Материалы 5-й международной научно-практической конференции

Иркутск, 22 ноября 2022 года

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Байкальский государственный университет

Материалы 5-й международной научно-практической конференции

Иркутск, 22 ноября 2022 года

Текстовое электронное издание

Иркутск
Издательский дом БГУ
2023

© ФГБОУ ВО «БГУ», 2023
ISBN 978-5-7253-3127-1

УДК 334.012.64(571.53)
ББК 65.291-131(253.57)

Издается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета

Редакционная коллегия
проф. А.В. Самаруха (науч. ред.), доц. Ю.А. Скоробогатова,
доц. О.Б. Ямбаева, доц. Ю.И. Колесник

fl fl fl fl fl
: материалы 5-й междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 22 нояб. 2022 г. — Иркутск : Изд. дом БГУ, 2023. — 546 с. — URL: http://lib-catalog.bgu.ru. — Текст: электрон.

ISBN 978-5-7253-3127-1.

Материалы международной научно-практической конференции представлены десятью разделами. В каждом разделе опубликованы результаты исследований по вопросам экономики, управления и предпринимательства в разных сферах и направлениях, таких как образование, культура, спорт и досуг; строительство и жилищное хозяйство; транспорт и логистика; торговля и частные услуги; туризм и рекреация; агропромышленный комплекс; экология пожарной безопасности. Также авторами представлены исследования исторических аспектов развития малого и среднего предпринимательства в Байкальском регионе.

Данное издание предназначено для преподавателей, студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых, практических работников.

Научное электронное издание

Минимальные системные требования:
Веб-браузеры: Microsoft Edge версии 79, Google Chrome версии 51,
Mozilla Firefox версии 52, Safari версии 11 (или более новые);
средства просмотра файлов Portable Documents Format: Adobe Acrobat версии 7.0,
Adobe Reader версии 7.0, Sumatra PDF версии 1.1 (или более новые),
Foxit Reader всех версий, PDF24 Creator всех версий.
Доступ к сети Интернет.
Минимальные требования к конфигурации и операционной системе компьютера
определяются требованиями перечисленных выше программных продуктов.

Издается в авторской редакции.
Подписано к использованию 04.04.2023.
Объем 7,2 Мб.

Байкальский государственный университет.
664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.
http://bgu.ru.

© ФГБОУ ВО «БГУ», 2023

fl fl fl 8
Авдюшина М.А. Цифровизация потребительского кредитования и перспективы развития 8
Давыдова Г.В., Богомолова Е.Ю., Тагиев М.И. Снижение уровня информальной экономики лесозаготовительной промышленности России в условиях санкций 23
Давыдова Г.В., Литвин Д.А., Яковлев П.Н. Быть ли малому бизнесу в лесном комплексе? 29
Исмаилова А.В. Новые аспекты обеспечения экономической безопасности страны 35
Ткач Ю.Б., Максимов М.А. Технологическое предпринимательство как фактор инновационного развития экономики 39
Мариупольский В.А. Процесс бенчмаркинга как технология поиска конкурентных преимуществ промышленных предприятий 49
Бубнова Д.В., Степанова М.Н. Современные стратегии митигации информационных рисков 55
Тимохин Д.В. Планирование архитектуры «экономического креста» импортозамещающей отрасли 61
Шихалиева Дж.С., Попов Д., Густова К. Цифровизация как долгосрочный тренд развития технологического предпринимательства 67
Яньцзе Ч., Шуплецов А.Ф. Предпосылки к формированию механизма территориально-производственного комплекса углехимической отрасли Внутренней Монголии Китая как элемента механизма эффективного отраслевого взаимодействия 75
Юдахина Е.Д., Тимохин Д.В. Технологическое предпринимательство в России в условиях санкций 80
fl fl fl fl fl fl fl fl fl 87
Васильева А.В. Развитие предпринимательства в Амурской области как фактор конкурентоспособности региона 87
Двинская К.С. Особенности продвижения общественной организации в сети Интернет 93
Иваньковский С.Л. Аспекты управления экономической безопасностью предприятия в экономике «Индустрия 4.0» 99
Кузнецова Н.В., Русакова Т.Н. Влияние страхования жизни на устойчивость бюджетов домохозяйств 104
Руденко М.А., Окомина Е.А. Технологии искусственного интеллекта в цифровой экономике 111
Репкина О.Б., Тихонова А.С. Управление логистикой в условиях цифровизации экономики: экономический и правовой аспекты 117

Самаруха А.В., Самаруха В.И. Ключевые факторы развития государства в аспекте методологии долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования 124
Самаруха В.И., Сухрагчаа Н., Авирмэд Д. Развитие цифровой трансформации экономики Монголии 131
Владимирова А.С., Скоробогатова Ю.А. Электронный документооборот предприятий бюджетной сферы: возможности, преимущества и недостатки 137
Царенко Н.В., Кремнева О.А. Особенности формирования и оценка цифровой культуры организации 147
Черникова Е.В. Креативные подходы к рекламе в цифровой среде 153
Чернов В.А. Международная финансовая политика как основополагающий фактор развития предпринимательства 159
Шкарупета Е.В. Перспективы и направления инновационного развития малого предпринимательства в цифровой экономике 167
Черепанова М.С., Шуплецов А.Ф. О проблеме реализации свободных активов промышленных организаций 171
Юсупова А.В. Цифровая платформа МСП: о перспективах нового механизма 178
Салахи Д.Э., Ямбаева О.Б. Человеческий капитал в цифровой экономике 185
Зуев В.М., Скоробогатова Ю.А. Стандарты оценки эффективности инвестиционных проектов: особенности, специфика применения 190
fl fl fl fl fl
fl fl fl fl
fl fl fl 199
Макаревич А.Н. Интенсификация социализации предпринимательских структур: от социальной ответственности к социальному предпринимательству 199
Эльдиева Т.М. Предпринимательская активность университета: переосмысление ценностей 207
Юдина М.Ю. Формирование системы управления мотивацией и стимулирования персонала как стратегический приоритет организации (на примере МКУ «Управление образования администрации Таштагольского района») 214
fl fl fl fl fl
fl fl fl fl
fl fl 221
Блейшвиц Д.М. Применение проектного подхода в работе администрации г. Благовещенска 221
Ковалевская Н.Ю. Развитие малого предпринимательства в условиях формирования городских агломераций 226

Кубасова Т.И., Куденко И.В. Национальные «зеленые» стандарты как основа стимулирования развития жилищного строительства в России ... 234
Кузнецова Н.В., Ибодзода И.Д. Направления повышения эффективности деятельности строительной компании ... 242
Шаванов Н.Д. Технико-экономическое обоснование вовлечения золошлаковых отходов в дорожное строительство ... 247
fl fl fl fl fl
fl fl fl fl
fl ... 253
Васильев А.В. SWOT-анализ ООО «ПЭК» — филиала в г. Благовещенске ... 253
Рогов Н.В., Казьмина И.В. Особенности и проблемы развития транспортной логистики в Арктическом регионе ... 258
Корнеев Г.О., Погосян В.Р., Жуйчжоу Ч., Минин Д.Л. Панорамная интерпретация российского рынка транспортно-логистических услуг ... 265
Хажеева М.А., Бутаков М.И., Шуреева А.С. Анализ торговых отношений РФ и КНР ... 272
fl fl fl fl
fl ffl fl fl fl
fl fl ... 280
Буляткина М.Г. Об использовании методологии ТРИЗ в развитии предпринимательского мышления ... 280
Маркова А.С., Винокурова М.В. Малое предпринимательство как фактор социально-экономического развития региона ... 288
Мельникова А.И., Винокурова М.В. Развитие малого предпринимательства в сфере услуг в Иркутской области ... 294
Хисамутдинов А.И., Винокурова М.В. Тенденции и проблемы развития франчайзинга в России ... 300
Гусейнов Э.И., Самаруха А.В. Перспективные направления и технологии развития бизнеса в сфере автомобильных клининговых услуг в Иркутске ... 305
Зуев В.М., Бисикало Е.Э. Технологии продаж B2B на рынке химикатов промышленного сырья ... 312
Кислицына Л.В., Аладин В.Т., Максимов Б.В. Финансовое обеспечение сельскохозяйственных предприятий ... 317
Климова М.И., Малецкая М.Б. Проблемы закупочной логистики сетевой розничной торговли в условиях неопределенности ... 325
Костенко Е.А., Высочина М.В. Факторы развития предприятий в сфере фитнес-индустрии ... 330
Новикова Н.Г., Щепина С.В., Андросова В.М. Управление запасами как фактор конкурентоспособности торговых компаний ... 337

Приворотная М.К., Рубцова Н.В. Повышение лояльности потребителей к бренду банка на примере ПАО «Росбанк» (г. Чита)..... 344
Целищева Я.Р., Рыбакова Л.В. Анализ товарного ассортимента ООО «Платежка» в г. Благовещенск..... 350
Холмовский С.Г., Кравчук Р.В., Матвеев И.В. Развитие розничного формата дискаунтера: региональный аспект..... 355
Кондратьева В.С., Чистякова О.В. Управление изменениями в компании «Аэропорт38.ру»..... 361
Лобачев Е.Д. Правовые проблемы осуществления частных услуг по обеспечению технической поддержки вычислительной и офисной техники..... 371
Лыхина Е.И., Ямбаева О.Б. Особенности оплаты труда на предприятиях малого и среднего бизнеса..... 378
fl fl fl fl ffl
fl fl fl fl fl .. 383
Вырупаева Т.В., Гаоцзяоян Ц. Оценка зрелости проектного управления китайской туристической компании по модели PM Maturity..... 383
Копылова Е.К., Копылова Т.И. Особенности бухгалтерского учета продажи турпродукта у туроператора и турагента..... 390
Кружкова Я.А. Социолого-экономическое исследование рекреационного туризма и средств размещения в Байкальском регионе..... 399
Головачук Е.В., Рубцова Н.В. Туризм и гостеприимство в Иркутской области в постпандемийный период..... 406
Шилин Н.А., Степанова М.Н. Туристская отрасль как потенциал развития рынка туристского страхования..... 415
Трофимчук А.В., Колесник Ю.И. Типы предприятий в сфере общественного питания и перспективы их развития..... 421
fl fl fl fl ffl
fl fl fl
..... 426
Волошин А.Р., Скоробогатова Ю.А. Продовольственная безопасность и состояние мясного подкомлекса региона..... 426
Врублевская В.В. Внутрихозяйственные резервы снижения себестоимости молока аграрного предприятия..... 433
Дугина Е.Л., Булатова Н.Н., Доржиева Е.В. Развитие агробизнеса в условиях цифровой экономики..... 441
Корнеев Г.О., Погосян В.Р., Чжан Ж., Канищева Н.А. Инвестиции Китая в сельское хозяйство на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе..... 448
Козырская И.Е. Малые предприятия в агробизнесе: современное состояние и перспективы развития..... 454

Заика И.А., Королева И.Б. Современные формы объединений предприятий в отрасли сельского хозяйства в России 461
Федоров С.Ю., Шуплецов А.Ф. К вопросу об интенсификации производства и стимулировании деятельности в аграрном секторе Иркутской области 471
Чак А.В., Шуплецов А.Ф. Повышение роли личных подсобных хозяйств в обеспечении продовольственной безопасности государства 479

fl fl fl fl ffl
fl fl fl ffl
fl fl 484
Башарина О.Ю. Вопросы экологического мониторинга Байкальской природной территории 484
Жилкин Д.А., Тараканова М.И. Перспективы развития «зеленой» экономики в Иркутской области 488
Безрукова Н.А., Цапина Т.Н. Система обеспечения экологичности и безопасности поведения субъектов на рынке вторичного сырья с помощью технологий рециклинга 496
Скулкина Д.С., Безрукова Н.А., Цапина Т.Н. Проблемы и особенности развития экологического предпринимательства 501
Ткачева Л.Г., Самаруха А.В. Экономика и экология: проблемы взаимодействия 506

fl fl fl fl fl fl
fl fl ffl
fl fl 514
Смирнова И.А., Бычкова Г.М. Совместная деятельность как потенциал развития малого бизнеса в современных условиях 514
Самаруха В.И. К вопросу национальной, экономической и финансовой безопасности Российской Федерации 522
Слободчиков С.Ю., Юсупова А.В. Роль фонда микрофинансирования Иркутской области в развитии малого и среднего бизнеса в Байкальском регионе 532
Бутакова О.Н., Ямбаева О.Б. История развития предпринимательской деятельности в России 538

1.

336.77:004

Совершенствование деятельности банков в развитии потребительского кредитования в процессе дальнейшей цифровизации банковских продуктов повышают уровень вопросов об управлении рисками. На примере Банка ПАО ВТБ и ПАО «Сбербанк» рассмотрены основные особенности потребительского кредитования в части программы «Кредит наличными» и процесс организации на примере отдела по потребительскому кредиту Банка ПАО ВТБ. Также проведен анализ сравнительных услуг и определены наиболее значимые виды кредитов и их роль в работе банка, с учетом отражения основных тенденций состояния и динамики процентных ставок по кредитам.

Ключевые слова: потребительский кредит, кредитный риск, банковский платеж, банковский продукт, мобильное приложение, требование клиентов.

M.A. Avdushina

DIGITALIZATION OF CONSUMER LENDING AND DEVELOPMENT

Improving the activities of banks in the development of consumer lending in the process of further digitalization of banking products raises the level of questions about risk management. Using the example of VTB PJSC and SberbankPJSC, the main features of consumer lending in terms of the Cash Loan program andthe organization process are considered using the consumer loan department of VTBPJSC as an example. Also, an analysis of comparative services was carried out andthe most significant types of loans and their role in the work of the bank weredetermined, taking into account the reflection of the main trends in the state anddynamics of interest rates on loans.

Keywords: consumer credit, credit risk, bank payment, banking product, mobile application, customerdemand.

В процессе развития цифровизации в банковской сфере на фоне усиления конкуренции и неопределенности, а также на фоне ухудшения политической ситуации, связанной с антироссийскими санкциями, и последствия, ожидающие российскую экономику, заставили банки пересмотреть свое отношение к риску, в том числе и политику ценообразования на банковские продукты, и как следствие внести определенные корректировки в процесс управления кредитными

рисками. В частности, банки фактически признали повышенное воздействие требований к заемщикам, в следствии роста процентных ставок. Ужесточение политики рисков означает, что кредиты будут выдаваться на меньший лимит, чем раньше.

Обзор основных публикаций по проблематике, связанной с процессами цифровизации потребительского кредитования, показал большой потенциал научных исследований и полученных в ходе разработки отдельных вопросов результатов изысканий. Так, И.М. Габитов [1] акцентирует внимание на цифровой трансформация банковского бизнеса в условиях пандемии, которая способствовала ускорению процесса цифровизации.

В теоретическом плане началом к исследованию цифрового банковского бизнеса было положено публикацией зарубежных авторов по изменению экономики за счет сетевых рынков Дж. Паркер, Маршалл ванАльстин, С.Чаудари [2].

В последних публикациях за 2022 г. актуализировались вопросы, связанные с геополитическими рисками. В частности, Ю.М. Березкиным [3], В.А. Бубновым [4] активно обсуждались многочисленные аспекты, связанные с анализом ущерба институтам рынка России, нанесенного западными санкциями и направлений их преодоления с использованием современных финансовых технологий (ФинТех). В более широком ракурсе к данному вопросу обратились В.И. Самаруха, А.В. Самаруха, Т.В. Сорокина [5], в представлении научных результатов которых обосновывается роль финансов в геополитической трансформации мировой экономики в условиях углубления кризисных явлений, обострения конкуренции и противоречий на глобальном рынке в связи с геоэкономическим переделом мира, усилением странами Запада, прежде всего США и Великобританией, гибридной войны против России и организацией прокси-войны посредством Украины, а также в особенностях антикризисного регулирования денежно-кредитной сферы Н.А. Звягинцевой [6].

По мнению большинства рыночных аналитиков, действия банков являются скорее отражением того факта, что риски в банковском секторе растут в связи с последними событиями и усилением неопределенности. С большой долей вероятности можно констатировать, что высокие тарифы не остановят рост стоимости портфеля, но таким образом банки требуют премию за риск.

В контексте цифровизации потребительского кредитования в деятельности ряда институтов Т.А. Алабиной, Н.М. Березиной, И.А. Синкина [7] выявлен и схематично обозначен алгоритм работы ПАО «Сбербанк» с заемщиками — физическими лицами в условиях цифровизации кредитных продуктов.

Различные подходы к пониманию цифровизации в банковской сфере и того, что называют финансовым маркетплейсом рассматриваются М.Г. Жигас [8] в контексте вопросов, которые затрагивают имеющиеся и возможные проблемы преодоления цифрового неравенства и развития конкурентной среды в финансовой сфере.

Оценка уровня технологичности развития банковских продуктов и услуг как одного из главных факторов конкурентоспособности любого коммерческого банка обосновывается Н.П. Казаренковой, Е.С. Беляевов [9] в контексте раз-

вития финансовой сфера деятельности как наиболее подверженной процессам цифровизации.

Авторами О.В. Луняковым, Н.А. Луняковой [10] предлагается принципиально новые бизнес-модели, что вполне будет соответствовать сфере FinTech.

Цель и задачи исследования. Цель исследования состоит в том, чтобы выделить особенности развития потребительского кредитования в условиях цифровизации и определить перспективы его дальнейшие развития.

В задачи исследования вошли анализ опыта работы Банка ВТБ (ПАО) и ПАО «Сбербанк» по организации потребительского кредитования, а также разработка направлений по совершенствованию организационно-технологического обслуживания заемщиков.

В данной работе применялись такие методологические приемы и методические инструменты, как анализ и синтез научной литературы, классификация и группировка, сравнение, статистические методы, горизонтальный и вертикальный анализ.

В обобщенном виде цифровизация банковского бизнеса, в том числе через банковские продукты в контексте всего процесса банковского кредитования представляет собой масштабный процесс внедрения цифровых технологий и систем передачи, обмен данными на уровне телекоммуникационных сетей, с использованием средств коммутации и управления, обеспечивающих передачу и распределение потоков информации в цифровом виде через мобильные приложения, систему быстрых платежей, цифровой банковский офис и т.д.

Процесс потребительского кредитования характеризуется двойственностью, с одной стороны его следует рассматривать как весьма весомую часть общего комплексного процесса организации кредитной деятельности банка, состоящий из совокупности последовательных этапов: от рассмотрения кредитной заявки до погашения ссудной задолженности кредитополучателем, с другой стороны как финансовая сделка процесс потребительского кредитования характеризует собой процедуру, при которой банк выдает физическому лицу деньги на потребительские цели, оплату покупок и услуг, не связанных с предпринимательской деятельностью.

Приведем характеристику процесса потребительского кредитования по программе «Кредит наличными» в Банке ВТБ (ПАО). При более подробном его рассмотрении можно выделить главную особенность, что это один из наиболее удобных, быстрых, доступных для большинства клиентов способов оформления через online-заявку на официальном сайте банка. Характерная черта данной особенности состоит в его альтернативности по сравнению с традиционным способом, т.е. личным обращением потребителя в офис банка, требующим предоставление всех необходимых документов.

Внедрением банками цифровых технологий на собственных платформах предоставляет возможность в режиме подачи Online-заявки оперативно и быстро обеспечить ее рассмотрение и принять соответствующее решение по кредиту.

В характере особенностей данной процедуры между банком и клиентом выделим наиболее значимые этапы данного обращения:

1. Заполнение заявления потребителем с одновременным расчетом суммы кредита и процентов по нему на сайте Банка через Online калькулятор. Затем, когда клиентом принято положительное решение о выборе суммы кредита и процентов к уплате, то происходит реагирование по данному запросу быстро и оперативно через предварительное решение от банка, подтверждаемое через несколько минут в виде SMS-оповещение, технологию быстрого приема и передачи коротких текстовых сообщений.

2. Подготовка документов начинается после получения SMS-оповещение с предварительным согласованием. В данном контексте требуется направить документы в тот отдел, указанный при заполнении заявки. Представленные документы будут проанализированы в течение 1–3 рабочих дней, после чего будет отправлено SMS-оповещение с окончательным решением Банка.

3. Получение денег последует после окончательного одобрения кредита Банком одновременно с этим заключается кредитный договор, и потребитель получает деньги на счет или карту в отделении Банка.

Ставка продукта «Кредит наличными» применяется, даже когда сумма кредита направляется на полное досрочное погашение кредита от Банка ВТБ (ПАО). Когда вы полностью или частично направляете сумму кредита на рефинансирование кредита в стороннем банке, применяется комиссия за продукт «Рефинансирование». Процентная ставка определяется банком индивидуально для каждого потребителя на основании оценки.

В ходе детального рассмотрения программы «Кредит наличными», которая предоставляет возможности получения потребительских кредитов для физических лиц как представителей домашних хозяйств — одного из самых многочисленный секторов частных финансов делает удобным использование дифференцированной шкалы процентных ставок, выбор по которым строится с учетом состояния личных бюджетов, их самостоятельной оценкой за состоянием и контроль. Кроме того, выявленные нами в ходе изучения сравнительные характеристики данной программы кредитования позволили выделить следующие особенности.

Во-первых, наличие специальных условий для потребителей, получающих заработную плату на карту ВТБ, когда корпоративные клиенты, обслуживаемые через зарплатные программы, имеют возможность при выборе кредита ориентироваться на различные процентные ставки.

1

*****

от 100 тыс. р. до 499 тыс. р.	12–12,2 %	13,5–19,5 %
от 500 тыс. р. до 5 млн р.	11–11,2 %	

**Составлено по:* [11]

Во-вторых, в случаях, отличных от зарплатного облуживания по программе кредитования наличными, действуют базовые условия, которые включают процентные ставки, представлены в табл. 2.

2

*****

от 100 тыс. р. до 499 тыс. р.	12,5 %	15–19,5 %
от 500 тыс. р. до 5 млн р.	11,5 %	

**Составлено по:* [11].

Таким образом, на основании данных табл. 1 и 2 отметим, что кредитные ставки выгоднее у потребителя, которые получают заработную плату в банке, поскольку данная ставка ниже и составляет 11–11,2 %, чем у потребителя на базовых условиях, ставка которых, базируется в пределах 12–12,2 %.

Следует также признать текущее реагирование на изменяющиеся экономические условия, связанные с введением санкций недружественных стран с февраля 2022 г. Банк ВТБ (ПАО) увеличил ставку с 5,9–13,8 % до 15,9–29,9 % годовых.

По ипотечным продуктам Банк ВТБ (ПАО) повысил ставки по ипотеке на четыре процентных пункта, в том числе минимальная ставка по кредиту на новостройки и готовое жилье составила 15,3 %.

При проведении сравнительных характеристик способов оформления и кредитования клиентов банка, способ Online-заявки, конкурирующей с личным обращением потребителей в офис банка и требующей предоставление всех необходимых документов, традиционный формат оформления потребительского кредита для самого банка создает дополнительные возможности по оценке кредитных рисков в зависимости от предпочтений клиента в выборе кредита.

Банк ВТБ (ПАО) обеспечивает кредитную деятельность через большое количество филиалов по всей Иркутской области. Банковские служащие руководствуются в организации текущей банковской деятельности внутренним регламентом и положениями, необходимой нормативно-правовой базой организационно-экономического взаимодействия во внутреннем анализе и контроле, в то числе при организации потребительского кредитования в банке, как необходимого элемента во всем процессе.

К основным направлениям кредитования физических лиц относятся такие виды, как потребительское, автокредитование, ипотечное, кредитные карты, рефинансирование.

С целью определения перспектив развития потребительского кредитования представим характеристику действующего порядка организационно-технологической работы на примере отдела по обеспечению процесса кредитованию заемщиков.

Поскольку любой банк, в том числе представленный нами Банк ВТБ (ПАО) заинтересован в сотрудничестве с надежными заемщиками, то к лицам, желающим воспользоваться потребительскими кредитными продуктами банка, предъявляются требования, которые должны быть удовлетворены через два главных критерия платежеспособность клиента и положительный кредитный рейтинг.

В целом процесс кредитования в Банке ВТБ (ПАО) разделен на несколько этапов, каждый из которых вносит определенный вклад в полное завершение и обеспечение с точки зрения определения степени надежности и доходности для банка. Так, процесс потребительского кредитования в Банке ВТБ (ПАО) включает несколько этапов:

1. Общение с потенциальным заемщиком с целью выявления потребностей, в том числе потребитель, обращающийся в банк за получением кредита, представляет заявку, содержащую исходные сведения о требуемом кредите (цель, размер кредита, вид и срок кредита). Потребитель обращается за консультацией в Банк ВТБ (ПАО) и сотрудник консультирует по условиям кредитования, оценивает, выявляет потребности потребителя, предоставляет перечень дополнительных услуг банка. Производит предварительный расчет на кредитном калькуляторе и предлагает собрать комплект документов для подачи заявки на кредит.

2. Сбор документов для подачи заявки на кредит потенциальным заемщиком осуществляется в зависимости от типа кредитного продукта и оформляется в виде заранее определенного комплекта. Документы должны быть оформлены в соответствии с требованиями банка.

3. Оформление в программном обеспечении заявки на кредит производит каждый сотрудник, работающий с кредитными продуктами и который имеет доступ к программному обеспечению по оформлению кредита. Как правило, это электронная форма анкеты, куда заносятся данные о потребителях, либо в сканированном виде отправляются листы, заполненные потребителем самостоятельно, также копии документов, удостоверяющих личной, справки о доходах, копии трудовой книжки, иные документы.

4. Рассмотрение заявки проходит в автоматическом режиме и имеет несколько этапов:

– идентификация потребителя в Бэк-офисе, когда проверяется потенциальный заемщик на предмет его фактического участия как потребителя Банк ВТБ (ПАО), просматриваются его кредитная история в Банке и действующие счета;

– предварительная оценка проводится с целью оценить заемщика по минимальным требованиям: наличие действующих кредитных продуктов, уровня дохода, правильности заполнения анкеты. В случае положительной оценки заявка отправляется на следующий этап;

– скоринговая система Банка представляет собой решение, построенное на базе аналитической платформы и web–технологий, автоматизирующее всю последовательность действий от получения заявки на кредит до принятия решения о его выдаче и формировании необходимого пакета документов.

5. Формирование предложения и вывод на печать уведомления об условиях кредитования осуществляет сотрудник банка, которые распечатывает готовые документы из программы, приглашает потребителя на подписание, уточняет, когда потребитель будет удобно получить заемные средства, либо деньги непосредственно переводятся в оплату товаров, услуг.

6. Подписание уведомления о кредитовании потребителем производится в двух экземплярах совместно с уведомлением о кредитовании. Сотрудник банка рассказывает о каналах погашения, способах погашения и отвечает на возникающие вопросы. На данном этапе кредит подтверждается.

7. Контроль за выполнением условий исполнения обязательств проходит также в автоматическом режиме, потребитель ставится на SMS-информирование, обзвон колл-центра.

Процесс обработки оформленных заявок проходит множество этапов, от контакта с потребителем, подачи заявки проверки потребителя и подписания самого договора на кредит. Также отметим, что после получения кредита работа не заканчивается, она переходит на этап контроля и мониторинга за выполнением условий и обязательств потребителя перед банком.

Выдача кредита со стороны банка представляет собой сложный и трудоемкий процесс, который банки стараются автоматизировать, внедряя скоринговые системы для более быстрой проверки потребителя, чтобы потребительское кредитование стало доступным для большего числа граждан нашей страны [12].

Управление кредитным риском в Банке ВТБ (ПАО) как неотъемлемая часть управления кредитным процессом в целом представляет главную суть и содержанием работы банка в процессе кредитных операций, охватывает все этапы этой работы от начала анализа кредитной заявки потенциального заемщика до завершения расчетов и рассмотрения вопроса о возобновлении кредита.

В данном контексте одним из самых актуальных задач является определение кредитной ставки. В результате отказа от принципа обеспечения кредита в «чистом виде» банк увеличивает проценты по кредиту при определении ставок потребительского кредитования с целью минимизации потерь при выдаче кредитов неплатежеспособным заемщикам.

Размер платежа по кредиту учитывает действие следующих факторов:

– средняя процентная ставка;

– структура кредитных средств, чем выше процент привлеченных средств, тем дороже должен быть кредит;

– спрос на кредит со стороны потенциальных заемщиков, чем ниже спрос, тем дешевле кредит;

– срок, на который запрашивается кредит, вид кредита или уровень его риска для банка в зависимости от обеспечения;

– стабильность денежного обращения в целом по стране, тогда чем выше уровень инфляции, тем дороже должна быть комиссия за кредит, так как у банка выше риск потери своих ресурсов из-за девальвации валюты.

Процентная ставка в Банке ВТБ (ПАО) рассчитывается исходя из фактических лимитов кредитного риска по кредитной операции. Банковский процент отражает стоимость заемных средств и выступает в качестве определенной

суммы средств, которую получает банк заемщика за право пользования этими средствами. При этом премия за риск служит определенной суммой компенсации возможных убытков, понесенных банком из-за неисполнения заемщиком своих обязательств. Премия за риск, устанавливаемая банком, отражает кредитный риск конкретного заемщика.

При выдаче кредитов, ограничивающих возникающий кредитный риск, банк должен учитывать три важных аспекта: кредитоспособность заемщика, степень отражения интересов банка в кредитном договоре, способность заемщика соответствовать имущественным требованиям или доход заемщика.

По данным аналитического отдела Банка ВТБ (ПАО), по подведению итогов первого года действия бонусной опции «Заемщик», позволяющей держателям «Мультикарт» снизить процентные ставки по кредитам на повседневные покупки, отметим, что в середине марта 2022 г. у более чем 300 тыс. клиентов банка улучшились условия обслуживания кредитов наличными, ипотечных кредитов и кредитных карт.

За год компании более 220 тыс. потребителей снизили процентную ставку по кредитам наличными, около 104 тыс. чел. по ипотечным кредитам и более 2 тыс. для кредитных карт. Банк ВТБ (ПАО) ввел опцию «Заемщик» в дополнение к «Мультикарте». Совершая обычные ежедневные покупки, потребитель может снизить ставку на 3 подп. по кредиту наличными, на 0,6 подп. по ипотеке и до 10 подп. по кредитной карте.

Таким образом, при установлении степени влияния уровня процентных ставок на уровень кредитных рисков выявлено, что процентная ставка рассчитывается исходя из фактических лимитов кредитного риска по кредитной операции.

Исследования на рынке потребительского кредитования, проводимые за период 2020–2022 гг. демонстрируют преобладание краткосрочных и среднесрочных потребительских ссуд, в то время как сам рынок потребительских ссуд весьма насыщен, а конкуренция между банками высока.

Увеличение объемов всех кредитов Банк ВТБ (ПАО) объясняется действием ряда факторов. В первую очередь к ним относятся выгодные процентные ставки по ипотеке, привлекательные условия среднесрочных кредитов для потребителей, обслуживаемых по зарплатным проектам.

В Банк ВТБ (ПАО) положительно оценены результаты первого года действия бонусной опции «Заемщик», позволяющей держателям «Мультикарта» снизить ставки по кредитам при ежедневных покупках, и как следствие увеличить краткосрочные кредиты. Несмотря на все положительные стороны работы Банк ВТБ (ПАО) на рынке потребительского кредитования, есть один существенный недостаток, который ставит его на десятое место в рейтинге краткосрочных кредитов. Банк ВТБ (ПАО), как один из основных игроков на современном рынке розничного кредитования, должен разработать и внедрить новые продукты и услуги банковского кредитования, направленные на увеличение объемов краткосрочного кредитования.

Таким образом, в целом объем ссудной задолженности за период вырос на 49,53 %, хотя если смотреть динамику только за 2019 г. по сравнению с

2018 г., то видно, что объем ссудной задолженности слегка снизился на 4,56 %. По большинству групп заемщиков объем ссудной задолженности за период возрос, хотя и заметно, что темп прироста замедлился в 2019 г., либо вообще был зафиксирован отрицательный прирост как, например, по ссудной задолженности государственных органов власти, металлургических предприятий, предприятий торговли, добычи полезных ископаемых и строительства.

Обобщая сказанное, отметим, что ссудная задолженность растет в рассматриваемом периоде, однако если смотреть конкретно изменение за каждый год, то после значительного увеличения за 2018 г., в 2019 г. объемы ссудной задолженности заметно просели, показав отрицательный прирост. По ссудной задолженности прирост и в 2019 г. демонстрировали только объемы ссудной задолженности физических лиц, а объемы ссудной задолженности юридических лиц, на кредитование которых и ориентирован в большей степени Банк ВТБ (ПАО), снижались в 2019 г. в 2020 г. объем судной задолженности остался примерно на уровне 2019 г. в 2021 г. объем ссудной задолженности незначительно увеличился с 4,7 % до 5 % при этом банк не испытывает проблем с ликвидностью. Ссудная задолженность меняется от различных факторов и банку нужно обеспечивать свои риски, страхованием и проверкой потребителей на платеже способность, чтоб избегать невозвратов кредитов.

В целом по срочной структуре задолженности видно, что размещение средств Банком ВТБ (ПАО) в основном происходит на срок свыше одного года, т.е. в структуре преобладают долгосрочные кредиты. В начале 2022 г. Банк ВТБ (ПАО) подвергся жесточайшим санкциям, его активы в США были заморожены, однако банк продолжает работать, ограничения никак не коснулись потребителей.

С целью исследования вопросов по обеспечению степени развития деятельности по потребительскому кредитованию в банковском секторе на примере ведущих банков в табл. 3 приводим сравнительную характеристику услуг по потребительскому кредитованию физических лиц по состоянию на начало октября 2021 г.

3

*

Виды операций	%	Сумма, р.	Срок	Виды операций	%	Сумма, р.	Срок
Свой дом под ключ	от 10,9	от 300 тыс.	до 30 лет	Вторичное жилье	от 10,5	до 60 млн	до 30 лет
Приобретение строящегося жилья	от 7,3	от 300 тыс.	до 30 лет	Новостройка	от 10,2	до 60 млн	до 30 лет

Приобретение готового жилья	от 8,8	от 300 тыс.	до 30 лет	Ипотека на жилые дома	от 10,1	до 8 млн	до 30 лет
Ипотека с господдержкой для семей с детьми	от 5	до 12 млн	до 30 лет	Ипотека для военных	от 9,2	до 2,570 млн	до 20 лет
Строительство жилого дома	от 10	от 300 тыс.	до 30 лет	Нецелевой кредит под залог	от 11,4	до 15 млн	до 20 лет
Загородная недвижимость	от 9,5	от 300 тыс.	до 30 лет	Ипотека с господдержкой	от 5	от 1,5 млн	до 30 лет
Нецелевой кредит под залог	от 11,6	до 10 млн	до 20 лет	Больше места — ниже ставка	8,9	до 60 млн	до 30 лет
Ипотека плюс материнский капитал	от 8,8	от 300 тыс.	до 30 лет	-	-	-	-
Ипотека по программе приобретение готового жилья	от 9,1	от 300 тыс.	до 30 лет	-	-	-	-
Военная ипотека	от 9,2	до 2,502 млн	до 20 лет	-	-	-	-
Гараж или машиноместо	от 10	от 300 тыс.	до 30 лет	-	-	-	-
Рефинансирование кредитов	от 12,9	до 3 млн	до 5 лет	Рефинансирование кредитов	от 12,2	до 5 млн	До 5 лет
Кредит с поручителем	от 12,9	от 30 000	до 5 лет	-	-	-	-
Кредит на личное подсобное хозяйство	17	до 1,5 млн	до 5 лет	-	-	-	-
Образовательный с господдержкой	8,79	стоимость обучения	до 10 лет	-	-	-	-

[*] *Составлена по:* [11–13].

Проанализировав данные табл. 3, можно с уверенностью констатировать, что ПАО «Сбербанк» предлагает более широкий спектр услуг на гораздо более выгодных условиях, чем Банк ВТБ (ПАО). Однако для потребителей Банка ВТБ (ПАО), получающих заработную плату на соответствующую банковскую карту, действуют особые льготные условия. ПАО «Сбербанк», как и Банк ВТБ (ПАО), имеет ряд привилегий для держателей зарплатных карт.

Сегодня Банк ВТБ (ПАО) предлагает различные виды кредитных программ для разных категорий потребителей. Особые условия действуют для лиц, получающих вознаграждение на карту Банка ВТБ (ПАО) и сотрудников компаний, участвующих в корпоративной программе банка:

Кредит наличными для потребителей, получающих вознаграждение по карте, предоставляется на срок от 6 месяцев до 7 лет, а для остальных заемщиков срок кредита составляет от 6 месяцев до 5 лет.

Базовая процентная ставка для заемщиков составляет 13,2 %, для потребителей 10,2 %. Предоставляемая сумма также разная, для потребителей Банка ВТБ (ПАО) сумма варьируется от 100 тыс. р. до 5 млн р., а для остальных заемщиков сумма варьируется от 100 тыс. р. до 3 млн р.

Условия ипотеки в Банке ВТБ (ПАО) существенно отличаются от услуг, предоставляемых ПАО «Сбербанк». Банк ВТБ (ПАО) предлагает значительно меньше услуг, но более выгодные условия для потребителей, получающих заработную плату на карту Банка ВТБ (ПАО). Для держателей карт:

Вторичное жилье от 8,9 %, до 30 лет, стоимостью до 60 млн р., Новостройка от 8,9 %, до 30 лет, стоимостью до 60 млн р.

Одной из разновидностью кредита является рефинансирование кредита, т.е. замена существующей задолженности новой задолженностью на рыночных условиях. Для потребителей Банк ВТБ (ПАО) процентная ставка составляет 10,9 %, срок погашения от 6 месяцев до 7 лет в зависимости от размера кредита.

По привилегиям для держателей зарплатных карт ПАО «Сбербанк» относится весьма лояльно ко всем своим потребителям, однако имеет особое отношение к гражданам, получающим зарплату или пенсию за счет этой финансовой структуры.

1. При оформлении кредита заемщику потребуется минимальный пакет документов. Например, для потребительского кредита потребуется предъявить только паспорт и зарплатную карту.

2. При получении любого вида кредита потребитель может рассчитывать на «скидку» от процентной ставки — 0,5–2 %, в зависимости от вида кредита, кредитной истории, залога и поручителей.

3. Возможность получения кредитной карты на специальных условиях: бесплатное обслуживание в течение первого года, снижение процентной ставки по сравнению с обычной на целых 5 %.

Другими словами, чем дольше человек обслуживается в банке, тем более выгодные для него условия могут получить банковские услуги в данном конкретном финансовом учреждении.

Динамика кредитов физических лиц в ПАО «Сбербанк» за период 2017–2021 гг. представлена на рисунке.

2017 2021 *

* *Составлен по:* [13].

В общей структуре ПАО «Сбербанк» преобладает доля ипотечного кредитования и она составляет 57,74 % от общей доли предоставляемых кредитов, на втором месте потребительские ссуды, 9,49 % составляют кредитные карты.

ПАО «Сбербанк» с начала 2022 г. повысил минимальные ставки по потребительским кредитам с 6,9 % до 21,9 %, значение максимальной ставки выросло с 21,7 до 29,9 %. До 1 марта 2022 г. кредит на обычных условиях выдавали по ставке от 12,9 %.

По ипотечным продуктам ПАО «Сбербанк» повысил ставки на новостройки и вторичное жилье на 7,3 % до 18,6 % годовых.

Вот какие ставки предлагает сегодня банк своим зарплатным потребителям и тем, кто получает пенсию на карту ПАО «Сбербанк».

– от 21,9 % до 29,9 % в размере до 300 тыс. р.;
– от 21,9 % до 29,9 % в размере от 300 тыс. до 1 млн р.;
– с 21,9 % до 29,9 % в размере 1 млн р.

Тариф рассчитывается индивидуально для каждого потребителя в пределах указанного диапазона.

Поэтому виды банковских кредитов разнообразны и приемлемы практически для всех потребителей, процентные ставки и выгодные условия делают кредиты доступными. ПАО «Сбербанк» один из крупнейший банков страны по объему выданных потребительских кредитов, подвергся небольшим штрафам и после небольшого перерыва начал давать населению кредиты наличными.

Подводя итоги исследования, стоит отметить, что и ПАО «Сбербанк», и Банк ВТБ (ПАО) продолжают свою деятельность, а также выдают потребительские кредиты всех видов, но следует отметить, что в текущей ситуации они значительно подорожали.

Итак, с целью определения особенностей развития потребительского кредитования в условиях цифровизации и перспектив для дальнейшие развития нами сделаны выводы и получены результаты.

На примере Банк ПАО ВТБ рассмотрены организация процесса потребительского кредитования по программе «Кредит наличными», с учетом выбора процентных ставок (базовые условия, зарплатные), а также действующего порядка организационно-технологической работы на примере отдела по обеспечению процесса кредитованию заемщиков.

Результат по программе «Кредит наличными» состоит в том, что с корпоративные заемщики имеют возможность при выборе кредита ориентироваться на различные процентные ставки, и в отличие от базовых от кредита с базовыми ставками значительно снизить проценты к уплате по кредиту.

Результатами по организации процесса кредитования в отделе стали следующие обобщенные показатели деятельности.

Выводы. Процесс обработки оформленных заявок проходит множество этапов, от контакта с потребителем, подачи заявки проверки потребителя и подписания самого договора на кредит. Также отметим, что после получения кредита работа не заканчивается, она переходит на этап контроля и мониторинга за выполнением условий и обязательств потребителя перед банком и сопровождается процедурами по управлению кредитными рисками, чтобы снизить потери при выдаче кредитов неплатежеспособным заемщикам. Размеры платежей по кредиту учитывают действие нескольких факторов, главными из которых являются процентные ставки банка, структура кредитных средств, стабильность денежного обращения и инфляция.

Банк ВТБ ПАО рекомендуется увеличить объемы краткосрочного кредитования.

При сравнении услуг выявили, что ПА «Сбербанк» предлагает более широкий спектр услуг и на гораздо более выгодных условиях, чем ПАО «Сбербанк», хотя в обоих банках есть привилегии для зарплатных карт с учетом длительности работы банка с тем и/или иным потребителем от корпорации. ПАО «Сбербанк» имеет вознаграждение для пенсионеров.

Действия банков являются скорее отражением того факта, что риски в банковском секторе растут в связи с последними событиями и усилением неопределенности. Совершенствование деятельности банков направлены на актуализацию вопросов о необходимости проведения количественного и качественного анализа кредитоспособности заемщиков, контроля банка за целевым направлением и использованием кредита, проверки материального обеспечения кредита, а также проверка обеспечения соблюдения заемщиком обязательств по возврату кредита.

1. Габитов И.М. Цифровизация банковских продуктов как основное направление развития банковского бизнеса / И.М. Габитов, А.Р. Кашаева // Молодой ученый. — 2021. — № 10 (352). — С. 63–64. — URL: https://moluch.ru/archive/352/79000 (дата обращения: 02.12.2022).

2. Революция платформ / под ред. Т. Рапопорт, Дж. Паркер, М. ван Альстин, С. Чаудари. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. — С. 304.

3. Березкин Ю.М. Финтех как средств преодоления санкционного ущерба Российским институтам рынка / Ю.М. Березкин, Л.В. Каницкая, Т.В. Файберг, И.Н. Щербакова // Baikal Research Journal. — 2022. — Т. 13, № 3. —URL: http://brj-bguep.ru/reader/article.aspx?id=25351 (дата обращения: 30.11.2022).

4. Бубнов В.А. Влияние санкционной политики недружественных стран на Российскую финансовую систему / В.А. Бубнов // Известия Байкальского государственного университета. —2022. —Т. 32, № 2. — С. 283–289.

5. Самаруха В.И. Роль финансов в обеспечении экономической безопасности России в условиях геополитической трансформации мировой экономики / В.И. Самаруха, А.В. Самаруха, Т.В. Сорокина // Известия Байкальского государственного университета. — 2022. –Т. 32, № 3.— С. 474–484.

6. Звягинцева Н.А. Современные грани антикризисного регулирования денежно-кредитной сферы и финансового рынка / Н.А. Звягинцева // Известия Байкальского государственного университета. — 2021. — Т. 31, № 1. — С. 16–24.

7. Алабина Т.А. Исследование деятельности Сбербанка в сфере потребительского кредитования в условиях цифровизации / Т.А. Алабина, Н.М. Березина, И.А. Синкин // Фундаментальные исследования. Экономические науки. — 2019. —№ 1. — С. 9–15.

8. Жигас М.Г. К вопросу о финансовом marketplace / М.Г. Жигас // Baikal Research Journal. — 2021. — Т. 12, № 2. — URL: http://brj-bguep.ru/reader/article.aspx?id=24525 (дата обращения: 30.11.2022).

9. Казаренкова Н.П. Необходимость и направления цифровой трансформации розничного кредитования в России / Н.П. Казаренкова, Е.С. Беляева // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. — 2022. — № 1 (88). — С. 55–62.

10. Луняков О.В. Развитие каналов кредитования в условиях перехода к цифровой экономике: моделирование спроса / О.В. Луняков, Н.А. Лунякова // Финансы: Теория и практика. — 2018. — Т. 22, № 5. — С. 76–89.

11. Обзор рынка потребительского кредитования. Банк ВТБ ПАО. — Москва, 2020. — URL: https://www.vtb.ru (дата обращения: 02.11.2022).

12. ПАО «Сбербанк» // Аналитический портал // Sber CIB. — Москва, 2021. — URL: https://sbrf-cib.ru (дата обращения: 21.12.2021).

13. Обзор рынка потребительского кредитования по итогам 1-го полугодия 2020 года: «утомленные карантином» // Эксперт РА. — Москва, 2020. — URL: https://raexpert.ru/researches/banks/potrebcred_1h2020 (дата обращения: 21.11.2022).

Авдюшина Марина Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: AvdushinaMA@bgu.ru.

Author

Marina A. Avdushina — Ph.D. in Economics, Associate professor, Associate professor of the Chair of Finance and finance institutes, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: AvdushinaMA@bgu.ru.

© Авдюшина М.А., 2023

630.3

В статье рассматриваются институциональные необеспеченные вопросы, такие как проблемы в лесозаготовительной промышленности (далее — ЛЗП). Характеризуются причины отставания экономики ЛЗП и пути снижения незаконной производственной деятельности, составляющие часть институциональных отношений в современной России. Делается вывод о том, что для эффективного решения всех проблем в ЛЗП необходимо использовать институциональные инструменты, связанные с расширением производственных отношений и использование сырья внутри страны, не прекращая борьбу с незаконной заготовкой древесины, являющейся главным тормозом развития лесозаготовительной промышленности. Определяются ключевые связи, отражающие состояние информальной экономики ЛЗП и задачи в области управления лесопромышленным комплексом (далее — ЛПК), требующие политической воли государства в компетенции их применения, так как урегулирование экономики ЛПК зависит от центра принимаемых решений. Государство, имеющее огромную территорию лесного фонда, не проявляет в должной мере экономической и политической самостоятельности.

Ключевые слова: информальная экономика, институциональные отношения, санкции, незаконная заготовка, древесина, производство, лесозаготовительная промышленность, бизнес.

