562/the-effect-of-outliers-on-the-economic-and-social-survey-on-income-and-living-conditions>
6. Karanjit Singh, Dr. Shuchita Upadhyaya. Outlier Detection: Applications And Techniques. *International Journal of Computer Science Issues*, Vol. 9, Issue 1, No 3, January 2012, pp.307-323 [Elektronnyj resurs]. URL: https://www.researchgate.net/publication/267964435_Outlier_Detection_Applications_And_Techniques
7. Krishna Modi, Prof Bhavesh Oza. Outlier Analysis Approaches in Data Mining. *International Journal Of Innovative Research In Technology*, Volume 3, Issue 7, December, 2016. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/526d/2be3a950b9d60edf87d9cbb6ffcc8f5d4a08.pdf>
8. Mints Alexey. Classification of tasks of data mining and data processing in the economy. *Baltic Journal of Economic Studies* 2017. Vol. 3. № 3. P. 47 – 52. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/classification-of-tasks-of-data-mining-and-data-processing-in-the-economy>
9. Osborne, Jason W. and Overbay, Amy (2004) "The power of outliers (and why researchers should ALWAYS check for them)," *Practical Assessment, Research, and Evaluation*: Vol. 9, Article 6. [Elektronnyj resurs]. URL: <https://scholarworks.umass.edu/pare/vol9/iss1/6>
10. Tolvi Jussi Outliers in Eleven Finnish Macroeconomic Time Series. *Finnish Economic Papers*. 2001. Vol. 14. № 1, Spring. P. 14 – 32 [Elektronnyj resurs]. URL: http://taloustieteellinenyhdistys.fi/images/stories/fep/f2001_1b.pdf
11. Materialy kompleksnogo informacionno-analiticheskogo doklada «Social'no-ekonomicheskoe polozhenie Respubliki Krym» v yanvare-iyune 2020. Simferopol' 2020. [Elektronnyj resurs]. URL: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/rosstat/togs/1200/dokl20-10.pdf

*Kopyrin A.S., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Vidishcheva E.V., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Sochi State University*

THE ASSESSMENT OF ANOMALIES IMPACT ON THE RESULTS OF ECONOMIC DATA ANALYSIS

Abstract: the changes in the main principals of the economic systems functioning caused by transition to digital management make it especially relevant to identify anomalies and outliers that can distort the data sets and become a source of valuable information. The results of economic research and surveys presented in large amount of data are the base for development forecasting and assessment of a particular management decisions or production process effectiveness. Identification of anomalous samples is one of the most important stages in the processing of socio-economic information. However there is less discussed but no less relevant question of assessing the error or potential damage for the results of analysis as the final aim of any data collection.

The study provides an overview of practical approaches to identification of outliers in economic data and determination of its impact on the results and implementation of economic analysis tasks, as well as considers the typology of anomalies, assesses data anomalies on the example of economy indicators of the Republic of Crimea and identifies the key causes of outliers formation in economic data sets.

Keywords: anomaly, outlier, anomaly detection, data mining, economic data