G.V. Davydova, E.Yu. Bogomolova, M.I. Tagiev

DECREASE IN THE LEVEL OF THE INFORMATION ECONOMY OF THE LOGGING INDUSTRY IN RUSSIA IN THE CONTEXT OF SANCTIONS

The article deals with institutional unsecured issues such as problems in the logging industry (hereinafter referred to as LZP). The reasons for the backwardness of the economy of PAPs and ways to reduce illegal production activities, which are part of institutional relations in modern Russia, are characterized. It is concluded that in order to effectively solve all the problems in the LZP, it is necessary to use institutional instruments related to the expansion of production relations and the use of raw materials within the country, without stopping the fight against illegal logging, which is the main brake on the development of the logging industry. The key links are identified that reflect the state of the information economy of the PAP and the tasks in the field of managing the timber industry complex (hereinafter referred to as the TIC), which require the political will of the state in the competence of their application,

since the regulation of the TIC economy depends on the center of decisions. The state, which has a vast territory of the forest fund, does not show sufficient economic and political independence.

Keywords: informal economy, institutional relations, sanctions, illegal logging, timber, production, logging industry, business.

В отличие от теневой экономики, участники информальной экономики осуществляют свое производство легальных благ и услуг в условиях не внелегального, а официального правового поля. Это является одной из основных причин развития информальной экономики в ЛЗП регионов России. К тому же, все, кто занимаются в настоящее время экономической спекуляцией — усиливают не только процесс незаконной вырубки древесины, а еще являются недоброжелателями развития экономики промышленности России.

Цель и задачи исследования — оценить влияние информальной экономики в ЛЗП на общее состояние ЛПК. Научная новизна исследования заключается в корректировке традиционного решения проблем оценки информальной экономики с использованием институционального подхода. Обобщение этих позиций позволяет представлять информальную экономику ЛЗП как явление, снижающее рентабельность отрасли и демонстрирующее экономическую деятельность бизнеса, не замеченную инструментами контролирующих органов власти.

Методы исследования. От возникновения экономического хаоса в лесной отрасли прошло много лет. Однако лесозаготовители до сих пор предпочитают заниматься незаконной производственной деятельностью в лесной отрасли, и усовершенствовать главный производственный этап — лесозаготовку считают излишеством. Это связано со следующими факторами:

– во-первых, ЛЗП в экономике лесной отрасли не выступает как отдельный субъект, т.е. она не принимает самостоятельные решения, а выступает лишь как ограниченный субъект. Данный факт отвлекает отрасль на дополнительные производственные процессы;

– во-вторых, усовершенствование экономики лесной отрасли или истощение незаконной производственной деятельности может деформировать структуру лесозаготовительного бизнеса, т.е. чрезмерно высокую финансовую нагрузку бизнес без вливания нелегального дохода не вытянет;

– в-третьих, ЛЗП технологически не усовершенствуется и находится на грани выживания. Это происходит тогда, когда интересы (выгода) лесной отрасли находится в руках у самих лесопользователей.

В 2022 г. появился четвертый фактор, не менее ограничивающий и изолирующий экономику лесозаготовительной промышленности. Это экономические санкции против бизнеса (в том числе лесозаготовительного), которые вызывала сама Россия со стороны мирового сообщества. Это происходит, когда ЛПК в России зависит от технологии и оборудовании развитых стран. По разным оценкам санкции могут обойтись российской экономике от 6,4 до 11,5 % спада

в 2022 г. [1]. Санкции лишили большинство российских крупных лесопромышленных компаний прибыльных рынков [2].

Россия не готова была к таким жестоким экономическим санкциям, полученных из-за специальной военной операции не на своей территории, и Правительство РФ не ожидало такой исход [7]. Представляется значимым, что санкции усугубили важность и эффективность ведения крупного бизнеса ЛПК, поскольку в наибольшей степени пострадали предприятия, продукция которых связана с валютными выручками. Ситуация запутанная, повороты событий предсказать сложно. Со стороны может показаться, что положение лесной отрасли стабильное. О реальном положении в лесной отрасли лучше знают ее игроки и представители смежных отраслей. Они видят ситуацию лучше многих чиновников. Сырьевые международные рынки отреагировали на происходящее мгновенно. Введенные санкции только спровоцировали отгрузки сырья и поставили под вопрос саму возможность поставок зарубежного оборудования на территорию РФ. В результате, сырье крупных ЛПК, которое является конечным продуктом, предназначенным для экспорта и потребления в производстве зарубежных стран, осталось не востребованным. Очевидно, экономическая безопасность лесопромышленных предприятий не была обеспечена, и поля для маневра (процесс переработки) у бизнеса не было. Следовательно, дальнейший технологический процесс у бизнеса прервался, и производство экспорта пригодных товаров стало нецелесообразным, так как Россия не готова перерабатывать собственное сырье в связи с отсутствием подобных производственных мощностей. В связи с этим многие российские производители лесоматериалов сегодня поставили производство и отгрузки сырья на паузу, они стараются закупить оборудование для собственного производства. Вся приобретаемая техника для проведения процесса лесозаготовки в настоящее время практически относится не к российским производителям, и отсутствуют возможности их обновлять. А это может создать голод оборотных средств, разрушит долгосрочные проекты и парализовать работу отрасли. Следует помнить, что новые происходящие реальности в стране и направления в этой связи должны происходить достаточно быстро и гибко. Это вопрос выживания лесной промышленности. Поэтому изоляция российской экономики, в том числе экономики лесной промышленности, требует тщательного изучения. Причем в данном вопросе очень важен комплексный анализ деятельности каждого подразделения ЛПК.

По всей вероятности, вопросы, связанные с экономическими санкциями, раздражают потребителей и поставщиков продукции ЛПК внутри России. Это очередной раз доказывает зависимость и российской экономики, особенно лесной отрасли от внешних игроков рынка, вернее всего, она является сырьевым придатком. Из этого следует, что ЛЗП как субъект не может решать свои проблемы, потому находится в инновационной зависимости от внешней политики страны и игроков рынка. Экономика России, сама виновата в своих поражениях и это связано с провалом рыночной политики. Следовательно, разрушенное экономическое состояние ЛЗП, после 2022 г. нельзя будет «лечить» теми инструментами, которые применялись в предыдущие годы.

В экономике ЛПК лесозаготовка имеет особое значение. Она неразрывно связана с процессами последующей обработки и переработки, которые технологически связаны между собой [3]. Экономическая эффективность данных процессов должна обеспечиваться комплексным использованием древесного сырья и переработкой древесины путем восстановления структуры производства и потребления лесной продукции внутри России, а также внедрением современных технологических процессов при ее использовании [5]. На наш взгляд, если даже государство примет позитивное решение — восстановительные процессы производства внутреннего рынка (в пределах границы РФ), то экономический успех перезагрузки (при политической поддержке) займет не менее 10 лет. Информальная экономическая деятельность в данных экономических процессах выступает в качестве дублирующей структуры взамен отжившей институциональной формы управления отраслью, в рамках которой происходит генерация идеи во всех законодательных актах. Поэтому эффективность государственного влияния на снижение масштабов информальной экономики следует рассматривать в ключе лесной политики, которая приобретает особую актуальность в условиях реформирования самой системы управления экономикой Российской Федерации. Это связано с тем, что Россия в промышленном секторе экономики особого успеха в последние годы не имела. Следует заметить, что отсутствие четкого контроля и координации действий со стороны государственных властей поставило официальных лесозаготовителей в зависимость от объема нелегально заготовленной древесины, где с помощью незаконно вырубленного объема древесины повышается рентабельность результатов экономической деятельности лесопользователей [6].

Что касается решения санкционных проблем в обход, через третьи страны, для экономики и промышленности России не особо приемлемо. Это связано, во-первых, с тем, что есть вероятность что, использованная фирма или страна может угодить под санкции; во-вторых, увеличатся расходы на перевозки (экспорт) продукции ЛЗП [7] через третьи страны, следовательно, возрастет себестоимость товара; в-третьих, использование обходных путей против санкций увеличивает длительность процесса поставки сырья, а, значит, снизит качество товара и время оборота капитала в бизнесе. Соответственно, производитель от такой экономической деятельности, кроме выполнения предписанных по законодательству правил не получит никаких доходов.

Сложившаяся ситуация в ЛЗП РФ полностью зависит от ее институциональной структуры. Именно институциональная теория поможет объяснить, почему происходившие институциональные предобразования не достигли цели и не сдвинули с мертвой точки экономику ЛПК [4]. Тогда какие изменения требуются для реального экономического роста? Институты должны отражать точку зрения большинства законодательных актов и трансформироваться в соответствии с требованиями времени. Следовательно, развиваться должны те производители лесопродукции, у которых от внедрения институтов выгода будет значительно превышать издержки.

В настоящее время ЛЗП зависит от развития и стабилизации ситуации на внутреннем рынке и от решения проблем с индустриализации России. Некоторую надежду дает то, что большая часть потребляемого и производимого товара в ЛПК связана с дружественной страной — Китаем. Следовательно, интерпретировать состояния экономики лесной отрасли в России необходимо через глубокое изучение специфики особенности потребителей лесозаготовительной промышленности. Несмотря на вышеуказанные факты, развитие и восстановление производства в ЛЗП нужно рассматривать в любом контексте, независимо от длительности санкционного срока или оказанного на него экономического давления. В противном случае параллельно усилятся темпы информальной экономической деятельности внутри страны. Авторы уверены, что для решения проблем, связанных со снижением уровня незаконных рубок в ЛЗП, эффективно применение институциональных подходов.

Состояние информальной экономики в ЛЗП России тревожит всех лесопромышленников взаимодействующих стран. Следовательно, пришло время урегулировать институциональные отношения в ЛЗП на законодательном уровне.

1. Деготькова И. Война санкций / И. Деготькова // РБК. — 07.07.2022. — URL: https://www.rbc.ru/economics/07/07/2022/62bec98a9a7947742b42649e (дата обращения 03.11.22).

2. Беспалов Н. Эксперты назвали самые изменившиеся из-за санкций отрасли экономики / Н. Беспалов // Экономика. — URL: https://www.rbc.ru/economics/28/10/2019/5db1a76a9a794744a5d6e13a (дата обращения: 03.11.22).

3. Земенцкий Ю.В. Основные тенденции и особенности инновационного развития российской экономики / Ю.В. Земенцкий, А.Е. Михайлова, М.К. Немиленцев // Петербургский экономический журнал. — 2020. — № 1. — С. 56–63. — URL: https://www.gukit.ru/sites/default/files/ogpage_files/2020/03/no1-2020.pdf (датаобращения: 31.10.2022).

4. Литвин Д.А. Экономика лесной отрасли как объект институциональных воздействий / Д.А. Литвин, Г.В. Давыдова, А.И. Бирюкова — DOI 10.17150/2411—6262.2021.12(4).4 // Baikal Research Journal. — 2021. — Т. 12, № 4. — URL: http://brj–bguep.ru (дата обращения: 31.10.2022).

5. Полянская О.А. Развитие лесопромышленного комплекса Российской Федерации: проблемы и перспективы / О.А. Полянская, А.А. Тамби, А.Е. Михайлова // Петербургский экономический журнал. — 2020. — № 4. — С. 67.

6. Тагиев М.И. Анализ поддерживающих и противодействующих факторов в борьбе с теневой экономикой в лесозаготовительной промышленности / М.И. Тагиев, И.М. Тагиев, С.А. Тигунцев // Креативная экономика. — 2022. — Т. 16, № 5. — С. 1849–1862.

7. Федотова М. ЕС опубликовал пятый пакет санкций против России / М. Федотова // Коммерсантъ. — URL: https://www.kommersant.ru/doc/5303721 (дата обращения: 31.10.2022).

Давыдова Галина Васильевна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры отраслевой экономики и управления природными ресурсами, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: mixail.tagev@mail.ru.

Богомолова Евгения Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры отраслевой экономики и управления природными ресурсами, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: bogomolova–e–u@mail.ru.

Тагиев Микаил Исмаилович — преподаватель-исследователь, кафедра отраслевой экономики и управления природными ресурсами, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: mixail.tagev@mail.ru.

Authors

Galina V. Davydova — D.Sc. in Economics, Professor, Professor of the Department of Sector Economics and Management Natural Resources, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: mixail.tagiev@mail.ru.

Evgeniya Yu. Bogomolova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Sectoral Economics and Management Natural Resources, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: bogomolova-e-u@mail.ru.

Mikail I. Tagiev — Teacher-researcher of the Department of Sectoral Economics and Management natural resources, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: mixail.tagiev@mail.ru.

© Давыдова Г.В., Богомолова Е.Ю., Тагиев М.И., 2023

336.14:353(57)

, ,

Выявлены факторы, сдерживающие развитие малого бизнеса в лесной отрасли. Соответственно определена основная причина ухудшения состояние его. Это несовпадение экономических интересов двух субъектов лесных отношений (государства и бизнеса). Рассмотрена авторская экономическая модель институциональных преобразований арендных отношений с целью сближения экономических интересов собственников леса и бизнеса, направленная на расширение активности малого бизнеса в лесозаготовительной промышленности.

Ключевые слова: малый бизнес, институт собственности, арендные отношения, институциональные преобразования, развитие.

G.V. Davydova, D.A. Litvin, P.N. Yakovlev

SHOULD THERE BE A SMALL BUSINESS IN THE FOREST COMPLEX?

The factors hindering the development of small business in the forest industry have been identified. Accordingly, the main reason for the deterioration of his condition was determined. This is a discrepancy between the economic interests of two subjects of forest relations (state and business). The author's economic model of institutional transformations of lease relations is considered in order to bring together the economic interests of forest owners and business, aimed at expanding the activity of small businesses in the logging industry

Keywords: small business, property institution, rental relations, institutional transformations, development**.**

Совершенствование и развитие рыночных отношений в России осуществляется, в том числе, и за счет малого бизнеса, базирующегося на постоянной модернизации системы его государственной поддержки. Следует отметить, что развитие отечественного малого бизнеса сопряжено с рядом особенностей. В отличие от стран с развитой рыночной экономикой, где процесс его развития и система поддержки проходил естественным путем, Россия вынуждена была решать проблему в ограниченные сроки методом проб и ошибок. Настоящие этап развития отечественного малого бизнеса характеризуется сложностями, обусловленными несовершенством законодательства, сложностью условий его ведения, большим риском, низкой эффективностью. В статье представлена цепочка причин, которая определяет особенности экономики малого бизнеса в

лесном секторе и сложности его ведения. Сформированы теоретические основы перехода к интенсивной модели его развития на основе согласования экономических интересов субъектов лесопользования.

Цель и задачи исследования — выявить причины снижения числа малых предприятий в лесном бизнесе России и разработать инструмент, позволивший системно подойти к решению проблемы активизации его развития.

Методы исследования. В процессе исследования причин уменьшения числа малых предприятий в лесном бизнесе использовались методы сравнительного анализа полученных результатов, группировки данных, статистический анализ.

Неотъемлемой частью экономики любой страны является малый бизнес, благодаря которому формируется конкурентная среда и совершенствуются рыночные отношения. Малый бизнес в лесном комплексе России развивается трудно и медленно и производит всего 13,93 % отраслевой продукции в стоимостном выражении, в то время как в странах Европейского союза этот показатель составляет 50–70 %. Значительного интереса не проявляют к малым предприятиям в отрасли и потенциальные инвесторы, так как предприятия работают за счет собственных средств и у них нет больших возможностей развиваться и увеличивать выпуск продукции.

Особую тревогу вызывает то, что число их сократилось за два десятилетия почти в два раза и соответственно вклад их в экономику отрасли уменьшился. Сокращение числа малых предприятий произошло в основном за счет ухода с рынка лесозаготовителей.

Подавляющее большинство предприятий лесного комплекса находится в частной собственности, в основном это мелкие компании. Малый бизнес в этой отрасли имеет свою специфику, обусловленную структурой отрасли, где лесоперерабатывающая промышленность (обработка древесины, АВП, АСП, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них, производство мебели и т.д.) находится в технологической зависимости от лесозаготовителей. Малый бизнес занимается, в основном, первичной заготовкой леса, создавая товарную продукцию с низкой добавленной стоимостью, поэтому в из структуре преобладают лесозаготовительные предприятия.

Многочисленная реорганизация системы управления отрасли сопровождалась изменением ранее созданных структур и ухудшением экономических показателей, прежде всего предприятий малого бизнеса. Такую ситуацию следует рассматривать как реакцию субъектов на несовершенство институциональных условий экономической деятельности предприятий малого бизнеса. Их источник находится в сфере управления отраслевой экономики, призванной координировать интересы индивида и государства с тем, чтобы направлять их на обеспечение развития отраслевой экономической системы.

Основные характеристики институциональной среды лесной отрасли следующие:

– в федеральной собственности страны находятся все земли лесной фонда;

– договор аренды, как частный экономический субъект, является формой имущественного владения эксплуатационными участками, на срок до 49 лет;

– основной объем лесопродукции в отрасли относится к продуктам первичной переработки, характеризующийся низкой добавленной стоимостью.

– самый большой срок окупаемости инвестиций в отрасли, среди других отраслей с возобновляемыми ресурсами, составляющий 8–9 лет;

– основная масса лесных хозяйств организованы по принципам экстенсивной модели лесопользования, приводящие,с течением времени, к увеличению расстояния от мест их потребления и переработки;

– законодательно на арендатора возложены основные обязанности по ведению лесного хозяйства (лесовосстановление, предотвращение пожаров и др.);

– недостаточная заинтересованность собственника лесных земель и бизнеса в совершенствовании институциональных преобразований с целью перехода на интенсивный путь развития.

Первопричиной всех представленных характеристик отрасли является конфликт интересов в следствие нерационального распределения прав собственности на древесину и прав на землю под ней между частными экономическими агентами и государством.

Разработанные учеными теоретические и прикладные аспекты развития малого бизнеса в лесном комплексе сформированы основные проблемы, сдерживающие его развитие:

– неэффективность государственной лесной политики;

– ориентация малого бизнеса на производство лесопродукции с низкой добавленной стоимостью;

– высокая сложность получения древесных ресурсов, обусловленная низкой достоверностью имеющихся сведений о лесных ресурсах и дефицитом публично доступных достоверных сведений о лесе;

– нерациональное использование лесосечного фонда;

– проблемы, связанные с экспортом лесной продукции;

– низкий уровень технологической оснащенности предприятий и слабая кадровая политика;

– неразвитость инфраструктуры лесного комплекса;

– значительный уровень инфляции и рост цен на факторы производства;

– отсутствие мотивации в производстве малыми предприятиями инновационной продукции;

– рост размера теневой экономики;

– низкая инвестиционная привлекательность, вызванная высокой стоимостью привлечения капитала и высокими рисками;

Это действительно проблемы, сдерживающие и отрицательно влияющие на развитие малого бизнеса в лесном комплексе, но решаются они бессистемно и с низкой результативностью. На взгляд авторов это не проблемы, а следствия («метастазы») двух не решенных до настоящего времени проблем малого бизнеса.

Первая. Поскольку главная ошибка институциональной структуры лесной отрасли России-законодательная ответственность арендатора за ведение лесоводственнойдеятельности. Увеличением стоимости своей собственности должен заниматься непосредственно сам собственник(государство), поскольку единолично обладает правомочиями распоряжения. Он же передал эти функции арендатору (в том числе малому бизнесу), не заинтересованному в их качественном выполнении (при отсутствии финансовых средств на их выполнение), многие предприятия малого бизнеса вынуждены уходить с этого рынка, ухудшая экономическое положение отрасли.

Данная институциональная ситуация должна быть модернизирована, подразумевая возможность регулирования внутренней модели потребления и освоения ресурса путем внесения улучшений и изменения правил. Однако государство с помощью налоговых и таможенных пошлин, а также полного запрета определенных видов коммерческой деятельности (формальные институты) ограничивает модель управления субъекта. Например, до принятия полного запрета на экспорт необработанного сырья, каждый год увеличивались пошлины на экспорт.

С одной стороны, такие грубые инструменты дают явные предпосылки к необходимости увеличения добавленной стоимости продукции. С другой — подобного рода вмешательства в чрезвычайно сложную и тонко настроенную систему стимулов рыночного обмена ведет к целому ряду ухудшений. Во-первых, такие меры провоцируют еще больший рост теневой экономики; во-вторых, монополизацию лесозаготовительной промышленности, вследствие ухода с рынка значительной части малых предприятий, не способных быстро переключиться на переработку древесины; в-третьих, дело в том, что спрос на внутреннем рынке ограничен. Лесопромышленный комплекс не испытывает дефицита в хвойном древесном сырье, излишек приходится экспортировать. Из этого следует снижение эффективности и конкурентоспособности на всем внутреннем рынке. Создание формального института, направленного на увеличение добавленной стоимости продукции, приводит к упадку экономики малого бизнеса (о чем свидетельствуют результаты работы предприятий малого бизнеса за три квартала 2022 г.) по целому ряду показателей. Все дело в природе рынка, который воспринимает такие изменения с сильным мультипликативным эффектом [5].

С целью укрепления фундамента современной институциональной среды — института аренды — авторами предлагается ограничить набор правомочий, переданных собственником леса данному субъекту (малый бизнес), т.е. изменить политику сдачи лесов в аренду. Специфика взаимоотношений лесного хозяйства и лесозаготовительной промышленности заключается в том, что одним объектом собственности (лес) пользуются два субъекта (государство и бизнес, в том числе малый), экономические интересы которых разнятся и все они создали проблемы, сдерживающие развитие малого бизнеса.

Авторами разработана экономическая модель институциональных преобразований арендных отношений с целью сближения экономических интересов двух субъектов лесных отношений, в которой собственник леса за счет проектной арендной платы, направленной на возмещение утерянной стоимости лесно-

го участка имеет возможность улучшить состояние лесов следующих генераций (воспроизводственный цикл), соответственно увеличить ожидаемую стоимость лесного участка. Неформальные инструменты арендных отношений в этом случае переводятся в формальные, что будет способствовать расширению малого бизнеса на этапе лесозаготовки, а соответственно и на других этапах переработки, транспортировки и экспорта лесопродукции. С решением этой проблемы параллельно будут решаться другие проблемы, причиной возникновения которых является несовершенная институциональная структура.

Вторая — малый бизнес дублирует деятельность крупных предприятий. Отсюда эффективность его ниже, проигрывает в конкурентной борьбе крупным предприятиям. В основных лесоизбыточных регионах страны созданы кластеры предприятий лесного комплекса, включающие и предприятия малого бизнеса, инициаторами которых выступают министерства лесного комплекса. Практика по России свидетельствует, что в настоящее время действующих лесопромышленных кластеров — два, что объясняется недостаточной развитостью конкурентной среды. Но функционирующие лесопромышленные кластеры увеличили эффективность региональной отрасли на 10–15 %. А главное, усилилась связь крупных предприятий с лесными предприятиями малого бизнеса, которые повысили экономическую устойчивость малого бизнеса и диверсифицировали их производство.

Были выявлены основные причины деградации предприятий малого бизнеса в лесном комплексе. Подтвердилась гипотеза о том ,что институт аренды создает конфликт стимулов, при котором будущие общественные потребности в древесине (лесоводственная деятельность) не совпадают с интересами частноголесопользователя, потому что результат приложения труда и капитала остается у владельца лесов, которым лесозаготовитель не является. Такая институциональная среда является первоочередной: во-первых развития экстенсивной модели леспользования в стране; во-вторых, условием деградации предприятий малого бизнеса. Есть основание полагать, что изменение институциональной среды в части распределения прав собственности могут положительно сказываться на экономических показателях предприятий малого бизнеса и развернуть вектор развития отечественного лесного хозяйства на интенсивный путь развития. Авторами представлено описание экономической модели институциональных преобразований арендных отношений с целью сближения экономических интересов двух субъектов лесных отношений, способствующей расширению присутствия предприятий малого бизнеса и увеличению их вклада в экономику лесозаготовительной отрасли.

1. Литвин Д.А. Зависимость эффективности лесной промышленности и лесного хозяйства от форм собственности: международное сравнение / Д.А. Литвин, Г.В. Давыдова // Социально-экономические системы. — 2022. — № 6-2. — С. 242–263.

2. Лесной кодекс Российской Федерации : от 4 дек. 2006 г. № 200–ФЗ (ред. от 2 июля 2021 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 1 сент. 2021 г.) // СПС «Консультант.Плюс».

3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. — Москва : Новое издательство, 2007. — 224 с.

4. Третьяков А.Г. Лесная рента и экономическая доступность лесных ресурсов: методологические аспекты // Лесной вестник — 2015 — Т. 19, № 2. — С. 153–160.

5. Пыжев И.С. Реализация теоретического подхода к оценке экономической эффективности институциональных изменений на отраслевом рынке / И.С. Пыжев, В.П. Горячев // TERRA ECONOMICUS. — 2018. — Т. 16, № 2. — С. 99–113.

6. Норд Д. Понимание процесса экономических изменений / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — Москва : Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 256 с.

Давыдова Галина Васильевна — доктор экономических наук, профессор кафедры отраслевой экономики и управления природными ресурсами, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail:davydovagv@bgu.ru.

Литвин Дмитрий Александрович — аспирант кафедры отраслевой экономики и управления природными ресурсами, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: dima.lit99@gmail.com.

Яковлев Павел Николаевич — магистрант кафедры отраслевой экономики и управления природными ресурсами, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: yakovlevpn01@mail.ru.

Authors

Galina V. Davydova — D.Sc. in Economics, Professor of the Department of Sectoral Economics and Management of Natural Resources, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: davydovagv@bgu.ru.

Dmitry A. Litvin — Postgraduate student of the Department of Sectoral Economics and Management of Natural Resources, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: dima.lit99@gmail.com.

Pavel N. Yakovlev — Master's student of the Department of Sectoral Economics and Management of Natural Resources, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: yakovlevpn01@mail.ru.

© Давыдова Г.В., Литвин Д.А., Яковлев П.Н., 2023

Геополитическая трансформация мировой экономики требует новых подходов к обеспечению экономической безопасности стран. В статье раскрывается трансформация взглядов на современное понимание содержания этого процесса. Если ранее среди мировых держав существовал консенсус относительно того, что для защиты от уязвимостей полезно многостороннее взаимодействие, то в настоящее время — независимость, стремление к повышению внутренней конкурентоспособности. Ставится вопрос о необходимости перестройки системы государственных институтов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, вызовы, неустойчивость среды, источники опасности.

A.V. Ismailova

NEW ASPECTS OF ECONOMIC SECURITY SECURITY OF THE COUNTRY

The geopolitical transformation of the world economy requires new approaches to ensuring the economic security of countries. The article reveals the transformation of views on the modern understanding of the content of this process. If earlier there was a consensus among the world powers that multilateral cooperation is useful to protect against vulnerabilities, now it is independence, the desire to increase internal competitiveness. The question is raised about the need to restructure the system of state institutions.

Keywords: economic security, threats, challenges, environmental instability, sources of danger.

В силу масштабных изменений в целом мире вопросы обеспечения внешнеэкономической безопасности в России становятся особенно актуальными. Именно сейчас, по мнению экспертов, возникает особая потребность «выработать собственную систему внешнеэкономической безопасности, которая будет образовываться индуктивным методом от муниципальной безопасности к региональной и далее складываться в национальную экономическую безопасность страны» [1].

Цель исследования — раскрыть основные изменения в подходах к обеспечению экономической безопасности страны под влиянием внешних геополитических изменений. Исследование предполагало ретроспективный анализ

взглядов на содержание экономической безопасности, использование методов индукции и дедукции.

По мнению М.Н. Руденко и Е.Н. Лавренчук, экономическую безопасность необходимо рассматривать как защитный барьер от внешних факторов, равно как и защиту интересов населения, обеспечение стабильности и взаимодействия как внутри страны, так и с зарубежными партнерами [2]. Профессор А.П. Дмитриев исходит из факта опасности, которая создается под действием внешних и внутренних причин и приводит к ущербу, развивая неудовлетворительные последствия, влияющие на темпы развития внутренней внешней экономики страны [3, с. 29].

Для выведения причинно-следственной связи самой опасности, необходимо знать ее содержание, источники, опасные последствия и выстроить барьер, направленный на предотвращение таких ошибок в дальнейшем. По мнению М.И. Дзлиева под источниками опасности следует понимать вредоносные действия и разрушения, которые невозможно предотвратить своевременно [4]. Существует несколько подходов к их классификации, при этом в большинстве случаев авторы сходятся во мнении о том, что группировка разновидностей опасностей в первую очередь должна производиться на основе анализа социальных, природных и технических факторов. В связи с этим в числе основных опасностей, наносящих урон экономике, выделяют:

– природные (землетрясения, наводнения, засуху, природные пожары и т.п.);

– технические (аварии на электростанциях, предприятиях химической промышленности, выход из строя техники и т.п.);

– социальные (противоправные действия) [5].

В настоящее время к ним также добавляется геополитическая трансформация мировой экономики.

Модернизация и диверсификация глобальных цепочек поставок для снижения зависимости от единых источников производства является центральным элементом мер по смягчению последствий, которые страны рассматривают для повышения своей экономической безопасности. Вопрос о том, увеличивается или уменьшается степень национальной безопасности по мере изменения интеграционных связей, не раз поднимался в научном сообществе [5, с.206]. Совсем недавно прозрачность и обмен информацией между странами рассматривались в качестве первого шага на пути к значимому международному сотрудничеству в области экономической безопасности. Это было крайне важно с тем, чтобы избежать создания протекционистского экономического оружия, которое страны могли бы использовать против соперников. Среди мировых держав существовал консенсус относительно того, что именно многостороннее взаимодействие полезно для защиты от уязвимостей цепочки поставок и успешной диверсификации импорта и экспорта. Считалось, что партнерские отношения приводят к укреплению внешнеэкономической безопасности страны, а основной вопрос состоял

лишь в том, какую конкретную взаимодополняющую роль в достижении целей экономической безопасности будет играть каждый среди множества международных организаций, в какой степени они будут выступать посредниками в соглашениях между конкурирующими державами. Так было недавно. Сейчас экономическая безопасность в большинстве случаев рассматривается с позиций экономической изоляции и минимизации зависимости от иных стран.

Наша страна богата ресурсами и вполне может стать одной из самых богатых держав. Для этого необходимо развивать собственное производство — это увеличит рабочие места, снизит зависимость от импорта. На опыте стран, столкнувшимися с наложением санкций, в первую очередь актуализировалось собственное производство средств транспорта, лекарственных препаратов, медицинского оборудования и т.д.

Хотелось бы сделать акцент на том, что каждый уровень обеспечения экономической безопасности, начиная с муниципального, имеет собственную специфику защиты от внешних факторов и угроз. При этом для защиты регионального и федерального уровня необходимо создать первичный барьер муниципальной безопасности, который тоже весьма уязвим.

Сформированная на национальном уровне концепция экономической безопасности охватывает широкий спектр взаимосвязанных элементов, основными из которых являются экспертиза инвестиций, добросовестность проводимых в данной сфере исследований, обеспечение устойчивости цепочки поставок [6]. Между экономическими агентами должна быть выстроена прочная взаимосвязь на основе партнерства, взаимопомощи и взаимодействия при возникновении той или иной проблемы.

Выводы. В нашей стране безопасность экономики стоит на первом месте и вопросы ее обеспечения как никогда актуальны. В этом случае можно заметить, что устойчивая конкурентоспособность в стране позитивно сказывается на экономическом росте, но при условии оказываемого властями содействия каждой отрасли бизнеса, помощи и защиты на всех стадиях экономического процесса. В.К. Сенчагов утверждает, что в первую очередь необходима устойчивость и надежность экономической платформы [1, с. 19]. При этом нужно учитывать, что при изменении ее элементов или нарушении связи между ними, состояние системы дестабилизируется и возникнет угроза экономической безопасности. Конструктивный подход к решению проблем приведет к стабильной экономической жизнеспособности в стране. Основную роль в этом вопросе играют органы государственного управления. По мнению ученых уже сейчас необходимы перестройка системы государственных институтов, стремление к повышению конкурентоспособности с учетом усиливающейся неопределенности экономических взаимоотношений между странами [7].

1. Экономическая безопасность: проблемы, перспективы, тенденции развития : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 15 дек. 2014 г. В 2 ч. Ч. 1 / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. — Пермь, 2014. — 454 с.

2. Лавренчук Е.Н. Экономическая безопасность (региональный аспект) : учеб. пособие / Е.Н. Лавренчук, М.Н. Руденко ; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. — Пермь, 2015. — 388 с.

3. Дмитриев А.П. Основные понятия общей и специальных теорий безопасности / А.Н. Дмитриев // Национальная безопасность / В.Ю. Сизов [и др.]. — Москва, 2003. — С. 12–48.

4. Дзлиев М.И. Новая парадигма безопасности России / М.И. Дзлиев // Основы обеспечения безопасности России. — Москва : Экономика, 2003. — С. 8–12.

5. Степанова М.Н. Роль и место страхования в системе обеспечения национальной безопасности страны / М.Н. Степанова. — EDN YPMASD // Евразийский интеграционный проект: цивилизационная идентичность и глобальное позиционирование : материалы Междунар. Байк. форума, Иркутск, 20–21 сент. 2018 г. / Под науч. ред. Е.Р. Метелевой. — Иркутск : Bpl, 2018. — С. 206–211..

6. Национальная экономика и финансы в условиях новых вызовов, неопределенности и цифровых угроз / М.А. Авдюшина, Е.В. Агеева, Т.А. Анженко [и др.]. — Иркутск : Изд-во БГУ, 2021. — 294 с. — EDN ULUYXJ.

7. Самаруха В.И. Роль финансов в обеспечении экономической безопасности России в условиях геополитической трансформации мировой экономики / В.И. Самаруха, А.В. Самаруха, Т.В. Сорокина. — DOI 10.17150/2500-2759.2022.32(3).474-484. — EDN AVYZQL // Известия Байкальского государственного университета. — 2022. — Т. 32, № 3. — С. 474–484.

Исмаилова Айтач Вугаркызы — студент, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: mavk1998@mail.ru.

Author

Aitats V. Ismailova — Student, Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: mavk1998@mail.ru.

© Исмаилова А.В., 2023

336.761.6

,

Одним из наиболее привлекательных видов предпринимательской деятельности, основанном на факторах «поведенческого» характера, является так называемое технологическое предпринимательство. Желание улучшить собственную жизнь способно, при формировании определенных систем удовлетворения потребностей, выступать в качестве бизнес-проекта, притом достаточно многофакторного и в значительной степени перспективного. В статье приведены базисные аспекты технологического предпринимательства с учетом особенностей, наделяющих данный вид деятельности исключительной, «новаторской» направленностью, нацеленной как на получение положительных финансовых результатов, так и на удовлетворение определенных желаний индивидов в социальной области.

Ключевые слова: технологическое предпринимательство, «поведенческие» факторы, потребности, система, инвестиции.

Yu.B. Tkach, M.A. Maksimov

TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

One of the most attractive forms of «behavioural» entrepreneurship is technological entrepreneurship. The desire to improve one’s own life is capable, in the formation of certain systems of needs satisfaction, to act as a business project, but sufficiently multifactorial and largely perspective. The article presents basic aspects of technological entrepreneurship, taking into account the peculiarities that give this type of activity an exceptional, «innovative» orientation, aimed at obtaining positive financial results, and to satisfy certain desires of individuals in the social sphere.

Keywords: technological entrepreneurship, «behavioural» factors, needs, system, investment.

На протяжении многих эпох люди стремятся исследовать, изобретать, совершенствовать все окружающее, притом не только технические механизмы, но и процессы предпринимательской деятельности, основополагающими причинами существования которой являются факторы «поведенческого» характера. К таковым относятся желание выделяться из общества, желание улучшить собственную жизнь и другие аспекты, являющиеся природными «потребностями» индивидов, способные трансформироваться в различные виды деятельности, как благоприятные для человека и общества, так и оппортунистические [1].

низма, начиная от базиса функционирования до некоторых основных технических аспектов реализации вышеупомянутого проекта.

1. Проект основывается, прежде всего, на факторах «поведенческого» характера людей, как ключевых действующих субъектов текущего миропорядка, обладающих возможностью вступать с другими субъектами экономических взаимоотношений в различные правоотношения, при условии задействования таких аспектов поведения людей, как желание выделяться, жадность, и других факторов, оказывающих существенное влияние на процессы принятия индивидами различных резолюций.

2. Система предполагает осуществление деятельности в цифровом виде, на базе электронной многофункциональной платформы в сети интернет, при наличии мобильного приложения, является инструментом проведения определенных операций, обслуживаемой оператором платформы-организатором проекта, имеющим в штате и (или) при привлечении сторонних специалистов по договорам оказания услуг в технической области, а также сфере маркетинга и юридического сопровождения.

3. Потенциальный спектр «клиентов» проекта включает в себя исключительно физических лиц, в возрасте от 18 лет, при наличии полного перечня прав в области вступления в различные правоотношения, в том числе имущественного комплекса, включающего денежные средства, ценные бумаги, цифровые финансовые активы, доли в компаниях, движимое и недвижимое имущество, а также различные доли в нем.

4. Спектр функций, предоставляемых платформой, включает в себя как основные и дополнительные, так и бонусные, представленные различными «продуктами», формирующими диверсифицированную структуру для клиента, являющуюся достаточно многофункциональной:

– группа основных функций включает в себя: заключение контрактов между двумя и более лицами, при условии паритета сторон контракта относительно определенного экономического, а также политического события и (или) совокупности различных событий, по причине воздействия факторов политического характера на экономическую конъюнктуру как в отдельной юрисдикции, так и в глобальном, международном масштабе, предполагающих, в соответствии с заключаемым контрактом, принятие сторон исхода определенного события и (или) событий, при сопровождении данных действий финансовыми и (или) другими имущественными обязательствами лиц, заключивших контракт, с привлечением посредника-оператора платформы, исполняющего функции гаранта исполнения контракта, осуществляющего выплату «победителю» контракта, определяемого в соответствии с последующим пунктом, под № 5, из финансовых и (или) имущественных ресурсов, формирующихся у оператора платформы-организатора, в соответствии с последующим пунктом, под № 6, приведенного перечня;

– группа дополнительных видов услуг, оказываемых данной платформой, отражает виды деятельности, являющиеся для оператора платформы-организатора проекта неосновными, среди которых «капитализация» суммы, начисленной «клиентом» вышеупомянутого проекта на собственный лицевой

счет, учитываемый на платформе, с правом свободного распоряжения данными денежными средствами, в том числе, с учетом возможности как пополнения данного счета, так и вывода финансовых ресурсов. Исключением являются заключение контракта и подключение услуги «капитализации счета», предполагающих временную передачу оператору платформы-организатору проекта определенной суммы денежных средств на лицевом счете, полностью или доли, посредством заключения дополнительного соглашения между оператором платформы-организатором структуры и «клиентом». В случае подключения услуги «капитализация счета», предполагающей особую форму фиксации данных правоотношений, при котором, в соответствии с последующим пунктом, под № 7, «клиент» имеет право в одностороннем порядке расторгнуть данное заключенное ранее соглашение, при этом востребовав от оператора платформы-организатора проекта полную сумму или доли счета;

– группа бонусных функций предполагает предоставление услуг «клиенту», выражающихся не только в «льготных» условиях обслуживания в области групп основных и дополнительных услуг, но и право на получение различных услуг от компаний-партнеров оператора платформы-организатора структуры «инвестиционный спор», посредством возможности использования «льготных» условий при пользовании «продуктами» данных компаний-партнеров проекта, среди которых может быть и выпуск дебетовой и (или) кредитной банковской карты, открытие брокерского счета, скидки на покупки различных обучающих курсов и книг, и множество других предложений, предоставляемых хозяйствующими субъектами-партнерами данного проекта.

5. В целях выполнения оператором платформы-организатором проекта основных функций, а именно — заключение «клиентами» контрактов, относительно определенных экономических, и (или) политических событий, при условии отсутствия у сторон контракта способов «напрямую» повлиять на результат данного события, тем самым сформировав благоприятный для собственной стороны контракта исход, следует сформировать систему определения «победителя» контракта, осуществляющую данную функцию в автоматическом режиме, без привлечения «арбитра», которым в случае свершения исхода, неоговоренного в контракте, в индивидуальном порядке может выступать оператор платформы-организатор проекта, назначая рассмотрение дела, в течение трех последующих календарных дней, с последующим вынесением резолюции о признании либо одной из сторон контракта-»победителем», либо устанавливая возврат денежных средств сторонам контракта, при взимания вознаграждения за совершение операций, в соответствии с пунктом, под номером 8 представленного перечня. В случае же свершения установленных контрактом условий, система «урегулирования контрактов» в автоматическом режиме принимает резолюцию о признании одной из сторон контракта «победителем», с последующим вынесением предписания о выплате суммы причитающихся «победителю» финансовых ресурсов, которое, в свою очередь, исполняется системой «финансового обеспечения» в автоматическом порядке, предполагая выполнение полного спектра условий заключенного сторонами контракта с последующим пре-

кращением действия данного контракта, что также осуществляется в автоматизированном порядке.

6. Система «урегулирования контрактов» может являться достаточно многофункциональной структурой отслеживания различных новостных сайтов, а также других источников данных. Однако, при условии достоверности представляемой ими информации новостного характера, должно быть прописанным в программе. В том числе, должен быть приведен список источников данных, которые программа способна мониторить в автоматическом режиме, формируя отбор на основе прописанных в контракты ключевых слов и (или) фраз, с учетом вариантов исходов, в соответствии с присвоением каждой стороне заключенного контракта определенных слов, используемых для идентификации «победителя» контракта после мониторинга новостных сайтов, что также предполагается осуществлять в автоматическом режиме. Исключением являются случаи присутствия слов и (или) фраз, не подходящих под прописанные в контракте «кодовые слова», при условии подачи как минимум одной из сторон контракта «аппеляции», представляющей собой требование об интеграции в процесс определения «победителя» контракта «арбитра»;

7. Порядок формирования финансовых ресурсов платформы является одновременно и в достаточной степени многофакторным, и в значительной мере схожим с принципом комиссий биржи, а именно представляет собой взимание комиссионного вознаграждения за совершение «клиентами» различных контрактов в размере, составляющем 3 п.п. относительно суммы денежных средств, внесенной стороной контракта за заключение контракта при условии, что денежные средства по прошествии заключения «клиентами» контракта переходят во временное распоряжение оператору платформы-организатору проекта. Оператор, в свою очередь, выполняет в данной системе функцию «гаранта» исполнения контракта. Однако до момента экспирации контракта, оператор платформы-организатор структуры имеет право использовать данные денежные средства исходя из собственных побуждений, либо сохраняя данные финансовые ресурсы на лицевом счете «клиентов», либо инвестируя полученные денежные средства в определенный перечень инвестиционных объектов, который включает в себя ценные бумаги, производные финансовые инструменты, цифровые финансовые активы, структурные «продукты» на рынках ценных бумаг, индивидуальные займы физическим и (или) юридическим лицам (применимо как к инвестиционным объектам в Российской Федерации, так и к иностранным юрисдикциям). Также предусматривается взимание дополнительного комиссионного вознаграждения за услуги «арбитра», оказываемые оператором платформы-организатором проекта, в размере, составляющем 1 п.п. относительно суммы денежных средств, используемой каждой стороной контракта в целях заключения данного соглашения, при условии итоговой суммы контракта, равной или превышающей 3 000 р. При том сумма, получаемая оператором платформы-организатором структуры, в результате инвестирования временно используемых в собственных целях финансовых ресурсов способна, как минимум, обеспечивать доходность, составляющую 0,8–1 п.п. в месяц и более, в зависимости от уровня риска объекта инвестирования. Дополнительно программа

«инвестиционный спор» имеет право использовать на собственной платформе рекламу различных компаний, а также заключать с другими организациями партнерские соглашения, с целью интеграции в данную структуру «бонусных» функций, таких как кредитные и (или) дебетовые карты, брокерские счета, и другие «продукты» компаний-партнеров проекта.

8. Порядок заключения правоотношений на вышеупомянутой платформе имеет установленный перечень необходимых соглашений, которые, в свою очередь, предполагается заключать с каждым «клиентом» (соглашение о принятии условий обслуживания, об открытии на платформе индивидуального лицевого счета, о выдаче и (или) получении индивидуального займа, о подключении услуги «капитализации счета», об обработке персональных данных) и партнером (с партнерами-используемые в Российской Федерации договоры сотрудничества), с целью фиксации определенных взаимных обязательств, в соответствии с законодательством Российской Федерации, формируемые в форме соглашений исключительно в электронном виде, подписываемые сторонами соглашений, как и сторонами контракта о предмете данного контракта, при помощи смс-сообщений (уникальных кодов, являющихся, в соответствии с нормативно-правовыми актами, действующими в юрисдикции Российской Федерации, а именно с п. 2 ст. 5 Федерального закона «Об электронной подписи» от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ одним из вариантов электронной подписи документов, при идентификации подписантов по средствам фиксации номеров телефонов, используемых сторонами соглашений в данном процессе, с условием использования в процессе данных правоотношений оферты).

9. Контракты, заключаемые сторонами на вышеупомянутой платформе «инвестиционный спор», способны быть расторгнутыми, как сторонами, при условии наличия взаимного соглашения об инициировании данного процесса, так и оператором платформы-организатором проекта, в случае исполнения данным субъектом функций «арбитра» контрактов, либо по заявлению одной из сторон любого заключенного контракта, при наличии обоснованного требования об инициировании данного процесса, что, в свою очередь, не облагается дополнительными комиссиями, при сумме контракта, не превышающей 10 000 р.

10. Порядок заключения и обращения контрактов также предполагает многофакторную структуру, основанную на высокой степени приближенности к процессам биржевой торговли на рынках ценных бумаг, по причине наличия возможности у любого клиента, а также оператора платформы-организатора структуры прав на формирование (с правом последующего удаления данного контракта при отсутствии других сторон контракта в процессе обращения данного объекта в соответствующих разделах программы) новых контрактов и размещения данных в соответствующих разделах программы, в которых каждый клиент, а также оператор платформы-организатор проекта способны принять данный контракт, связываясь перед данным действием с эмитентом контракта. При наличии пожеланий возможно редактирование данного объекта соглашения посредством формирования нового контракта, также обращающегося в соответствующих разделах программы «инвестиционный спор», с условием

вариации цены акцепта контракта и фиксированной суммой данного контракта, при наличии возможности устанавливать порядок проведения аукциона в течение любого, самостоятельно выбираемого эмитентом времени, с учетом признания «покупателем» контракта «клиента», заплатившего за акцепт контракта наиболее высокую цену из предложенных, при присутствии возможности не только увеличения цены акцепта контракта, но и формирования дисконта цены акцепта контракта, относительно номинальной цены, предложенной изначально эмитентом данного контракта.

11. Оператор платформы-организатор проекта, посредством делегирования определенного перечня соответствующих прав физическому лицу-представителю данного электронного сервиса, при условии заключения с данным физическим лицом договора в письменной форме, фиксирующего установленные правоотношения, также имеет право от собственного имени вступать в правоотношения с «клиентами» программы через заключения контрактов представителем оператора платформы-организатора проекта по поручению и за счет принципала данных правоотношений.

Таким образом, исходя из основополагающих вышеизложенных аспектов осуществления деятельности системы «инвестиционный спор», при условии обоснованности формирования данной структуры факторами «поведенческого» характера, а именно желания улучшить качество жизни, становится очевидным, что данная программа, ставит своей целью не только реализацию коммерческой стороны проекта, т.е. получение прибыли в виде различных комиссионных вознаграждений, но также направлена и на реализацию социальной функции через удовлетворение потребности индивидов в участии в азартных спорных ситуациях. Реализация данного проекта представляется достаточно жизнеспособным видом бизнеса, который не требует больших объемов затрат на собственное формирование и функционирование, при условии неограниченности распространения такого вида деятельности, а также способен привлечь колоссальное число потенциальных «покупателей», при условии возможности получения высоких доходов. В то же время, такой проект, что в значительной степени важно, представляет собой не «пирамиду», а честный и прозрачный механизм осуществления деятельности в экономической области.

1. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер ; пер. с англ. Д. Прияткина ; под науч. ред. А. Суворов. — Москва : Юнайтед Пресс, 2010. — 273 с.

2. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Часть 1 / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. — 2013. — № 9. — С. 66–91.

3. Ермолова О.Н. К вопросу о признаках предпринимательской деятельности / О.Н. Ермолова // Предпринимательское право. — 2014. — № 3. — С. 32–35.

4. Куфтырев И.Г. Международный инновационный коридор как инфраструктурный фактор развития технологического предпринимательства / И.Г. Куфтырев, С.С. Передня // Вестник ННГУ. — 2015. — №3. — С. 147–152.

5. Матюнина О.Е. Технологическое предпринимательство: проблемы и перспективы / О.Е. Матюнина // Актуальные вопросы технических наук : материалы VI Междунар. науч. конф., Краснодар, апрель 2020 г. — Краснодар : Новация, 2020. — С. 47–53. — URL: https://moluch.ru/conf/tech/archive/367/15701 (дата обращения: 17.11.2022).

Ткач Юлия Борисовна — кандидат экономических наук, доцент кафедра бухгалтерского учета и налогообложения, Байкальского государственного университета, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: tkach_ub@mail.ru.

Максимов Михаил Андреевич — студент, института управления и финансов, Байкальского государственного университета, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: mihail09072002@icloud.com.

Authors

Yulia B. Tkach — Ph.D. in Economics, Associate Professor of Accounting and Taxation Department, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: tkach_ub@mail.ru.

Mihail A. Maksimov — Student, the Institute of Management and Finance, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: mihail09072002@icloud.com.

© Ткач Ю.Б., Максимов М.А., 2023

332.024

В статье рассматриваются перспективы использования бенчмаркинга как технологии поиска конкурентных преимуществ при разработке и внедрении маркетинговых и управленческих стратегий на промышленных предприятиях. Анализируются теоретические аспекты и подходы к процессу создания конкурентных преимуществ. Даны определения, виды и принципы бенчмаркинга, которые могут использоваться промышленными предприятиями. Определена последовательность проведения процесса бенчмаркинга на уровне предприятия, выведены его ключевые преимущества.

Ключевые слова: бенчмаркинг, маркетинговая стратегия, конкурентоспособность, менеджмент, конкурентное преимущество.

V.A. Mariupolsky

THE PROCESS OF BENCHMARKING AS A TECHNOLOGY FOR FINDING COMPETITIVE ADVANTAGES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article discusses the prospects of using benchmarking as a technology for finding competitive advantages in the development and implementation of marketing and management strategies at industrial enterprises. Theoretical aspects and approaches to the process of creating competitive advantages are analyzed. Definitions, types and principles of benchmarking that can be used by industrial enterprises are given. The sequence of the benchmarking process at the enterprise level is determined, its key advantages are derived.

Keywords: benchmarking, marketing strategy, competitiveness, management, competitive advantage.

Специалисты в области маркетинга поставили процесс заимствования лучшего опыта на научную основу, подведя под него обширную теоретическую базу, тем самым определили новую научную категорию — бенчмаркинг. Согласно А.М. Чернопятову, бенчмаркинг — это определенное понятие, которое обладает способностью, количеством и качеством быть использованным, как некий эталон или стандарт при сопоставлении с другими объектами или предметами. Бенчмаркинг — это систематическая деятельность, направленная на систематический поиск, исследование, анализ, оценку, обучение на лучших

примерах других предприятий независимо от того, работают ли данные предприятия в этом сегменте или являются конкурентами [9, с. 26].

В современных условиях, когда рынок начинает отходить от глобализации данное направление маркетинговой деятельности можно рассматривать как важное условие развития и процветания промышленных предприятий. Предприятия, берущие на вооружение бенчмаркинг, направленный на выявление лучшего опыта, имеют возможности по улучшению позиций на рынке промышленных предприятий.

Основная задача бенчмаркинга — это формирование конкурентных преимуществ на базе уникальных особенностей предприятий, которые являются лидерами в своей области и являются непосредственными конкурентами компании.

Портер выделяет стратегические выгоды от наличия «правильных» конкурентов.

Согласно М. Портеру, «правильные» конкуренты выгодны с точки зрения стратегии; стратегические выгоды от наличия конкурентов подразделяются на четыре категории: укрепление и рост конкурентных преимуществ, улучшение структуры отрасли, помощь в развитии рынка и его защита от вторжения новых конкурентов [5, с. 294].

Цель и задачи исследования. Целью данного исследования является анализ и обоснование возможностей теоретического применения бенчмаркинга при формировании маркетинговых стратегий промышленных предприятий для повышения их конкурентоспособности. Задачами исследование являются:

– анализ теоретических аспектов и подходов к созданию конкурентных преимуществ;

– определение понятий, видов и принципов бенчмаркинга;

– выведение последовательности проведения бенчмаркинга.

Методы исследования. Основополагающими методами в данной статье являются теоретические методы, такие как анализ, синтез, классификация, сопоставление и обобщение.

В результате проведенного исследования был проведен анализ теоретических подходов к созданию конкурентных преимуществ, определены и обоснованы понятия, виды и принципы бенчмаркинга, на основании чего была сформулирована последовательность проведения бенчмаркинга на предприятии.

При анализе деятельности предприятия важным является комплексное изучение всех операционных процессов, оценка их результативности и возможности для оптимизации. Для качественной оценки деятельности предприятия важно сопоставлять его с лидерами рынка, на основании чего выявлять возможности для совершенствования деятельности. Кроме того, при сравнении предприятия с лидером в отрасли, можно выявить ряд конкурентных преиму-

ществ, делая акцент на которых можно значительно улучшить положение на рынке. Проведение на предприятии бенчмаркингового исследования позволит сформировать ряд уникальных особенностей предприятия, сравнить его с лидерами отрасли, конкурентами, что особенно актуально в современном мире, при рыночной конкуренции.

Тему бенчмаркинга в своем исследовании поднимает А.М. Чернопятов. Автор пишет, что бенчмаркинговое исследование состоит из четырех этапов. На первом этапе определяются параметры товаров, оказывающих воздействие на потребителя. На следующем этапе определяем географические границы рынка и конкурентного окружения предприятия. На третьем этапе сравниваются параметры, которые являются ключевыми в конкурентной борьбе. На последнем этапе производиться совокупная оценка параметров конкурентов, которая отображает целостную картину отношения потребителей к компании [9, с. 113].

По определению О.В. Мяснянкиной, стратегия активного бенчмаркинга предполагает, что данная организация, изучив опыт деятельности конкурентоспособных производств, выявляет наиболее жизнеспособные проекты и адаптирует их к условиям собственного производства. В качестве примера можно привести активное заимствование приемов увеличения объема продаж с применением различных методов сетевого маркетинга. В данном случае речь идет о диффузии инноваций или трансферу технологических процессов [4, с. 22].

Согласно Д.А. Пустохину, преимущества сравнительного анализа могут расширяться от сравнительных затрат до соотношения расходов и доходов, запросов на обслуживание, уровней удовлетворенности клиентов и других показателей, которые необходимо улучшить. Сравнительный анализ может быть мощным фокусом для перемен. Сравнительный анализ — это инструмент, который позволяет проводить исследования и, в конечном итоге, достигать совершенства, основываясь на реалиях бизнес-среды, а не на внутренних стандартах и исторических тенденциях [6, с. 40].

По мнению Е.А. Калининой, бенчмаркинг ставит основной целью мониторинг хозяйствующих субъектов, обладающих наилучшими результатами деятельности и исследование их бизнес процессов и организации управления. Затем предприятие ищет направления адаптации этого передового опыта к условиям своей деятельности для повышения ее эффективности. При этом внедрение осуществляется с учетом особенностей данного конкретного предприятия, а не путем полного заимствования. По достижении желаемых результатов производится поиск новых эталонных предприятий с целью дальнейшего совершенствования [1, с. 66].

Анализ позволил систематизировать последовательность проведения исследования, которую автор систематизировал в таблице.

Планирование проведения бенчмаркинга	Необходимо определить проблему исследования и согласовать цели. Существует три основных источника маркетинговых проблем: непредвиденные изменения, спланированные изменения и интуитивные изменения. Цели исследования бывают поисковые, описательные, экспериментальные, комплексные
Определение объекта бенчмаркинга	Главный объект в бенчмаркинговых исследованиях-это предприятие-лидер отрасли. Для его определения необходимо проанализировать показатели нескольких лидирующих компаний в отрасли. Важным шагом является определение собственных потребностей предприятия
Определение вида и метода бенчмаркинга	Бенчмаркинг можно разделить на четыре основных вида: бенчмаркинг конкурентоспособности, внутренний бенчмаркинг, функциональный бенчмаркинг, бенчмаркинг процесса
Формирование критериев исследования	Формирование критериев, по которым будет оцениваться деятельность компании-лидера, в том числе финансовые показатели, показатели качества продукции, производственные показатели
Проведение исследования	На этом этапе необходимо собрать информацию о выполнении бизнес-процессов компании, собрать ключевые показатели на которые будет ориентироваться предприятие
Выявление направлений совершенствования деятельности	Отчет и систематизация собранных показателей, разработка классификаций. Исходя из полученных данных руководство принимает решение о направлении внедрения конструктивных изменений
Внедрение результатов исследования	Поэтапное внедрение решений, направленное на изменение показателей, связанных с производственной оптимизацией, маркетинговой стратегии, потенциала финансирования, освоение новых каналов сбыта и т.д., в зависимости от изначальной потребности и выбранных критериев
Оценка полученного результата	Осуществляется наблюдение за внедрением решений и их результативностью. Выявляются отклонения между плановыми и контрольными значениями. Затем проводятся мероприятия, направленные на устранение отклонений, а при необходимости вырабатываются новые решения с учетом адаптации к новым условиям
Поиск нового объекта бенчмаркинга и повторение процесса исследования	Бенчмаркинг-это постоянный процесс поиска лучшего опыта для оптимизации. Исследование может проводится по различным показателям, включающие такие сферы деятельности предприятия, как производство, маркетинг, финансы, кадры, потенциал для нововведений. Поэтому эффективно не прекращать процесс бенчмаркингового исследования и находиться в поиске лучших решений на рынке

Так, весь процесс проведения бенчмаркингового исследования можно разделить на девять взаимосвязанных последовательных ступеней. Первые четыре этапа являются подготовительными, так как их цель заключается в сборе необходимой информации для исследования, а также определение его критериев: определение объекта исследования, методов, целей, задач. Пятым этапом является непосредственно само проведение эмпирического исследования: сбор и обработка необходимой информации. Следующие три этапа — рефлексив-

ные. Их суть заключается в анализе полученных результатов, выявлению возможностей для совершенствования процессов на предприятии, их внедрение, а также оценка полученного результата. Заключительным этапом проведения исследования был выделен процесс поиска нового объекта бечмаркинга на предприятии. Последний этап исследования важен по той причине, что процесс бенчмаркинга на предприятии должен быть постоянным и всеобъемлющим, он должен касаться всех структур деятельности, так как в этом случае бенчмаркинг сможет показать наиболее целостную картину конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, бенчмаркинг позволяет исследовать и сравнивать все системы и процессы предприятий-конкурентов промышленной отрасли, для того, чтобы найти сферы для перспективной оптимизации и применять их для определения и реализации маркетинговой стратегии. Бенчмаркинг является эффективным инструментом для промышленных предприятий в реализации программ инновационного развития и оптимизации, он позволяет определить проблемные зоны в разных областях деятельности предприятия и возможности для их устранения, в особенности для долгосрочных стратегических расчетов.

В заключении автор указывает, какие стратегические выгоды для развития промышленных предприятий дает бенчмаркинг:

– оценка действующего положения с определением проблемных показателей деятельности предприятия;

– определение направлений для дальнейшей оптимизации и эффективных изменений деятельности компании;

– так как процесс бенчмаркинга постоянен, это дает импульс к непрерывному совершенствованию предприятия;

– создание определенных стандартов и показателей деятельности компании, апробированных на собственном опыте.

1. Калинина Е.А. Возможности бенчмаркинга как инструмента повышения инновационной активности предприятий / Е.А. Калинина, Н.Е. Бойко // Вестник ВУиТ. — 2022. — № 1 (49). — С. 65–73.

2. Кравцова А.В. Организационно-экономический механизм регулирования конкуренции на рынке предоставления консалтинговых услуг / А.В. Кравцова // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2020. — № 4. — С. 206–208.

3. Кудинов Р.А. Принципы формирования конкурентного преимущества организации / Р.А. Кудинов // Учет и статистика. — 2022. — № 2 (66). — С. 31–37.

4. Мяснянкина О.В. Инновационная стратегия развития предприятия: выбор и условия реализации / О.В. Мяснянкина // НАУ. — 2020. — № 58-1 (58). — С. 19–22.

5. Портер М. Конкурентное пеимущество: как достич высокого результата и обеспечить его устоичивость / М. Портер. — Москва : Альпина Бизнес букс, 2005. — 714 с.

6. Пустохин Д.А. Современные технологии и методы совершенствования бизнес-процессов / Д.А. Пустохин, И.А. Кулешов // СИЛА систем. — 2020. — № 1 (14). — С. 38–43.

7. Снимщикова А.А. Методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятия (корпорации) / А.А. Снимщикова // Алтайский вестник Финуниверситета. — 2019. — № 4. — С. 156–163.

8. Терешкина Н.Е. Бенчмаркинг в повышении конкурентоспособности региональных инновационных стратегий / Н.Е. Терешкина // КЭ. — 2020. — № 12. — С. 3857–3268.

9. Чернопятов А.М. Бенчмаркинг : учеб. пособие / А.М. Чернопятов. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 151 с.

Мариупольский Владислав Аркадьевич — аспирант, кафедра маркетинга, рекламы и связей с общественностью, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение, Новосибирский государственный университет экономики и управления (НИНХ), региональный представитель ООО «Кнауф», e-mail: v.mariupolskiy@yandex.ru.

Author

Vladislav A. Mariupolsky — Postgraduate Student, Department of Marketing, Advertising and Public Relations Novosibirsk State, University of Economics and Management (NINH), Regional Representative of Knauf LLC, e-mail: v.mariupolskiy@yandex.ru.

© Мариупольский В.А., 2023

658

Информационные риски стали частью среды. Специфика их проявления состоит не только в возможном вовлечении в процесс реализации множества субъектов одновременно, но и колоссальном ущербе, к которым они могут привести. Более того, информационные риски сложны в андеррайтинге — идентификации, оценке, а большинстве случаев и контроле за ними. Это требует пристального внимания к проблеме их эффективной митигации, актуализирует задачу разработки и реализации соответствующих уровню субъекта стратегий митигирования. В работе представлены основные подходы к управлению рисками, влияющими на информационную безопасность экономических субъектов.

Ключевые слова: информационные риски, риски информационной безопасности, управление информационными рисками, риск-менеджмент, киберриски.

D.V. Bubnova, M.N. Stepanova

MODERN STRATEGIES OF INFORMATION RISK MITIGATION

Information risks have become part of the environment. The specificity of their manifestation consists not only in the possible involvement of many subjects in the process of implementation at the same time, but also in the enormous damage to which they can lead. Moreover, information risks are difficult in underwriting — identification, assessment, and in most cases, control over them. This requires rapt attention to the problem of their effective mitigation, actualizes the task of developing and implementing mitigation strategies appropriate to the level of the subject. The article presents the main approaches to risk management affecting the information security of economic entities.

Keywords: information risks, information security risks, information risk management, risk management, cyber risks.

Развитие информационных технологий неизбежно повлекло за собой распространение киберпреступности, приобретающей все больший масштаб как в мировом пространстве, так и в рамках отдельных стран: в настоящее время на долю правонарушений в сфере информационной безопасности приходится 26,5 % всех совершаемых преступлений. Это требует повышенного внимания к проблеме обеспечения информационной безопасности бизнеса и выбора эффективных методов управления информационными рисками.

Цель исследования — раскрыть современные подходы к управлению рисками, влияющими на информационную безопасность, сложившиеся стратегии их митигации. В процессе исследования проводился анализ новейших публикаций, затрагивающих вопросы обеспечения информационной безопасности, использовались методы индукции и дедукции, позволившие выделить, обобщить и представить современные стратегии управления информационными рисками.

fl

В наиболее общем представлении информационный риск — это предполагаемое событие, представляющее определенную угрозу для субъекта и ведущее к искажению, подделке, утечке, хищению, утрате информации [1], или иначе — потенциальная возможность влияния на информацию как объект для причинения ущерба организации специфическим средством [2].

О реализации информационных рисков можно говорить при наступлении следующих событий:

– нарушение правил формирования и обработки информации;

– утрата и порча информации;

– нарушение прав собственности на информацию;

– несвоевременное предоставление, отказ предоставления информации;

– предоставление искаженной, недостоверной информации;

– создание некачественных систем обработки и хранения информации;

– нарушение правил получения и предоставления информации [3].

Существует мнение о том, что риски владения и использования цифровых технологий (в том числе не всегда осознанные и отрефлексированные), связанные с опасностью их несанкционированного владения, изменения, распространения и разрушения, наносящего ущерб их владельцу или третьим лицам, стоит называть киберрисками [4]. В этом случае фактически речь идет о рисках информационной безопасности или информационных рисках, являющихся особой разновидностью рисков, возникающих при использовании информационных технологий, т.е. процессов, позволяющих организовать сбор, хранение, обработку, предоставление и распространение информации, а также способы их осуществления [5].

Для того чтобы справиться с данными рисками и предотвратить большую часть ущерба, компании должны уделять повышенное внимание их управлению.

Основной задачей системы управления информационными рисками признается создание инструментария по их менеджменту, который впоследствии будет использован на практике для защиты организациями информации и информационных систем. Для этого необходимо следовать определенным требованиям:

– гибкость (настраиваемость и целостность информационной среды для непрерывного размещения операционных потерь и событий, в том числе и сбор данных от отдельных элементов информационной инфраструктуры);

– прогнозирование (возможность спрогнозировать и проанализировать вероятные убытки);

– импорт-экспорт данных (возможность ввода и вывода наборов данных и их сравнение в разрезе различных отраслей);

– анализ угроз (эластичность выделения и анализа угроз с перспективой классифицировать источники угроз и ущерба);

– невмешательство человека (минимизация интервенции человека на этапе сбора первичных данных);

– риск-менеджмент (основа принятия управленческих решений);

количественная оценка рисков.

Управление риском охватывает процессы, подразумевающие выбор методов и других средств, используемых для снижения риска, однако это еще не гарантирует ожидаемых изменений.

Все чаще в сфере риск-менеджмента используется понятие «митигирование рисков». Изначально оно применялось в отношении чрезвычайных ситуаций и катастроф для выражения возможности снижения тяжести их последствий. Но в последнее время данный термин используется в качестве определения не только уменьшения последствий реализации риска, но и снижения вероятности наступления такого рискового события [6]. Для воплощения в жизнь данного процесса составляется план митигации рисков, под которым понимают план мероприятий по управлению рисами с целью снижения вероятности реализации рисков и уменьшения тяжести их последствий.

Уменьшение вероятности реализации рисков можно обеспечить путем создания «проактивных» барьеров или так называемых контрольных процедур, которые имеют главной целью воспрепятствование реализации рискового события или значительное снижение вероятности его появления.

Если говорить уже о последствиях, то снижение их тяжести обеспечивается созданием «реактивных» барьеров, т.е. процедур по минимизации ущерба.

Создание, модификация и внедрение таких видов барьеров на пути риска как раз и является одной из основных задач действий по митигации (в ином использовании — митигированию) рисков. Для функционирования процесса митигигации рисков существует несколько стратегий:

1. *Стратегия «Избегать или выходить».* В данном варианте если риск влечет за собой нежелательные негативные последствия, есть возможность полностью избежать этих последствий. Отойдя от связанной с этим деловой деятельности или разработав причины риска, можно успешно избежать возникновения нежелательных событий. Один из способов избежать риска — выйти из бизнеса, отменить проект, закрыть предприятие и т.д. Другой подход заключается в разработке политики и процедур, которые помогают организации предвидеть и избегать ситуаций высокого риска. Отказ от запуска проекта, который включает в себя высокий нежелательный риск, позволяет успешно избежать этого риска.

Одним из вариантов является тестирование или проверка продуктов, которые могут иметь скрытый дефект, который может привести к нежелательным и неприемлемо высоким отказам в полевых условиях. Скрининг не является эффективным на 100 %, но все же может в достаточной степени снизить риск сбоев в определенных условиях.

2. *Стратегия «Сокращать или оптимизировать».* Анализ рисков и другие инструменты определения приоритетов рисков помогут организации определить и расставить приоритеты в отношении рисков. Снижение вероятности возникновения или серьезности последствий нежелательного риска (скажем, отказа продукта) является естественным результатом инструментов определения приоритетов рисков. Если невозможно уменьшить частоту возникновения или серьезность, то одним из вариантов является внедрение элементов управления. Элементы управления, которые либо обнаруживают причины нежелательных событий до возникновения последствий во время использования продукта, либо обнаруживают первопричины нежелательных сбоев, которых команда может затем избежать. Средства контроля могут быть сосредоточены на процессах управления или принятия решений. Улучшение способности находить конструктивные недостатки или повышать точность прогнозирования частоты отказов в полевых условиях повышает способность принимать соответствующие решения в отношении рисков.

Другим методом снижения или контроля риска является диверсификация. Продумывание сочетания продуктов, технологий, рынков, операций и цепочек поставок позволяет команде ограничить возможности с высоким риском до управляемого или приемлемого уровня.

3. *Стратегия «Распространять или перемещать».* Она заключается в том, чтобы переложить бремя последствий риска на другую сторону и может включать в себя отказ от некоторого контроля, но, когда что-то идет не так, организация не несет ответственности. Этот подход может не сработать для защиты имиджа бренда, если продукт связан с организацией. Даже если поставщик источника питания оплачивает все убытки из-за сбоев в их устройстве, клиент знает только о том, что ваш продукт вышел из строя и причинил ущерб.

Обычным способом передачи риска другой организации является приобретение страхового полиса. Это может потребовать тщательного анализа существующих рисков и вероятностей, но в некоторых ситуациях является жизнеспособным вариантом. Условия контрактов с поставщиками, продавцами, подрядчиками могут обеспечить возможность переложить риски на вашу организацию. Например, если на дорогостоящем сервере произошел сбой источника питания, что привело к потере дохода для клиента, в типичных ситуациях организация-продавец можете запросить и получить запасной источник питания. Или она может потребовать, чтобы поставщик источника питания покрыл стоимость всего сервера (из-за сбоя источника питания) и убытки, понесенные клиентом.

4. *Стратегия «Принимать или сохранять».* Каждый произведенный продукт имеет ограниченный шанс потерпеть неудачу в руках клиента. Когда этот риск находится на приемлемом уровне и достаточно низкая расчетная частота отказов в полевых условиях, затем происходит предоставление услуги.

Когда решение принять риск частично основано на оценке или прогнозе, существует риск того, что информация неверно прогнозирует будущее. Следовательно, в случае сбоев на местах, связанных с серьезными последствиями,

может быть разумным тщательный мониторинг работы на местах или создание систем раннего предупреждения [6].

Подводя итог, можно составить следующее мнение. Компании стараются прибегать к различным инструментам, обеспечивающим информационную безопасность, используя для этого все возможные и доступные методы защиты. Однако, в настоящее время привести риски к нулевой вероятности их реализации является сложно выполнимой задачей, что обуславливает поиск и развитие новых способов их минимизации, отвечающих современным требованиям обеспечения безопасности.

1. Русецкая Э.А. Система страхования как важнейший инструмент, обеспечивающий общую экономическую безопасность и стабильность в условиях глобализации мировой экономики / Э.А. Русецкая // Дайджест-финансы. — 2007. — URL: https://clck.ru/32gqw7 (дата обращения: 01.11.2022).

2. Семенова О.В. Оценка информационных рисков / О.В. Семенова // Справочник. — 2017. — https://clck.ru/32gqxN (дата обращения: 10.10.2022).

3. Семенов В.А. Обзор состояния рынка информационной безопасности / В.А. Семенов, И.С. Мухина. — EDN RILFKC // Общество, политика, финансы : материалы Рос. науч.-техн. конф., Новосибирск, 25–26 апр. 2019 г. — Новосибирск : Сибир. гос. ун-т телекоммуникаций и информатики, 2019. — С. 182–185.

4. Степанова М.Н. Генезис российской практики киберстрахования / М.Н. Степанова, М.Н. Юсупова. — DOI 10.47576/2712–7516_2021_6_9_874. — EDN TYQPHG // Журнал прикладных исследований. — 2021. — № 6–9. — С. 874–881.

5. Степанова М.Н. Анализ ключевых характеристик современного мирового рынка киберстрахования / М.Н. Степанова, М.Н. Юсупова. — DOI 10.47576/2712–7516_2022_1_1_54. — EDN WUMBTN // Журнал прикладных исследований. — 2022. — № 1–1. — С. 54–61.

6. Национальная экономика и финансы в условиях новых вызовов, неопределенности и цифровых угроз / М.А. Авдюшина, Е.В. Агеева, Т.А. Анженко [и др.]. — Иркутск : Байкальский государственный университет, 2021. — 294 с. — EDN ULUYXJ.

Бубнова Дарина Вячеславовна — студент, международный факультет, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: 15bal@mail.ru.

Степанова Марина Николаевна — доцент, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: StepanovaMN@bgu.ru.

Authors

Darina V. Bubnova — Student, International Faculty, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: 15bal@mail.ru.

Marina N. Stepanova — Associate Professor, Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: StepanovaMN@bgu.ru.

© Бубнова Д.В., Степанова М.Н., 2023

338.1

В статье проведено исследование проблематики формирования архитектуры «Экономического креста» импортозамещающей отрасли. Выявлены возможности повышения экономической эффективности планирования развития импортозамещающей отрасли на основе методики построения «экономического креста». Проведен анализ возможностей и рисков, связанных с проектированием архитектуры импортозамещающей отрасли в текущих экономических условиях. Значительное внимание уделено аспектам осуществления планирования отраслевого развития в условиях становления информационного общества и цифровой экономики. По результатам проведенного анализа предложены направления совершенствования процесса отраслевого планирования с учетом возможностей методики «экономического креста».

Ключевые слова: отраслевая экономика, региональная экономика, инновации, цепочки добавочной стоимости.

D.V. Timokhin

PLANNING THE ARCHITECTURE OF THE ECONOMIC CROSS OF THE IMPORT SUBSTITUTE INDUSTRY

The article studies the problems of the formation of the architecture of the «Economic Cross» of the import–substituting industry. The possibilities of increasing the economic efficiency of planning the development of an import-substituting industry based on the methodology for constructing an «economic cross» have been identified. An analysis of the opportunities and risks associated with the design of the architecture of the import-substituting industry in the current economic conditions has been carried out. Considerable attention is paid to aspects of implementation of sectoral development planning in the context of the formation of the information society and digital economy. Based on the results of the analysis, directions for improving the process of sectoral planning are proposed, taking into account the possibilities of the «economic cross» methodology.

Keywords: sectoral economy, regional economy, innovations, value chains.

Развитие современной системы экономических отношений характеризуется усложнением структуры участников, дроблением ранее целостных экономических процессов. Логистические цепочки приобретают глобальный масштаб, так как именно глубина разделения труда и его специализация определя-

ет экономическую результативность производственного процесса. Вместе с тем, по мере усложнения логистические цепочки утрачивают свою стабильность во времени, когда их структура требует постоянного пересмотра по структуре участников и сферам их ответственности. По мере усложнения логистических цепочек увеличивается

Цель и задачи исследования. Целью научной работы является разработка предложений методического характера в области планирования архитектуры импортозамещающей отрасли с учетом запросов экономической безопасности страны и возможностей планирования, реализуемых в рамках цифровой экономики.

Методы исследования. При подготовке настоящего исследования проведен анализ действующей практики планирования развития системообразующих импортозамещающих производств в России. Выявлены как позитивные, так и негативные последствия использования текущих подходов к организации планирования отраслевых импортозамещающих предприятий с учетом приоритетов обеспечения технологического суверенитета страны после 2022 г.

Наиболее значимыми элементами импортозамещающего потенциала России являются:

– существенный человеческий потенциал, включающий как наличие в стране широкого квалификационного спектра специалистов, способных к генерации и реализации импортозамещающих решений, актуальных с точки зрения потребностей экономики шестого технологического перехода, так и системы воспроизводства соответствующего человеческого потенциала как на базе вузовского образовательного процесса, так и на базе внутренней системы подготовки и переподготовки специалистов системообразующих компаний [1];

– инфраструктура как традиционной, так и инновационной экономики, отвечающая потребностям экономики в условиях ее подготовки к переходу к шести укладной структуре;

– уникальный природно-ресурсный потенциал, позволяющий отечественному инноватору функционировать автономно от иностранных поставщиков наиболее значимых категорий природных ресурсов, в том числе продукции РЗМ — индустрии, более половины глобального рынка которой контролируется Китаем;

– существенные финансовые резервы, накопленные государством для осуществления технологического перехода, остающаяся системно стабильной на конец 2022 г. макроэкономическая ситуация;

– наличие в стране высококонкурентных на глобальном технологическом рынке инженерных решений, делающих российского производителя желанным партнером для стран — новых лидеров многополярного мира [2].

Наряду с этим нельзя не отметить сложности, с которыми сталкивается отечественные импортозамещающие производители в условиях разрыва зна-

чительного количества технологических цепочек, ориентированных на поставщика из коллективного Запада и увеличения рисков разрыва цепочек поставок из дружественных ли нейтральных стран в случае их функционирования на инфраструктурном базисе из стран коллективного Запада. Отметим, что наиболее значительно данные проблемы проявляются по отношению к высокотехнологическим компаниям, так как именно эта категория отраслевых производителей обладает наиболее сложными и продолжительными по числу звеньев цепочками добавочной стоимости; в этих цепочках велика доля узкоспециализированных поставщиков, монопольно контролирующих глобальные микрониши и поставляющих свою продукцию всем странам на безальтернативной основе. Примером такой технологической монополии является монополия компаний коллективного Запада на архитектуру процессоров, которые в настоящее время производятся и поставляются достаточно большим количеством компаний, локализованных по всему миру только с их согласия [3].

С учетом изложенного, отечественная экономика в той ее части, которая сумела обеспечить замещение отдельных категорий продукции российскими аналогами нуждается в переориентации на импортозамещение поставок локализованных в России производствами максимального числа звеньев их производственной цепочки. С учетом существенной стоимости полного импортозамещения всей цепочки производства, рекомендуется проектировать импортозамещающих производственных цепочек в соответствии со следующими принципами:

1. В качестве основного объекта импортозамещения следует рассматривать технологическую платформу, способную реализовывать функцию, востребованную максимальным количеством системно значимых производств, функционирующую и функционирующую на базе собственной инфраструктуры максимально автономно от иных технологических платформ и отраслевых производителей.

2. Приоритетным направлением импортозамещения следует рассматривать формирование целостной экосистемы, максимально ориентированной на запросы сферы экономики, которые являются ядрами (точками роста) индустрии 4.0 [4].

3. Регионально ориентированное планирование развитие импортозамещающих производств, что предполагает формирование приоритетов развития импортозамещающих отраслей с учетом доступного регионального потенциала развития, в том числе особенностей и профиля технологической инфраструктуры, уже существующих в регионе центров развития индустрии 4.0 и профиля деятельности разрозненных/встроенных в иные технологические цепочки участников.

Реализация предложенных новаций потребует видоизменения методики проектирования архитектуры импортозамещающего производства. В 2014–2021 гг. планирование производств осуществлялось в соответствии с проектным подходом, когда предпочтение отдавалось наиболее экономически эффективному частному решению, выбранному инвестором из числа конкурирующих

вариантов. В настоящее время рекомендуется переориентироваться на системный подход.

Методикой системного проектирования архитектуры импортозамещающего производства является методика построения отраслевого «экономического креста». В соответствии с данной методикой, любое технологическое решение может рассматриваться как пересечение производственного и ресурсного цикла.

Производственный цикл может быть спроектирован как последовательность модулей преобразований физически существующего материала (полуфабриката) до стадии готовой продукции с заданными параметрами. Данный цикл предусматривает проектирование модулей по следующим параметрам:

– структуры потенциальных участников; перечень участников формируется из реально существующих или предлагаемых к созданию на бюджетные деньги производителей, которые в своей совокупности способны осуществить весь спектр необходимых преобразований и затем обеспечить как утилизацию созданного производственного шлака и собственных производственных мощностей, так и воспроизводство (восстановление) мощностей в том виде, в котором они будут востребованы на последующем этапе;

– физическим и экономическим показателям, которым должен соответствовать объект производственного воздействия (полуфабрикат) на каждом их этапов.

Ресурсный цикл включает в себя перечень действий, необходимых для обеспечения производственного процесса как физическими (материал, сырье, комплектующие), так и иными (технологии, инфраструктура, информационные потоки) ресурсами.

Предлагаемая автором для целей проектирования импортозамещающего производства модель «экономического креста» предполагает перестройку производственного процесса с учетом трендов развития цифровых технологий. В качестве элементов экосистемы импортозамещающего производства предлагаются использование:

– технологий IoT в части обеспечения взаимодействия между участниками производственного импортозамещающего процесса;

– технологий блокчейн в целях обеспечения информационой безопасности и снижения уязвимостей каналов движения информации в рамках контура импортозамещающего производства;

– технологий big data для оптимизации структуры участников импортозамещающего производственного процесса.

Модель предлагаемого «экономического креста» импортозамещающей архитектуры представлена на рисунке.

		Цикл движения информации				
		Интернет вещей	Блокчейн	Big data		
Производственный цикл (цепочка отраслевого инновационного процесса)	Инфраструктурная составляющая	(1,1)	(2,1)	(3,1)	Формирование дополнительного результата за счет синергетического эффекта	Затраты на расширенное воспроизводство
	Машины и оборудование	(1,2)	(2,2)	(3,2)	Аутсорсинг бизнес-процессов	
	Человеческий капитал	(1,3)	(2,3)	(3,3)	Переформатирование системы отбора и подготовки кадров	
		Адаптация технологий контроллеров и передатчиков за счет клиента	Адаптация экономических входных параметров за счет клиента	Расширение плотности и географии охвата «умных» систем за счет клиента		
		Затраты общественного сектора				

Каждый из формируемых на пересечении ресурсного (технологического) и производственного цикла 1.1 … n.m (в матрице на рисунке они определены как 1.1 … 3.3) может рассматриваться как в качестве самостоятельного продукта, обладающего индивидуальными экономическими параметрами, так и в качестве элемента более сложного продукта. Задачей аналитика, проектирующего архитектуру импортозамещающего процесса является:

– определение целевых параметров продукта 1.1 … n.m;

– построение последовательности (цепочки) участников, обеспечивающих формирование данных продуктов и восстановление потенциала развития отрасли;

– выявление непосредственных участников производственного процесса для построенных циклов «экономического креста» и определение ниш для отсутствующих участников, нуждающихся в импортозамещении.

Методика «экономического креста» обеспечивает возможность для перехода от проектной к системной практики планирования и реализации импортозамещения и позволяет минимизировать риски для экономической безопасности, формируемые на промежуточных участках цепочки импортозамещающего производственного процесса.

1. Laptev S.V. Competitiveness Management of Russian Innovation Entrepreneurship / S.V. Laptev, F.V. Filina, D.V. Timohin. — DOI: 10.1007/978–3–030–44703–8_35 // Studies in Systems, Decision and Control. — 2020. — Т. 282. — С. 325–331.

2. Управление малым бизнесом / Л.М. Аллахвердиева [и др.] — Москва : МГГЭУ, 2017.

3. Репкина О.Б. Автоматизация бизнес-процессов в современных реалиях / О.Б. Репкина, Ю.А. Пешкова, В.Ю. Шишикин // Экономическое развитие России в условиях пандемии: анатомия самоизоляции, глобальный локдаун и онлайн-будущее : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Краснодар, 19–22 апр. 2021 г. — Краснодар : Куб. гос. ун-т, 2021. — С. 221–226.

4. Шихалиева Д.С. Траектория экономических кризисов в России в период становления и развития рыночной экономики: оценка, эволюция, управление / Д.С. Шихалиева, С.В. Беляева // Вестник университета. — 2021. — № 12. — С. 144–150.

5. Литвиненко И.Л. Цифровая экономика, инновации и коронакризис: новые условия развития России и мира / И.Л. Литвиненко // Экономика устойчивого развития. — 2021. — № 2 (46). — С. 248–255.

6. Тимохин Д.В. Отраслевое импортозамещающее развитие в условиях санкций: модель «экономического креста» / Д.В. Тимохин // Государство, экономика, бизнес: стратегия будущего в условиях санкционного давления : материалы III Всерос. науч.-практ. конф., Москва, 31 марта — 1 апр. 2022 г. — Москва : Моск. гос. гуманитар.-эконом. ун-т., 2022. — С. 98–105.

Тимохин Дмитрий Владимирович — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и пред и инноваций, Московский государственный гкманитарно-экономический университет, г. Москва, Российская Федерация, e-mail: dtprepod@yandex.ru.

Author

Dmitry V. Timokhin — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Innovations, Moscow State University for the Humanities and Economics Department of Economics, Moscow, the Russian Federation, e-mail: dtprepod@yandex.ru.

© Тимохин Д.В.,2023

338.1

. . , . . , . .

Текущий этап развития экономики характеризуется ее структурной перестройкой на основе использования обществом цифровых технологий. В статье исследованы проекции рамочного процесса цифровой трансформации на сферы технологического предпринимательства и смежные сферы. Исследован российский и зарубежный опыт развития технологического предпринимательства в условиях цифровой трансформации экономики и предложена система мер по гармонизацию этого процесса с использованием инструментов государственного регулирования и стимулирования.

Ключевые слова: технологизация, тренды экономического развития, предпринимательство, цифровизация, государственное регулирование.

J.S. Shikhalieva, D.P. Popov, K.V. Gustova

DIGITALIZATION AS A LONG-TERM TREND IN THE DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP

The current stage of economic development is characterized by its restructuring based on the use of digital technologies by society. The article explores the projections of the framework process of digital transformation on the areas of technological entrepreneurship and related areas. The Russian and foreign experience in the development of technological entrepreneurship in the context of the digital transformation of the economy has been studied and a system of measures has been proposed to harmonize this process using state regulation and incentive tools.

Keywords: technologization, economic development trends, entrepreneurship, digitalization, government regulation.

Технологическая перестройка производственного базиса современной экономики на основе использования цифровых технологий достигла этапа трансформации ее надстройки. Это означает, что одновременно с перестройкой отраслевых производственных комплексов трансформации подвергаются правила организации системы социально — экономических отношений. Это проявляется как видоизменение текущей структуры пакетных потребностей покупателей отраслевого продукта и изменение долгосрочных потребительских предпочтений, что оказывает непосредственное влияние на логику создания инновационного продукта. Кроме того, перевод значительного количества социально — экономических отношений в цифровой формат приводит к видоиз-

менению механизмов взаимодействия производства с окружающей средой, в том числе с системой воспроизводства кадров и порядком его взаимодействия с информационной средой. Принятие стратегических решений относительно реагирования на процессы цифровизации особенно важны на текущем этапе цифровой трансформации для технологического бизнеса, так как они касаются вопросов выбора технологических платформ, на которых будет этот бизнес развиваться и потому создают существенные риски морального его старения в случае неверного выбора платформы.

Цель и задачи исследования. В ходе выполнения исследования выявлены текущие и ожидаемые тренды развития технологического бизнеса под воздействием цифровизации и разработаны рекомендации по гармонизации развития отечественного технологического бизнеса с учетом передового российского и зарубежного опыта.

Методы исследования. В статье проведен количественный анализ показателей структурной трансформации технологического бизнеса в мире и России. С использованием метода синтеза авторы интегрировали результаты исследования отечественного и зарубежного опыта цифровой трансформации бизнеса. В качестве первоисточников аналитической информации использованы данные, представленные на официальных сайтах структур, обеспечивающих технологическую трансформацию, в том числе на сайтах технологических компаний и органов государственной власти.

Началом принципиально нового процесса технологической трансформации производственного базиса современной экономики следует считать события коронакризиса, создавшие условия для опережающего перехода значительной части коммерческих и социальных отношений в онлайн формат. Эти события стали триггерами для следующих феноменов технологической трансформации.

1. Преодоление консервативной частью потребителей, в том числе представителями пожилого поколения и людей среднего возраста предвзятого отношения к замещению цифровым продуктом оффлайн продукта.

2. Более масштабным использованием онлайн взаимодействий в качестве базовых; в первую очередь, это касается масштабирования использования.

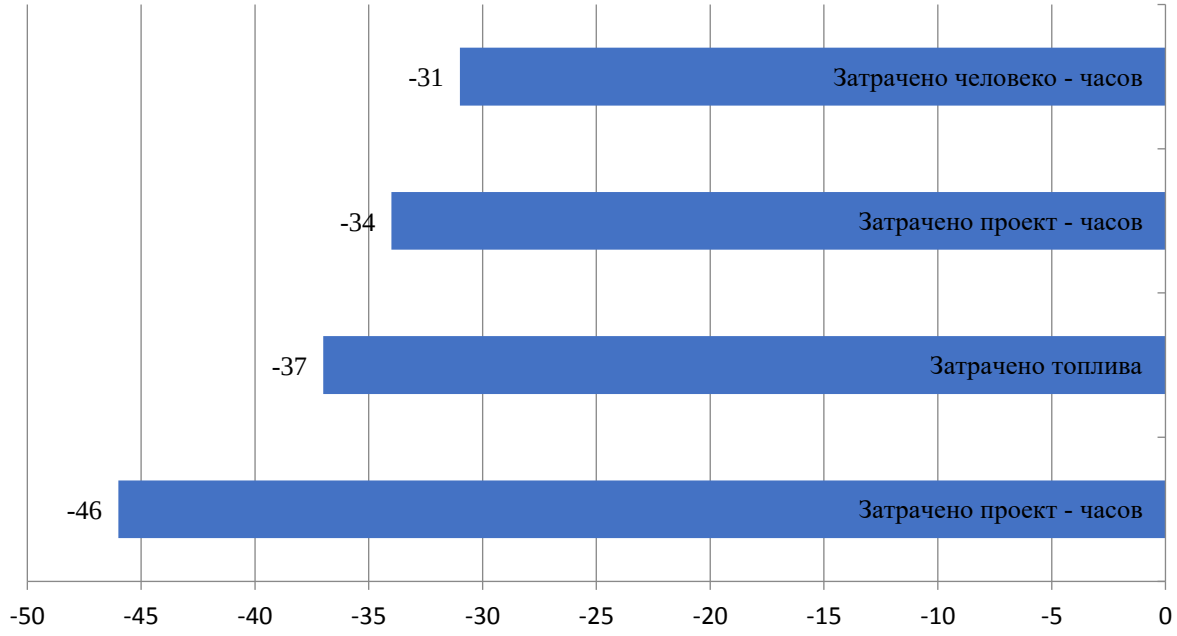
3. Увеличением спроса на цифровые аналоги оффлайн продукта, что уже приводит к перестройке как сфер производства соответствующих продуктов, так и смежных сфер; например, расширение использования онлайн формата взаимодействий приводит к снижению потребностей бизнеса в офисных и торговых площадях, но стимулирует увеличение спроса на программное обеспечение осуществления цифровых аналогов оффлайн взаимодействий

4. Создание спроса на инновационный цифровой продукт, обусловленный видоизменением возможностей и потребностей общества в ходе формирования инфраструктуры цифровой экономики. Так, практически стопроцентное покрытие территории страны недорогим скоростным интернетом при достаточно раз-

витых технологиях цифровой навигации создает спрос на беспилотный транспорт, а развитие технологий искусственного интеллекта делает создание «умных» домов и гаджетов все более привлекательным по мере расширения их функциональных возможностей.

5. Видоизменение структуры спроса и предложения на рынках потребительских товаров и средств производства приводит к видоизменению производителя к качественным характеристикам ресурсов. Прежде всего, речь идет о видоизменении компетентностных моделей специалистов и росте дефицита квалифицированных носителей инновационных цифровых компетенций на фоне снижения потребностей в носителях стандартных компетентностных моделей.

Отметим, что вне зависимости от субъективного желания и / или финансовой готовности производителя участвовать в процессах цифровизации, внедрение цифровых технологий станет в ближайшее десятилетие объективной необходимостью как для технологического бизнеса, так и для его традиционных партнеров. Основание утверждать данный тезис дает статистика экономических показателей компаний, наиболее полно вовлеченных в процесс цифровизации. Так, внедрение «умной» системы Cat connect обеспечил существенные показатели изменения затрат организаций, как это продемонстрировано на рис. 1.



1.

Cat connect *

Источник: [1, с. 144–145].

Вместе с тем развитие технологического предпринимательства в фарватере удовлетворения растущих потребностей бизнеса и общества в инновационном продукте, структура которого будет определяться логикой развития индустрии 4.0 в настоящее время сдерживается объективными экономическими

причинами. Проведенное авторами исследование позволяет выделить следующие препятствия системного характера переориентации технологического бизнеса на потребности информационной экономике в цифровом продукте, которые характерны в равной степени как для России, так и для стран — лидеров рейтинга цифровизации экономики:

– нерентабельность инвестиций в начало производства, так как наиболее перспективные технологии производства инновационного продукта с цифровым компонентом в настоящее время находятся в стадии создания (НИР/НИОКР) и доработки;

– отсутствие необходимых условий для масштабирования предложения инновационного продукта с цифровым компонентом из-за ассиметричности инфраструктурного развития и технологических запросов в разных странах; важное значение при этом играет тот факт, что для большинства инновационных продуктов с цифровым компонентом до настоящего времени не разработан единый технологический стандарт и нормативно — правовые условия его использования, что также требует от технологического бизнеса индивидуализации подходов с национальными рынками, тем самым снижая экономическую эффективность от масштабирования сбыта;

– геополитические препятствия продвижения инновационного продукта с цифровым компонентом; поскольку использование такого продукта чаще всего создает системную зависимость производственного процесса и процесса потребления в стране импортере, национальные правительства стараются избежать привязки собственных экономик к иностранным инновационным продуктам, что не позволяет использовать преимущества глобального технологического рынка для акселерации создания и продвижения такого продукта.

Альтернативой стратегии концентрации технологического предпринимательства на конкуренции за контроль отдельных сегментов будущего глобального рынка продукции индустрии 4.0 является консолидация технологических предприятий на решении системных задач формирования каркаса экономики 4.0 в России с использованием инструментов государственной поддержки. Актуальными на 2022–2025 гг. направлениями развития технологических предприятий в России являются:

– разработка импортозамещающих решений в сферах, где предусмотрена финансовая поддержка инноваторов за счет средств государственного бюджета; наиболее значимым потенциалом данное направление обладает для начинающих стартаперов и малых инновационных предприятий при вузах, которые не способны самостоятельно продвигать комплексные инновационные решения на глобальный рынок, но обладают потенциалом для решения задач инноватизации производства на уровне импортозамещения отдельных модулей в уже существующих цепочках;

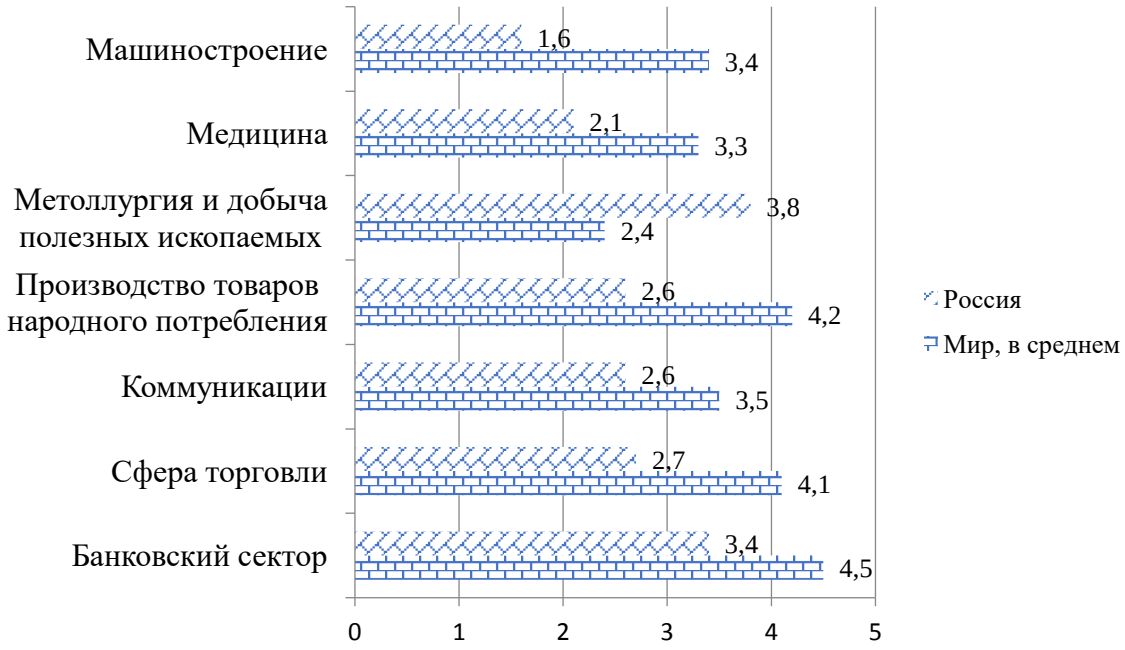
– участие в переводе в цифровой формат оффлайн — отношений производства и потребления на основе представления рынку своего продукта в качестве инструмента обеспечения экономической эффективности такого перевода;

– содействие крупному бизнесу и государству в осуществлении цифровой трансформации отношений производства и потребления за счет разработки

и выведения на рынок вспомогательного продукта, не являющегося платформенным для таких отношений, но обеспечивающих адаптацию платформенного продукта под потребности рынка.

Генеральной задачей, стоящей перед отечественным технологическим бизнесом, является активизация цифрового перехода экономики России сообразно темпам и опыту стран — лидеров индекса цифровизации. По состоянию на 2022 г. наблюдается некритическое отставание российского технологического бизнеса от показателей активности цифрового перехода по всем критически значимым отраслям народного хозяйства, как это продемонстрировано на рис. 2.

Анализ приведенного на рис. 2 сопоставления позволяет утверждать, что несмотря на наличие отставания отечественный технологический бизнес конструктивно реагирует на цифровой тренд развития глобального производственного базиса, о чем свидетельствует отсутствие структурной асимметричности показателей в отраслевых показателях цифровизации. Кроме того, точка невозврата в отставании не пройдена, так как мировая экономика не достигла 5 балльной оценке не по одной из отраслей.



2.

*

Источник: [2, с. 38].

Исходя из отраслевой оценки уровня цифровизации российского технологического предпринимательства, интересным представляется направление заимствования цифровых системных решений у компаний, вовлеченных в добычу ресурсов. Этот сектор российской экономики лучше, нежели иные ее сферы, сумел адаптироваться к требованиям цифровизации экономики.

Особенностью процесса цифровизации является межотраслевой характер потребления базовых цифровых решений, так как цифровизация осуществляет-

ся применительно к функции бизнес- процесса, которые стандартны для большинства отраслей. Заимствования цифровых решений, используемых в ТЭК путем их экстраполяции на иные отрасли при осуществлении компенсационных выплат правообладателю является грамотным решением по обеспечению интенсификации цифровизации отечественной экономики.

На среднесрочную перспективу векторами развития технологического бизнеса в России представляются:

– импортозамещение платформенных цифровых продуктов с учетом структуры высокотехнологичного производства в стране;

– дооснощение технологического бизнеса цифровой инфраструктурой; поскольку создание инфраструктурного продукта требует единовременных затрат, превышающих инвестиционные возможности отечественного коммерческого сектора, данный вектор может быть реализован исключительно на основе государственной финансовой и административной поддержки цифровизации отечественного технологического бизнеса;

– увеличение доли цифровых инноваций и инноваций с цифровым компонентом в структуре производства отечественного технологического бизнеса; в этой части требуется реализация мер государственного стимулирования переоснащения традиционных потребителей отечественным продуктом с цифровым компонентом и цифровим продуктом и модернизации отечественных производств на основе их потребления.

Развитие технологического бизнеса на основе его цифровизации имеет эндогенные причины, связанные с увеличением доступных технологическому предпринимательству ниш сбыта цифровго продукта и продукта с цифровым компонентом и экзогенные, которые обусловливают расширение технологическим предпринимательством использования цифрового продукта как в части организации производства, так и в части формирования структуры реализуемого продукта. Преодоление отставания отечественного технологического предпринимательства в части его цифрового переоснащения в России не возможно силами исключительно частного бизнеса и требует государственной поддержки. Первоочередными мерами по обеспечению государственной поддержки цифровой трансформации бизнеса является создание в России цифровых платформ с замкнутым циклов инфраструктурной поддержки отечественного бизнеса, максимально автономных от глобальных ТНК в целях минимизации санкционного бремени на отечественный технологический сектор.

1. Гвозденко Д.В. Цифровизация промышленного производства как инструмент повышения его эффективности / Д.В. Гвозденко // Устойчивость экосистем в условиях цифровой нестабильности : сб. трудов Междунар. науч.-практ. конф., Симферополь, 30 мая 2022 г. — Симферополь : Крым. федер. ун-т им. В.И. Вернадского, 2022. — С. 144–146.

2. Кудрявцева С.С. Технологии цифровизации систем менеджмента качества бизнес-процессов предприятия / С.С. Кудрявцева, И.Р. Матусевич, Р.А. Халиулин // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. — 2022. — Т. 24. — № 4 (108). — С. 37–41.

3. Черноусан М.И. Трансформация управления промышленными компаниями в условиях цифровизации / М.И. Черноусан, Е.В. Козина // Тенденции развития науки и образования. — 2022. — № 88-2. — С. 93–97.

4. Laptev S.V. Competitiveness Management of Russian Innovation Entrepreneurship / S.V. Laptev, F.V. Filina, D.V. Timohin. — DOI 10.1007/978–3–030–44703–8_35 // Studies in Systems, Decision and Control. — 2020. — Т. 282. — С. 325–331.

5. Марич Е. Влияние цифровизации на жизнь современного человека / Е. Марич // Научная инициатива иностранных студентов и аспирантов : сб. докладов II Междунар. науч.-практ. конф., Томск, 26–28 апр. 2022 г. — Томск : Нац. исследоват. Том. политехн. ун-т, 2022. — С. 340–343.

6. Тимохин Д.В. Отраслевое импортозамещающее развитие в условиях санкций: модель «экономического креста» / Д.В. Тимохин // Государство, экономика, бизнес: стратегия будущего в условиях санкционного давления : материалы III Всерос. науч.-практ. конф., Москва, 31 марта — 1 апр. 2022 г. — Москва : Моск. гос. гуманитар.-эконом. ун-т., 2022. — С. 98–105.

7. Зотова В.А. Анализ процессов цифровизации в сфере сервиса / В.А. Зотова, Е.Г. Скачкова, А.Д. Феофанова // Наука Красноярья. — 2022. — Т. 11. — № 2–4. — С. 86–90.

Шихалиева Джаннет Сергоевна — доктор экономических наук, профессор, кафедра Управления и предпринимательства, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва, Российская Федерация, e-mail: olrepk@mail.ru.

Попов Дмитрий Павлович — студент, кафедра экономики и финансов, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва, Российская Федерация, e-mail: diman21638@gmail.com.

Густова Кристина Васильевна — студент, кафедра экономики и финансов, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва, Российская Федерация, e-mail: dog-joy@mail.ru.

Authors

Jannet S. Shikhalieva — Doctor of Economics, Professor Department of Management and Entrepreneurship, Moscow State University for the Humanities and Economics, Moscow, the Russian Federation, e-mail: olrepk@mail.ru.

Dmitry P. Popov — Student, Department of Economics and Finance, Moscow State University for the Humanities and Economics, Moscow, the Russian Federation, e-mail: diman21638@gmail.com.

Kristina V. Gustova — Student, Department of Economics and Finance, Moscow State University for the Humanities and Economics, Moscow, the Russian Federation, e-mail: dog-joy@mail.ru.

© Шихалиева Д.С., Попов Д.П., Густова К.В., 2023

336.14:353(57)

,

-

Представлен сравнительный обзор промышленных кластеров и дана оценка сущности территориально-производственного комплекса. Отражена роль территориально-производственного комплекса, как важного элемента повышения эффективности деятельности углехимической промышленности Китая в условиях сложных геополитических вызовов. Предложены элементы механизма интеграции углехимических компаний и повышения эффективности их работы.

Ключевые слова: территориально-производственный комплекс, промышленный кластер, углехимический комплекс, модель объединения.

Zh.Yanjie, A.F. Shupletsov

PREREQUISITES FOR THE FORMATION OF THE MECHANISM TERRITORIAL-PRODUCTION COMPLEX COAL CHEMICAL INDUSTRY OF INNER MONGOLIA OF CHINA AS AN ELEMENT OF THE MECHANISM OF EFFECTIVE SECTORAL INTERACTION

A comparative review of industrial clusters is presented and an assessment of the essence of the territorial-production complex is given. The role of the territorial-production complex as an important element in improving the efficiency of the coal and chemical industry of China in the face of complex geopolitical challenges is reflected. Elements of a mechanism for integrating coal chemical companies and improving the efficiency of their work have been proposed.

Keywords: territorial-production complex, industrial cluster, coal-chemical complex, model of association.

Отрасли топливно-энергетического комплекса (ТЭК) (нефтяная, газовая, угольная энергетика) любой страны и в перспективе останутся основными поставщиками топлива, сырья и энергоносителей. Последние являются основой развития отраслей народного хозяйства страны, поэтому инновационно - технологическое развитие ТЭК может стать катализатором инновационных преобразований в национальной экономике Китая и позволит претендовать на ведущее место среди экономик мира [4]. Направление данного исследования является актуальным в период сложных геополитических изменений в мировой экономике.

В этих условиях важно предложить механизм внедрения эффективного функционирования территориально-производственных комплексов в углехимической отрасли Китая.

Многие компании извлекают выгоду из широкого спектра внутренних преимуществ, таких как снижение транспортных и логистических издержек, определенности в межфирменных сделках. Время выхода на рынок также существенно сокращается, поскольку гибкость производства точно в срок может быть достигнута за счет пространственной близости «сборщиков и поставщиков» [6].

Благодаря трансграничной деятельности ведущих фирм Китая и их стратегических партнеров промышленные кластеры в отдельных быстрорастущих регионах подключаются к динамичным глобальным производственным сетям. Модель формирования промышленного кластера и территориально-производственного комплекса, по-видимому, применима, поскольку оба извлекают огромную выгоду от агломерационной экономики, обусловленной более низкими транспортными издержками и большей логистической гибкостью благодаря пространственной близости. Таким образом, существует относительно высокий показатель — «размер местного уровня доли» в материальных затратах.

В Китае в процессе пространственных трансформаций новые их разновидности не возникают как классическая «агломерация» с присущей ей признаками. Они намеренно создаются в контексте благоприятствующей государственной политики. Например, в рамках режимов свободной торговли, институциональных структур (например, деловой среды), особых условий формирования затрат (более низких затрат на рабочую силу и землю) [3]. Более того, промышленные кластеры не похожи по характеристикам на модель территориально-производственного комплекса (далее — ТПК).

Стимулом к формированию и трансформации производственных структур в угольной промышленности является сигнал от внешних участников, таких как ведущие фирмы и их стратегические партнеры в глобальных производственных сетях. Несмотря на то, что в этих кластерах наблюдаются более низкие транспортные и логистические издержки, эти «агломерационные экономики» недостаточны для объяснения достаточных условий при формировании кластеров. Каждый кластер пользуется моделью сетевой экономики за счет своего участия в цепочке создания стоимости всей отрасли. Сетевые экономики не обязательно основаны на межличностных отношениях, описанных в модели социальной сети [5].

В рамках объединения угледобывающей и углехимической отраслей промышленности новая концептуальная модель объяснения механизмов кооперации, которые одновременно пользуются услугами «агломерационной экономики», обусловлена пространственной концентрацией и близостью производителей в этих кластерах. Они извлекают выгоду из своей стратегической важности в глобально децентрализованных производственных сетях. Другими словами, мы можем рассматривать глобальные производственные сети как организации — территориально-производственные комплексы, которые «оставляют

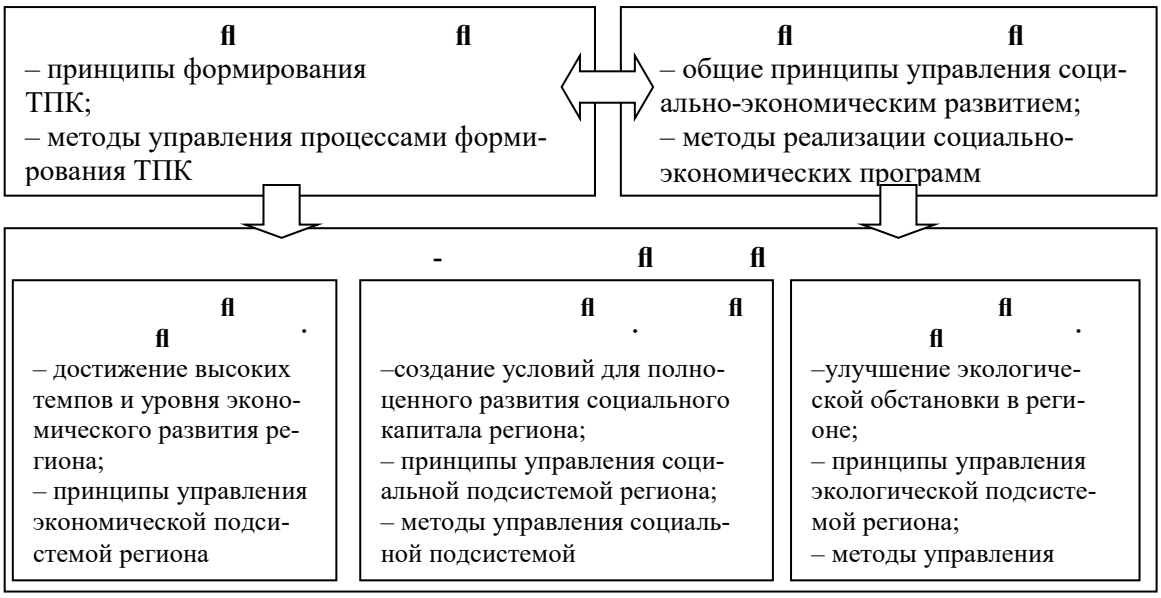
следы» в разных местах [1]. В каждом из них существуют территориально расположенные компании, образованные за счет «перекрывающихся следов» аналогичных глобальных производственных сетей. Поэтому их можно назвать «глобальной производственной сетью».

Модель объединения компаний имеет как локальные, так и нелокальные связи. Эти местные связи близки с такими агломерационными экономиками, как наличие местного резерва дешевой или специализированной рабочей силы, предоставление не торгуемых ресурсов, субсидии или гранты и доступ к местным рынкам [2].

Однако этих локальных связей недостаточно для объяснения формирования и эволюционного роста таких элементов. Нужно понять их положение в мировом производстве, которое обозначено нелокальными связями, такими как специфичная для фирмы организация деятельности в цепочке создания стоимости. В такой модели глобальной производственной сети — ТПК, как новые субъекты возникают для выполнения специфических и в то же время взаимодополняющих функций в конкретных цепочках создания стоимости.

Подобные функциональные связи являются внешними по отношению к отдельным кластерам и часто игнорируются в существующей литературе. Реализация же потенциала кластеризации с акцентом на повышении конкурентоспособности региональной экономики достигается посредством формирования комплексного механизма управления территориальным социально-экономическим развитием.

Поэтому для получения максимальной прибыли от кластеризации, в статье предлагается инновационный организационно-управленческий механизм реализации ТПК, основанный на управлении развитием углехимической отрасли Внутренней Монголии, который может быть представлен следующим образом (рисунок).



-

Во-первых, мы можем многое узнать о вариантах стратегической политики с точки зрения глобальной производственной сети. Региональным властям и правительственным учреждениям не следует уделять чрезмерное политическое внимание наращиванию регионального потенциала без тщательной многосторонней оценки и понимания типа глобальных производственных сетей, в которые регион может иметь хорошие шансы вписаться.

Это означает необходимость реализовать углубленную оценку положения региона в определенных отраслевых глобальных производственных сетях. Конечно, не существует простого решения и универсальной панацеи от всех проблем. Регионы могут оказаться втянутыми в стратегические интересы ведущих мировых компаний и столкнуться с серьезной политической дилеммой, когда последние отделятся от этих регионов и уйдут из них.

Во-вторых, хотя регионы не обязательно являются тем «пространством», в котором происходит конкуренция, они, безусловно, испытывают на себе результаты этого конкурса. Именно здесь могут быть применены инструменты политики для смягчения потенциального негативного регионального воздействия острой конкуренции внутри различных глобальных производственных сетей и между ними.

Опять же, такие политические инициативы должны основываться на всестороннем понимании взаимоотношений и позиций региона в определенном высоко конкурентном мировом производстве. Это, прежде всего, большая чувствительность и восприимчивость к процессам происходящим в период формирования региональной политики. В ряде случаев становится ясно, что не имеет особого смысла проводить политику, которая продвигает регион в качестве производственной платформы для ведущих фирм в глобальных производственных сетях. Особенно в случаях, когда в регионе уже есть некоторое присутствие местных фирм и их технологическая компетентность достаточно развита.

Таким образом, можно сделать вывод о том, региональная политика, скорее всего, будет более эффективной, если она окажется способной помочь этим «местным компаниям» достичь стратегического партнерства с ведущими фирмами в глобальных производственных сетях.

В качестве выводов можно утверждать, что задачи политики формирования «тесного» взаимодействия бизнеса гораздо сложнее, поскольку местные компании остаются относительно слабыми в своих организационных и технологических возможностях.

Регионы сталкиваются с огромным давлением конкуренции, основанной на затратах. Какой бы ни была выбранная траектория развития и политическое взаимодействие всех структур, важный урок заключается в том, что результат вряд ли будет эффективным и устойчивым без полного понимания транснациональной динамики, в которой находится регион и его ТПК. Это ключевое положение представления о роли и месте Территориально производственного комплекса (ТПК) в конкурентной динамике.

1. Подход социального капитала для изучения сетевой политики: пример созданной кластерной инициативы / К. Арагон, М.Дж. Арангурен, К. Итурриос, Дж.Р. Уилсон // Европейские городские и региональные исследования. — 2014. — № 21 (2). — С. 128–145.

2. Боуэн Д.Т. Конкурентное преимущество в глобальных производственных сетях: услуги авиаперевозок и электронная промышленность в Юго-Восточной Азии / Д.Т. Боуэн, Т.Р. Лейнбах // Экономическая география. — 2006. — Т. 82 (2). — С.147–166.

3. Как близость влияет на межфирменное маркетинговое сотрудничество? / С. Гельдес, С. Фельзенштейн, Е. Туркина, А. Дюран // Исследование агробизнес-кластера. Журнал бизнес-исследований. — 2015. — № 68 (2). — С. 263–272.

4. Чен И. Перспектива угольной водородной промышленности и выбор пути развития новой энергетики Китая / И. Чен [и др.] // Китай Мин Маг. — 2017. — № 26. — С. 35–40.

5. Чен И. Цзян Гибридная энергетическая система для угольной химической промышленности / И. Чен // Джоуль. — 2018 — № 2. — С. 607–620.

6. Формирование и распад межфирменных связей в протяженных и стабильных сетях в кластерах / Ф. Хавьер Молина-Моралес, Ж.А. Бело-Мартинез, Ф. Нас-Верду, Л. Мартинес-Чафер // Журнал бизнес-исследований. — 2015. — № 68 (7). — С. 1557–1562.

Чжан Яньцзе — аспирант, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: zhangyanjie@mail.ru.

Шуплецов Александр Федорович — доктор экономических наук, профессор, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: ShupletsovAF@bgu.ru.

Authors

Zhang Yanjie — Post-graduate Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: zhangyanjie@mail.ru.

Alexander F. Shupletsov — Doctor of Economics, Professor, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: ShupletsovAF@bgu.ru.

© Яньцзе Ч., Шуплецов А.Ф., 2023

338.1

,

В статье рассмотрены идентифицируемые в настоящее время и ожидаемые последствия санкционного давления на технологический сектор российски. По результатам исследования состояния отечественного технологического бизнесе на конец 2022 г. выявлены как резервы обеспечения устойчивости отечественной технологической экономики, так и угрозы ей, требующие первоочередного вмешательства государства и модификации экономической политики на средне- и долгосрочный период. По результатам обзора практики функционирования отечественного технологического бизнеса в условиях санкционного давления и опыта стран, бизнес который имеет более длительный опыт работы в условиях санкционного давления сформулирована система предложений по адаптации отечественного производителя к работе в новых условиях.

Ключевые слова: санкции, технологический бизнес, инновационная политика, логистические цепочки, технологическая трансформация, модернизация.

E.D. Yudakhina, D.V. Timokhin

TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA UNDER SANCTIONS

The article considers the currently identifiable and expected consequences of sanctions pressure on the Russian technology sector. Based on the results of a study of the state of the domestic technology business at the end of 2022, both reserves for ensuring the stability of the domestic technology economy and threats to it were identified, requiring priority state intervention and modification of economic policy for the medium and long term. Based on the results of a review of the practice of functioning of the domestic technology business under sanctions pressure and the experience of countries that have a longer experience of working under sanctions pressure, a system of proposals has been formulated for adapting a domestic manufacturer to work in new conditions.

Keywords: sanctions, technology business, innovation policy, logistics.

Эскалация санкционного давления в отношении российской технологической экономики, имевшая место в 2022 г. оказала существенное влияние на саму концпцию системы экономических отношений между участниками национального технологического сектора. Это изменение проявилось, прежде всего, в признании национальным технологическим производителем актуаль-

ности новых факторов его конкурентоспособности и экономической безопасности наряду с традиционными параметрами доходности, количественных показателей предпринимательского риска и ликвидности. Вместе с тем, механизмы реагирования высокотехнологичного национального производителя и государства на новые формы экономического давления в настоящее время продолжают формироваться в условиях видоизменения методов и характера санкционного давления.

Основные последствия санкционного воздействия в относительно «мягком» варианте на экономику России в период 2014–2021 гг. и достигнутые на этом временном промежутке результаты импортозамещения, использованные в анализе, представлены в источнике [1]. Источник [2] использован для заимствования данных относительно фактических оценок влияния санкций на отечественную экономику на начальном этапе их реализации, источник [3] обеспечил автора аналитическим материалом для оценки устойчивости России к санкциям за более поздний период.

Целью научной работы является разработка системы рекомендаций по поддержке макроэкономической и системной устойчивости отечественного высокотехнологичного сектора в условиях санкционного давления. Для достижения указанной цели решена задача анализа практики противостояния российского технологического экономики санкционному давлению, выявления ее сильных и слабых сторон. Осуществлен обзор возможных путей заимствования иностранного опыта в рамках российской антисанкционной активности государства и бизнеса в технологическом секторе.

Методы исследования, использованные в статье включают в себя анализ количественных и качественных показателей результативности развития технологического бизнеса в России в условиях санкционого давления и моделирование трендов его развития методом экстраполяции выявленных трендов с учетом прогнозируемых видоизменений геополитической ситуации.

Полученные результаты. Технологический сектор России стал одной из центральных сфер применения коллективным Западом в 2022 г. Текущий и прогнозируемый интерес коллективного Запада к предотвращению развития именно высокотехнологической сферы объясним, так как:

– технологический сектор является смежным с ВПК, что делает его первоочередной мишенью недружественных государств при обострении геополитического состояния;

– доля добавочной стоимости, генерируемой технологичным секторов глобальной экономики;

– несмотря на осуществление правительством и системообразующими в технологической сфере компаниями мер по повышению самодостаточности этого сегмента экономики, зависимость отечественного производителя в нем от иностранных поставок оставалась на начало 2022 г. одной из наиболее высоких.

Количественные показатели наложения санкций коллективным Западом на отечественный высокотехнологический сектор в 2014–2022 гг. представлена на рис. 1.

Анализ представленной на рис. 1 инфографики позволяет сделать следующие выводы.

Наиболее пострадавшими от санкций сегментами высокотехнологичного сектора являются:

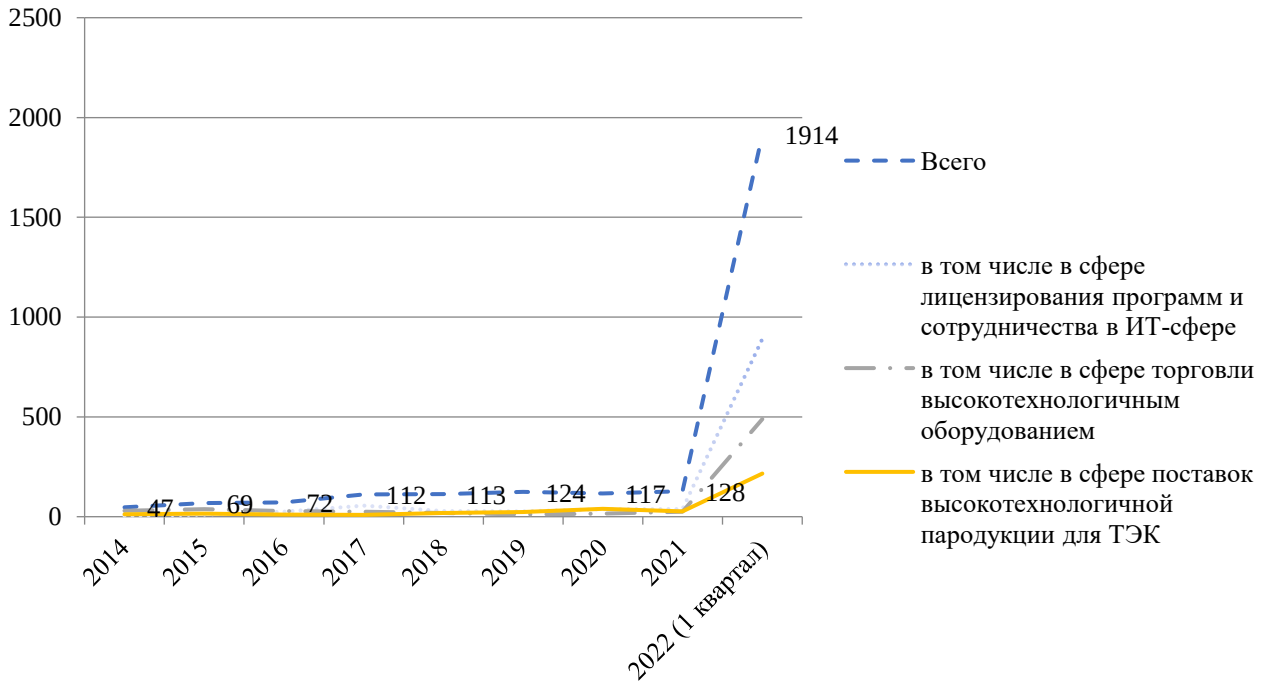
– ИТ-сектор;

– сфера поставок высокотехнологического оборудования для промежуточных цепочек национального высокотехнологического производителя;

– сфера поставок организациям, являющимися системообразующими для отечественной экономической системы.

Отметим, что санкции, наложенные на ВПК-предприятия, не фигурируют в представленной статистике, так как они вводились точечно в отношении технологических цепочек.

Указанные три группы подсистем технологического сектора отечественной экономики оказались максимально уязвимыми перед санкциями из-за минимальных возможностей импортозамещения иностранных поставок силами национального производителя и доминирования в соответствующих сферах поставщиков из стран коллективного Запада.



1.

2014 2022 *

**Составлен по:* [4].

Вместе с тем, поскольку технологический сектор в большей мере, нежели иные сектора национальной экономики уязвим к возникновению сбоев на смежных участках технологических цепочек, негативное воздействие от введенных секторальных санкций понесли все участники данного сектора. Оценка результатов такого воздействия позволяет утверждать, что несмотря на отдельные проблемы отечественный технологический сектор не понес сколь-нибудь

ощутимых потерь за период 2014–2021 гг., несмотря на поступательное увеличение объема вводимых санкций и ужесточения уже существующих.

Кратное увеличение количества и жесткости санкций в отношении отечественного производителя в 2022 г. оказало на сектор двойственное влияние. С одной стороны, процессы поступательного импортозамещения в системообразующих сферах сектора, наметившиеся в 2014–2021 гг. во многом оказались заморожены.

Среди отраслевых участников высокотехнологичного сектора, наиболее пострадавших от сбоя процесса поступательного импортозамещения следует отнести участников сферы авиастроения, участников сферы автомобилестроения, участников технологического бизнеса, критически зависимые от поставок полупроводников из стиран коллективного Запада.

Вместе с тем созданные ужесточением санкций шоки предложения не сумели дестабилизировать функционирование технологического сектора России как единой системы.

Результаты исследований влияния санкционного давления на технологический сектор России представлены в таблице в виде SWOT-анализа.

Обзор результатов представленного анализа позволяет утверждать, что российский высокотехнологический сектор имеет определенный запас прочности, который позволит ему выдержать достаточно жесткие санкции в течении нескольких лет. Вместе с тем, в долгосрочной перспективе можно констатировать потребности в переориентации отечественного высокотехнологического сектора на новый вектор развития, так как в настоящее время он существует во многом за счет государственного финансирования, которое обеспечивается путем перераспределения сверхприбылей корпораций от торговли углеводородами.

Говоря о стратегических направлениях развития отечественного технологического сектора, можно выделить следующие возможные их векторы.

1. Перестройка технологического сектора на основе концепции опережающего развития на основе архитектуры замкнутых технологических секторов.

2. Модернизация технологического сектора путем его консолидации с технологическим сектором стран коллективного Востока, в первую очередь Китая с расширением его доли в национальной экономике.

3. Обеспечение точечной модернизации технологических производств в зависимости от их текущей технологической самодостаточности и значимости для системы российских социально-экономических отношений.

При выборе направлений технологического развития страны следует обратиться к опыту стран, уже длительное время реализующим инновационную политику в условиях санкционного давления. Наибольший интерес в этом отношении представляет исследование опыта Ирана.

Иран интересен в контексте рассматриваемой проблемы как из-за сходства ситуации, обусловленной жесткостью наложенных санкций, так и из-за системной значимости углеводородного экспорта для экономик обеих стран.

Экономика Ирана продемонстрировала возможность поступательного роста национального ВВП в период максимального ужесточения санкций с

1990 гг.; рост соответствующего показателя в 1900–2020 гг. составил более 500 % [4].

Несмотря на активное секционное противодействие, Иран, существенно уступающий России как по качеству человеческого потенциала, так и по показателям развития инновационной инфраструктуры, сумел обеспечить достаточно солидные результаты во многих сегментах технологического сектора, затронутых станционным давлением против России. В настоящее время заключены соглашения о намерениях поставки в Россию иранских автомобилей и дронов, осуществляются переговоры о начале поставок иных позиций высокотехнологичной продукции.

С учетом иранского опыта и высокого потенциала роста технологического сектора России, можно сформулировать следующие рекомендации по развитию высокотехнологического сектора.

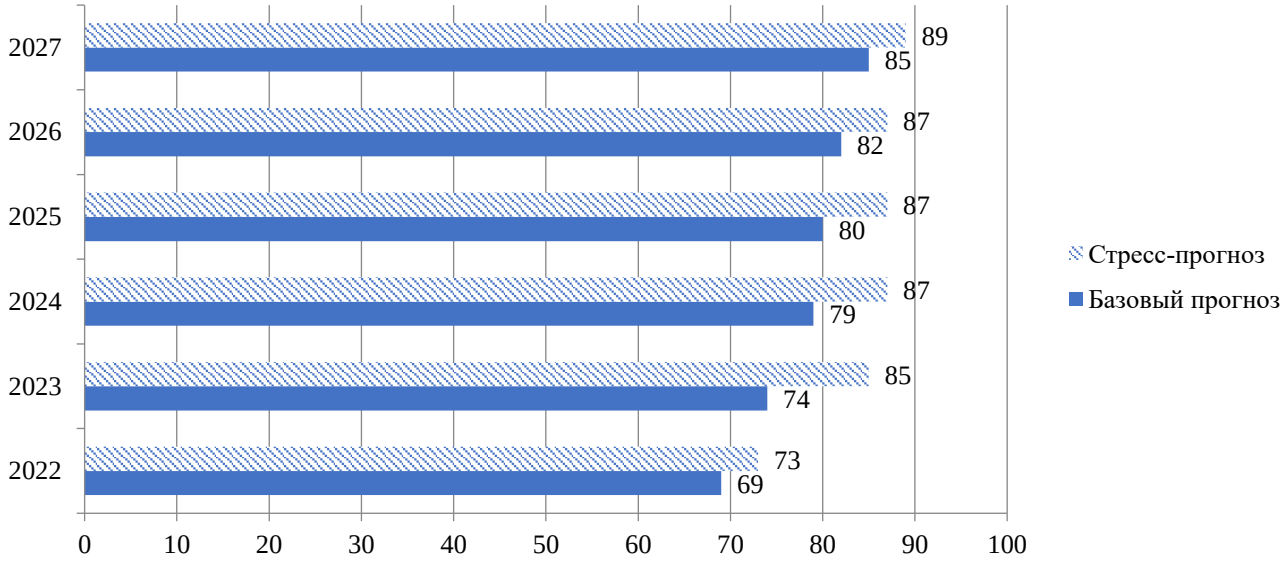
В отношении сфер, в которых не существует явно выраженный лидер и которые могут рассматриваться как ядра формирующейся в мире индустрии 4.0 целесообразно реализовывать стратегию опережающего развития.

SWOT- 2022

– наличие собственной самодостаточной системы воспроизводства человеческого капитала; – наличие финансовых резервов для поддержки сферу у государств; – наличие эффективной цифровой инфраструктуры развития, собственных цифровых и технологических платфор; – значительная емкость рынка для импортозамещающего технологического продукт; – наличие альтернатив поставкам критически значимых комплектующих из стран Азии	– критическая зависимость отдельных отраслей от поставок из стран коллективного Запада; – сложности с переориентацией национального контрагента на отечественный высокотехнологический продукт на основе рыночных механизмов; – недостаточная проработанность институциональных механизмов вовлечения и поддержки взаимодействия разрозненных новаторов, в первую очередь представителей МСБ; – ориентация части производителей на параллельный импорт вместо импортозамещения
– реализация долгосрочного потенциала инновационного развития на базе собственной инновационной инфраструктуры; – технологическая консолидация российского технологического сектора с технологическими секторами нейтральных и дружественных стран в части следования глобальным трендам формирования индустрии 4.0; – постепенное изменение положения системно значимых иностранных партнеров по высокотехнологическому сектору на положение поставщиков на альтернативной основе путем диверсификации отраслевой логистики поставок	– технологическая деградация системно важных элементов технологической сферы в результате их переориентации на потребление морально устаревших технологических и инфраструктурных решений; – усиление зависимости отечественной технологической сферы от поставщиков высокотехнологичной продукции и лицензий из коллективного Востока, в первую очередь Китая, до критической; – вытеснение высокотехнологического производства из структуры национального ВВП, приводящее к закреплению технологической зависимости России

Для этого необходимо обеспечить инфраструктурную поддержку существующих опорных производителей в соответствующих сегментах на кластерной основе. Очевидным отраслевым выбором по реализации стратегии опережающего развития является формирование отечественного софтверного производства с замкнутым циклом.

Перспективы развития отечественного софтверного производства выглядят достаточно привлекательно, несмотря на контроль многих ИТ-платформ корпорациями стран коллективного Запада и разрыв ими системы контрактов, как это продемонстрировано на рис. 2.



2. -
2022 2027 *

Источник: [5]

Обратим внимание, что в условиях стресс-прогноза, связанного с ужесточением санкций потребности в отечественном софте будут возрастать даже быстрее, чем при сценарии базового прогноза до показателя 87 млрд долл. США.

В отношении представителей технологического бизнеса, являющихся системообразующими для индустриального типа экономики рекомендуется использовать стратегию диверсификации поставок критически значимых комплектующих путем их консолидации с технологическим секторомстран — партенеров.

Рекомендуется переориентировать отечественный технологический сектор на формирование производств замкнутого цикла на базе отечественной инновационной инфраструктуры в точках роста индустрии 4.0 при сохранении политики поступательной диверсификации в остальных отраслях, не имеющих критической социально-экономической значимости.

1. Стегура А.П. Международные экономические санкции как инструмент внешней политики (на примере санкций против России) / А.П. Стегура // Актуальные проблемы современной науки: взгляд молодых : сб. трудов X Всерос. (с междунар. участием) науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, Челябинск 22 апр. 2021 г. — Челябинск : Юж.-Ур. технолог. ун-т, 2021. — С. 410–416.

2. Масальский М.Г. Экономические санкции. Влияние экономических санкций на Российскую Федерацию / М.Г. Масальский // Экономика и социум. — 2022. — № 4-3 (95). — С. 95–97.

3. Низовцева И.Е. Санкции против РФ как санкции против самого Запада / И.Е. Низовцева // Молодежь и системная модернизация страны : сб. науч. стей 7-й Междунар. науч. конф. студентов и молодых ученых, Курск, 19–20 мая 2022 г. — Курск : ЮЗГУ, 2022. — С. 328–30.

4. Шкодинский С.В. Влияние санкций на технологический суверенитет России / С.В. Шкодинский, А.М. Кушнир, И.А. Продченко // Проблемы рыночной экономики. — 2022. — № 2. — С. 75–96.

5. Хмелева Г.А. Меры стабилизации технологического развития российской промышленности в условиях санкций / Г.А. Хмелева // Наука XXI века: актуальные направления развития. — 2022. — № 1-2. — С. 68–71.

6. Laptev S.V. Competitiveness Management of Russian Innovation Entrepreneurship / S.V. Laptev, F.V. Filina, D.V. Timohin. — DOI 10.1007/978–3–030–44703–8_35 // Studies in Systems, Decision and Control. —2020. — Т. 282. — С. 325–331.

Юдахина Елизавета Дмитриевна — студент, кафедра экономики и финансов, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва, Российская Федерация, e-mail: zorinal358@gmail.com.

Тимохин Дмитрий Владимирович — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и финансов, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, исполняющий обязанности заведующего кафедрой экономики (№ 51), Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г. Москва, Российская Федерация, e-mail: dtprepod@yandex.ru.

Authors

Elizaveta D. Yudakhina — Student of the Department of Economics and Finance, Moscow State University for the Humanities and Economics, e-mail: zorinal358@gmail.com.

Dmitry V. Timokhin — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Finance, Moscow State University for the Humanities and Economics, Acting Head of Depatment of Economics (№ 51), National Research Nuclear University MEPhI , e-mail: dtprepod@yandex.ru.

© Юдахина Е.Д., Тимохин Д.В., 2023

2.

334.722; 311.14 (571.61)

В статье выполнен статистический анализ численности занятых в малом бизнесе Амурской области. Показано, что 10 % населения региона занимается предпринимательской деятельностью. Распространение пандемии COVID-19 не повлияло на снижение численности занятых в сфере индивидуального предпринимательства в 2021 г. Выручка индивидуальных предпринимателей от продажи товаров и услуг вносит существенный вклад в ВРП региона.

Ключевые слова: численность работников малых предприятий, микропредприятий; занятые в сфере индивидуального предпринимательства; показатели динамики, структуры.

A.V. Vasilyeva

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE AMUR REGION AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE REGION

The article presents a statistical analysis of the number of peopleemployed in small businesses in the Amur Region. It is shown that 10 % of theregion's population is engaged in entrepreneurial activities. The spread of the COVID-19 pandemic did not affect the decline in the number of people employed in the fieldof individual entrepreneurship in 2021. The income of individual entrepreneurs fromthe sale of goods and services makes a significant contribution to the GRP of theregion.

Keywords: the number of employees of small enterprises, micro-enterprises; employed in the field of individual entrepreneurial activity; indicators of dynamics, structure.

Развитие предпринимательства является важным фактором формирования конкурентоспособности региона [1]. В настоящее время малые предприятия вносят весомый вклад в достижении высоких показателей валового регионального продукта территории, обеспечивают значительные темпы роста промышленности. Именно малые предприятия являются центрами инновационного развития экономики региона, основой научно-технического прогресса

[2]. На малых предприятиях происходит освоение наукоемких производств, внедрение новых продуктов и разработок. Малое предпринимательство обеспечивает занятость населения региона, снижение социальной напряженности в обществе. Увеличение количества малых предприятий в регионе создает условия для формирования конкуренции в отрасли. В свою очередь, соперничество предприятий заставляет их развиваться, снижать издержки производства и реализации товаров, расширять ассортимент предлагаемых покупателю товаров и услуг, повышать их качество и уровень сервисного обслуживания. Все это благоприятно сказывается на удовлетворенности клиента и повышении уровня жизни граждан. Предпринимательская деятельность создает основу устойчивого развития экономики региона и повышения ее конкурентоспособности.

В развитых странах субъекты малого предпринимательства также играют важную роль в обеспечении занятости граждан, приемлемого уровня жизни населения и формировании макроэкономических показателей [2].

Развитию предпринимательства в России уделяется большое внимание на уровне государства, однако существует целый ряд факторов препятствующих увеличению количества малых предприятий [3]. Среды главных проблем предпринимателей следует выделить отсутствие достаточного размера первоначального капитала, нехватка средств для приобретения оборудования, высокая арендная плата за помещения, высокие налоговые ставки, трудности при реализации товаров, высокие ставки по кредитам, высокие административные барьеры вхождения на рынок, наличие на рынке недобросовестной конкуренции и другие проблемы [4].

В условиях негативного влияния зарубежных санкций, распространения пандемии COVID-19 необходимы меры со стороны государства направленные на поддержание и стимулирование развития предпринимательской деятельности в стране [5]. В этих условиях актуальным является рассмотрение тенденция развития предпринимательства в отдельных регионах страны, так как они отражают результаты поддержки предпринимательства в регионе.

Цель и задачи исследования. Цель исследования — выполнить статистический анализ развития предпринимательства в Амурской области, показать его роль в формировании конкурентоспособности региона.

Задачи исследования:

– выполнить анализ динамики численности работников малых предприятий, микропредприятий и занятых в сфере индивидуального предпринимательства в Амурской области за 2011–2021 гг.;

– рассмотреть структуру занятых в сфере малого бизнеса по видам предприятий;

– рассчитать долю выручки индивидуальных предпринимателей в ВРП региона.

Методы исследования. В исследовании использованы статистические методы анализа, в частности, показатели динамики и структуры.

В 2021 г. в малом бизнесе Амурской области занято 77 346 граждан, что составляет около 10 % от общей численности населения региона [6]. За рассматриваемый период доля населения области, занятого предпринимательством варьировала от 11,3 % в 2011 г. до 10,09 % в 2021 г. Максимальный удельный вес занятых в сфере малого бизнеса наблюдался в 2014 г. и составлял 12,62 %.

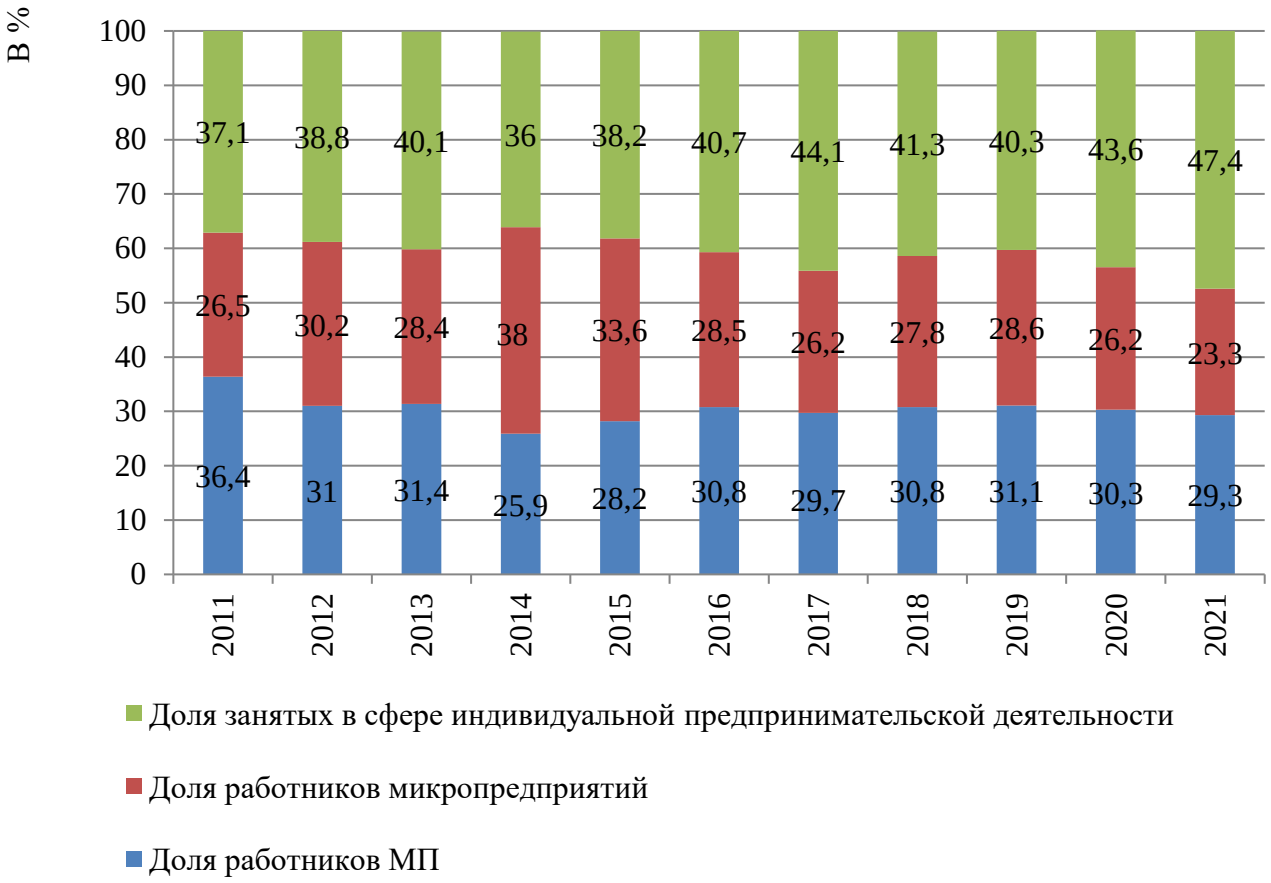
На рис 1 изображена динамика численности работников малых предприятий (МП), микропредприятий, а также индивидуальных предприятий (ИП) в рассматриваемом регионе.

Рисунок 1 показывает, что численность работников малых предприятий и микропредприятий показывают тенденцию к уменьшению. Ключевая роль здесь принадлежит 2019 г., когда увеличилось количество заболевших COVID-19. Если до 2019 г. наблюдается поступательное изменение численности работников малого бизнеса, то 2019 г. показывает переломный момент, после которого численность предпринимателей стала резко снижаться. При этом распространение пандемии в Амурской области слабо повлияло на изменение численности занятых в сфере индивидуального предпринимательства. Так, количество работников в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности в 2021 г. выросло на 18 чел. по сравнению с 2019 г.

1.

2011 2021

На рис. 2 изображено распределение занятых в сфере малого бизнеса по видам предприятий.

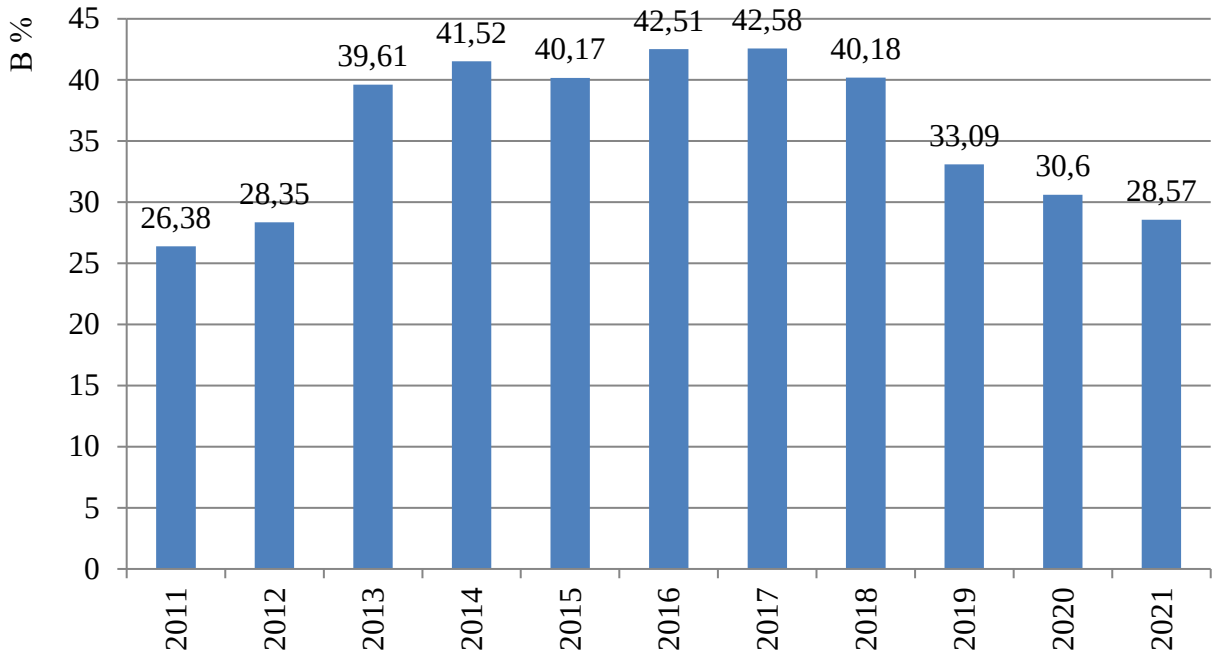


2.

Согласно данным рис. 2 высокий удельный вес в структуре занятых в сфере малого бизнеса приходится на работников, занятых в индивидуальном предпринимательстве. При этом их доля за рассматриваемый период возросла с 37,1 % в 2011 г. до 47,4 % в 2021 г., т.е. на 10,3 п.п., или на 27,63 %. Соответственно, снизилась доля работников микропредприятий: с 26,5 % в 2011 г. до 23,3 %, т.е. на 3,2 п.п. или на 12,02 %. На больший процент уменьшилась доля работников малых предприятий: с 36,4 % в 2011 г. до 29,3 % в 2021 г., т.е. на 7,1 п.п., или на 19,47 %. Изменение структуры занятых в сфере малого бизнеса свидетельствует о том, что деятельность в сфере индивидуального предпринимательства сталкивается с меньшим количеством факторов, сдерживающих ее развитие.

Согласно статистическим данным, объем выручки ИП в 2021 г. составил 138 374,19 млн. р., увеличившись по сравнению с 2011 г. в 2,33 раза. Рассмотрим вклад ИП в валовом региональном продукте Амурской области. В 2021 г. на 1 р. ВРП приходилось 28,57 коп. выручки индивидуальных предпринимателей.

На рис. 3 представлена динамика доли выручки индивидуальных предпринимателей в ВРП Амурской области.



3.

2011 2021

Выручка индивидуальных предпринимателей от продажи товаров занимает существенную долю в ВРП региона. За рассматриваемый период доля выручки ИП в ВРП Амурской области выросла с 26,38 % в 2011 г. до 28,57 % в 2021 г., т.е. на 2,19 п.п. или на 8,29 %. При этом рис. 3 показывает, что наибольший вклад ИП в экономику региона зафиксирован в 2017 г. — 42,58 %. Отсюда следует вывод, что для увеличения ВРП региона необходимо создать условия, стимулирующие развитие индивидуального предпринимательства в регионе.

Развитие предпринимательской деятельности в регионе является важным фактором повышения его конкурентоспособности. Малый бизнес обеспечивает занятость населения, пополнение доходной части бюджета региона, вносит невосполнимый вклад в производство товаров и услуг территории, увеличивая ее валовой региональный продукт. Предпринимательство подвержено влиянию множества факторов. Особенно чутко реагирует на изменение внешней среды. Активизация предпринимательской деятельности в регионе зависит от стимулирующей политики как региональных, так и федеральных властей.

1. Васильева А.В. Предпринимательская активность и конкурентоспособность региона (на примере Амурской области) / А.В. Васильева // Россия: Тенденции и перспективы развития. — 2021. —№ 16-2. — С. 812–813.

2. Архипова М.Ю. Роль малых предприятий обрабатывающей промышленности в инновационном развитии реального сектора экономики: экономико-статистическое исследование / М.Ю. Архипова, А.А. Червякова. — DOI 10.34023/2313–6383–2022–29–3–26–45. // Вопросы статистики. — 2022. — № 29 (3). — С. 26–45.

3. Шевелев С.Ю. Развитие предпринимательства в России: организационные, правовые и экономические аспекты : монография / С.Ю. Шевелев, Е.А. Шевелева, Л.А. Кропотова. — Санкт-Петербург : Изд-во Санкт-Петербург. ун-та управления и экономики, 2014. —138 с.

4. Игнатова И.В. Развитие предпринимательства в регионе: факторы и проблемы / И.В. Игнатова, Е.С. Игнатов. — DOI 10.15838/esc.2017.5.53.10 // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2017. — Т. 10. — № 5. — С. 143–157.

5. Васильева А.В. Предпринимательская активность организаций России в период пандемии коронавируса / А.В. Васильева // Социально-экономическое развитие России и регионов в цифрах статистики. В 2-х т. Т. 1. : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., 8 дек. 2020 г. // Министерство науки и высшего образования РФ, ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина.— Тамбов : Изд. дом им. Г.Р. Державина, 2021. — С. 85–92.

6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2021 : статист. сб. / Росстат. — Москва, 2021. —1112 с.

Васильева Анжелика Валерьевна— кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и менеджмента организации, Амурский государственный университет, г. Благовещенск, Российская Федерация, e-mail: vavangel@mail.ru.

Author

Anzhelika V. Vasilyeva — Ph.D. in Economic, Associate Professor, Head Department of Economics and Organization Management, Amur State University, Blagoveshchensk, the Russian Federation, e-mail: vavangel@mail.ru.

© Васильева А.В., 2023

658.8

В рамках магистерского диссертационного исследования темы совершенствования Интернет-маркетинга в Общественной организации многодетных семей Тюменской области «Радость» на основании изучения подходов к вопросу исследования Интернет-маркетинга в источниках информации автором были предложены теоретическая авторская модель исследования Интернет-маркетинга в общественной организации и теоретический авторский алгоритм управления Интернет-маркетингом в общественной организации.

Ключевые слова: Интернет, Интернет-маркетинг, исследование Интернет-маркетинга в организации, особенности продвижения в Интернете, модель исследования Интернет-маркетинга, некоммерческая организация, общественная организация.

K.S. Dvinskaya

FEATURES OF PROMOTION OF PUBLIC ORGANIZATIONON THE INTERNET

As part of the master's thesis research on the topic of improving Internet marketing in the Public Organization of Large Families of the Tyumen Region «Joy», based on the study of approaches to the issue of researching Internet marketing in information sources, the author proposed a theoretical author's model for studying Internet marketing in a public organization and a theoretical author's algorithm management of Internet marketing in a public organization.

Keywords: Internet, Internet marketing, Internet marketing research in an organization, features of Internet promotion, Internet marketing research model, nonprofit organization, public organization.

Развитие электронных технологий является определяющим фактором выбора способа управления общественной организацией [3]. Формирование электронного рынка в сети Интернет позволило многим проводить маркетинговую политику в электронном режиме, используя инструменты Интернет-маркетинга [2].

Цифровая революция открывает перед благодателями и организациями новые перспективы: участники мобильны [4]. При осуществлении социальной деятельности Интернет предоставляет возможности поиска интересующих проектов, желательных партнеров, спонсоров, благотворителей и жертвователей и

обеспечивает средства для организации с ними нужного вида коммуникаций с необходимой интенсивностью [1].

Все общественные организации имеют свой сайт и страницу в социальных сетях, но нужно еще, чтобы целевая аудитория совершала необходимые действия: лайки, репосты, комментарии, покупки, пожертвования и т.д. [5].

Внимание использованию инструментов Интернет-маркетинга в отечественных условиях уделено в работах таких авторов, как А. Агафонов, Д.Ю. Акимова, М.В. Акулич, И.В. Алексеев, И. Гогохия, Д.А. Джагарян, Т. Дин, Р.Е. Крбашян, Д. Румянцев, А. Сенаторов, В. Смолина, Л. Соболева, М.Д. Твердохлебова, К.И. Теренина и др.

Вопросы совершенствования маркетинговой деятельности в сети Интернет освещены в работах зарубежных авторов, таких как Аниндья Гхош, Оливер Лакетт, Майкл Дж. Кейси, Джеймс Твичелл, Дэвид Белл, Стоуни Де Гейтер, Лаура Буше, Сет Годин, Д. Кеннеди, К. Уэлш-Филлипс, С. Кингснорт и др.

В работах этих и других авторов основное внимание посвящено рассмотрению продвижения через Интернет коммерческих организаций и оценке эффективности инструментов Интернет-маркетинга, не учитывая комплекс маркетинга в Интернете и системный подход к аналитике и управлению Интернет-маркетингом.

Отсутствие системного подхода — одна из проблем в области Интернет-маркетинга: необходима разработка алгоритмов и рекомендаций, направленных на повышение эффективности Интернет-маркетинга.

В результате на сайте и в группах общественных организаций в социальных сетях, состоят и создают активность в основном члены данных общественных организаций, а не благодатели, что не приводит к повышению притока благ в организацию.

Цель и задачи исследования. Построение модели по управлению Интернет-маркетингом организации, позволяющей разрабатывать эффективные программы по совершенствованию Интернет-маркетинга общественной организации.

В соответствии с поставленной целью выполнены следующие задачи:

– исследованы цели, задачи и современные инструменты Интернет-маркетинга;

– рассмотрены особенности комплекса Интернет-маркетинга;

– разработана теоретическая авторская модель исследования комплекса Интернет-маркетинга;

– рассмотрены инструменты в рамках стратегии Интернет-маркетинга;

– разработан алгоритм управления маркетинговой деятельностью организации в Интернете.

Методы исследования. Для решения поставленных задач применялись методы сравнительного, экспертного анализа в рамках системного подхода, системный анализ, сравнительный анализ, наблюдение.

Научная новизна исследования заключается в разработке теоретической авторской модели исследования Интернет-маркетинга в организации и разра-

ботке модели управления маркетинговой деятельностью организации в Интернете.

На основании изучения подходов к вопросу исследования Интернет-маркетинга в источниках информации автором была предложена теоретическая авторская модель исследования Интернет-маркетинга (см рисунок 1).

На рис. 1 «Теоретическая авторская модель исследования Интернет-маркетинга в организации» мы видим, что автор предлагает рассматривать в рамках исследования Интернет-маркетинга в общественной организации четыре этапа:

– анализ целевой аудитории — социографический портрет коммуникативных аудиторий, психографический потрет коммуникативных аудиторий, исследование коммуникативных аудиторий по методике Шеррингтона, структура взаимодействия с коммуникативными аудиториями, полевое исследование (анкетирование) коммуникативных аудиторий на предмет причин высокой или низкой активности на площадках организации;

– текущее положение организации — описание характеристики организации, описание комплекса Интернет-маркетинга в организации, анализ количества использующихся инструментов Интернет-маркетинга в организации, анализ качества использующихся Интернет-каталогов организаций в организации: SEO-аудит, SMM-аудит, анализ контента, каталогов и других использующихся в организации инструментов;

– анализ деятельности конкурентов по продвижению в Интернете;

– выявление не использующихся инструментов Интернет-маркетинга - сопоставление теоретических инструментов Интернет-маркетинга с использующимися в организации и сопоставление целей организации с использующимися и теоретическими инструментами Интернет-маркетинга [6].

Исследование Интернет-маркетинга в организации — важная и первая составляющая алгоритма управления маркетинговой деятельностью организации в Интернете. На основании изучения подходов к вопросу управления Интернет-маркетингом в источниках информации автором был предложен теоретический авторский алгоритм управления Интернет-маркетингом (рис. 2).

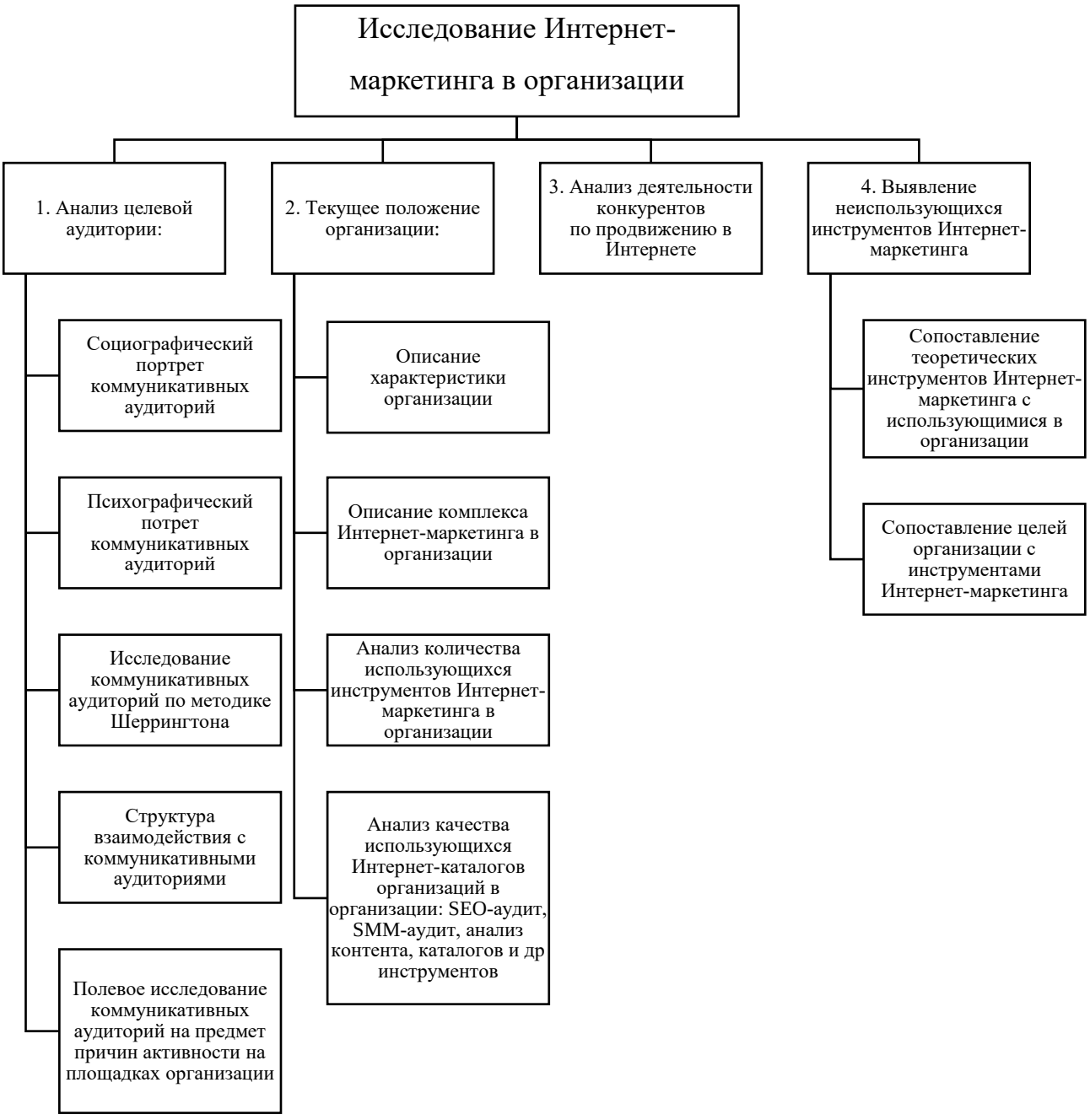
На рис. 2 «Теоретический авторский алгоритм управления маркетинговой деятельностью организации в Интернете» мы видим, что автор предлагает рассматривать в рамках алгоритма управления маркетинговой деятельностью организации в Интернете как в коммерческих, так и некоммерческих организациях четыре этапа:

– исследование Интернет-маркетинга в организации - анализ целевой аудитории, исследование текущего положения организации, анализ деятельности конкурентов по методам продвижения в Интернете, выявление не использующихся инструментов Интернет-маркетинга;

– корректировка текущего положения организации - корректировка комплекса Интернет-маркетинга в организации, выстраивание структуры взаимодействия с коммуникативными аудиториями, корректировка качества использующихся Интернет-каталогов организаций в организации;

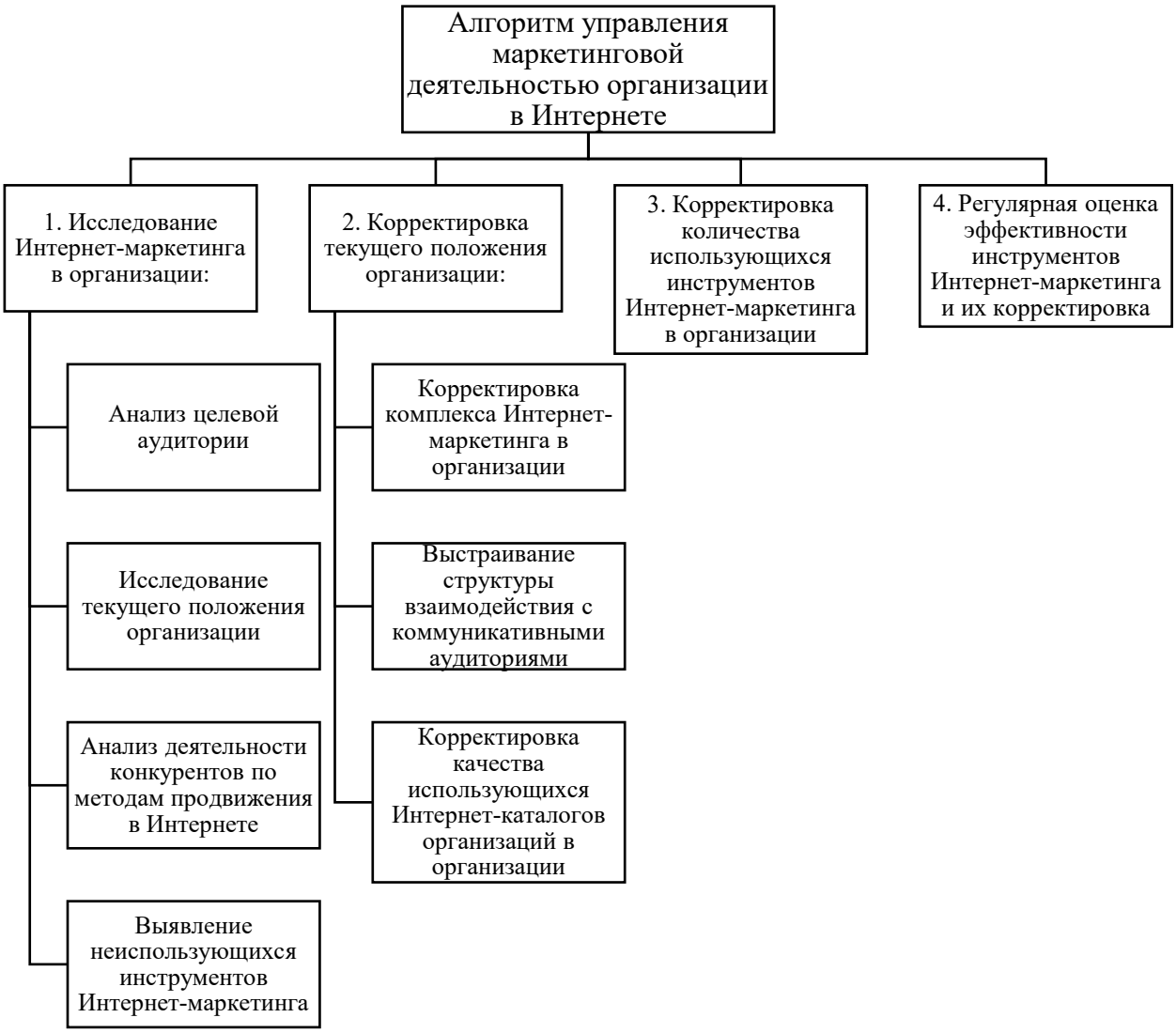
– корректировка количества использующихся инструментов Интернет-маркетинга в организации;

– регулярная оценка эффективности инструментов Интернет-маркетинга и их корректировка [6].



1.

-



2.

Для реализации управления комплексом Интернет-маркетинга необходимо разработать стратегию Интернет-маркетинга: определить цели и задачи, провести анализ целевой аудитории, оценить текущее положение компании, провести анализ деятельности конкурентов, провести выбор инструментов Интернет-маркетинга (SEO-оптимизация, SMM-продвижение, E-mail рассылка, контент-маркетинг, контекстная реклама, медийная реклама, инфлюенс-маркетинг, лендинги, мессенджеры и т.д.)

Для соответствия тенденциям Интернет-маркетинга организация должна грамотно анализировать и корректировать комплекс Интернет-маркетинга, который имеет отличия благодаря специфической сущности Интернета. Появляются новые способы эффективного взаимодействия организации с аудиторией.

Особенности Интернет-маркетинга — это переход ключевой роли от производителей к потребителям, глобализация деятельности, персонализация вза-

имодействия и переход к маркетингу «один — одному. Новые правила взаимодействия тоже имеют особенности, оказывающие влияние на Интернет-маркетинг: характер общения, оценка результатов маркетинговой деятельности в Интернете, контент, негативные комментарии и жалобы и правовые аспекты. Для реализации управления Интернет-маркетингом необходимо разрабатывать стратегию Интернет-маркетинга.

Необходимо сопоставлять цели организации в Интернете с теоретическими и использующимися инструментами.

Модель исследования комплекса Интернет-маркетинга и алгоритм управления маркетинговой деятельностью организации в Интернете позволят привлечь дополнительных благотворителей (даритель материальных и нематериальных благ), жертвователей (даритель денежных средств) и волонтеров (даритель безвозмездных услуг, помощи и другие формы гражданского участия, которая осуществляется добровольно), а также привлечь положительное внимание управляющих городских, областных и федеральных органов, и расширить информированность коммуникационных аудиторий о преимуществах организации.

1. Абаев А.Л. Реклама социальных проектов / А.Л. Абаев.— Москва : Дашков и К, 2022. — 94 с.

2. Твердохлебова М.Д. Интернет-маркетинг / М.Д. Твердохлебова. — Москва : КноРус, 2021. — 192 с.

3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2022. — 578 с.

4. Шарков Ф.И. Интегрированные коммуникации: реклама, паблик рилейшинз, брендинг / Ф.И. Шарков. — Москва : Дашков и К, 2022.— 322 с.

5. Шевченко Д.Д. Цифровой маркетинг-микс / Д.Д. Шевченко, Д.А. Шевченко. — Екатеринбург : Изд. решения, 2021. — 330 с.

6. Двинская К.С. Совершенствование Интернет-маркетинга в организации : дисс. ... канд. экон. наук : 38.03.02 / Двинская К.С. — Новосибирск: ФГБОУ ВО НГУЭУ, 2022. — 480 с.

Двинская Ксения Сергеевна — магистрант, кафедра маркетинга, рекламы и связей с общественностью, Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления, г. Новосибирск, Российская Федерация, e-mail: ksenia007@bk.ru.

Author

Ksenya S. Dvinskaya — Master’s Degree Student, Department of Marketing, Advertising and Public Relations, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, the Russian Federation, e-mail: ksenia007@bk.ru.

© Двинская К.С., 2023

330.3

4.0

В работе представлен подход к анализу экономической безопасности высокотехнологичных отраслей и определению их приоритетных направлений в рамках Индустрии 4.0 с позиции международного, национального и регионального инновационного развития. Возможности управления экономической безопасностью в современных санкционных условиях крайне сложно. Предлагается выведенная рядом авторов математическая конструкция управления экономической безопасностью в цифровой экономике. Подчеркивается сложность и многогранность управления экономической безопасностью в условиях «Индустрия 4.0».

Ключевые слова: цифровизация, промышленность, экономическая безопасность, Индустрия 4.0, высокотехнологичные отрасли.

S.L. Ivankovsky

ASPECTS OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT IN THE INDUSTRY 4 ECONOMY

This paper presents an approach to analyzing the economic security of high-tech industries and identifying their priority areas within Industry 4 from the perspective of international, national and regional innovation development. It is extremely difficult to manage economic security in today's sanctions environment. A mathematical construction of economic security management in the digital economy derived by a number of authors is proposed. The complexity and multifaceted nature of economic security management in Industry 4.0 is highlighted.

Keywords: digitalisation, industry, economic security, Industry 4.0, high-tech industries.

В период перехода к цифровой экономике привели к необходимости трансформации высокотехнологичных отраслей и создания единого информационного пространства их работы. Все это предъявляет новые требования к управлению экономической безопасностью отраслей и отдельных предприятий. Согласно указам президента РФ, необходимо форсировать технологическое развитие России к 2024 г. и увеличить количество организаций, занимающихся разработкой технологических инноваций до 50 %. По имеющимся данным в 2017 г. этот показатель составил 16,1 %, в 2018 г. 16,5 %, за 2019 г. этот показа-

тель стал выше 17 %. Приведенные показатели недостаточны для ускоренного технологического развития национальной промышленности [1].

«Группой бразильских и французских ученых, состоящей из L.S. Dalenogare, G.B. Benitez, A.G. Frank (Федеральный университет Риу Гранди ду Сул, Universidade Federal do Rio Grande doSul) и N.F. Ayala (Гренобльский технологический институт, Grenoble Institute of Technology), выявлено,

вых технологий, глобальные цепочки создания стоимости концентрируютсявокруг центров создания знаний, возрастает значение «умной специализации» стран и регионов на базе развития технологий в рамках Индустрии 4 0» [4].

С началом СВО эти цепочки трансформируются, приобретая новое совершенно непредсказуемое развитие, о чем невозможно было предположить в начале 2022 г. Это подчеркивает поиска новых подходов к управлению экономической безопасности прежде высокотехнологичных отраслей.

В современных санкционных условиях основная доля высокотехнологичных разработок в России будет приходится, на оборонно-промышленный комплексе и отрасли с высокой нормой прибыли. Важность цифровизации и особенность его протекания для отечественного ОПК подчеркивается в работе Яковлевой Е.А., Толочко И.А. [5]. Поэтому точно спрогнозировать развитие архисложно, но в любом случае это будет зависеть от уровня управления экономической безопасностью всех отраслей.

«На основе проведенного исследования можно сделать выводы. По определению направлений развития приоритетных высокотехнологичных отраслей в соответствии с концепцией Industry 4.0 необходимо:

1. На начальном этапе осуществляется выбор приоритетных высокотехнологичных отраслей промышленности региона с точки зрения разработанности системной модели организационно-экономического механизма развития.

2. Выявление оптимальной структуры и элементов моделиорганизационно-экономического механизма развития высокотехнологичных отраслей, функционирующих в условиях неопределенности внешней среды, с учетом институционального фактора в рамках концепции Индустрии 4.0.

3. Формулировка набора критериев оценки деятельности высокотехнологичных отраслей , наиболее полно характеризующих условия функционирования.

4. Осуществляется анализ глубины проникновения цифровых технологий и синтез оптимальной структуры бизнес-процессов на основе использования цифровых технологий в рамках Индустрии 4.0 в условиях заданных ограничений. На основе разработанных показателей и форм оценки устанавливаются основные подходы к анализу сформировавшейся глубины проникновения цифровых технологий и моделирования развития высокотехнологичных отраслей с учетом выделенных факторов Целью моделирования является использование математических методов для наиболее решения задач развития высокотехнологичных отраслей» [1; 6; 7].

«Задачи моделирования организационно-экономического механизма развития высокотехнологичных отраслей будут являться:

1. Формулировка аналитической задачи, заключающейся в определении текущего функционирования высокотехнологичных отраслей в условиях цифровой трансформации:

$$S, X \to Y;$$

2. Синтез или выполнение обратной задачи, заключающийся в поиске оптимального состояния по задаваемому функционированию:

$$Y^T \to \overset{o}{S}, \overset{o}{X};$$

3. Данная оптимизация относится к классу экстремальных задач с поиском экстремумов для функции множества переменных:

$$\min K(X), \text{ где } X(x_1, x_2, ..., x_\nu);$$

4. Функция К(Х) однозначно характеризует достижение поставленной в задаче цели и ее экстремум определяет решение задачи:

$$\overset{o}{x} = \left(\overset{o}{x_1}, \overset{o}{x_2}, \ldots, \overset{o}{x_\nu} \right);$$

5. Для решения указанных задач необходимо сформулировать относительные показатели функционирования высокотехнологичных отраслей» [1].

Таким образом, работа высокотехнологичных отраслей в рамках Индустрии 4.0 осуществляется в новых внешних условиях функционирования, использовании принципов цифровой экономики и различными уровнями разработки теоретических и методологических основ формирования механизмов развития приоритетных отраслей промышленности на федеральном и региональном уровнях. С помощью такой методики анализа, можно определить направления развития приоритетных высокотехнологичных отраслей, решать задачи инновационного управленческого характера, прежде всего экономической безопасности, социального характера и т.д., оценивая, таким образом, соответственно, уровень инновационной привлекательности, социальной привлекательности анализируемых высокотехнологичных отраслей.

1. Фролов В.Г. Разработка системной модели организационно-экономического механизма развития приоритетных высокотехнологичных отраслей промышленного производства в соответствии с концепцией Индустрия 4.0 / В.Г. Фролов, О.В. Трофимов, Е.З. Климова // Вопросы инновационной экономики. —2020. —Т. 10., № 1. —С. 71–84.

2. Разработка методики определения базовых, ведущих и прогрессивных секторов промышленного производства региона / Д.Ю. Ковылкин [и др.] // Креативная экономика. — 2019. — Т. 13., № 11. — С. 2179–2194.

3. Ковылкин Д.Ю. Концептуальные подходы развития приоритетных отраслей промышленности региона / Д.Ю. Ковылкин [и др.] // Финансовая экономика. — 2018. — № 6. — С. 65–69.

4. Глобальные тренды и перспективы научно-технологического развития Российской Федерации: краткие тезисы : докл. XVIII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 11–14 апр. 2017 г. / Л.М. Гохберг, А.В. Соколов, А.А. Чулок [и др.]. — Москва : ВШЭ, 2017. — 39 с.

5. Яковлева Е.А. Инструменты и методы цифровой трансформации / Е.А. Яковлева, И.А. Толочко // Вопросы инновационной экономики. —2021. — Т. 11. — № 2. — С. 415–430.

6. Трофимов О.В. Направления развития приоритетных высокотехнологичных отраслей в соответствии с концепцией «Индустрия 4.0» / О.В. Трофимов, В.Г. Фролов // Россия, Европа, Азия: цифровизация глобального пространства : сб. науч. трудов III Междунар. науч.-практ. форума, г. Невинномысск, 16–21 нояб. 2020 г. / Под ред. И.В. Пеньковой. — Невинномысск : ООО «СЕКВОЙЯ», 2020. — С. 692–695.

7. Трофимов, О. В. Устойчивое и сбалансированное развитие сложных экономических систем в условиях концепции «индустрия 4.0» / О. В. Трофимов, В. Г. Фролов, С. Л. Иваньковский // Россия, Европа, Азия: цифровизация глобального пространства : сб. научных трудов III Международного научно-практического форума, Невинномысск, 16–21 ноября 2020 г. /Под редакцией И. В. Пеньковой. — Невинномысск: Общество с ограниченной ответственностью «СЕКВОЙЯ», 2020. —С. 696–699.

Иваньковский Сергей Львович — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий и организаций, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород, Российская Федерация, e-mail: lew1968@mail.ru.

Author

Sergey L. Ivankovsky — Ph.D. in Economics, Associate Professor of Department of Economics, Enterprises and Organizations Lobachevsky State University, Nizhni Novgorod, the Russian Federation, e-mail: lew1968@mail.ru.

© Иваньковский С.Л., 2023

368.3

,

Страхование жизни является одним из динамично развивающихся секторов страхового рынка. Рынок страхования жизни за последние 10 лет вырос более чем в 20 раз. Основными потребителями страховых услуг по страхованию жизни являются домохозяйства. Несмотря на зависимость объемов страховых премий от развития рынка кредитования физических лиц, значительную долю в структуре страховых премий занимают накопительное и инвестиционное страхование жизни. Домохозяйства рассматривают страхование жизни не только как защитный механизм, но и как инструмент накопления и инвестирования. В статье рассматриваются показатели динамики страховых премий по страхованию жизни, преимущества страхования жизни и значение страхования жизни для домохозяйств.

Ключевые слова: страхование жизни, накопительное страхование жизни, инвестиционное страхование жизни, рисковое страхование жизни, бюджет домохозяйств.

N.V. Kuznetsova, T.N. Rusakova

IMPACT OF LIFE INSURANCE ON THE SUSTAINABILITY OF HOUSEHOLD BUDGETS

Life insurance is one of the dynamically developing sectors of the insurance market. The life insurance market has grown more than 20 times over the past 10 years. The main consumers of life insurance services are households. Despite the dependence of the volume of insurance premiums on the development of the retail lending market, accumulative and investment life insurance occupy a significant share in the structure of insurance premiums. Households consider life insurance not only as a protective mechanism, but also as a tool for accumulation and investment. The article discusses the indicators of the dynamics of stra-cha premiums for life insurance, the advantages of life insurance and the significance of life insurance for households.

Keywords: life insurance, cumulative life insurance, investment life insurance, risk life insurance, household budget.

Страхование жизни в настоящее время является одним из важных и быстро растущих видов страховой деятельности в Российской Федерации. Однако с точки зрения получателей страховых услуг, это пока не самый востребованный добровольный вид страхования. Страхование жизни для них чаще является од-

ним из защитных и условно обязательным инструментом при кредитовании (страхование ипотеки, страхование жизни заемщиков при потребительском кредитовании, страхование владельцев кредитных карт, страхование жизни от потери работы) [1]. Потенциал для роста сборов по данному виду страхования в РФ по-прежнему остается достаточно высоким, также как возможность снижения рисков формирования накоплений и обеспечения финансовой безопасности отдельных домохозяйств [2].

Цели и задачи исследования. Основываясь на практическом опыте, считаем необходимым проанализировать влияние страхования жизни на устойчивость бюджетов домохозяйств. Целью данной статьи является проанализировать основные показатели страхования жизни и показать роль страхования жизни в жизни отдельных домохозяйств. Среди основных задач выделим рассмотреть такие показатели как объем сборов страховых премий и уровень страховых выплат по договорам страхования жизни; доля страхования жизни от общих сборов страхового рынка; изучить риски потенциальных потребителей продуктов по страхованию жизни; изучить влияние страхования жизни на снижение этих рисков и финансовую безопасность домохозяйств.

Методология исследования опирается на методы системного анализа, количественные и качественные исследования, а также экспертные методы получения и обработки информации.

По состоянию на ноябрь 2022 г. в РФ 22 компании с лицензией Банка России осуществляют страхование жизни. Их деятельность направлена на долгосрочную работу, стабильный рост нового бизнеса и развитие отношений с действующими клиентами. Как правило, данные страховые компании осуществляют сразу несколько видов страхования жизни: рисковое, накопительное страхование жизни смешанного типа, инвестиционное страхование жизни и комбинированное. Каналами продаж данных видов страхования являются специализированные сети данных страховых компаний, страховые и нестраховые посредники и коммерческие банки.

Вопросам развития и усиления сектора страхования жизни физических лиц, а также информированности об отдельных видах страхования жизни уделяется большое внимание в РФ в рамках экономической политики: на законодательном уровне, в рамках федеральной политики и на региональных уровнях, также со стороны иных заинтересованных сторон: страховщиков, банков, брокеров, системы общего и профессионального образования.

В теории страхование жизни является наиболее емким для рынка видом финансовых услуг, с долгосрочной перспективой и потенциалом развития экономики РФ. Так некоторые авторы в своих трудах рассматривают развитие страхование жизни физических лиц как одно из направлений личного страхования по его видам [3].

На текущий момент рынок страхования жизни, в широком понимании, представлен рисковым страхованием (только на случай смерти застрахованного

лица), смешанным накопительным страхованием жизни (далее — НСЖ), инвестиционным страхованием жизни (далее — ИСЖ) и комбинированным страхованием жизни, которое может включать в себя компоненты дожития и смерти застрахованного лица, защиты трудоспособности и от несчастного случая, а также добровольного медицинского страхования (далее — ДМС) [4, 5].

В период с 2016 по 2021 гг. наблюдался рост объема сборов по страхованию жизни в РФ варьирующийся в среднем от 5 до 40 % в год (рисунок). Основными драйверами продаж выступали ИСЖ и НСЖ за счет продаж через агентский и банковский каналы. Агентский канал продаж обеспечивает сборы премий за счет специализированной агентской сети, которая работает с населением, банки мотивируют рост продаж за счет высокого комиссионного вознаграждения, которое в некоторых случаях достигает 70 % от сборов.

*

Источник: https://raexpert.ru/researches/insurance/life_insurance_2022 (дата обращения: 12.10.2022).

Рассматривая динамику рынка страхования жизни 2021–2022 гг., мы наблюдаем существенное снижение сборов в общем объеме премий, за исключением НСЖ, которое показывает уверенный рост в прогнозе 50–55 %. Рост страховых премий по НСЖ можно пояснить активной работой страховых организаций над улучшением условий страхования по данным продуктам, поиском наиболее удобных и результативных каналов продаж, в том чисел на фоне изменения отношения потребителей страховых услуг по страхованию жизни к ранее (в 2011–2014 гг.) популярному ИСЖ — НСЖ с новыми условиями для многих служит заменой ИСЖ — страхование жизни многими рассматривается как инструмент инвестирования, и НСЖ представляется достаточно выгодным вариантом [2]. В таблице представлены показатели по страхованию жизни в разрезе видов страхования жизни за 2021 г. и прогноз на 2022 г.

*

Сегмент	Премии, 2021 г., млрд р.	ПРОГНОЗ Премии, 2022 г., млрд р.	ПРОГНОЗ Темпы прироста премий, 2022/2021
Страхование жизни, итого	524	495	–5… –6 %
ИСЖ	219	120	–45 %
КСЖ	136	125	–7… –9 %
НСЖ	156	240	50–55 %
Прочее страхование жизни (рисковое, пенсионное, прочее)	13	10	–20 %

Источник: https://raexpert.ru/researches/insurance/life_insurance_2022 (дата обращения: 12.10.2022).

Практическое применение страхования жизни для домохозяйств рассматривается с точки зрения финансовой защиты, накоплений и снижения рисков на примере страхования жизни заемщиков кредитов, НСЖ, ИСЖ и рискового страхования от несчастного случая.

Объем страховых премий по страхованию жизни напрямую связано с объемами кредитования (доля кредитного страхования жизни в структуре страховых премий по страхованию жизни занимает более четверти). Заключая договор страхования жизни, заемщик кредита, снижает свои риски и риски банка заемщика, связанные со смертью или инвалидностью и невозвратом суммы кредита банку, а также риски в отношении своих близких по наследованию долгов. В рамках ст. 1175 ГК РФ «Ответственность наследников по долгам наследодателя» «…кредиторы наследодателя вправе предъявить свои требования к принявшим наследство наследникам в пределах сроков исковой давности, установленных для соответствующих требований». Учитывая объемы выдаваемых физическим лицам банковских кредитов, этот вид страхования жизни будет продолжать действовать. Также этому будет способствовать продление программы льготного ипотечного кредитования в РФ.

Наличие договора накопительного страхования жизни в домохозяйствах с одним и более работающими членами семьи, дает возможность снизить финансовые риски, связанные с временной нетрудоспособностью в результате несчастного случая или смертельного заболевания, установлением нерабочей группы инвалидности, накопить альтернативный пенсионный капитал или позволит семье получить выплату страховой суммы при смерти кормильца в результате болезни или несчастного случая.

В РФ утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2021 г. № 3894-р «Концепция развития детско-юношеского спорта в Российской Федерации до 2030 года».

Она включает в себя детей, занимающихся физической культурой и спортом в организациях вне зависимости от их организационно-правовой формы и ведомственной подчиненности, а также в форме самостоятельных занятий, в том числе по месту жительства и месту отдыха, и принимающих на регулярной основе участие в спортивных соревнованиях. Ключевыми элементами системы

детско–юношеского спорта являются общеобразовательные организации, развивающие школьный спорт, в том числе в рамках внеурочной деятельности, организации дополнительного образования (в том числе организации, осуществляющие спортивную подготовку до 1 января 2023 г.), физкультурно-спортивные организации, спортивные федерации.

Заключив рисковый или накопительный договор страхования жизни на ребенка, родитель снижает финансовые риски, связанные с нахождением ребенка в учебном или спортивном заведении: денежная выплата по травме, инвалидности, смерти в результате несчастного случая. Это позволяет компенсировать возможные потери в доходе родителей, если им придется взять больничный лист по причине лечения ребенка, а также решить вопрос гарантированных накоплений для старта ребенка во взрослой жизни.

Для получателей финансовых услуг накопительное или инвестиционное страхование жизни — это, прежде всего инструмент финансовой защиты застрахованного лица и его близких в случае наступления непредвиденных обстоятельств. Продукты страхования жизни предназначены для различных целей: одни позволяют накопить капитал, например, к совершеннолетию детей или к выходу на пенсию, другие дают возможность получать дополнительный доход от инвестиционных инструментов без риска потери вложений [6–8].

У страхования жизни есть несколько важных преимуществ:

– выплаты по рисковым событиям не облагаются налогом;

– выплаты по дожитию облагаются НДФЛ только в размере превышения полученной страховой выплаты над страховым взносом, увеличенным на ставку рефинансирования ЦБ РФ (в соответствии с подп. 4 ч. 1 ст. 219 НК РФ);

– если договор страхования жизни заключен в пользу страхователя, его родителей, детей или супруга на срок 5 лет и более, и страхователь является плательщиком НДФЛ, то он имеет право на получение социального налогового вычета (в соответствии с подп. 2,3 ч. 1 ст. 213 НК РФ) до 120 тысяч рублей (возврат уплаченного НДФЛ может составить до 15 600 рублей в год);

– в период действия договора страховые взносы защищены от притязаний третьих лиц при имущественных спорах, так как не являются собственностью страхователя до момента получения выплат. Обязательства по договорам страхования жизни не подлежат взысканию, на них нельзя наложить арест или конфисковать;

– наконец, страхование жизни защищает благосостояние близких на случай наступления неблагоприятных событий и в большинстве страховых компаний действует по всему миру 24 ч в сутки 365 дней в году.

Таким образом, страхование жизни играет существенную роль на страховом рынке РФ, его темпы роста незначительно снижаются, но за счет развития НСЖ, комбинированного и рискового страхования, возможно обеспечить устойчивость нового бизнеса страховщиков, финансовой устойчивости бюджетов домохозяйств и инвестиций в экономику РФ за счет резервов страхов-

щиков в ценные бумаги РФ, депозиты в банках с государственным участием и реальный сектор экономики РФ. Фактором развития страхования жизни будет являться и рост доходов граждан РФ, часть которых они направляют на НСЖ. Наличие инвестиционной составляющей также будет являться фактором лояльности граждан к данному виду страхования в рамках пенсионных программ и ИСЖ. Продолжение поддержки со стороны государства возврата социального налогового вычета по договорам страхования жизни, позволит оценить получателям финансовых услуг преимущества данной льготы на фоне снижающихся ставок по вкладам. Повышению лояльности к страхованию жизни поможет продолжение реализации Стратегии повышения финансовой грамотности населения в РФ 2017–2023 гг., предусматривающей разъяснение работы страхования жизни, его пользы и выгоды для получателей финансовых услуг.

1. Жегалова Е.В. Современное состояние и перспективы развития страхования жизни в России / Е.В. Жегалова. // Экономические науки. — 2020. — № 192. — С. 97–100.

2. Трифонова М.А. Страхование жизни: социальное и экономическое значение в условиях страхового рынка России / М.А. Трифонова // Теория и практика общественного развития. — 2020. — № 9 (151). — С. 22–25.

3. Гребенщиков Э.С. Страхование жизни — новый мотор страхового рынка / Э.С. Гребенщиков // Финансы. — 2018. — № 11. — С. 44–47.

4. Синявская Т.Г. Кто выбирает разные типы страхования: эконометрический анализ / Т.Г. Синявская, А.А. Трегубова. — DOI 10.25198/2077–7175–2019–8–58 // Интеллект. Инновации. Инвестиции. — 2019. — № 8. — С. 58–68.

5. Янова С.Ю. Современные продукты в страховании жизни / С.Ю. Янова // Финансы. — 2021. — № 3. — С. 33–38.

6. Некулча М.И. Страхование жизни как вид инвестиционного инструмента и механизм финансовой безопасности / М.И. Некулча // Вестник научных конференций. — 2019. — № 4-2 (44). — С. 90–92.

7. Русакова О.И. Развитие инвестиционного страхования жизни в России / О.И. Русакова, С.А. Головань // Известия Байкальского государственного университета. — 2020. — Т. 30, № 3. — С. 402–411.

8. Степанова М.Н. Анализ вариантов инвестиционных стратегий с набором базовых параметров инвестиционного страхования жизни / М.Н. Степанова, А.А. Нефедьев // Известия Байкальского государственного университета. — 2019. — Т. 29, № 3. — С. 434–443.

Кузнецова Надежда Васильевна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и финансовых институтов, Байкальский госу-

дарственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: nadezhda1978@mail.ru.

Русакова Татьяна Николаевна — магистрант кафедры финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российский Федерация, e-mail: tanise@yandex.ru.

Authors

Nadezhda V. Kuznetsova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Finance and financial institutes, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: nadezhda1978@mail.ru.

Tatyana N. Rusakova — Master's Student, Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: tanise@yandex.ru.

© Кузнецова Н.В., Русакова Т.Н., 2023

330.101.54:004.8:004.9

, .

В данной статье описывается внедрение технологий искусственного интеллекта в цифровую экономику. Рассматривается понятие искусственного интеллекта. Проводится анализ влияния использования технологий на российскую экономику. Исследованы перспективы развития таких отраслей экономики благодаря искусственному интеллекту, как медицина, торговля, финансовый сектор, аграрная промышленность, транспорт, обрабатывающая промышленность, строительство, энергетика, образование и кибербезопасность. Выделены плюсы и минусы применения технологий искусственного интеллекта.

Ключевые слова: цифровая экономика, искусственный интеллект, технологии искусственного интеллекта, национальные проекты, оптимизация производственных и управленческих процессов.

M.A. Rudenko, E.A. Okomina

ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES IN THE DIGITAL ECONOMY

This article describes the introduction of artificial intelligence technologies into the digital economy. The concept of artificial intelligence is considered. The analysis of the impact of the use of technology on the Russian economy is carried out. The prospects for the development of such sectors of the economy thanks to artificial intelligence as medicine, trade, financial sector, agricultural industry, transport, manufacturing, construction, energy, education and cybersecurity are studied. The pros and cons of using artificial intelligence technologies are also highlighted.

Keywords: digital economy, artificial intelligence, artificial intelligence technologies, national projects, optimization of production and management processes.

В современных реалиях происходят цифровые трансформации, вследствие чего наблюдается тенденция увеличения внедрения и применения передовых технологий. Это касается всех сфер жизни, поскольку умные технологии в настоящее время окружают нас везде. Интеллектуальные технологии способны обрабатывать ряд различных данных, используя алгоритмы искусственного интеллекта, с помощью которого стало возможным осуществлять функции, которые обычно считались подвластными только человеку. Вот почему сегодня тема технологий искусственного интеллекта в экономике довольно актуальна.

Цель и задачи исследования. Цель исследования — определить влияние технологий искусственного интеллекта на современную экономику.

Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

– раскрыть понятие искусственного интеллекта;

– проанализировать влияние использования технологий на российскую экономику;

– исследовать перспективы развития отраслей экономики благодаря искусственному интеллекту;

– выделить плюсы и минусы применения технологий искусственного интеллекта.

Методы исследования. Для написания статьи использовались следующие методы исследования: монографический, анализ, синтез.

Уже несколько десятилетий ученые занимаются разработкой искусственного интеллекта, который можно было бы сравнить с человеческим или который мог бы даже превзойти его. Наука ближе, чем когда-либо.

Искусственным интеллектом принято считать совокупность научных дисциплин, которые изучают способы решения интеллектуальных задач с помощью компьютеров, что не так давно было свойственно исключительно разумному человеку. Компоненты искусственного интеллекта включают как логическое мышление, так и интуицию. Учеными был совершен научный прорыв, они сумели создать образно похожие на существующие организмы нейронные сети. Искусственные нейронные сети представляют собой набор математической инструкции, записанных в виде программного кода, и являются некой моделью работы биологических нейронов, т.е. клеток мозга. Таким образом, искусственный интеллект способен повторить настоящие человеческие качества. Большое число процессов проигрываются параллельно друг с другом одномоментно, как в голове человека [2].

По результатам 2021 г. применение технологий искусственного интеллекта привело в российскую экономику более 300 млрд. р., о чем проинформировал в мае 2022 г. Дмитрий Чернышенко, являющимся вице-премьером, по итогам работы 6 исследовательских центров в области искусственного интеллекта в ходе федерального проекта «Искусственный интеллект» национального проекта «Цифровая экономика».

Наиболее значительный рост от использования разработок искусственного интеллекта за 2021 г. отмечается в финансовой отрасли и сфере информационно-коммуникативных технологий, 69 млрд и 55 млрд р. соответственно, как заявил председатель Правительства РФ.

Искусственному интеллекту удалось совершить переворот с тем, каким образом сегодня выполняют свою работу люди. Он продемонстрировал настоящий потенциал во всех отраслях, начиная с рационализации бизнес-операций и заканчивая оптимизацией процесса принятия решений.

В соответствии с исследованием PwC, мировой ВВП увеличится на 14 % к 2030 г. за счет повсеместного использования технологий искусственного интеллекта. Это даст экономике дополнительно 15,7 трлн долл. [1].

Рассмотрим более подробно ключевые отрасли экономики, где ожидается прорыв технологий искусственного интеллекта в ближайшие годы, для лучшего представления его влияния и развития.

Начнем с области медицины и здравоохранения. Программы искусственного интеллекта способны обрабатывать большое число услуг как клинических, так и амбулаторных. К ним можно отнести проверку основных показателей жизнедеятельности, телемедицину, а также выписку рецептов.

Разработчики создают, так называемых, чат-ботов, которые оказывают первую медицинскую помощь. Чтобы узнать, как себя чувствует пациент, данные медицинские программы анкетируют пользователей, затем используют полученную информацию для предоставления точной и понятной информации о состоянии пациента.

Следующая отрасль — розничная торговля. К 2022 г. ожидается рост глобальных расходов на технологии искусственного интеллекта до 7,3 млрд долл. за год. Продавцы розничной торговли на рекламные цели будут применять продукты виртуальной реальности и широкую функциональность.

Также будет происходить рост отображение каталогов продукции, как будто в режиме полного присутствия. Так покупатели смогут более подробно ознакомиться с продуктом покупки. Как предполагается, что подобные чат-боты смогут осуществить порядка 85 % какого-либо взаимодействия с клиентом.

Далее рассмотрим финансовый сектор. Технологии искусственного интеллекта поменяют метод обработки информации в учреждениях финансовой сферы. Чтобы обработать стандартизированную информацию в таких областях, как выверка и консолидация, банки уже приступили к пользованию роботизированной автоматизации процессов. В дальнейшем финансовые учреждения планируют применение технологий для составления квартальных отчетов о финансовых результатах.

Что немаловажно, искусственный интеллект в скором будущем также будет иметь большое значение в стратегических процессах. Благодаря современным технологиям в режиме реального времени программы смогут выдавать компаниям финансовый анализ, автоматически распределять активы и а также составлять прогнозы. Все эти процессы заменят подходы финансовых консультантов и инвестиционных компаний к потенциальным клиентам.

Затронем область аграрной промышленности. Для совершенствования способов разведения сельскохозяйственных культур агрономы также применяют новые технологии от робототехники до мониторинга урожая и почвы. Для удаленного контроля над посевными культурами и почвой уже используется искусственный интеллект.

За счет компьютерного зрения и алгоритмов детального обучения все это превратилось в реальность. Такие технологии способны с дронов и снимков со спутника обрабатывать информацию, анализировать ее и помогать фермерам в принятии незамедлительных решений.

Специалисты сельского хозяйства, используя технологии искусственного интеллекта, занимаются разработкой автономных роботов, которые запрограммированы на выполнение повседневных заданий, таких как сбор большого урожая [5].

Далее коснемся транспортных перевозок. В результате пробок на дорогах в США грузовая отрасль ежегодно теряет 50 млрд. долларов. Логистические организации в целях снижения затрат по доставке груза используют новейшие программы, способные не только разработать наиболее подходящий маршрут, но и спрогнозировать спрос на логистику. Все эти действия необходимы для падения нагрузки на распределительные сети. Необходимо дополнительно упомянуть об автономных грузоперевозках. К 2021 г. компаниями в сфере логистики планировалось начать их использование в распределительных сетях.

Следующая отрасль — обрабатывающая промышленность. Новейшие технологии имеют огромное значение в производственной области, начинай с профилактического обслуживания оборудования, заканчивая автоматизацией задач. У предприятий есть возможность более эффективной работы и снижения числа ошибок производства благодаря применению технологий искусственного интеллекта.

В строительстве уже на протяжении долгого времени используются новейшие технологии и программное обеспечение. Для развития строительной отрасли в будущем многие стартапы и крупные фирмы используют искусственный интеллект. Применение новых технологий и машинного обучения сможет ускорить, обезопасить и сделать рентабельным процесс строительства за счет снижения числа ошибок со стороны человека.

Отрасль энергопотребления. Для эффективного энергоснабжения и прогнозирования выхода оборудования из строя технологии искусственного интеллекта внедряют и в электрические сети. Использование данных технологий позволяет облегчить исследования в энергетике, а также способствует поиску новых возможностей в экономии потребления энергоресурсов.

Например, такая крупная организация, как General Electric, в будущем планирует применять новейшие технологии для лучшей выработки электроэнергии из батарей и точек потребления. Технологии искусственного интеллекта в энергетике и горнодобывающей промышленности, по данным Bloomberg News, в результате помогут сэкономить 200 млрд. долларов.

Образование. Изменения в области образования необходимы для выявления главных направлений в области его развития. Чтобы сделать большой рывок вперед, нужно использовать искусственный интеллект для создания индивидуализированной, динамичной и эффективной концепции обучения по каждому предмету.

Кибербезопасность. Это та область, для которой характерно мошенничество и хакерство. Однако с помощью технологий искусственного интеллекта можно не только решить данные проблемы, но и спрогнозировать их наличие. Благодаря продвинутым нововведениям можно с легкостью узнавать данные, на которые совершилась хакерская атака, также выяснить источники несанкционированного проникновения в информационные системы [3].

Как бы то ни было, у технологий искусственного интеллекта есть свои положительные и отрицательные стороны. Разберем их конкретнее и начнем с минусов.

Первый минус — сбои. Любая машина может выйти из строя, именно поэтому не стоит об этом забывать при перекладывании множества сложных задач на искусственный интеллект. Небольшой просчет может привести к большому количеству ряда проблем. Поскольку машина контролирует большое число операций и баз данных, это может привести к утрате важных данных, которые подлежат ее обработке.

Второй минус — противостояние. Постоянная оптимизация логических процессов может привести к тому, что искусственный интеллект отдалиться от человека и станет полностью самостоятельным в принятии решений. В том случае, если искусственный интеллект решит, что человек является угрозой или помехой, то вымирание человечества станет лишь вопросом времени. Контроль над производственным процессом и устройствами ставит человека перед лицом возможной угрозы.

Третий минус — замена. Существует риск потери работы для большего числа людей вследствие замены в самых разных областях человеческого труда интеллектуальным. Степень замены человеческого труда на роботизированный еще сложно представить, но последствия не будут обратимы в пользу людей.

К плюсам искусственного интеллекта можно отнести следующее.

Первый плюс — изучение. Больше всего для изучения какой-либо деятельности подходит искусственный разум. Ведь это безопасность изучения космоса, глубин океана или земного ядра. Технологии искусственного интеллекта могут приспособиться к ситуации, в то же время не навредив здоровью. Такие исследования будут проходить гораздо быстрее и дешевле, чем если бы это делал человек.

Второй плюс — работа. Искусственный интеллект способен не только управлять заводами, но еще и проверять оценку качества. Это позволяет в несколько раз удешевить производство. Также появляется возможность снизить число смертей и травм на вредных и опасных объектах [4].

В целях повышения производительности и конкурентного преимущества фирмы в самых разных отраслях экономики в настоящее время растет необходимость внедрения технологий искусственного интеллекта. Для упрощения рутинных и трудоемких процессов производства именно и нужен искусственный интеллект. Также стоит помнить о том, что необходим контроль над работой такого рода технологий. Использование технологий искусственного интеллекта является перспективным в развитии таких отраслей экономики как медицина, торговля, финансовый сектор, аграрная промышленность, транспорт, обрабатывающая промышленность, строительство, энергетика, образование и кибербезопасность, хотя не лишено и ряда недостатков. Искусственный интеллект открывает огромные возможности для расширения человеческого потенциала,

используя уникальные способности к творчеству и ловкости — характеристик, которые трудно воспроизвести компьютеру.

1. Влияние технологий искусственного интеллекта на экономику и бизнес. — URL: https://www.tadviser.ru/index.php (дата образщения: 10.10.2022).

2. Гришина А.В. Применение искусственного интеллекта в сферах экономики и финансов и перспективы развития / А.В. Гришина // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — URL: https://ekonomika.snauka.ru/2019/12/16845 (дата образщения: 10.10.2022).

3. Десять отраслей экономики, где искусственный интеллект совершит революцию. — URL: https://hub.forklog.com/10–otraslej-ekonomiki–gde–iskusstvennyj–intellekt–sovershit–revolyutsiyu (дата образщения: 10.10.2022).

4. Избагова К. Применение искусственного интеллекта в экономике / К. Избагова. —URL: https://scienceforum.ru/2019/article/2018016087 (дата образщения: 10.10.2022)..

5. Соколова И.С. Практическое применение искусственного интеллекта в условиях цифровой экономики / И.С. Соколова. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/prakticheskoe–primenenie–iskusstvennogo-intellekta–v-usloviyah–tsifrovoy–ekonomiki (дата образщения: 10.10.2022).

Руденко Мария Александровна — студент, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: mary.rudenko@list.ru.

Окомина Екатерина Анатольевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: ekaterina.okomina@novsu.ru.

Authors

Maria A. Rudenko — Student, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav–the–Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: mary.rudenko@list.ru.

Ekaterina A. Okomina — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav–the–Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: ekaterina.okomina@novsu.ru.

© Руденко М.А., Окомина Е.А., 2023

338.1

Статья посвящена исследованию отечественной и зарубежной практики управления логистическими цепочками в условиях цифровизации. Рассмотрены риски и угрозы, связанные с управлением потоками и каналами их обеспечения в условиях цифровизации. Определены наиболее значимые цифровые инновации, рекомендуемые для внедрения в управление логистическими процессами российского бизнеса. Выявлены тренды развития логистички в условиях цифровизации и изменения, которые цифровизация накладывает на паттерны управления логистическими цепочками.

Ключевые слова: логистические процессы, цифровизация, инновации, управление информацией, экономическое моделирование.

O.B. Repkina, A.S. Tikhonova

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IN CONDITIONS OF DIGITALIZATION: ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS

The article is devoted to the study of domestic and foreign practices of logistics chain management in the context of digitalization. The risks and threats associated with the management of flows and channels of their provision in the conditions of digitalization are considered. The most significant digital innovations recommended for implementation in the management of logistics processes of Russian business are identified. The trends of logistics development in the conditions of digitalization and the changes that digitalization imposes on the patterns of logistics chain management are revealed.

Keywords: logistics processes, digitalization, innovation, information management, economic modeling.

Развитие современной системы экономических и институциональных отношений характеризуется усложнением структуры участников, дроблением ранее целостных экономических процессов. Логистические цепочки приобретают глобальный масштаб, так как именно глубина разделения труда и его специализация определяет экономическую результативность производственного процесса. Вместе с тем, по мере усложнения логистические цепочки утрачивают свою стабильность во времени, когда их структура требует постоянного пересмотра

по структуре участников и сферам их ответственности. Одновременно с запросами на интенсивность и качество пересмотра структуры логистических цепочек увеличивается потребность в автоматизации управления логистическими процессами. Такая автоматизация становится возможной на основе использования цифровых технологий.

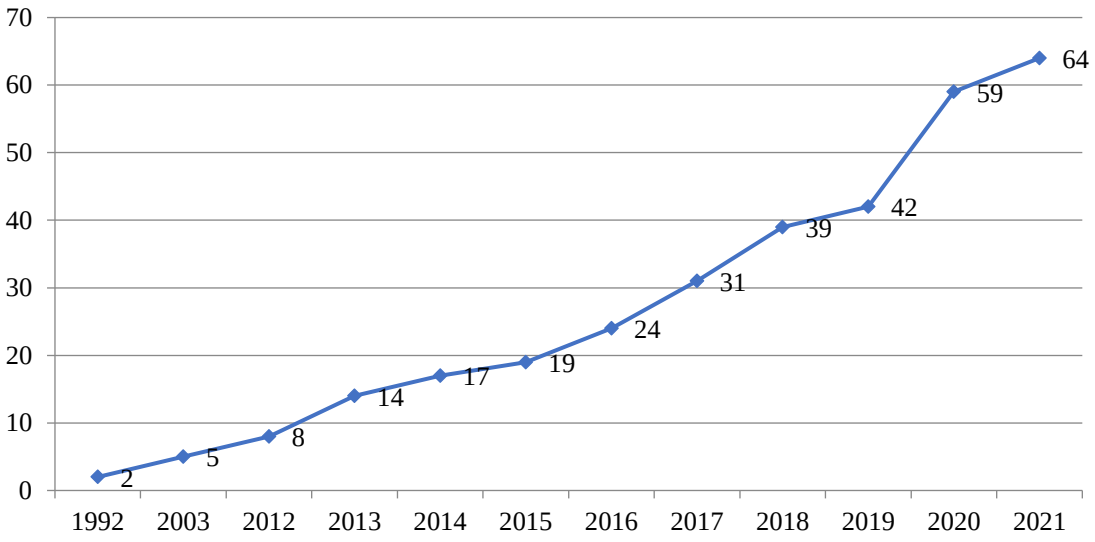
Цель и задачи исследования. Целью, достигнутой по результатам проведенного в статье анализа является определение наиболее предпочтительных в текущих российских реалиях способов управления логистикой на основе использования цифровых технологий.

Методы исследования. Исследована практика видоизменения логистического процесса в России и в мире с начала XXI в., установлена взаимосвязь протекания соответствующих изменений и развития цифровых технологий и цифровой инфраструктуры обеспечения логистического процесса. Исследована практика адаптации ведущих российских и глобальных компаний к требованиям цифровизации и предложены оптимальные с точки зрания авторов способы адаптации существующего опыта внедрения цифровых технологий в управление логистическим процессом к потребностям современного российского бизнеса.

Традиционный подход к управлению логистическими цепочками заключается в определении на начальной стадии (стадии планирования логистического процесса) логистических потоков и обеспечением соответствия плановым показателям фактическим на врем протяжении планового периода. Процесс планирования логистического процесса сопряжен с существенными временными и финансовыми затратами, что в рамках индустриальной модели экономического процесса исключало управлением логистическими потоками в режиме реального времени.

Трендом развития цифровой экономики с начала XXI в. является автоматизация процессов управления потоками ресурсов, материалов, финансов и информации. Начавшись как появление разрозненных цепочек с автоматизированным управлением потоками, в настоящее время автоматизация логистических потоков осуществляется на основе глобальной платформы интернета вещей IoT. Количественная характеристика динамики элементов логистических цепочек IoT за 1990–2022 гг. представлена на рис. 1.

Развитие технологий IoT сопровождается внесением изменений в архитектуру технологических решений аппаратного и программного обеспечения, задействованного в логистических цепочках, а именно включение в их структуру модулей, обеспечивающих возможность их функционирования как в режиме ручного управления, так и в автоматическом режиме.



1.

1992 2022 *

Источник: [6].

Близкий к экспоненциальному рост количества устройств, подключенных к IoT-платформам наряду с влиянием на количественные показатели спроса на инновационные инструменты организации логистического процесса приводит к качественной трансформации всего логистического процесса.

Наиболее значимым результатом такой трансформации следует назвать централизацию логистического процесса и конвергенцию отдельных ранее независимых процессов на базе формирующихся логистических платформ. Подобная конвергенция происходит на базе цифровых технологий. Рассмотрим сегменты логистического процесса, для которых централизация на базе цифровых технологий проявляется наиболее полно подробнее.

1. Централизация процессов сбора, обработки и использования информации для целей проектирования логистических потоков; в настоящее время большинство логистических процессов проектируется с использованием искусственного интеллекта. При этом если индустриальная модель проектирования логистических потоков ограничивалась использованием внутриотраслевой информации, модель проектирования логистического процесса на базе big data анализа с использованием цифровой компоненты позволяет оптимизировать логистический процесс с учетом данных из смежных отраслей. Соответственно, если ранее проектирование логистических потоков осуществлялось на базе разрозненных дорожных карт функциональных поставщиков логистических услуг (морской, железнодорожный транспорт, складская логистика, организация трубопроводных перевозок и т.д.), то теперь процесс проектирования логистического потока строится единым агрегатором таким образом, что:

– агрегатор на альтернативой основе выбирает основные каналы экспедиторских услуг и их информационного и финансового сопровождения, предлагая покупателю комплексный продукт либо несколько вариантов таких про-

дуктов; большинство участников экономических отношений, за исключением ТНК, не принимают окончательного решения о структуре и условий поставки логистического продукта наряду с организатором логистического потока;

– формирование логистической инфраструктуры осуществляется на основе модели финансирования общественного сектора; инфраструктура глобального логистического процесса использует в качестве основного государственное финансирование и финансирование со стороны ведущих агрегаторов без получения гарантий компенсации клиентами затраченных средств, после чего объекты инфраструктуры поступают в распоряжение выгодоприобретателей; таким образом, возможная архитектура инфраструктуры логистического процесса формируется также без непосредственного участия потенциальных клиентов;

– порядок и условия использования логистическим продуктом определяются агрегаторами централизованно; значительная часть этих стандартов прописано в ИНКОРЕРМС и включает в себя:

– структуру потребления логистического продукта, в том числе обязательное потребление услуг страхования перевозок, спутниковой навигации, условия использования тары и иных задействованных в логистическом процессе объектов, в том числе наложение ограничений на перечень компаний-поставщиков.

Видоизменение концепции логистического продукта имеет следующие последствия.

Избыточная централизация продукта как на уровне установлении общих правил использования логистического продукта, так и на уровне снижения объема предложения продукта компаниями, не входящими в число топ-20 глобальных логистических агрегаторов создает предпосылки к монополизации рынка и созданию условий для использования этой монопольной власти в целях недобросовестной конкуренции.

В указанном контексте, центральной задачей, стоящей перед ответственными за планирование развития макрологистики в России является формирование условий для минимизации экономических потерь из-за доминирования ТНК-агрегаторов на рынке логистического продукта. Первоочередные задачи, стоящие в период 2022–2030 гг. определены контекстом санкционного давления и включают в себя:

– задачу создания дублирующего контура критически важной логистической инфраструктуры индустрии 4.0; Россия обладает уже функционирующими ядрами всех разновидностей критически важной логистической инфраструктуры цифровой экономики, важнейшими из которых является система спутниковой навигации ГЛОНАС и локализованная на территории России система серверов сети Интернет, однако эти ядра нуждаются в масштабировании и модернизации сообразно темпу развития технологий;

– задачу формирования целостного логистического продукта в виде платформы организации логистических услуг как участникам национального рынка, так и экспортерам; наличие независимого контура организации логистического процесса, который может функционировать как вместе с основным (глобальным) контуром логистического процесса цифровой экономики,

так и самостоятельно является условием экономической безопасности экспортных отраслей России и потому должен создаваться за счет доходов, получаемых этими отраслями вне зависимости от фактической эксплуатации экспортерами соответствующей инфраструктуры на момент получения экспортных доходов;

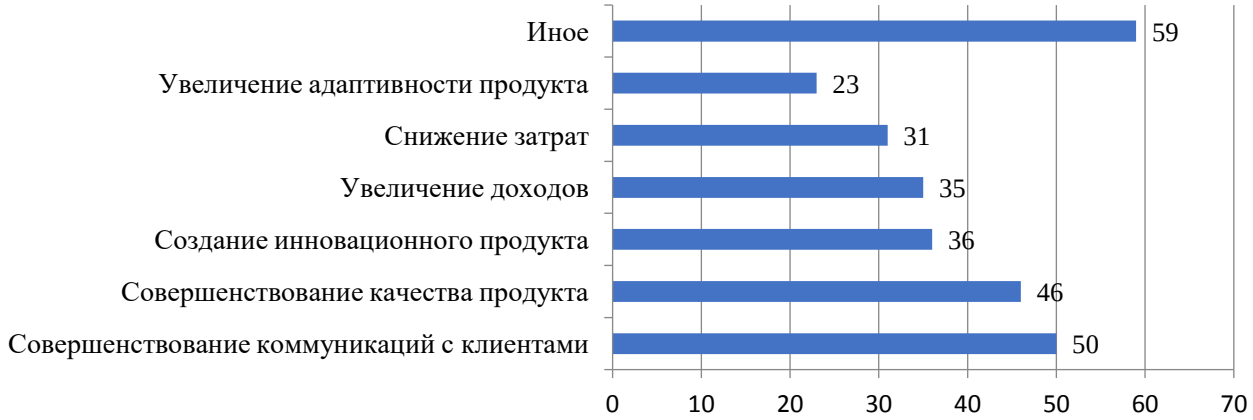
– задачу обеспечения контроля государства над критически значимыми коммуникационными узлами в целях предотвращения злоупотреблением проходящей через них информацией глобальными монополиями как в момент оказания логичтической услуги, так и в более поздние периоды.

Следует обратить внимание на необходимость целостности экономики логистической инфраструктуры вне зависимости от того, кто будет являться целевым клиентом: системно значимые компании либо представители частного сектора, в том числе МСБ. По этой причине проектируемый дублирующий контур логистической системы должен соответствовать следующим критериям:

– быть способным обеспечить после окончания работ по его форсированию предложение конкурентоспособного логистического продукта всем заинтересованным участниками на конкурентной основе как с точки зрения цены, так и с точки зрения качества; в особых случаях допустимо создание элементов национального контура национальной логистической инфраструктуры экономики 4.0 для использования ее исключительно системно значимыми госкомпаниями на льготных условиях;

– обладать резервом для модернизации и достаточным запасом как пропускной способности для переориентации на этот контур значительного количества ранее эксплуатирующих основной (глобальный) контур потоков, так и для перестройки системы отраслевой логистики на основе национального логистического контура экономики 4.0.

В качестве ориентира при проектировании инфраструктуры логистического процесса рекомендуется ориентироваться на данные относительно потребностей уже действующих участников экономики 4.0, представленные на рис. 2.



2. **4.0,**

*

Источник: Шпетко А.В. К вопросу цифровой трансформации транспортной инфраструктуры — основные направления и перспективы / А.В. Шпетко, И.А. Краснова, С.В. Коркина // Фундаментальные и прикладные вопросы транспорта. — 2022. — № 1 (4). — С. 201-207.

Следует отметить, что позитивный опыт модернизации логистической инфраструктуры на базе внедрения цифрового компонента позитивно зарекомендовал себя как в России, так и за рубежом. Вместе с тем, модернизация логистической системы в национальном масштабе в России затрудняется сложностями нормативно-правового характера. До настоящего времени не решенными остаются следующие вопросы.

Вопрос распределения ответственности в случае сбоя цифровой компоненты комплексного логисического процесса на международном уровне. Отдельной нормативно-правовой проработки заслуживает проблематика распределения санкционных рисков.

Вопрос распределения между участниками процесса рисков, связанных с неправомерным использованием коммерчески значимой информацией, оказавшейся в распоряжении глобального логистического агрегатора. Следует отметить, что вероятность наступления рискового события при увеличении длины логистической цепочки и/или приобретении ею нестандартной архитектуры увеличивается экспоненциально.

Вопрос возможности страхования логистических рисков участника внешнеэкономических отношений со стороны государства по льготной схеме в случае невозможности дублирования транспортной или информационной составляющей участка логистической цепочки, контролируемой иностранным контрагентом за счет отечественных аналогов.

Доказано, что вектор перестройки логистических процессов на основе экономической и правовой философии является безальтернативным прогнозом развития национальной логистической системы. Вместе с тем в ближайшее десятилетие требуется перестройка отечественных логистических процессов на основе максимального дублирования глобального контура логистического процесса, контролируемого ТНК-агрегаторами национальной логистической инфраструктурой, в особенности в части организации информационных потоков.

1. Особенности обеспечения информационной безопасности систем умной логистики на высокотехнологичных промышленных предприятиях / М.С. Ермаков, К.И. Порсев, П.И. Абрамов, В.П. Марин // Наукоемкие технологии. — 2022. — Т. 23. — № 4. — С. 56–62.

2. Laptev S.V. Competitiveness management of Russian innovation entrepreneurship / S.V. Laptev, F.V. Filina, D.V. Timohin. — DOI 10.1007/978–3-030–44703–8_35 // Studies in Systems, Decision and Control. — 2020. — Т. 282. — С. 325–331.

3. Бебурия Д.Б. К вопросу о правовых аспектах цифровизации в логистической и транспортной отрасли в современных условиях / Д.Б. Бебурия // Евразийский юридический журнал. — 2022. — № 6 (169). — С. 255–258.

4. Тимохин Д.В. Отраслевое импортозамещающее развитие в условиях санкций: модель «экономического креста» / Д.В. Тимохин // Государство, экономика, бизнес: стратегия будущего в условиях санкционного давления : материалы III Всерос. науч.-практ. конф., Москва, 31 марта — 1 апреля 2022 г. — Москва : Изд-во МГГЭУ, 2022. — С. 98–105.

5. Шпетко А.В. К вопросу цифровой трансформации транспортной инфраструктуры — основные направления и перспективы / А.В. Шпетко, И.А. Краснова, С.В. Коркина // Фундаментальные и прикладные вопросы транспорта. — 2022. — № 1 (4). — С. 201–207.

6. Писарев М.В. Внедрение цифровых технологий в транспортно-логистической отрасли / М.В. Писарев, Г.И. Шелепин // Меридиан. — 2022. — № 3 (65).

Репкина Ольга Брониславовна — доктор экономических наук, профессор, кафедра управления и предпринимательства, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва, Российская Федерация, e-mail: olrepk@mail.ru.

Тихонова Арина Сергеевна — студент, кафедра Экономики и финансов, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, г. Москва, Российская Федерация, e-mail: n1ka2310@yandex.ru.

Authors

Olga B. Repkina — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Management and Entrepreneurship, Moscow State University for the Humanities and Economics, Moscow, the Russian Federation, e-mail: olrepk@mail.ru.

Arina S. Tikhonova — Student, Department of Economics and Finance, Moscow State University for the Humanities and Economics, Moscow, the Russian Federation, e-mail: n1ka2310@yandex.ru.

© Репкина О.Б., Тихонова А.С., 2023

338.26.015

, .

Современное развитие геополитической обстановки диктует необходимость разработки, обоснования и реализации беспрецедентных решений в области управления стратегическим развитием экономики и социальной сферы России. Модели экономического развития, сформированные на основе зарубежного опыта, не могут быть реализованы на территории нашей страны, так как имеют несовместимый с российской ментальностью и ресурсными принципами характер. Методология прогнозирования стратегического развития должна строиться на проектировании будущего образа социальной сферы и экономики, так как предсказать решения держателей крупных капиталов, не имея представления о их целях, невозможно. Соответственно, только следование собственным целям, разработав механизм действий, достигающих их по синхронно связанным направлениям, с учетом ключевых факторов стратегического развития, способно обеспечить желаемое социально-экономическое состояние в будущем. В статье предложены рекомендации по реализации новой технологической, образовательной и финансовой политики с целью обеспечения стратегического прорывного индустриального, социального и экономического развития России.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, стратегия, методология, прогноз, геополитика, общество, кластеры, промышленность, финансы.

A.V. Samarukha, V.I. Samarukha

KEY FACTORS FOR STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE STATE IN TERMS OF LONG-TERM FORECASTING AND PLANNING METHODOLOGY

The current development of the geopolitical situation dictates the need to develop, substantiate and implement unprecedented decisions in the field of managing the strategic development of the Russian economy and social sphere. Models of economic development formed on the basis of foreign experience cannot be implemented on the territory of our country, as they have a character incompatible with Russian mentality and resource principles. The methodology for forecasting strategic development should be based on the design of the future image of the social sphere and the economy, since it is impossible to predict the decisions of holders of large capital without having an idea of their goals. Accordingly, only following our own goals, having developed a mechanism of action that achieves them in synchronously related areas, taking into account the key factors of strategic development, can ensure the de-

sired socio-economic state in the future. The article proposed recommendations for the implementation of a new technological, educational and financial policy in order to ensure a strategic breakthrough industrial, social and economic development of Russia.

Keywords: socio-economic development, strategy, methodology, forecast, geopolitics, society, clusters, industry, finance.

В настоящее время, иллюзии по вопросу возможности равноправного честного сотрудничества с «западными» капиталистическими государствами растаяли. Сомнения, которые практически не озвучивались учеными экономистами прошедших трех десятилетий, о том, что в принципе невозможно использовать передовой опыт экономического развития «западных» капиталистических государств при построении экономики постсоветской России, как минимум по причине того, что экономика США и Великобритании, так же как их сателлитов стран ЕЭС и других, была построена и поддерживалась колониальным и неоколониальным принципом социально-экономического паразитизма. Новая Россия, как в силу духовных основ народного менталитета, так и по причине отсутствия «свободных» территорий для создания своих колоний, не имела возможности пойти тем же путем социально-экономического развития, что прошли страны коллективного Запада.

По сути, в период перехода к рыночной экономике Россия сама стала новой колонией — сырьевым придатком коллективного Запада. Единственным условно положительным эффектом переходного периода можно назвать лишь улучшение экологической ситуации, которое произошло в следствие экономического развала и деиндустриализации стран СНГ, что вызвало обнищание, демографический крест и депопуляцию России.

В настоящее время, в политическом и научном сообществе активно осмысливаются ключевые принципы новой российской экономической политики [1], исследуются альтернативные пути развития в новом геополитэкономическом контексте [2] и уроки санкций для устойчивого экономического будущего России [3], оцениваются влияние последних событий на экономику страны и новые возможности развития [4]. Все более явно открывается необходимость формулирования новой концепции и механизма реализации миростроительной роли России в мировом сообществе. Эта задача является одной из наиболее актуальных для научного сообщества страны конца первой, начала второй четверти XXI в.

Цель и задачи исследования. Целью настоящего исследования является раскрытие концептуальных основ гипотезы новой социально-экономической модели развития России, позволяющей достичь поставленных стратегических целей в условиях усиления международной конфронтации в следствии смены однополярного мироустройства на многополярную модель и, соответственно, сопротивления старой модели. Задачами исследования являются: представление ключевых, на взгляд авторов, факторов влияния на механизм достижения

стратегических целей, и разработка рекомендаций по обеспечению прорывного индустриального и социально-экономического развития России.

Методология исследования. Основными методами исследования послужили: построение логических цепочек, экстраполяция, компиляция, разработка рекомендаций на принципах комплексности, а также авторские разработки, такие как: метод финансово-бюджетного проектирования, проектно-целевой подход, проектно-кластерный подход к социально-экономическому сверхрезонансу и обеспечению миро-строительной роли.

В настоящее время наступает ясность в науке о прогнозировании, в том аспекте, что нет физической возможности предвидеть будущие решения и действия операторов экономических событий — держателей крупнейших капиталов в планетарном масштабе, независимо от наличия или отсутствия сговора между ними, если нет достоверного понимания их целей. Однако, независимо от целей геополитических противников России, наличие собственных целей и механизма их достижения, учитывающего все возможные приемы противления со стороны противопоставленной стороны, способно сформировать (спланировать) новую реальность, в которой Россия займет свое неотъемлемое, высокопоставленное, достойное место, соответствующее ее миростроительной роли, т.е. статусу строящего мировое здание государства.

На наш взгляд, на смену самой успешной в истории человечества, но не оправдавшей идеологических надежд, доктрине плановой экономики, после попытки построения рыночной экономики в России, должна прийти концепция наукоемкой программно-проектной экономики на принципах проектно-кластерного подхода (симбиоз проектно-целевого и кластерного подходов), с применением метода финансово-бюджетного проектирования. Указанный метод описан в ряде трудов авторов:

– в научных статьях на темы: «Алгоритмическая модель регионального социально-экономического развития: метод финансово-бюджетного проектирования» (2014 г.), «Финансово-бюджетное проектирование в управлении качеством производственного процесса на предприятии» (2015 г.), «Информационно-коммуникационные технологии в аспекте управления социально-экономическим развитием региона на основе финансового и бюджетного проектирования» (2016 г.) и в других;

– в научных отчетах «Финансово-бюджетное проектирование как основа управления социально-экономическим развитием ресурсного региона Сибири» за 2015 и 2016 гг.

Прообразом новой концепции может стать новая генетическая конфигурация реализованной в первые годы построения советской экономики — НЭП [5], но уже с учетом всего накопленного в глобальных социальных экспериментах опыта. Решение задачи прорывного развития России — возможно. Однако «крутая» цель — потребует «крутых» решений и соответствующих действий.

Важно отметить, что достижение прорывного индустриального (технологического), экономического и социального роста — т.е., по аналогии с точной наукой — физикой, достижения резонанса, требует синхронного и одночастотного взаимодействия волн, происходящих из разных источников с одной амплитудой, что является обязательным условием резонирования. Соответственно, для достижения сверх-резонанса необходимо задействовать ни два источника — что соответствовало бы линейной кластеризации (кристаллизации, обеспечивающей синергию), а гораздо больше двух.

Учитывая стоящую задачу обеспечения устойчивого экономического, т.е. управляемого (подконтрольного) и гарантированного, роста на основе сбалансированного социо-эколого-экономического, не растерявшего гуманность, развития (международная концепция устойчивого развития) на принципах инновационного прорывного технологического подъема, необходимо формировать не линейные кластеры, а кольцевые и даже сферичные, т.е. мультимерные кластеры, которые должны синхронно сочетать в себе финансовые (бюджетные, налоговые, кредитные, инвестиционные), научно-технологические (природоподобные), индустриальные (инновационно-промышленные), экономические (инфраструктурно-отраслевые), экологические (природо-восстановительные), социальные (гуманитарные), политические (идеологические и религиозные) и правовые (разрешительно-запретительные) мероприятия с одинаковой частотой (очередностью и периодичностью по срокам), одинаковой амплитудой (соразмерностью по затратам), одинаковой геометрией и узором (сообразности единой цели и системы целей).

Система целей, как и механизм их достижения, должна быть точно выверена с учетом обязательного директивно установленного присутствия представителей всех (поочередно обозначенных) сфер в пропорциональном соотношении и обязательно полноценном виде, учитывающем все необходимые системные и подсистемные направления каждой из сфер: финансов (инструментов), науки (с учетом междисциплинарной специфики), техники (инноваций), технологии (методологии управления), отраслей промышленности, отраслей экономики и ее инфраструктур, социальных отраслей, видов экологической, правовой и политической деятельности. Данный процесс необходимо подвергнуть точному и точечному расчету, и, соответственно, научно-обоснованной синхронизации, по средством инвестиционного проектирования, социально-экономического программирования и государственного стратегического бюджетирования, с применением ЭВМ.

Система кольцевых микро-кластеров, состоящих из нацеленных на достижение малых (муниципальных, местных) целей, должна складываться по тому же резонансному принципу в сферические мезо-кластеры, нацеленные на достижение крупных (региональных) целей, а те, в свою очередь, должны складываться в макро-кластеры, нацеленные на достижение наикрупнейших и глобальных (государственных, международных, общепланетарных) целей.

В процессе строительства новой модели экономики, возможно, необходимо использовать не только позитивные проявления багажа опыта существующей системы и ее подсистем, но и негативные — в том числе и, прежде всего,

не поддающиеся устранению, такие как: коррупция, теневая экономика, клановость, кастовость и т.д.

Механизм подчинения контролю всех системных проявлений должен иметь открытую (общественно-доступную) методологическую и методическую основу, удовлетворяющую все стороны, среди которых — все являются заинтересованными сторонами. Признание необходимости объединения и резонирования усилий всеми сторонами, на условиях установления моратория на преследования за прошлые преступления (кроме тех, откровенно уголовных — античеловечных, устранение которых станет целью), параллельно с законодательным установлением презумпции виновности в случае саботирования системных мероприятий, позволит объединить все, даже самые скрытые потенциалы для целей выживания в ходе противостояния и успешного противодействия экзистенциальной угрозе уничтожения российской государственности и русского народа (российской нации).

На наш взгляд, реализация прорывного развития России и всего солидарного мирового сообщества на принципах социальной справедливости, требует в качестве ключевого двигателя — отмены запрета на гражданские исследования в области теории эфирной термодинамики, принципы которой легли в основу научных прорывов Д.И. Менделеева [6], Н. Теслы [7] и огромной плеяды известных и малоизвестных гениальных ученых конца XIX — середины XX в. Важно обеспечить гражданское использование технологий, основанных на сверхтехнологичных физических принципах, в том числе в индустриальной, финансово-экономической (информационно-телекоммуникационной), социальной и правовой сферах. Новые технологии позволят создать свободную экологически чистую возобновляемую энергетику, передовые транспортные и строительные природоподобные экологически чистые технологии в промышленности и в сфере общественных услуг.

Кроме того, необходимо произвести принципиальную ревизию научно-технического и гражданского образовательного багажа. Исключить недостоверный образовательный контент и произвести ликвидацию технической, инженерной, финансовой, политэкономической, исторической, правовой и других видов безграмотности общества. Так же, на наш взгляд, необходимо восстановить статус великого русского языка — истотного, как его называл великий российский ученый Лукашевич П.А. [8], т.е. являющегося основным источником для практически всех остальных языков мира.

Такой «подвиг» со стороны системы управления государства заставит все народности страны и российское общество целиком, а также дружественные страны, поверить в возможность светлого будущего, поможет примириться и даже простить властям, а также держателям капиталов, прошлые «огрехи».

В сфере финансовой безопасности необходимы не менее радикальные пертурбации. Во-первых, требуется полноценная реализация стратегии отказа от международных недоговороспособных платежных инструментов, таких как резервные мировые валюты, прежде всего, доллар США и евро, что позволит устранить угрозы военно-экономического воздействия на экономику и социальную сферу России.

Во-вторых, должна быть произведена давно назревшая и обещанная масштабная национализация ключевых отраслей и, в том числе, Центрального Банка России [9], что позволит исправить денежно-кредитную политику, настроить внутригосударственный инвестиционный процесс, повысить внутренний потребительский спрос, установить контроль над бюджетными доходами и инфляцией, а также создать обеспеченность отечественной валюты товарами и недрами для целей международных расчетов.

В-третьих, необходимо создать российскую крипто-валюту, единственную разрешенную в Российской Федерации, что позволит снизить риски цифровых финансов и обеспечить цифровую финансовую безопасность в ходе привлечения иностранных инвестиций.

Комплекс вышеперечисленных решений, на наш взгляд, позволит обеспечить финансово-проектное и индустриальное программирование стратегического прорывного развития экономики и социальной сферы России. Конечно, конкретные меры и решения требуют научного детального раскрытия, всестороннего обоснования и общественного обсуждения, однако, процесс должен быть достаточно стремительным и быстрым, так как от скорости реакции на современные вызовы напрямую зависит успешность решения задачи сохранения России, ее народов и достижения целей взрывного социально-экономического подъема.

1. Путин назвал ключевые принципы новой российской экономической политики (ПМЭФ–2022, 17 июня) // Информационная платформа РБК. — URL : https://www.rbc.ru/economics/17/06/2022/62ac88969a7947c64123f0c9 (дата обращения: 09.11.2022).

2. Альтернативы стагнации российской экономики: новый геополитэкономический контекст / И.М. Теняков, К.А. Хубиев, Д.Б. Эпштейн, А.В. Заздравных. — DOI 10.18522/2073–6606–2022–20–2–40–58 // Terra Economicus. — 2020. — № 20 (2). — С. 40–58.

3. Гафурова Г.Т. Уроки санкций для устойчивого экономического будущего России / Г.Т. Гафурова, И.Н. Бондаренко. — DOI 10.21202/2782–2923.2022.3.503–534 // Russian Journal of Economics and Law. — 2022. — Т. 16, № 3. — С. 503–534.

4. Прудиус Е.В. Влияние последних событий на бизнес и экономику страны, новые возможности развития / Е.В. Прудиус. — DOI https://doi.org/10.33051/2500-2325–2022–2–29–36 // Проблемы рыночной экономики. — 2022. — № 2. — С. 29–36.

5. V.I. Lenin. The New Economic Policy And The Tasks Of The Political Education Departments / V.I. Lenin. — URL: https://www.marxists.org/archive/lenin/works/1921/oct/17.htm (дата обращения: 09.11.2022).

6. Д.И. Менделеев: Попытка химического понимания мирового эфира / Д.И. Менделеев // Livejournal. — URL: https://ss69100.livejournal.com/3420890.html (дата обращения: 09.11.2022).

7. Жуков А. Тайна главного изобретения Николы Тесла / А. Жуков // Hi–News.ru. — URL: https://hi–news.ru/science/tajna-glavnogo–izobreteniya–nikoly–tesla.html (дата обращения: 10.11.2022).

8. Лукашевич П.А. Чаромутие, или священный язык магов, волхвов и жрецов / П.А. Лукашевич. — Санкт–Петербург : Белые альвы, 1846. — 144 с.

9. С.Ю. Глазьев: необходима масштабная национализация // Livejournal. — URL: https://ss69100.livejournal.com/2640810.html (дата обращения: 09.11.2022).

Самаруха Алексей Викторович — доктор экономических наук, профессор, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: samarukha_alex@mail.ru.

Самаруха Виктор Иванович — доктор экономических наук, профессор, кафедра мировой экономики и экономической безопасности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: oksalsam@mail.ru.

Authors

Alexey V. Samarukha — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Economy of the Entity and Business activity, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: samarukha_alex@mail.ru.

Victor I. Samarukha — D.Sc. in Economics, Professor, Department of World Economy and Economic Security, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: oksalsam@mail.ru.

© Самаруха А.В., Самаруха В.И., 2023

338.2:004.9(517.3)

, ,

В этой статье рассмотрены состояние развития цифровой трансформации в экономике Монголии и их преимущества и достоинства, проанализированы результаты мер, предпринимаемых правительством Монголии для успешного осуществления цифровой трансформации в государственной службе и других секторах экономики страны за счет осуществления национальной программы «Цифровое правительство Монголии». Исследована динамика основных показателей развития отрасли информационной технологии и связи страны. Раскрыт опыт внедрения на онлайн-обучение крупных вузов Монголии, в том числе университета «Этугэн», в котором применяется цифровая информационная система управления. Освещена проблема отсутствия в Монголии национальной цифровой платформы с техническим и программным обеспечением.

Ключевые слова: Монголия, цифровая экономика, информационная технология, цифровое правительство, мобильный телефон, компьютер, онлайн-форма обучения.

V.I. Samarukha, N. Suhragchaa, D. Avirmad

DEVELOPMENT OF DIGITAL TRANSFORMATION OF MONGOLIAN ECONOMY

This article examines the state of development of digital transformation in the Mongolian economy and their advantages and advantages, analyzes the results of the measures taken by the Government of Mongolia to successfully implement digital transformation in the public service and other sectors of the country's economy through the implementation of the national program «Digital Government of Mongolia.» The dynamics of the main indicators of the development of the information technology and communications industry of the country was studied. The experience of introducing large universities in Mongolia for online training, including the Etugen University, which uses a digital management information system, has been disclosed. The problem of the lack of a national digital platform with technical and software in Mongolia was highlighted.

Keywords: Mongolia, digital economy, information technology, digital government, mobile phone, computer, online form of training.

Вопросы развития телекоммуникационных систем важны и определяют эффективность социально-экономического развития государств мирового сообщества, этот аспект касается и Монгольской народной республики. С 1994 г.

монгольская компания «Datacom LLC» организовала работу электронной почты и установила сетевое подключение к интернету, а 17 января 1996 г. она впервые запустила свой интернет-сервис в Монголии и начала предоставлять полные интернет-услуги. В результате этого, в 1996 г. эта компания стала единственным, монопольным провайдером интернет-услуг (ISP) в Монголии. В то время число пользователей интернета составляло всего 500 чел. Сегодня в Монголии имеется 59 интернет-провайдеров и 3,9 млн пользователей интернета.

Цель и задачи исследования. В исследовании поставлена цель раскрытия тенденций развития цифровой трансформации экономики Монголии. Реализация цели требует выполнения задач обзора мероприятий по развитию телекоммуникационных технологий и оценки статистики развития сферы информационных технологий и связи, а также определения перспектив цифровизации экономики в Монголии.

Методология исследования. В статье применены следующие методы исследования: постановка цели и задач, исторический обзор, систематизация, статистический анализ, оценка тенденций и перспектив.

В 2012 г. Правительство Монголии приняло Постановлением № 101 и утвердило национальную программу «О цифровом правительстве — 2012–2020 гг.», цель которой состояла в улучшении деятельности и внедрении инноваций в государственнм службе, создании прозрачного и высокопродуктивного государственного управления, ориентированного на граждан, поддержка эффективного сотрудничества правительства, гражданского общества, и предпринимателей, защита их личных данных. Данная программа также направлена на распространениее информационных и коммуникационных сетей и услуг, создание специального фонда обязательств по универсальному обслуживанию, либерализации сектора телекоммуникаций, развитие информационной инфраструктуры, подключение информационной сети к международному интернет-потоку, а также на создание единой системы государственной регистрации. В рамках этой программы Правительством Монголии были успешно реализованы следующие мероприятия:

1. Создан национальный центр по регистрации граждан и юридических лиц, регистрации прав собственности и актов граждан, и регистрации государственной собственности. В результате чего усовершенствована единая система государственной регистрации данных. Начиная с 5 июля 2010 года в 331 самоне (сельских поселениях), 9 районах 21 аймаке Монголии проведено обновление государственной регистрации граждан, посредством которой гражданам было выдано электронное удостоверение личности. Данная работа сосредоточена на разработке баз данных информационных систем, переводе государственных услуг в электронную форму, рассмотрении и решении жалоб граждан в электронной форме, предоставлении государственных услуг через электронные киоски, разработке прогнозов риска бедствий, совершенствовании системы налога на добавленную стоимость.

2. В рамках программы «цифровое Правительство» проведено исследование по созданию инфраструктуры взаимодействия и обмена информацией, ей охвачено 63 государственных учреждений. Из них 50 учреждений имеют электронные базы данных, а 13 других организаций пока не создали электронные базы данных и собирают данные в электронном виде. При этом, определено 25 государственных услуг, которые возможно перевести в электронную форму, а 18 государственных услуг, которые граждане считают наиболее сложными для предоставления через электронные киоски, предоставляются гражданам через веб-сайты электронного правительства — www.ezasag.mn. С введением электронного киоска количество посетителей сервиса в 2018 г. достигло 2 ч 40 мин на одну услугу.

3. В 2015 г. Парламент Монголии утвердил программу «Электронное здравоохранение», которая реализована в 2016–2020 годах. Целью этой программы чвляется улучшение услуг здравоохранения посредством внедрения цифрового здравоохранения. В рамках проекта «E-health project Mongolia» Монголия начала реализовать проект по улучшению здравоохранения путем увеличения числа данных в области электронного здравоохранения и улучшения медицинской информации. В результате этого будет доступным обмен электронными информационными данными о здоровье между организациями по защите здравоохранения и оказанию медицинских услуг. Исходя из этого у жителей сельских районов открывается возможность получения медицинской помощи и повторного обследования, без необходимости поездки в большой город.

4. Благодаря внедрению электронной коммерции E-balance стало легче для коммерческих организаций по предоставлению финансовых отчетов государственным контрольным органам, что значительно снизило объем затрат и времени на эту работу. Раньше государственные финансовые институты тратили значительное количество времени на прием и контроль финансовых отчетов и финансовых документов от юридических лиц.

5. Кроме того, коммерческим организациям стало легче определять свои объемы налогооблагаемых доходов, предоставлять ежеквартальные налоговые декларации непосредственно через электронную сеть E-tax в государственные налоговые органы, что упрощает порядок уплаты налогов, контроля и мониторинга за уплатой налогов, сборов, платежей и штрафов.

6. По всей Монголии была завершена перепись и регистрация населения, хозяйствующих субъектов, регистрация и статистика недвижимости. Эти данные внесены в единую электронную систему государственной регистрации. Успешно внедрена система электронных тендеров, которая способствует справедливому проведению тендеров честных участников хозяйствования при государственных закупках и тендерах.

7. Электронная система E-banka, интегрированная с центральным банком и всеми коммерческими банками, фондовыми биржами, страховыми компаниями и финансовыми посредниками упростила предоставление ипотечных ссуд, обследований по гарантиям и кредитных опросов.

Постановлением Правительства № 13 от 6 января 2022 г. в Монголии создано Министерство цифрового развития и связи [4], которое будет отвечать за реализацию и координацию государственной политики цифрого развития, телекоммуникации и кибербезопасность. В связи с этим Правительство Монголии объявило отрасль телекоммуникации и информационные технологии одним из ведущих секторов экономики.

	2016	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Количество пользователей мобильных телефонов (в повторном числе)	3 409,3	3 886,1	4 222,0	4 418,9	4 363,8
Количество абонентов кабельного телевидения	773,1	869,6	898,1	925,1	917,5
Количество постоянных пользователей Интернета	2 924,0	3 264,6	3 726,7	3921,7	3907,2
Количество компьютеров	596,5	617,7	639,4	663,8	688,5
Количество компьютеров на 1 000 чел.	195	197	201	208	212
Количество пользователей спутниковой связи	665	502	603	652	679

Источник: [3].

Из таблицы видно, что в течение последних пять лет выросло количество пользователей мобильных телефонов на 28 % или 954,5 тыс. мобильных телефонов. При этом, количество постоянных пользователей интернета возросло на 33,6 %, до 983,2 тыс. чел. За этот период количество абонентов кабельного телевидения увеличилось на 1,7 %, или 144 тыс. абонентов, количество компьютеров — на 15,4 %, или 92 тыс. компьютеров, а также количество пользователей спутниковой связи — на 2,1 %, или 14 тыс. пользователей. В результате этого сегодня у каждого гражданина Монголии открывается возможность доступа к беспроводной интернет-сети через свой смартфон либо компьютер.

Таким образом, в Монголии постоянно увеличивается количество пользователей информационных технологий и связи, а некоторые показатели как количество пользователей мобильных телефонов и количество постоянных пользователей интернета превышают численность населения Монголии.

В связи с COVID-19 население страны вынуждено совершило переход на онлайн-деятельность и начало адаптироваться к цифровой трансформации экономики Монголии. Например, большинство крупных вузов страны смогло перевести свою деятельность на систему онлайн-обучения и тем самым смогло обеспечить свою беспрерывную педогагическую деятельность. В результате успешного внедрения цифровой информационной системы управления Университет «Этугэн» смог перейти на онлайн-форму обучения, которая направлена на создание цифровой среды обучения для студентов, повышение професси-

ональных навыков профессорско-преподавательского состава, а такжек постоянному совершенствованию учебных программ.

Сегодня Университет «Этугэн» поставил перед собой задачу «к 2030 году войти в 100 лучших вузов Азии, а в следующие 50 лет конкурировать в числе 100 лучших вузов мира». Девизом университета является: «ценность человечность, профессионализм, время, умение работать в команде, разум, усердие, будущее». Целью также является: «стать открытым и инновационным исследовательским университетом, признанным на национальном и международном уровне, обеспечивающим лучшее человеческое развитие»[1].

Сегодня в экономике Монголии происходит цифровая трансформация, в рамках которой государственные и частные организации успешно начали осуществлять свою деятельность с применением цифровых технологий и ээлементов искусственного интеллекта. В какой-то мере COVID-19 ускорил процесс перехода на цифровизацию экономики страны, засчет чего население страны начало пользоваться товарами и услугами сектора цифровых и информационных технологий. Кроме того, цифровой сектор становится одной из новейших отраслей экономики Монголии при переходе на новый технологический уклад. Он стал движущей силой развития всех остальных секторов экономики.

Несмотря на рост количества пользователей мобильных телефонов и интернета, Монголия не имеет собственной системы социальных сетей (цифровые платформы с техническим и программным обеспечением) и не имеет официального представительства крупных внешних систем информационных технологий, что ограничивает эффективность цифровой трансформации в экономике Монголии. Данные вопросы Правительству Монголии необходимо решить в ближайшее время и выделить на это финансовые ресурсы из государственного бюджета, а также привлечь инвестиции крупных предприятий.

1. О развитии цифровой экономики : обзор Всемирного банка. — 2016.

2. URL: https://openknowledge.worldbank.org (дата обращения: 09.11.2022).

3. Департамент связи и информационных технологий Государственной комиссии по регулированию связи Правительства Монголии : офиц. сайт. — URL: https://mddc.gov.mn (дата обращения: 09.11.2022).

4. Министерство цифрового развития и связи Монголии : офиц. сайт. — URL: https://mddc.gov.mn (дата обращения: 09.11.2022).

5. Офиц. сайт ун-та Этугэн. — URL: https://etugen.edu.mn (дата обращения: 09.11.2022).

6. URL: https://mongolianeconomy.mn/archive/7927 (дата обращения: 09.11.2022).

[1] Офиц. сайт ун-та Этугэн. URL: https://etugen.edu.mn.

7. Measuring the Digital Economy / International Monetary Fund. — URL: file:///C:/Users/010496/Downloads/022818MeasuringDigitalEconomy.pdf (дата обращения: 09.11.2022).

8. Ahmad N. Towards a Framework for Measuring the Digital Economy / N. Ahmad, J. Ribarsky // Worling paper of the 16th Conference of the International Association of Official Statisticians (IAOS) OECD Headquarters, Paris, 19–21 Sept. 2018. — 33 p.

9. Carillo F.J. Knowledge-based development as a new economic culture / F.J. Carillo // Jornal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity. — URL: https://www.researchgate.net/publication/283955189_Knowledge-based_development_as_a_new_economic_culture (дата обращения: 09.11.2022).

Самаруха Виктор Иванович — доктор экономических наук, профессор, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, заслуженный деятель науки, Российской Федерации, e-mail: Oksalsam@mail.ru.

Сухрагчаа Нямзагд — академик МАН, доктор экономических наук, президент университета «Этугэн», Улан-Батор, Монголия, e-mail: narangerel.sh@etugen.edu.mn.

Авирмэд Даваасурэн — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент МАН, Монголия, e-mail: davaasuren13@yahoo.com.

Authors

Victor I. Samarukha — D.Sc. in Economics, Professor, Professor Emeritus Baikal State University, Honored Scientist of the Russian Federation, Irkutsk, th Russian Federation, e-mail: Oksalsam@mail.ru.

Nyamzagd Suhragchaa — Academician of the Ministry of Sciences, D.Sc. in Economics, President of Etugen University, Ulaanbaatar, Mongolia, e-mail: narangerel.sh@etugen.edu.mn

Davaasuren Avirmad — D.Sc. in Economics, Professor, Corresponding Member of the MAN, Mongolia, e-mail: davaasuren13@yahoo.com.

© Самаруха В.И., Сухрагчаа Н., .Авирмэд Д., 2023

005.92:004.63

.

В развитии организаций бюджетных сфер неотъемлемое место играет роль документооборота при решении производственных задач. На смену бумажным документам приходят цифровые документы, с помощью которых можно осуществлять производственную деятельность в разных точках страны, при этом, не теряя связи с общественностью. В данной статье рассмотрены основные теоретические аспекты цифрового документооборота, определены его преимущества, возможности и недостатки, а также дана оценка его эффективности при осуществлении производственной деятельности предприятий бюджетной сферы.

Ключевые слова: электронный документ (ЭД), электронная цифровая подпись (ЭЦП), электронный документооборот (ЭДО), система управления электронным документооборотом, бюджетное учреждение, конфиденциальность информационных документов.

A.S. Vladimirova, Yu.A. Skorobogatova

ELECTRONIC DOCUMENT FLOW OF PUBLIC ENTERPRISES: OPPORTUNITIES, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

In the development of organizations in the public sector, an integral place is played by the role of the document, the introduction or solution of production problems. Paper documents are being replaced by digital documents, with the help of which it is possible to carry out production activities in different parts of the country, while not losing contact with the public. This article discusses the main theoretical aspects of digital workflow, defines its advantages and capabilities, and evaluates its effectiveness in the implementation of production activities of public sector enterprises.

Keywords: electronic document (ED), electronic digital signature (EDS), electronic document management (EDM), electronic document management system, state-financed organization, confidentiality of information documents.

XIX в. — это век технологий. В современном мире стремительными темпами происходит развитии информационного процесса. Инновационные нововведения затрагивают практически все сферы деятельности. Каждая организация стремится вводить новшества для повышения эффективности управленческой деятельности. Так, на смену бумажным носителям информации приходят элек-

тронные документы. Использование цифровых документов становится все более распространенным на предприятиях бюджетных сфер.

Актуальность введения цифрового документооборота в управленческие сферы деятельности определяется тем фактом, что уровень использования новшества остается относительно невысоким.

Данной проблеме введения электронного документооборота посвящены труды многих российских ученых, таких как И.Ю. Байковой [4], А.А. Жаркова [7], Д.В. Ланской и И.В. Арефьевой [8], где показано, насколько хорошо использование цифрового документооборота для организации производственного процесса предприятий бюджетной сферы, какие он несет возможности, какими преимуществами и недостатками обладает.

Цель и задачи исследования. Целью данной статьи является рассмотрение цифрового документооборота в качестве инструмента для осуществления производственной деятельности предприятий бюджетной сферы деятельности. Исходя из этого, необходимо решить следующие задачи:

1. рассмотреть структуру цифрового документооборота;
2. определить его преимущества;
3. выявить возможности электронного документооборота;
4. выявить недостатки использования цифрового документооборота;
5. изучить нововведения использования электронного документооборота в 2023 г.

Методы исследования. Методологическая основа исследования — комплекс мер научного познания, включающий в себя анализ, наблюдение, методы статистического и сравнительного анализа.

Полученные результаты. Одним из самых распространенных и эффективных способов организации управленческой деятельности учреждений бюджетных сфер является цифровой документооборот.

Электронный документ (ЭД) — это документ, оперируемый на электронных устройствах, заверенный электронной цифровой подписью (ЭЦП) и сохраненный на цифровых машинах с целью удобства хранения, безопасности и оперативной передачи на другое устройство. Понятие электронный документ установлено п. 11.1 ст. 2 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ [1].

Любой цифровой документ представлен в виде электронного файла, в котором содержится информация. К электронному документообороту обычно относятся текстовые и табличные форматы файлов. Текстовые форматы электронного документа, часто применяются для составления приказов, заявлений, служебных записок и прочих организаторских моментов. Табличный формат используют для подготовки материала составления графиков и отчетов.

Система цифрового документооборота базируется на потоках платформы Workflow, представляющая собой действия сотрудников в определенной бюджетной сфере [2].

Следовательно, с использованием электронных носителей в обиход входит и такое понятие, как электронный документооборот (ЭДО), который

обеспечивает переход электронного документа в организации с момента его создания или получения до утилизации. При этом под переходом документов следует понимать не физическое перемещение, а передачу прав на их пользование соответствующему контрагенту с последующим контролем его использования.

Систему электронного документного оборота (СЭД) можно представить как программное обеспечение, которое помогает сотрудникам организовать документооборот электронных документов в организации. Система электронного документооборота включает в себя несколько этапов:

1. Создание документа. На этом этапе весь необходимый объем информации вносится сотрудником организации в электронное устройство.

2. Подписание цифрового документа. После того как документ составлен, происходит заверение его электронной подписью. Электронная цифровая подпись (ЭЦП) — это своего рода аналог собственноручной подписи, которая гарантирует конфиденциальность электронного документа, а также обеспечивает его целостность и подтверждения подлинности цифрового документа.

3. Отправление и получение электронных документов. Стоит отметить, что преимущество цифровых документов в том, что отправка происходит за короткий промежуток времени, вне зависимости от расстояния.

4. Архивирование и повторное использование информации. Благодаря тому, что электронный документ находится в системе вычислительных машин, проблем с хранением и повторным использованием не возникает, так как для поиска нужного документа необходимо ввести дату создания или имя документа [3, с. 33–34].

Система электронного документа включает также управление нормативными регистрами. Именно поэтому ее работа должна быть регламентирована и установлена в соответствии с законодательными требованиями. Среди таких нормативно-регулирующих актов следует отметить: Федеральные законы, приказы и постановления, а также ГОСТы по делопроизводству, системам распределительной документации и другие. В качестве примера можно привести:

– ГОСТ Р 7.0.97-2016;

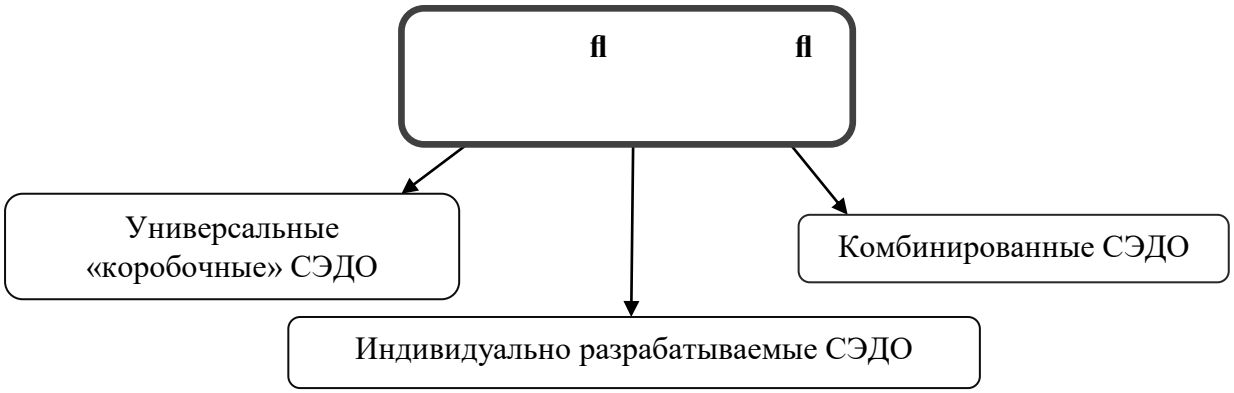
– ст. 434 ГК РФ «Форма договора»;

– Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27 июля 2006 № 149-ФЗ (ред. от 5 декабря 2022 г.);

– Федеральный закон «Об электронной подписи» от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ;

– ГОСТ Р 7.0.8-2013 «Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения».

Система электронного документа имеет следующую классификацию, отраженную на рис. 1.



1.

Универсальные «коробочные» системы электронного документооборота, включают стандартный набор функций и относительно низкие временные и финансовые затраты.

К индивидуально разрабатываемым СЭДО относятся:

– персонифицированная система;

– большие временные и материальные затраты;

– дополнительные расходы, к ним относятся: покупка техники, необходимой для организации цифрового документооборота, а также затраты на обучения сотрудников.

Комбинированные системы электронного документооборота имеют следующие компоненты:

– базовая платформа и другие дополнительные платформы;

– соответствие требованиям организации;

– невысокие финансовые и временные затраты;

– удобство и легкость использования интерфейса [4, с. 39].

В настоящее время документооборот получил развитие во многих организациях Российской Федерации, так как использование цифровых документов обеспечивает не только слаженность внутриорганизационного процесса между сотрудниками, но и быстрое, а также качественное обслуживание населения.

Внедрение и изучение различных новшеств, связанных с использованием электронных технологий, а именно цифрового документооборота в бюджетных учреждениях, на сегодняшний день выступает как один из основополагающих инструментов организационного процесса. Он показывает положительные результаты не только в увеличении результативности и эффективности обработки информационных ресурсов, но и способствует решению многих задач, связанных с оказанием услуг общественности [5, с. 47].

Исходя из этого, можно отметить следующие преимущества использования цифрового документооборота в бюджетной сфере:

1. Сокращение бумажного потока. Благодаря тому, что все необходимые документы находятся в базе данных электронного устройства, это упрощает хранение большого объема информации, для этого не требуется предоставление

специальных архивов, а также минимизируются временные затраты поиска и редактирования необходимого документа.

2. Конфиденциальность передаваемого документа. Обеспечивает защиту утечки информации, что в свою очередь позволяет идентифицировать информационные источники.

3. Оперативность процессов. Скорость и качество выполнение задач — важная прерогатива каждого предприятия. Для ее эффективного осуществления неотъемлемую роль играет документооборот, который обеспечивает быструю подготовку нужной информации, а также осуществляет передачу необходимого документа, например компании-партнеру, за короткий промежуток времени, вне зависимости от его местоположения.

4. Экономия бумаги. Это преимущество документооборота играет очень важную роль не только в оптимизации расходной части бюджета организации на канцелярские расходы, но и вносит существенный вклад в решение экологических проблем, связанных с сохранением природных ресурсов.

5. Осуществление контроля над наличием ошибок, силами провайдера. Данное преимущество, обеспечивает внесение поправок и исключает орфографические и пунктуационные ошибки, тем самым обеспечивая точность и грамотность излагаемой информации.

6. Обеспечение прозрачности документопотока. Благодаря этому можно осуществлять контроль за перемещение цифрового документа [6, с. 92].

А также, как показала ситуация, сложившаяся в мире на протяжении уже 4 лет и связанная с карантинными ограничениями, в связи с распространением короновирусной инфекции COVID-19, использование документооборота бюджетными лицами заметно увеличилось. Так как практически все организации были вынуждены перейти на удаленный вид работы. Государственные служащие организовывали встречи и конференции в дистанционном формате. А передачу нормативных и иных документов осуществляли с помощью электронных устройств, тем самым реализовывая документооборот. Все это обеспечило непрерывность работы организаций, а также способствовало поддержанию непрерывного взаимодействия с другими учреждениями, тем самым позволяя быстро подготавливать нужную информацию за короткий промежуток времени, осуществлять ее передачу другим контрагентам.

Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие возможности документооборота (рис. 2):

– работа с разными версиями документных файлов;

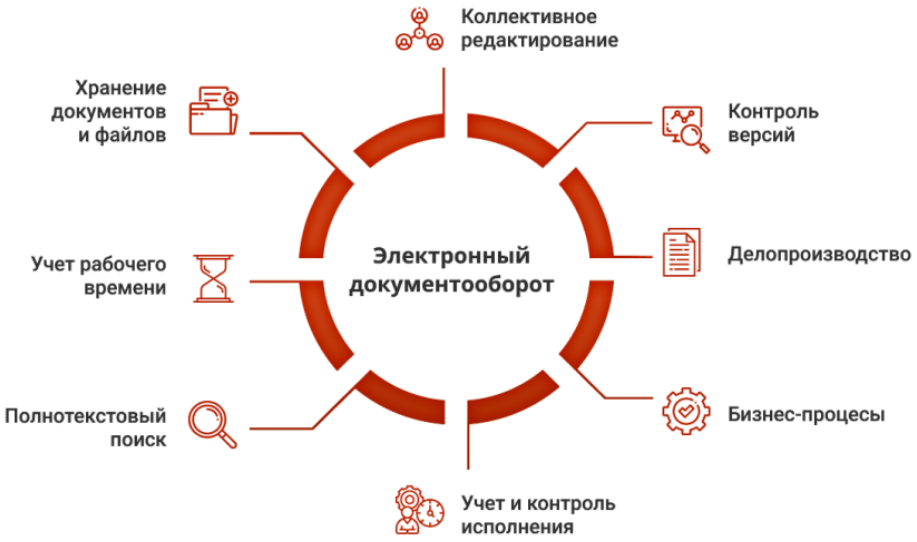
– достижение кадровой гибкости за счет большей официальной оформленности документов;

– создание новых электронных документов по уже созданным образцам, шаблонам.

– создание отчетов по документообороту учреждения.

– осуществление электронной передачи получения документа вне зависимости от нахождения контрагента.

– обеспечение конфиденциальности к хранящейся информации [7, с. 3].



2.

Несмотря на все перечисленные выше преимущества использования электронного документооборота, следует назвать и недостатки внедрения цифрового документооборота на предприятиях бюджетных сфер:

1. Высокая стоимость внедрения системы цифрового документооборота. Внедрение системы электронного документооборота в работу предприятия, требует больших затрат, эти затраты включают:

– покупку нового оборудования для организации трудового процесса;

– приобретение лицензионного программного обеспечения;

– обучение и переподготовку персонала, в целях освоения процесса автоматизации документов и осуществления документооборота;

– затраты на приобретение иных составляющих для осуществления цифрового документооборота. К таковым можно отнести электронных подписи, без которых, невозможно осуществлять передачу нормативно значимых документов.

2. Необходимость обучения сотрудников организации связанных с нововведением использования цифрового документооборота в своей работе. Внедрение электронного документооборота требует не только финансовых затрат, но и достаточно большое количество времени, так как сотрудники, работающие на постоянной основе с документами бумажного формата, будут испытывать трудности при использовании электронных документов. Следовательно, для того чтобы облегчить процесс перехода на использование новшеств, необходимо проводить соответствующее обучение персонала компании.

3. Отсутствие единого информационного пространства. Это связано с тем, что если одна организация ввела в свою деятельность использование системы электронного документооборота, это не значит, что и другие контрагенты, с которыми данное учреждение осуществляет взаимодействие, перешли на использование такого же формата организации управленческой деятельности. В связи с этим могут возникнуть трудности с обменом документов, и данным ор-

ганизациям, осуществляющим электронный документооборот, придется реализовывать смешанный электронно-бумажный документооборот, что в свою очередь снижает эффективность организационного процесса.

4. Проблема безопасности цифровых документов. Существует риск повреждения базы данных, в которых хранятся информационные ресурсы, вследствие чего может произойти потеря электронных документов. Это связано с тем, что в базу данных вычислительных машин могут проникнуть вредоносные носители, что в свою очередь приведет к негативным последствиям. Способом решения данной проблемы является осуществление регулярного резервирования цифровой информации, на электронных устройствах без доступа к сети интернет, тем самым, уменьшая риск потери информации [8, с. 52–53].

Кроме того, с каждым годом происходят изменения, затрагивающие информационные процессы, не в стороне остается и цифровой документооборот. Так, с 1 января 2023 г. вступает в силу приказ Минфина России от 15 апреля 2021 г. № 61н. Согласно этому приказу, все бюджетные организации и муниципальные учреждения обязаны перейти на использование унифицированных форм электронных первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета в электронных форматах [9]. В связи с этими изменениями цифровой документ должен состоять из трех частей: заголовочной, содержательной и оформляющей.

Процесс перехода на использование внутреннего цифрового документа в бюджетной сфере состоит из следующих этапов:

1. Подготовительный:

– определить круг лиц, ответственных за формирование и подписание цифровых документов, распределив, кто имеет право подписывать документ простой электронной подписью (простая ЭП), а кто — квалифицированной электронной подписью (ЭЦП);

– регламентировать сроки создания, подписания и утверждения цифровых документов, а также передачи первичных учетных документов для отражения их в бухгалтерском учете;

– внести нововведения в технологию работы с учетной информацией, отметить изменения в графике документооборота, а также отразить преобразования в учетной политике;

– установить регламент, согласно которому будет осуществлена выдача и обеспечено хранение квалифицированных электронных подписей, а также следует разработать распорядок хранения цифровых документов в архиве;

– провести для сотрудников инструктаж, позволяющий обосновать требования, необходимые для организации документооборота.

2. Технические мероприятия:

– обеспечить всех сотрудников, ответственных за составление и подписание ЭД, простой электронной подписью или квалифицированной цифровой подписью;

– предоставить рабочие места с доступом к информационной системе должностным лицам, подписывающим цифровые документы;

– дополнить ролевое расписание бюджетной организации обновленными положениями;

– осуществить подготовку физических носителей: серверов, жестких дисков, флеш-носителей и иных оборудований, для хранения электронных документов в двух экземплярах, а также для осуществления ЭДО.

– отразить все данные в бухгалтерской программе на примере программы «1С: Бухгалтерии государственного учреждения» [10].

Следовательно, для осуществления принятия электронных первичных документов к учету необходимо соблюсти следующие требования:

– заполнить реквизиты электронного первичного документа;

– обеспечить уполномоченного лица соответствующей организации — ЭЦП.

Особым примечанием является то, что электронные документы, в которых предусмотрено наличие нескольких подписей, в том числе простые ЭП, принимаются к учету только при наличии квалифицированной электронной подписи.

Организации, у которых отсутствуют первичные учетные документы, могут понести наказание виде номинально установленного штрафа, за неисполнение приказа Минфина России от 15 апреля 2021 г. № 61н.

По итогам рассмотренных возможностей, а также положительных и отрицательных аспектов использования электронного документооборота в бюджетных организациях, а также нововведений, которые коснутся цифрового документооборота организаций бюджетных и муниципальных учреждений в управлении информации в январе 2023 г., можно сделать следующие выводы.

1. Эффективность внедрения системы управления цифровым документооборотом в управлении информацией в бюджетных сферах занимает особое место. Он организовывает внутренние и внешние процессы учреждений, обеспечивает непрерывную и слаженную работу в производстве и передаче информационного потока.

2. Электронный документооборот способствует производству коллективной работы над формированием цифрового документа, при этом заметно сокращает временные затраты.

3. Цифровой документооборот обеспечивает конфиденциальность и идентификацию электронных документов.

4. Также стоит помнить, что, осуществляя документооборот при помощи электронной техники, есть риск столкнуться с трудностями и проблемами, связанными с работой вычислительных машин.

Следовательно, системы электронного документооборота представляют собой широкий спектр инструментов автоматизации, а также возможностей для ведения организаторской деятельности и управления документооборотом, способных привести к увеличению эффективности работы всей области производства.

1. Об информации, информационных технологиях и о защите информации : федер. закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ (ред. от 5 дек. 2022 г.) // КонсультантПлюс. — URL: http: www.consultant.ru (дата обращения: 15.11.2022).

2. Андреев В. Система Электронного Документооборота (СЭД) / В. Андреев. — URL: https://docsvision.com/info–centr/articles/sed–vvedenie.html (дата обращения: 15.11.2022).

3. Электронный документооборот: преимущества и недостатки / Н.В. Еремина, Е.В. Левченко, В.В. Брижак, Ю.В. Монтренко // Восточно-европейский научный журнал. — 2016. —№ 2(14) — С. 32–34.

4. Мещерякова К.И. Сущность системы электроннго докуменооборота / К.И. Мещерякова, Д.Р. Иванов, И.Г. Иванова // Colloquium–journal. — 2020. — № 32(84) — С. 38–39.

5. Байкова И.Ю. Документооборот и делопроизводство: как организовать работу с документами / И.Ю. Байкова. — Москва : Эксмо, 2010. — С. 287.

6. Собакина А.В. Достоинства и недостатки электронного документооборота в бюджетном учете / А.В. Собакина // Алтайский вестник государственной и муниципальной службы. — 2010. — № 6. — С. 91–93.

7. Жарков А.А. Система электронного документооборота / А.А. Жарков // Наука, техника и образование. — 2014. — № 3 (3). — С. 1–5.

8. Ланская Д.В. Анализ преимуществ и проблем внедрения системы электронного документооборота в организацию / Д.В. Ланская, И.В. Арефьева // Деловой вестник предпринимателя. — 2020. — № 1 (1) — С. 48–54.

9. Об утверждении унифицированных форм электронных документов бухгалтерского учета, применяемых при ведении бухгалтерского учета, бухгалтерского учета государственных (муниципальных) учреждений, и Методических указаний по их формированию и применению : приказ Минфина России от 15 апр. 2021 г. № 61н (ред. от 30 сент. 2021 г.) // КонсультантПлюс. — URL: http: www.consultant.ru (дата обращения: 15.11.2022).

10. Беляева М. Как изменится электронный документооборот с 2023 года для бюджетного учета / М. Беляева. — URL: https://www/klerk.ru/buh/articles/539025 (дата обращения: 15.11.2022).

Владимирова Анастасия Сергеевна — студент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: nastya-vlad1504@yandex.ru.

Скоробогатова Юлия Александровна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: skorobogatovaya@bgu.ru.

Authors

Anastasiya S. Vladimirova — Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: nastya-vlad1504@yandex.ru.

Yulia A. Skorobogatova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: skorobogatovaya@bgu.ru.

© Владимирова А.С., Скоробогатова Ю.А., 2023

331

,

Рассмотрена сущность и характеристики цифровой культуры организации. Определены особенности этапов формирования цифровой культуры организации. Перечислены признаки высокого уровня цифровой культуры организации и требования к навыкам персонала. Охарактеризовано влияние размера организации и ее сферы деятельности на скорость процесса формирования цифровой культуры. Сформирован перечень параметров и определены методы оценки цифровой культуры организации.

Ключевые слова: цифровая культура организации, характеристики цифровой культуры, этапы формирования, оценка цифровой культуры.

N.V. Tsarenko, O.A. Kremneva

FEATURES OF THE FORMATION OF THE DIGITAL CULTURE OF THE ORGANIZATION AND ITS ASSESSMENT

The essence and characteristics of the digital culture of the organization are considered. The features of the stages of formation of the digital culture of the organization are determined. The required staff skills, signs of a high level of digital culture and digital maturity of the organization are listed. The influence of the size of the organization and its sphere of activity on the speed of the process of formation of digital culture is characterized. A list of parameters has been formed and methods for assessing the digital culture of the organization have been determined.

Keywords: digital culture of the organization, characteristics of digital culture, stages of formation, evaluation of digital culture.

Цифровая трансформация, происходящая на современных предприятиях, требует от его персонала соблюдения определенных ценностных установок и норм поведения, новых психологических и социальных навыков, решения новых задач с использованием различных цифровых инструментов и сред, и, по сути, изменение культуры организации. Формирование нового типа культуры организации — цифровой, влечет за собой значительные финансовые, временные и материальные затраты, поэтому важно определить подходы, методы и показатели, позволяющие оценить эффективность проводимых культурных преобразований.

Несмотря на достаточно большое количество работ, посвященных исследованию сущности и роли культуры организации в процессе цифровизации

бизнеса, вопросы анализа и диагностики цифровой культуры организации исследованы недостаточно, отсутствуют методические подходы к ее оценке.

Цель и задачи исследования. Цель исследования — рассмотреть особенности формирования и подходы к оценке цифровой культуры организации.

Задачи исследования:

– раскрыть сущность и особенности этапов формирования цифровой культуры организации;

– охарактеризовать влияние размера организации и ее сферы деятельности на процесс формирования цифровой культуры организации;

– сформировать перечень параметров и определить методы оценки цифровой культуры организации.

Методы исследования. В процессе исследования использовались общенаучные методы, такие как сбор, обработка и анализ литературы по теме исследования; изучение и обобщение сведений. Информационную основу исследования составили публикации ученых и исследователей, материалы сети Интернет, размещенные в свободном доступе.

Основу механизма адаптации персонала организации к новым цифровым технологиям и активному преобразованию его бизнес-процессов составляет цифровая культура с определенным набором ценностей, требованиями к компетенция и моделям поведения.

Характеристиками цифровой культуры организации являются: использование идеологии «цифрового мышления», клиентоориентированность, внедрение прорывных технологий, принятие бизнес-решений на основе большого массива данных, активное сотрудничество и партнерство, готовность и быстрота адаптации к новым технологиям и изменяющимся требованиям внешней среды [1]. Невозможно создать цифровую культуру организации без поощрения персонала к риску, активному вовлечению в процессы проводимых преобразований, постоянного совершенствования и преодоления трудностей. Помимо этого, от персонала требуется владение навыками: работы с компьютерами и любыми сетевыми устройствами; взаимодействия с программным обеспечением и контентом; мышления и взаимодействия в современной информационной (цифровой) среде» [2, 3].

По мнению профессора Паньшина Б.Н., формирование цифровой культуры организации начинается с изменения культуры диалога и академического письма, а пирамида уровней цифровой культуры предполагает следующую последовательность: культура диалога и академического письма — культура формирования первичных данных — культура контента (текста, видео) — культуры цифровых экосистем — культура машинного обучения — культура нейронных связей — культура информационных связей [2].

Аналитики в области цифровой культуры [4] выделяют три этапа (уровня) трансформации цифровой культуры. Первый этап формирования цифровой культуры характеризуется отсутствием четкого видения необходимых преобра-

зований и разрозненными усилиями по внедрению цифровых способов мышления сотрудников [4]. Сотрудники пользуются общедоступными программными средствами. В организации в электронном виде накапливается информация, в основном, о клиентах, финансах и кадровом составе. Отсутствуют нормы и стандарты цифровой этики и культуры.

На втором этапе начинают активно внедряться новые цифровые технологии, запускается процесс сотрудничества между подразделениями организации [4]. Многие процессы автоматизируются, рабочие места оцифровываются, создается цифровая инфраструктура организации, вследствие чего повышается эффективность не только внутренних, но и внешних коммуникаций. Запускается процесс нормативного обеспечения цифровой культуры, поощряются изменения на индивидуальном уровне.

На третьем этапе используются различные интеллектуальные системы во всех бизнес-процессах. Привлекаются высококвалифицированные специалисты и эксперты по формированию и совершенствованию цифровой среды. Организация способна прогнозировать тенденции развития рынка и оперативно проводить изменения на основе собираемых данных. Возможна дистанционная занятость сотрудников организации.

На этом этапе у организации уже есть многие основополагающие элементы цифровой культуры. Поэтому усилия руководства должны быть направлены на реализацию программ по обеспечении устойчивости цифровой культуры, на закреплении ценностей, регулярном обучении и поощрении опытных сотрудников за достижения в данной сфере [4].

Признаком высокого уровня цифровой культуры и цифровой зрелости предприятий является видение и понимание контекста цифровой трансформации, для которых характерны высокая интенсивность информационного потока, рациональная организация массивов данных, корпоративная и личная цифровая культура [3].

Следует отметить, что скорость формирования цифровой культуры зависит от размера организации. По мнению группы исследователей [5], большое внимание формированию цифровой культуры уделяют организации (предприятия) малого бизнеса, так как это позволяет им быстрее адаптироваться к изменениям как внешней, так и внутренней среды. Исследователями [5] отмечено, что средние предприятия еще не оценили значимость и пользу цифровой культуры для бизнеса, а крупные предприятия связывают свое развитие в большей степени со структурными и технологическими изменениями.

Сфера деятельности организации также оказывает влияние на скорость внедрения цифровой культуры. Быстрее всего цифровая культура формируется в организациях потребительского сегмента экономики. Это обусловлено тем, что на основе использования норм, ценностей и принципов цифровой культуры можно повысить уровень доверия клиентов и снизить издержки на взаимодействие, а также помочь персоналу организации быстрее адаптироваться к технологическим инновациям. Намного медленнее формируется цифровая культура в сфере промышленности из-за инерционности производственных технологий и используемого для их поддержки программного обеспечения [6].

На сегодняшний день отсутствуют единые подходы, формализованные алгоритмы и система показателей, позволяющие провести оценку цифровой культуры организации. Культура организации является отражением принципов, методов и процессов управления, корпоративной стратегии, бизнес-модели, используемых технологий и системы коммуникаций, определяет стандарты и нормы поведения персонала организации. В разрезе выделенных аспектов можно выделить ряд параметров, характеризующих состояние цифровой культуры организации. Оценивать цифровую культуру организации, а также принимать решения по ее формированию, поддержанию или развитию предлагается на основе:

–внутренних организационных документов, определяющих стандарты и ценности цифровой культуры;

–нормативного и фактического обеспечения информационной безопасности;

–соответствия элементов цифровой культуры корпоративной стратегии;

–используемой цифровой профессиональной этики;

–наличия и уровня «цифровых» компетенций у персонала организации;

–используемых критериев отбора персонала;

–процесса организации обучения персонала цифровым навыкам и нормам цифровой культуры;

–используемой системы мотивации, направленной на вовлечение персонала в цифровое пространство и поддержку цифровых талантов;

–единого организационного информационного пространства;

–используемых цифровых платформ и технологий, а также технических требований к их применению;

–используемых цифровых внутренних коммуникаций;

–используемых организацией сервисов по определению потребности клиентов и поставщиков и выстраиванию каналов цифрового взаимодействия с ними;

–уровня автоматизации бизнес-процессов;

–развитости организационной цифровой инфраструктуры;

–роли лидера в процессах цифровой трансформации организации и ее культуры и др.

В качестве методов оценки цифровой культуры организации могут применяться: самооценка, экспертное оценивание и сравнительная оценка.

Для использования метода самооценки для оценки цифровой культуры организации необходимо определить цели и критерии, выбрать измерительную систему, собрать массив статистических данных. Самооценка может проводиться с использованием опросных листов, матриц, рабочих совещаний, метода формуляров и имитации участия в конкурсе.

Метод экспертного оценивания характеризуется достаточно высокой эффективностью получаемых результатов. Привлечение экспертов для оценки цифровой культуры организации целесообразно, когда отсутствуют статистические данные, организация функционирует в условиях неопределенной внешней среды или возникла экстремальная ситуация, требующая быстрого принятия решения.

Оценка цифровой культуры организации с помощью метода сравнительной оценки возможна при условии наличия аналогов исследуемого объекта по определенным критериям. На текущий момент времени использование этого метода ограничено отсутствием баз сравнения, наличием актуальной и достоверной информацией.

Цифровая культура, ориентированная на формирование у сотрудников «цифрового мышления», развитие цифровых навыков, активное использование цифровых технологий и взаимодействие,создает своеобразный каркас для эффективной цифровой трансформации организации. Для повышения уровня цифровой культуры необходимо иметь четкую корпоративную и «цифровую» стратегию, эффективную систему мотивации, стимулирования и коммуникаций, создавать условия для развития гибких навыков персонала, устанавливать критерии эффективности и своевременно оценивать состояние цифровой культуры организации.

1. Мэнин Х. Изменение организационной культуры предприятия как преодоление сопротивления цифровой трансформации / Х. Мэнин // Вестник ГУУ. — 2019. — № 12. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/izmenenie–organizatsionnoy–kultury–predpriyatiya–kak–preodolenie–soprotivleniya–tifrovoy–transformatsii (дата обращения: 11.11.2022).

2. Паньшин Б.Н. Цифровая версия культуры / Б.Н. Паньшин // Веснік сувязі. — 2020. — № 3 (161). — С. 26–29. — URL: http://giprosvjaz.by/ru/news/cifrovaya–versiya–kultury–2674 (дата обращения: 10.11.2022).

3. Формирование цифровой культуры. — URL: https://www.heidrick.com/en/insights/organizational–culture/building_a_digitalculture (дата обращения: 09.11.2022).

4. Трушкина Н. Модернизация организационной культуры предприятий в эпоху цифровых преобразований / Н. Трушкина, Н. Рынкевич // Agricultural and Resource Economics. 2020. — Vol. 6. — No. 2. — Pp. 144–173. —URL: http://are–journal.com (дата обращения: 11.11.2022).

5. Можно ли достичь осязаемых преимуществ в современном бизнесе, пренебрегая цифровой корпоративной культурой? / М.В. Чалова, З.В. Брагина, Е.В. Игнатьева, Н.Б. Харчина // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2019. — № 12-1. — С. 172–185. — URL: https://vaael.ru/ru/article/view?id=864 (дата обращения: 09.11.2022).

6. Паньшин Б.Н. Цифровая культура как фактор эффективности и снижения рисков цифровой трансформации экономики и общества / Б.Н. Паньшин // Цифровая трансформация. — 2021. — № 3. — С. 26–33. — URL: https://dt.bsuir.by/jour/article/view/632 (дата обращения: 09.11.2022).

Царенко Наталья Владимировна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Институт экономики и управления, Казанский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация, e-mail: tsarenko@kafmen.ru.

Кремнева Олеся Анатольевна — магистрант, кафедра менеджмента, Институт экономики и управления, Казанский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация, e-mail: tsarenko@kafmen.ru.

Authors

Natalia V. Tsarenko — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Management, V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, the Russian Federation, e-mail: tsarenko@kafmen.ru.

Olesya A. Kremneva — Master's Degree Student, Institute of Economics and Management, V. I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, the Russian Federation, e-mail: tsarenko@kafmen.ru.

© Царенко Н.В., Кремнева О.А., 2023

330.322.01

Автор представляет собственную классификацию типов креативности в рекламе непосредственно в цифровой среде. Дана характеристика каждому типу. Для проверки предложенной автором классификации было проведено эмпирическое исследование методом контент-анализа. В результате были выявлены наиболее и наименее популярные типы креативной digital-рекламы на отечественном рынке в текущий момент. Сделаны выводы о перспективах продолжения исследования.

Ключевые слова: реклама, интернет-реклама, креативная реклама, нестандартная реклама, digital-реклама.

E.V. Chernikova

CREATIVE APPROACHES TO ADVERTISING IN THE DIGITAL ENVIRONMENT

The author presents his own classification of types of creativity in advertising directly in the digital environment. A characteristic of each type is given. To verify the classification proposed by the author, an empirical study was conducted using the content analysis method. As a result, the most and least popular types of creative digital advertising on the domestic market at the moment were identified. Conclusions are drawn about the prospects for continuing the study.

Keywords: advertising, online advertising, creative advertising, non-standard advertising, digital advertising.

Креативный подход к рекламе является дискуссионной темой, приобретающую все большую актуальность сегодня. Переизбыток рекламы в окружающей среде и баннерная слепота в интернете вынуждают создателей рекламы искать новые способы попасть в поле зрения потенциального потребителя. Масштабы рекламного воздействия кратно увеличились, а старейшая модель AIDA все также исходит из важности привлечения внимания.

Говоря о разработанности темы в научных источниках следует сказать о существовании двух подходов: креативность в рекламе как частных случай творчества и нестандартный подход непосредственно к созданию рекламных носителей (левитрон, голография, ambient media и т.д.).

В рамках первого подхода, следует назвать в числе первых Б. Дрюниани и А. Джулер. В своей работе «Креативная стратегия в рекламе» [1] они обозначили сущность креативной рекламы как умение преподнести идею неожиданным образом. В отечественной практике креатив в рекламе изучали И. Ганжа,

Т.И. Краско, Р.И. Мокшанцев [3], Е.В. Ромат [4] и др. Широко известны примеры использования научных креативных технологий ТРИЗ (создатель Г.С. Альтшуллер) в решении разного рода задач, в том числе и при создании рекламы. Этот подход имеет большое количество как сторонников, так и противников.

Представители второго подхода делятся своими изысканиями чаще всего в научных статьях. Ранее автор уже обозначал свою позицию в отношении нестандартной (креативной) рекламе [5]. Что касается digital-среды, то попытка осмыслить креатив непосредственно в интернет-рекламе предпринята в работе Д.В. Ильиной. Автор приводит примеры интересных творческих работ, в числе которых и сайты (что не является интернет-рекламой в строгом смысле) [2]. Кроме того, автор не приводит критериев/характеристик креативности интернет-рекламы. В этой связи тема остается неразработанной в научном дискурсе и требует дальнейшего осмысления.

Специфической особенностью креатива в цифровой среде является техническая стандартизация. Под ней автор понимает невозможность выходить за рамки технических параметров объявлений. Так, если в наружной рекламе можно сделать креативную рекламную конструкцию, элементы которой физически выходят за пределы конструкции, то технически невозможно сделать изображение, которое выходило бы за пределы баннера от 450 до 5 000 пикселей по каждой стороне.

В этой связи создатели рекламы вынуждены искать другие способы выделиться на фоне конкурентов, сделав свой рекламный digital-продукт более креативным.

Цель и задачи исследования. Исследование является пилотажным, в связи с чем используемый инструментарий и выборка будут корректироваться в дальнейшем.

Цель исследования — выявить типы креативности, которые могут бы применены в интернет-рекламе. Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

– определить типы креативности и их содержание;

– выявить преобладающие типы креативности в digital-рекламе;

– выявить наиболее редко используемые типы креативности в digital-рекламе.

Методы исследования. В качестве метода исследования использован контент-анализ.

Для формирования выборочной совокупности сообщений необходимо было определить порталы и интернет-площадки. Их перечень представлен в табл. 1.

Таблица 1

Блог Яндекс.Директ (раздел «Кейсы») — https://yandex.ru/adv/solutions/cases	На текущий момент Яндекс является крупнейшим игроком на рынке контекстной рекламы РФ
Портал adindex.ru (раздел «Кейсы»)	Один из крупнейших информационно отраслевых изданий о рынке рекламы и маркетинга в России

Портал ppc.world (раздел «Статьи»)	Специализированная информационно-образовательная платформа о работе с платным трафиком и интернет-рекламой
Портал VK реклама (раздел «Кейсы)	VK является крупнейшим оператором таргетированной рекламы в России на текущий момент

Далее были определены критерии отбора изучаемых единиц наблюдения:

– онлайн-публикация;

– в публикации описывается рекламный кейс (контекстная реклама, таргетированная реклама, медийная реклама, геореклама, мобильная реклама, реклама в мессенджерах);

– в публикации описана механика кампании и показан креатив.

Изучение именно кейсов обосновано тем, что в них описаны высокоэффективные рекламные кампании, результаты которых создатель рекламы напрямую связывает с нестандартным подходом. В этой связи автор считает нужным уточнить в чем может состоять «необычный» подход:

– текстовый креатив (обманутые риторические ожидания, речевая игра);

– визуальный креатив (нестандартная, неожидаемая картинка);

– необычная механика рекламы (использование необычных таргетингов, новых рекламных инструментов, тесты на уровне стандартных настроек и т.д.);

– маркетинговый креатив (необычные офферы, реклама подкреплена необычным маркетинговым предложением, акцией);

– нарушение хронометража (для видео, так как в интернет-пространстве технически сложно выделиться, это один из немногих вариантов).

Полученные результаты

Массив отобранных источников был проанализирован за период 1 октября 2022 г. — 30 ноября 2022 г. В результате были получены данные, представленные в табл. 2.

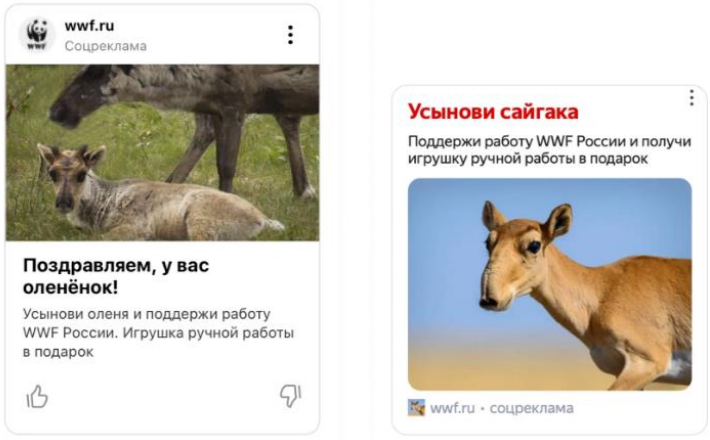
Таблица 2

		Adindex.ru	**Ppc.world**	**VK-**	
Текстовый креатив	2	0	0	0	2
Визуальный креатив	0	0	1	0	1
Необычная механика рекламы	6	3	9	2	20
Маркетинговый креатив	1	1	0	0	2
Нарушение хронометража (для видео)	0	0	0	0	0
Итого (по площадкам)	9	4	10	2	

Как было указано ранее, проведенное исследование можно отнести к пилотажным, выполненного на небольшой выборке. Однако на полученных данных можно заметить явно выраженные закономерности:

1. Чаще всего используется необычный подход именно к настройке рекламной кампании. Так, без описания кейса выявить креативный подход не представляется возможным для стороннего наблюдателя. Что совершенно не совпадает с офлайн-пространством, где выбор необычного носителя (например, ambient media), является очевидным.

2. Текстовый креатив используется гораздо реже. Благодаря нестандартному подбору аудитории (более точному таргетингу) креативы по текстовому содержанию используются весьма стандартные (акции, скидки, индивидуальный подход и т.д.) В качестве примера нестандартного текстового креатива можно привести примеры социальной рекламы для WWF (рис. 1). Отсутствие коммерческого предложение делает невозможным использование традиционных офферов, но рекламодатель не пошел и по более стандартному пути, просто предлагая оставить пожертвование на помощь фонду.



1.

3. Визуальный креатив. В качестве яркого примера можно привести рекламу с якобы волосом (рис. 2). Изображение волоса на экране заставляло пользователей дотрагиваться до него, фактически совершав клик и переходя по рекламе. Однако впоследствии это привело к запрету таких трюков на большинстве рекламных площадок.

2.

В проанализированном массиве отечественной практики таких неординарных кейсов не было, но в качестве креатива было использовано изображение рукописного листа, который и представлял собой рекламное обращение (текст и картинка со всеми атрибутами).

4. Маркетинговый креатив, вокруг которого выстроена рекламная коммуникация, используется еще реже. В качестве примера можно привести сервис онлайн-психотерапии Zigmund.Online, которые после предварительного исследования барьеров, мешающих обратиться за психотерапевтической помощью, приняли решение о создании онбординг-курса в формате онлайн и проведении бесплатного вебинара с психологом для сомневающейся аудитории. Так, реклама была настроена на привлечение аудитории на короткий онлайн-курс и вебинар, через который уже далее происходила продажа.

Возможно, в силу ограниченности периода изучения объектов наблюдения, в выборку не попали кейсы с видеорекламой с нестандартным хронометражем (например, несколько минут).

Таким образом, авторский подход к выделению типов креативности в рекламе в цифровой среде получил апробацию. Было выявлено, что предложенный авторский подход может быть положен в основу классификации типов креативности digital-рекламы.

Возможно, при расширении массива наблюдаемых источников и увеличению доли отдельных типов рекламы (видеореклама, текстовая, визуальная, блогерские интеграции и т.д.) следует конкретизировать типы креативности и выделить специфические, свойственные конкретной разновидности digital-рекламы.

1. Джулер А. Креативные стратегии в рекламе / А. Джулер, Б. Дрюниани. — Санкт-Петербург : Питер, 2002 — 384.

2. Ильина Д.В. Креатив в интернет-рекламе / Д.В. Ильина // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. — 2016. — № 12-1(119). — С. 77–79.

3. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы : учеб. пособие/ под науч. ред. М.В Удальцовой. — Москва : ИНФРА–М ; Новосибирск : Сиб. соглашение, 2007. — 230 с.

4. Ромат Е. Реклама : учеб. для вузов. / Е. Ромат, Д. Сендеров. — Санкт-Петербург : Питер, 2022. — 544 с.

5. Черникова Е.В. Нестандартная (креативная) реклама как востребованный способ коммуникации / Е.В. Черникова // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2020. — № 4-3(62). — С. 156–158.

Черникова Екатерина Валерьевна — старший преподаватель, кафедра маркетинга, рекламы и связей с общественностью, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», г. Новосибирск, Российская Федерация, e-mail: e.v.chernikova@nsuem.ru.

Author

Ekaterina V. Chernikova — Senior lecture, Department of marketing, advertising and public relations, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, the Russian Federation, e-mail: e.v.chernikova@nsuem.ru.

© Черникова Е.В., 2023

336.2; 336.74

Наиболее значимым фактором, определяющим развитие предпринимательства в современных условиях, является международная финансовая политика. Она выступает катализатором санкционного противостояния с попытками изолировать Россию от хозяйственных связей с иностранными предпринимателями. Такая политика приводит к необходимости импортозамещения. Глобальным гегемоном в этой политике является транснациональный банковский эмиссионный капитал во главе с ФРС США с его моноцентричной валютой. Автором рассмотрены международные финансовые отношения при господстве транснациональной банковской системы, их текущее состояние, закономерные последствия и способы противостояния глобальным рискам и угрозам.

Ключевые слова: финансиализм, банковский эмиссионный капитал; монооцентричная валюта, финансовые угрозы, таргетирование, косметические меры, фундаментальные законы экономики, финансовый суверенитет.

V.A. Chernov

INTERNATIONAL FINANCIAL POLICY AS A FUNDAMENTAL FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP

The most significant factor determining the development of entrepreneurship in modern conditions is international financial policy. It acts as a catalyst for the sanctions confrontation with attempts with isolate Russia from economic ties with foreign entrepreneurs. Such a policy leads to the need for import substitution. The global hegemon in this policy is the transnational bank issue capital lead by the US Federal Reserve with its monocentric currency. The author considers international financial relations under the domination of the transnational banking system, their current state, orderly consequences and ways of countering global risks and threats.

Keywords: financialism, bank equity; monocentric currency, financial threats, targeting, cosmetic measures, fundamental laws of economics, financial sovereignty.

Развитие малого предпринимательства не ограничивается микроэкономическим аспектом, а служит стратегическому укреплению экономики государства, которое нашло отражение в Указе Президента РФ «О национальных целях

развития Российской Федерации на период до 2030 года» от 21 июля 2020 г. № 474, а также в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной указом Президента РФ от 2 июля 2021 г. № 400.

Глобальная проблема предпринимательства заключается в том, что современная международная финансовая политика санкционных ограничений не способствует экономическому росту, а напротив все более ограничивает возможности предпринимательства, приводит к разрушению международных хозяйственных отношений, логистических взаимосвязей, сети поставок и сбытовой инфраструктуры, удорожанию топливно-сырьевых ресурсов, электроэнергии в мире [1, с. 283–289; 2]. Следовательно, такая политика не является конструктивной и не может являться основой развития мировой экономики, претендовать на глобальное лидерство, поскольку она не приносит пользы для мирового сообщества, а наносит ущерб предпринимательству, мировой экономике, приводя ее в тупик.

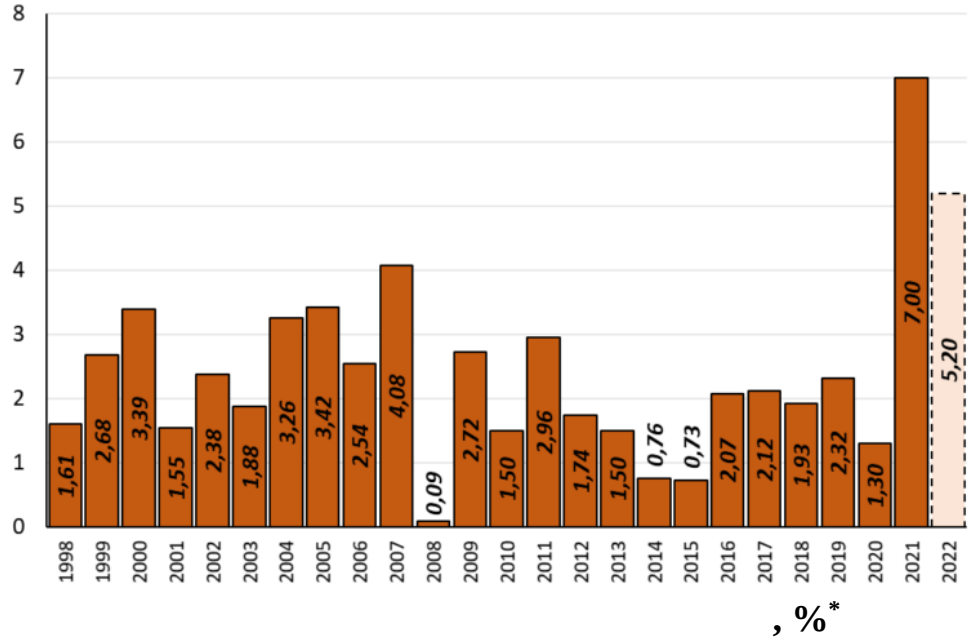
Цель и задачи исследования. Основная цель исследования — выявление финансово-политических инструментов и наиболее значимым факторов, обусловливающих развитие предпринимательства в современных условиях для преодоления кризиса, вызванного обострением международных отношений. Для достижения поставленной цели ставятся задачи выявления катализатора санкционного противостояния с попытками изолировать Россию от хозяйственных связей с иностранными предпринимателями, поиск возможностей активизации импортозамещения, раскрытие роли транснационального банковского эмиссионного капитала и моноцентричной валюты в международных отношениях предпринимателей и мировой финансовой системы, ключевых финансовых условий, выявление закономерных последствий и способов противостояния глобальным рискам и угрозам.

Методы исследования. Методологический базой являются фундаментальные законы экономического развития, основы финансового строения капитала и формирования общественно-политических формаций, диалектический подход, индуктивно-дедуктивный метод, эмпирическая база и статистические методы, сравнительный анализ, международные и отечественные нормативные акты в области финансов, публикации российских и зарубежных ученых.

Основа деструктивной, конфрантационой политики коренится в общественно-политической формации финансиализма, базирующегося на банковском эмиссионном капитале. В этой формации интересы транснационального банковского эмиссионного капитала доминируют над интересами общества и государств. Представители транснационального банковского эмиссионного капитала все более вмешиваются во внутренние дела других стран, экономические отношения между странами, нанося ущерб предпринимательству и мировой экономике в целом.

Наиболее влиятельной валютой транснационального банковского эмиссионного капитала остается доллар США. Доллар в качестве моноцентричной

валюты является основным инструментом достижения геополитических целей эмитентов американской валюты. Однако позиции доллара в последние десятилетия становятся все менее устойчивыми. Инфляция в США за период с 1998 г. достигла рекордных значений (рисунок).



Источник: [3].

Доллар США оказался не состоятельным в качестве мировой валюты и международной меры стоимости, что доказано нами ранее [4, с. 143–149]. Обладатели американского доллара граждане США при покупке товаров из России, получают бесплатно от 55 % до 73, % его стоимости [4, с. 144–145]. Это означает, что при экспорте топливно-сырьевых ресурсов Россия получала на 55–73 % меньше ее реальной стоимости. В таком случае российские ресурсы обходятся обладателям моноцентричных валют значительно дешевле, чем предпринимателям и гражданам России. К этим потерям следует добавить скидку на продажу топливно-энергетических ресурсов Германии и Франции относительно ее международной рыночной цены. Обнуление НДС на экспортируемые топливно-сырьевые ресурсы (ст. 164 НК РФ), в том числе — на продукцию металлургии также повышает конкурентные преимущества импортеров российского сырья, пропорционально сокращая преимущества российских производителей. Таким образом, российские топливно-сырьевые ресурсы создают конкурентные преимущества не российским производителям, а Европейским. Благодаря этому Европейские страны процветали многие годы за счет российских природных ресурсов. А для России они являлись зависимостью от топливно-сырьевого экспорта и волатильности его мировых котировок. Данный фактор оказывается решающим при дислоцировании своих производственных объектов предприятиями нефтепереработки помимо факторов, рассмотренных в статье [5].

Как только Российский экспорт в 2022 г. из-за политики санкций стал переходить на расчеты в рублях, котировки доллара и евро валют резко снизи-

лись, немного приблизившись к своей подлинной оценке, но, не достигнув ее. Подлинная цена доллара примерно соответствует коридору — от 32,71 р. до 17,55 р. [4, с. 144–145]. Но тут же стали раздаваться призывы о возвращении курса доллара в коридор порядка 70 р., так как падение доллара, якобы не выгодно российским экспортерам, так как они теряют выручку в пересчете долларового экспорта в рубли. Однако, такие действия являются воздействием не на причину, а на следствие экономических изменений. Моделирование курса рубля, методы которого рассмотрены в источнике [6], в стратегическом плане зависят от коренных фундаментальных экономических законов и основах производственных отношений, а не от косметического регулирования валютного курса с помощью таргетирования.

Нет возражений в том, что рост курса доллара действительно способствует увеличению долларовой выручки от российского экспорта, и цены в рублях на экспортные товары растут в России относительно товаров российского производства, создавая видимость повышения конкурентоспособности российских товаров. Но при этом следует учесть, что цены на импортные комплектующие также растут пропорционально росту курса доллара, удорожая отечественное производство и вызывая необходимость увеличения цен в рублях, чтобы компенсировать потери от удорожания импортных поставок отечественным производителям. И это аннулирует увеличение выручки за счет роста долларов. При этом обесценивание рубля относительно моноцентричной валюты также приводит к уменьшению его покупательной способности, а значит к аннулированию роста доходов от повышения курса доллара. Таким образом, стремление получить дополнительные доходы от роста курса доллара США подобно стремлению к увеличению доходов от инфляции и девальвации собственной валюты.

Для укрепления финансов, финансового суверенитета не только России, но и любых государств, не являющихся эмитентами моноцентричных валют, необходимы обоснованные рациональные ограничения в использовании моноцентричных валют в международных расчетах и отказ от их использования в качестве международной меры стоимости, механизм реализации которых раскрыт в источнике [7].

Не допуская падения курса моноцентричных валют, удерживая их в устойчивом «коридоре» с помощью таргетирования, не допуская падения их котировок, мы тем самым усиливаем, укрепляем и оплачиваем собственными средствами финансовое могущество эмитентов моноцентричных валют, косвенно финансируем безмерную эмиссию моноцентричных валют, многократно усиливая военные возможности НАТО.

Помимо мер повышения экономической безопасности, рассмотренных в источниках [1; 8–11], перед мировым сообществом возникает вопрос о необходимости отказа в признании доллара США и евро валюты в качестве мировых, а также в качестве международной меры стоимости. А чтобы не создавать новых глобальных финансовых гегемонов однополярного мира с новой моноцентричной валютой, международной мерой стоимости следует признать актив, воспроизводящийся не банковской эмиссией, а способами, имеющими реаль-

ную себестоимость без национальной привязки. Таким активом может стать золото.

Чтобы таргетирование не входило в противоречия с национальными интересами и условиями, необходимыми для роста экономики страны, также требуются внесения изменений в Конституцию РФ и Федеральный Закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ о Центральном Банке РФ, приводящих Бак России в подчинении Федеральным органам государственной власти.

В финансовой системе РФ также существует проблема вывоза капитала за рубеж, что сокращает возможности инвестирования отечественных производств [12; 13, с. 3–22]. В настоящее время обсуждаются меры по деофшоризации капитала, с целью его возвращения в экономику России. Для этого предлагаются законодательные меры вплоть до изъятия государством вложений из офшорных зон.

Принудительные меры без создания конкурентных преимуществ внутри страны и условий для эффективного производства в несырьевом секторе не могут привести к конкурентоспособным производствам. Главными субъектами вывоза капитала из России до 24 февраля 2022 г. были Минфин и Банк Росси, которые хранили национальные деньги и золотовалютные резервы в зарубежных банках в иностранной валюте. Национальные богатства страны обменивали на доллары США и евро валюту. Это обернулось не только вывозом капитала за рубеж, но и основным фактором ослабленния российского рубля и укрепления моноцентричных валют. В результате хранить деньги в рублях стало невозможно из-за их волатильности и обесценивания. Таким образом, финансовые органы страны не только подавали пример вывоза капитала за рубеж, но и способствовали потере устойчивости рублевых вкладов и их убыточности. Поэтому для резидентов с высокой деловой активностью вкладывать деньги в российские несырьевые производства бесперспективно из-за их слабой инвестиционной привлекательности и низкой эффективности. А хранение денег в рублях приводит к еще большим потерям из-за инфляции. Для предприятий эти потери выражаются в виде курсовых разниц [14; 15].

Для повышения инвестиционной привлекательности российских производств, необходимо, чтобы российское топливо и сырье продавать внутри страны было выгоднее, чем вывозить за рубеж. Для этого необходимо, чтобы при экспорте товара ставка НДС была не ниже, чем внутри станы. В настоящее время в соответствии о ст. 164 НК РФ при экспорте товара применяется налоговая ставка НДС 0 %.

Конкурентные преимущества и инвестиционную привлекательность России в виде национальных природных ресурсов следует также регулировать вывозными таможенными пошлинами, что обосновано в труде [4, с. 128–142].

Кроме этого необходим переход от моноцентризма к полицентризму в международных валютных отношениях [16; 17], а также отказ от использования моноцентричной валюты в качестве международной меры стоимости, заменив ее золотом [7]. Усложнение международных расчетов в результате пересчета котировок обмениваемых активов следует передать в функции искусственного интеллекта в процессе цифровой трансформации [18–20].

В статье рассмотрены коренные факторы, являющиеся катализатором обострения международного кризиса в экономике, что является существенным ограничением для развития малого предпринимательства и экономики стран в целом. Нами определены основные направления воздействия регуляторов в области международной монетарной политики с целью преодоления кризиса международных финансов и их негативных последствий для всего мира, что имеет значение в не только в национальном, но и международном масштабе. Результаты данного исследования могут быть использованы в последующих направлениях исследований для решения проблем урегулирования международных отношений в области финансов, для достижения суверенитета, международного сотрудничества на равноправной, взаимовыгодной основе, условием достижения которых являются направления финансового регулирования, исследованные в статье.

Рекомендуется для государственных руководителей, участвующих в выборе направлений и принятии решений в международной финансовой политике, правительственных органов и банковской системы, предпринимателей, зависящих от изменений в финансовой политике, а также научно-педагогических работников, студентов и широкого круга читателей, интересующихся вопросами экономической политики.

1. Бубнов В.А. Влияние санкционной политики недружественных стран на российскую финансовую систему / В.А. Бубнов. — DOI 10.17150/2500-2759.2022.32(2).283–289 // Известия Байкальского государственного университета. — 2022. — Т. 32, № 2. — С. 283–289.

2. Bordo M. Monetary Policy Cooperation/Coordination and Global Financial Crises in Historical Perspective / M. Bordo. — DOI 10.3386/w27898 // NBER Working Paper. — 2020. — № 27898. — URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27898/w27898.pdf (дата обращения: 10.11.2022).

3. Индекс потребительских цен и инфляция в США в 2022 году ставят новые рекорды: что дорожает и к чему это приведет // Банки сегодня. — URL: https://bankstoday.net/last-articles/inflyatsiya–v–ssha–v–2022-godu (дата обращения: 10.11.2022).

4. Экономическая безопасность в условиях цифровой трансформации России : монография / М.Ю. Малкина, В.Я. Захаров, Н.А. Безрукова [и др.] ; под ред. М.Ю. Малкиной, В.Я. Захарова. — Москва : Русайнс, 2022. — 268 с.

5. Буров К.О. Выявление значимых (решающих) факторов, влияющих на выбор размещения производственных мощностей компаний нефтеперерабатывающей отрасли / К.О. Буров, А.Ф. Шуплецов. — DOI 10.17150/2500-2759.2022.32(1).39–56 // Известия Байкальского государственного университета. — 2022. — Т. 32, № 1. — С. 39–56.

6. Кузьмин А.Ю. Валютный курс рубля: моделирование сравнительной среднесрочной и долгосрочной динамики / А.Ю. Кузьмин. — DOI

10.26794/2587–5671–2021–25–6–6–15 // Финансы: теория и практика. — 2021. — 25(6). — С. 6–15.

7. Чернов В.А. Проблемы международных валютных отношений и способы их решения / В.А. Чернов. — DOI 10.26794/1999–849X-2022–15–4–86–95 // Экономика. Налоги. Право. — 2022. — № 15 (4). — С. 86–95.

8. Самаруха В.И. Роль финансов в обеспечении экономической безопасности России в условиях геополитической трансформации мировой экономики / В.И. Самаруха, А.В. Самаруха, Т.В. Сорокина. — DOI 10.17150/2500–2759.2022.32(3).474–484 // Известия Байкальского государственного университета. — 2022. — Т. 32, № 3. — С. 474–484.

9. Екимова Н.А. Глобальные мегатренды и новые технологии: вызовы и угрозы постиндустриальной экономике / Н.А. Екимова. — DOI 10.15838/esc.2021.5.77.7 // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2021. — Т. 14, № 5. — С. 116–134.

10. Ильин В.А. Стратегия национальной безопасности — 2021: позитивные ощущения и противоречивые ожидания / В.А. Ильин, М.В. Морев. — DOI 10.15838/esc.2021.4.76 // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2021. — Т. 14, № 4. — С. 9–32.

11. Тюриков А.Г. Оценка налоговых рисков государства в области косвенного налогообложения в условиях цифровизации российской экономики / А.Г. Тюриков, Д.И. Марков, К.Ю. Мишин. — DOI 10.26794/1999–849X-2021–14–1–112–122 // Экономика. Налоги. Право. — 2021. — № 14 (1). — С. 112–122.

12. Чернов В.А. Инвестиционный анализ : учеб. пособие для студентов вузов / под ред. М.И. Баканова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ЮНИТИ–ДАНА, 2015. — 159 с.

13. Harrison R. Crossing the Chasm: The role of Co-Investment Funds in Strengthening the Regional Business Angel Ecosystem / R. Harrison. — DOI 10.1080/13215906.2018.1428910 // Small Enterprise Research. — 2018. — № 25 (1). — Pp. 3–22.

14. Бухгалтерский учет в торговле : учеб. пособие / М.И. Баканов, И.М. Дмитриева, М.Б. Чиркова [и др.] ; под ред. М.И. Баканова. — Москва : Финансы и статистика, 2002. — EDN TRUIZZ

15. Чернов В.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / В.А. Чернов. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 127 с. — EDN WHABFT.

16. Сахаров Д.М. Конкуренция резервных валют в условиях полицентрического развития мировой финансовой системы / Д.М. Сахаров. — DOI 10.26794/2587–5671–2022–26–1–6–23 // Финансы: теория и практика. — 2022. — № 26 (1). — С. 6–23.

17. Колесник С. Моделирование последствий нетрадиционной денежно-кредитной политики в условиях неоднородного состава валютного союза / С. Колесник, Е. Добронравова. — DOI 10.31477/rjmf.202201.03 // Деньги и кредит. — 2022. — № 81 (1). — С. 3–22.

18. Бабич Л.В. Smart-компетенции как инструмент развития информационной культуры общества / Л.В. Бабич, М.А. Головчин, Е.С. Мироненко. —

DOI 10.15838/esc.2021.6.78.12 // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2021. — Т. 14, № 6. — С. 210–224.

19. Чернов В.А. Реализация цифровых технологий в финансовом управлении хозяйственной деятельностью / В.А. Чернов. — DOI 10.17059/2020–1–21 // Экономика региона. — 2020. — Т. 16, вып. 1. — С. 283–297.

20. Евстигнеева Г. Оценка ясности коммуникации Банка России по денежно-кредитной политике с помощью нейронных сетей / Г. Евстигнеева, М. Сидоровский. — DOI 10.31477/rjmf.202103.03 // Деньги и кредит. — 2021. — № 80 (3). — С. 3–33.

Чернов Владимир Анатольевич — доктор экономических наук, профессор, кафедра финансов и кредита, Институт экономики и предпринимательства, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород, Российская Федерация, e-mail: chernovva@rambler.ru.

Author

Vladimir A. Chernov — D.Sc. in Economics, Professor, Department of finance and credit, Institute of economy and business, National research N.I. Lobachevsky State University, Nizhny Novgorod, the Russian Federation, e-mail: chernovva@rambler.ru.

© Чернов В.А., 2023

338.1

Цифровая трансформация глубоко изменяет деловую активность и инновационное развитие субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), создавая сравнительные преимущества и сопутствующие риски, такие как нехватка квалифицированной рабочей силы и опытных менеджеров и потеря присущей им конкурентоспособности. В работе обосновываются перспективы и направления инновационного развития малого предпринимательства в цифровой экономике, в качестве детерминант которого рассмотрен ряд эмпирических гипотез.

Ключевые слова: цифровая экономика, инновационное развитие, малое предпринимательство, цифровое развитие, МСП.

E.V. Shkarupeta

PROSPECTS AND DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE DIGITAL ECONOMY

Digital transformation profoundly changes the business activity and innovation development of small and medium-sized enterprises (SMEs), creating comparative advantages and associated risks, such as the lack of skilled labor and experienced managers and loss of their inherent competitiveness. The paper substantiates the prospects and directions of innovative development of small business in the digital economy, as determinants of which a number of empirical hypotheses are considered.

Keywords: digital economy, innovation development, small business, digital development, SME.

Цифровая трансформация существенно влияет на деловую активность и инновационное развитие МСП. Цифровые технологии создают инновационные цифровые продукты и услуги, расширяют клиентскую базу и повышают эффективность бизнеса малых и средних предприятий. Высокоскоростные сети позволяют МСП и предпринимателям связываться с поставщиками и клиентами, получать информацию в режиме реального времени и реагировать на быстро меняющиеся рынки и цепочки поставок [1]. Кроме того, цифровые технологии способствуют инновациям бизнес-моделей МСП путем создания новых каналов сбыта и способов создания и предоставления ценности сегментам потребителей [2]. Цифровая трансформация значительно повышает конкурентоспособность МСП. МСП, использующие цифровые технологии, повышают конкурентоспо-

собность за счет инноваций в создании ценности, ценностном предложении, предоставлении ценности и получении ценности [3].

Однако существует ряд ограничений, препятствующих получению МСП конкурентных преимуществ от использования цифровых технологий. Внедрение цифровых технологий, как важнейший фактор конкурентоспособности, требует значительного количества квалифицированной рабочей силы; заинтересованные стороны осознают важность цифровых технологий, а менеджеры готовы к внедрению таких технологий [4]. Более того, если не прояснить соответствие цифровых навыков и инструментов видению более широкой цифровизации/цифровой трансформации МСП, полный потенциал таких технологий для повышения конкурентоспособности не будет реализован [5, 6].

Цель и задачи исследования. Целью исследования является обоснование перспектив и направлений инновационного развития малого предпринимательства в цифровой экономике.

Цель определяет задачи исследования, к которым относятся:

– выявление преимуществ и сопутствующих рисков инновационного развития МСП в цифровой экономике;

– систематизация гипотез инновационного развития МСП в цифровой экономике;

– характеристика перспектив и направлений инновационного развития малого предпринимательства в цифровой экономике.

Методы исследования. Основным методом написания работы выступает систематический обзор литературы на основе управления исследовательскими данными в соответствии с принципами FAIR (находимостью, доступностью, взаимодействием и повторным использованием).

Основными эмпирическими гипотезами инновационного развития малого предпринимательства в цифровой экономике выступают следующие:

Гипотеза 1 (H1): Цифровая трансформация существенно влияет на деловую активность МСП в Европе.

Гипотеза 2 (H2): Цифровая трансформация может значительно повысить конкурентоспособность МСП.

Гипотеза 3 (H3): Цифровая трансформация оказывает значительное влияние на входные затраты МСП.

Гипотеза 4 (H4): Цифровая трансформация значительно улучшает доступ МСП к финансированию.

Гипотеза 5 (H5): Цифровая трансформация значительно снижает нормативное бремя МСП.

Гипотеза 6 (H6): Цифровая трансформация существенно влияет на гибкость в ответ на подверженность МСП экзогенным шокам.

Гипотеза 7 (H7): Цифровая трансформация существенно влияет на спрос МСП на квалифицированную рабочую силу.

Гипотеза 8 (H8): МСП, использующие цифровые платформы, с большей вероятностью реализуют инновации бизнес-модели, чем МСП, не использующие цифровые платформы.

Гипотеза 9a (H9a): Внедрение цифровых платформ может способствовать эволюционной реконфигурации способностей предприятий.

Гипотеза 9b (H9b): Внедрение цифровых платформ может способствовать реконфигурации замещающих способностей предприятий.

Гипотеза 10a (H10a): Эволюционная реконфигурация способностей играет посредническую роль во взаимосвязи между цифровыми платформами и инновациями бизнес-моделей МСП.

Гипотеза 10b (H10b): Реконфигурация субституциональных возможностей играет посредническую роль во взаимосвязи между цифровыми платформами и инновациями бизнес-моделей МСП.

Гипотезы H1-H7 доказаны в исследовании [7], а гипотезы H8-H10 — в работе [8].

Ограниченный доступ к финансированию создает бизнес-риски для МСП. МСП пытаются снизить эти риски путем резкого ускорения цифровой трансформации. Таким образом, субъекты МСП рассматривают цифровую трансформацию как инструмент для преодоления текущего кризиса и проблем. Однако остается открытым вопрос о скорости и условиях цифровой трансформации, а также о том, что новые бизнес-модели, основанные на цифровой трансформации, могут противопоставить текущему кризису. Цифровая трансформация имеет решающее значение для развития новых бизнес-моделей МСП [7]. Инновационное развитие в условиях цифровой экономики должно помочь МСП адекватно противостоять таким проблемам бизнеса, как поиск новых клиентов, усиление конкуренции, повышение стоимости рабочей силы, наличие квалифицированного персонала или опытных менеджеров, а также изменение законодательства.

1. Kergroach S. The Digital Transformation of SMEs // S. Kergroach, M.M. Bianchini. — OECD Publishing, 2021.

2. Digital Transformation and Customer Value Creation in Made in Italy SMEs: A Dynamic Capabilities Perspective / M. Matarazzo et al. //Journal of Business Research. — 2021. — T. 123. — C. 642–656.

3. Digitalization Adoption for Digital Economy: An Examination of Malaysian Small Medium-Sized Enterprises Through the Technology-Organization-Environment Framework / M.P. Low et al. //Business Process Management Journal. — 2022. — Vol. 28, no. 7. — P. 1473-1494.

4. The Influence of a Digital Strategy on the Digitalization of New Ventures: The Mediating Effect of Digital Capabilities and a Digital Culture / D. Proksch et al. // Journal of Small Business Management. — 2021. — P. 1–29.

5. Чупров С.В. Дуализм методов измерения информации в аналитике промышленного менеджмента / С.В. Чупров // Известия Байкальского государственного университета. — 2022. — Т. 32, №. 2. — С. 358–365.

6. Чупров С.В. Стратегическое планирование промышленного развития иркутской области в нестационарной среде / С.В. Чупров // Baikal Research Journal. — 2022. — Т. 13, №. 2. — С. 14.

7. Skare M. Digital Transformation and European Small and Medium Enterprises (SMEs): A Comparative Study Using Digital Economy and Society Index Data / M. Skare, M.M. de Obesso, S. Ribeiro-Navarrete // International Journal of Information Management. — 2023. — Т. 68. — P. 102594.

8. Digital Platforms and SMEs' Business Model Innovation: Exploring the Mediating Mechanisms of Capability Reconfiguration / X. Xie et al. // International Journal of Information Management. — 2022. — Т. 65. — С. 102513.

Шкарупета Елена Витальевна — доктор экономических наук, профессор, кафедра цифровой и отраслевой экономики, Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж, Российская Федерация, e-mail: 9056591561@mail.ru.

Author

Elena V. Shkarupeta — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Digital and Sectoral Economics, Voronezh State Technical University, Voronezh, the Russian Federation, e-mail: 9056591561@mail.ru.

© Шкарупета Е.В., 2023

658

,

В современных условиях общество, бизнес и государство включено настолько в цифровую гонку, что можно с уверенностью говорить о цифровизации процессов в экономической среде, как о естественной необходимости. В исследовании рассмотрен алгоритм реализации свободных активов промышленных организаций, проходящих преимущественно в цифровом поле. Также представлена роль органов власти в вопросах контроля и управления государственным имуществом, имуществом должников.

Ключевые слова: непрофильные активы, недвижимость предприятия, имущество, имущественные торги, Интернет.

M.S. Cherepanova, A.F. Shupletsov

ON THE PROBLEM OF THE SALE OF FREE ASSETS OF INDUSTRIAL COMPANIES

In modern conditions society business and the state are included in the digital race so much that we can confidently talk about the digitalization of processes in the economic environment as a natural necessity. The research considers an algorithm for the implementation of free assets of industrial companies which take place mainly in the digital field. The role of authorities in matters of control and management of state property and property of debtors is also presented.

Keywords: non-core assets; enterprise real estate; property; property auctions; Internet.

Управление компанией в части ее имущественного комплекса с применением ресурсов сети Интернет, проблемы реализации свободных активов промышленных организаций остается актуальной задачей.

Интернет в таком случае представляется как эффективный канал взаимодействия на сложившемся рынке собственников и приобретателей имущества, а также государственных структур, выполняющих контролирующую функцию. Проблематика подобного взаимодействия рассмотрена довольно слабо. В качестве объектов изучения выбраны три сценария.

В научной литературе ряд исследований посвящен управлению активами промышленных организаций, в частности в публикациях П.Р. Беккер [1; 2],

Е.В. Квятковской [3], Л.М. Михалиной, Е.Б. Голованова [4], Г.В. Хомкалова [5], Л.В. Эйхлер [6].

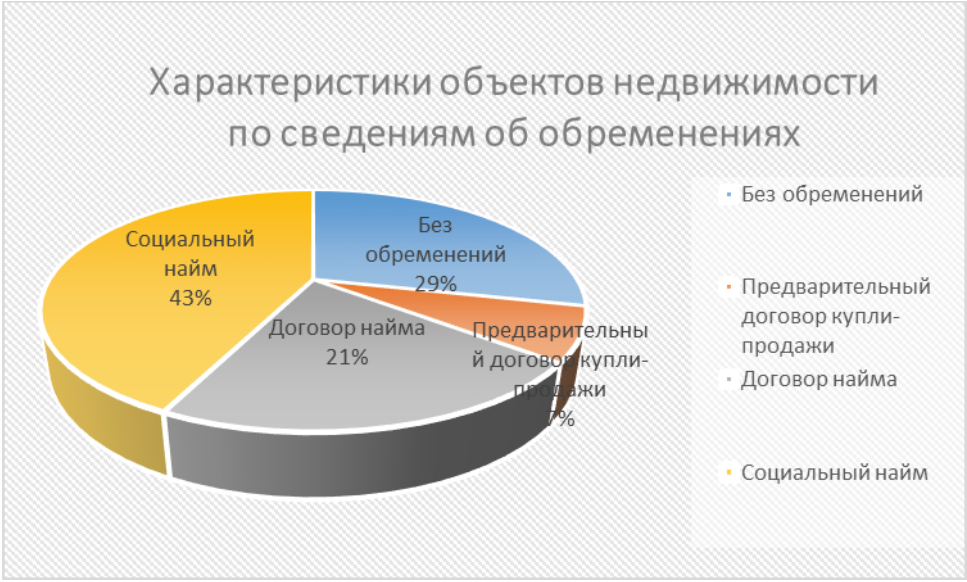
Цель и задачи исследования. Цель исследования состояла в побуждении к аналитической деятельности с привлечением органов власти и управления региона, государства, к разработке единых стандартов при продвижении и реализации свободных активов промышленных организаций. Особенно это касается организаций, которые занимают ведущую роль в экономике страны, а в нынешних условиях здесь особо стоит отметить оборонно-промышленный комплекс, транспортную сферу и авиастроительную отрасль.

Методы исследования. При проведении исследования были использованы общенаучные методы систематизации и классификации данных, анализа и обобщения информации. Информационную основу работы составили законодательные и нормативные акты, научные публикации в журналах и сборниках, диссертационные исследования, собственные исследования автора, источники Internet.

Необходимым элементом функционирования любого хозяйствующего субъекта является наличие активов [5; 6]. Имущественный комплекс в составе активов промышленной организации в определенный промежуток времени и согласно выбранной стратегии подвергается изменениям: часть имущества распродается, иногда сдается в аренду, перепрофилируется [1–4]. При увеличении мощностей руководством могут быть приняты решения о строительстве или покупке новых имущественных объектов для работы предприятия. В целом управление активами предприятия происходит исходя из его текущего состояния экономической деятельности и юридического статуса (действующее либо предприятие-банкрот). Крупные Российские холдинги типа Публичного акционерного общества «Объединенная авиастроительная корпорация» (ПАО «ОАК»), Открытого акционерного общества «Российские железные дороги» (ОАО РЖД) и другие в штате своего предприятия имеют специалистов по имущественным вопросам, таким образом управление недвижимостью находится в компетенции специалистов компании. Реализуемое имуществе ликвидируемых предприятий, находится в ведении специализированных компаний, реализуется с помощью специализированных электронных торговых площадок [8]. Применительно к рассматриваемым организациям в части управления активами рассмотрен первый сценарий — это аренда и продажа объектов недвижимости в составе промышленных комплексов (ОАО «РЖД») и ПАО «ОАК». В качестве примера — реализация активов имущественного комплекса Тайшетского шпалопропиточного завода, входящего в структуру ОАО «РЖД», информация о которых размещена на сайтах собственника (https://transws.ru/o-kompanii/sdelki-s-nedvizhimostyu — об аренде; https://transws.ru/tajshetskij–shpz-2 — о продаже) и на сайте специализированной электронной торговой площадки АО «Российский аукционный дом» — организаторе торгов (https://rad.lot-online.ru/lot/details.html?lotId=101383003).

Информация об объектах, как правило, содержит: юридическое название компании, его местоположение, телефоны контактных лиц, инвентарные номера объектов,

Проведя анализ непрофильных объектов недвижимости ПАО «Корпорация «Иркут», входящей в состав ПАО «ОАК», можно предложить структуру характеристик объектов [2; 3]. Например, как на рис. 2. По сведениям об обременениях данных объектов, структура диаграммы представляет, какие доли в общем объеме объектов недвижимости ПАО «Иркут» занимают объекты, на которые зарегистрировано обременение, а именно, договор найма, социального найма, либо предварительный договор, и те, на которые обременение не зарегистрировано.



2.

В качестве второго сценария приведем реализацию государственного (муниципального) имущества — Международного аэропорта Магнитогорска. По поручению Росимущества в рамках федерального плана приватизации на 2020–2022 г. торги проводил оператор «Российский аукционный дом» (https://catalog.lot–online.ru/index.php?dispatch=products.view&product_id=358824 — ссылка на торги).

Сценарий реализации Компании проходил в рамках процедуры «Приватизация», правовое регулирование в соответствии: с Федеральным законом от 21 декабря 2001 г. № 178–ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества»; постановление Правительства Российской Федерации от 27 августа 2012 г. № 860 «Об организации и проведении продажи государственного или муниципального имущества в электронной форме в соответствии со 178 ФЗ РФ).

Аукцион проходил в 2021 г. К реализации было выставлено 500 410 обыкновенных именных акций бездокументарной формы (государственный регистрационный номер выпуска: государственный регистрационный номер выпуска: 1–01–12364-К от 6 июля 2017 г.), что составляет 100 % от уставного капитала Общества.

Для справки: компания является собственником 20 земельных участков общей площадью 41,9 га, 59 зданий и одного воздушного судна. Часть имущества сдана в аренду. Начальная цена была заявлена в размере 113 890 000 р. (сто тринадцать миллионов восемьсот девяносто тысяч рублей). Хотелось бы отметить особенность данных торгов — это то, что цена реализации превысила начальную почти в 9 раз и составила 999 890 000 р. (девятьсот девяносто девять

миллионов восемьсот девяносто тысяч рублей). Победителем торгов признан участник, предложивший максимальную цену приобретения, — Акционерное общество «РЕТРАНС» (номер извещения на сайте torgi.gov.ru:120521/0530477/03).

Особенности проведенного электронного аукциона: место подачи (приема) Заявок и подведения итогов аукциона: электронная площадка — www.lot-online.ru; дата и время начала подачи (приема) заявок: 13 мая 2021 г. в 12.00 по московскому времени; подача заявок осуществлялась круглосуточно; дата и время окончания подачи (приема) заявок: 11 июня 2021 г. в 23.59 по московскому времени; дата определения Участников — 18 июня 2021 г.; дата, время и срок проведения аукциона 22 июня 2021 г. в 10:00 по московскому времени и до последнего предложения участников.

В качестве третьего сценария приведу распродажу - реализацию активов банка «Востсибтранскомбанк» (АО «Восточно-Сибирский транспортный коммерческий банк»), лицензия которого отозвана 19.10.2018 г. и который был объявлен банкротом. В настоящее время идет конкурсное производство и все имущество банка, включая объекты недвижимости, реализуются через систему электронных торгов в рамках процедуры банкротства, проводимой государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ). По ссылке https://www.asv.org.ru/banks/vostsibtranskombank-ao — информация о должнике на сайте АСВ, https://fedresurs.ru/company/ae16320e-8883-4ca4-88bd-2ef0572dc06c — информация на сайте Федерального ресурса.

Имущество организации реализуется через систему электронных торгов https://sales.lot-online.ru. Информация по отзыву лицензии размещена по ссылке: http://www.cbr.ru/banking_sector/credit/coinfo/?id=250000013 [10].

Не вдаваясь в детали торгов по банкротству, отметим, что реализация имущества (жилая и нежилая недвижимость, укомплектованная оргтехникой и банковским оборудованием, акции дочерней компании, автомобили) проходит в рамках процедуры банкротства с выполнением всех требований закона. Ниже представлена часть из таблицы, с перечнем объектов недвижимости банка «Востсибтранскомбанк» и с информацией о балансовой стоимости активов.

		,
Нежилое здание	Адрес (местоположение): Иркутская область, г. Иркутск, ул. Бурлова, д. 2; Нежилое здание — Офисные помещения (блок-секция №1) с мансардой, Этажей 4, в том числе подземных 1; Площадь: 2839.7 м^2; Кадастровый № 38:36:000034:20994	327 405 714
Земельный участок	Адрес (местоположение): Иркутская обл., г. Иркутск, в Кировском районе, по ул. Бурлова, д. 2; Земельный участок; Земли населенных пунктов под эксплуатацию офисных помещений (блок-секция № 1) с мансардой; Площадь: 998 +/- 11.06 м^2; Кадастровый № 38:36:000034:1483	15 387 000

		,
Земельный участок	Адрес (местоположение):Иркутская обл., г. Иркутск, ул. Бурлова, д. 4,6; Земельный участок; Земли населенных пунктов под строительство жилого дома с офисными помещениями; Площадь: 45 +/- 2.35 м^2; Кадастровый № 36:000034:1348	929 000
Нежилое здание	Адрес (местоположение): Иркутская область, г Черемхово, ул Декабрьских событий, д. 50; Здание банковского офиса, Этаж 1, в том числе подземных 0; Площадь: 397,3 м^2; Кадастровый № 38:33:010159:1422	57 989 548

В статье представлен алгоритм реализации свободных активов промышленных организаций на примере предприятий транспортной, авиастроительной отраслей и освещена роль органов власти.

Актуальность и недостаточная научная разработанность перечисленных вопросов определили выбор темы и логику работы.

В заключение хотелось бы отметить, что основные фонды бизнеса, представленные недвижимостью, занимая в структуре имущества ведущую роль, требуют введения в оборот устойчивой классификации действий для дальнейшего управления или их продажи, в условиях сегодняшнего дня.

1. П.Р. Рынок промышленной недвижимости и особенности функционирования на примере Нижегородской области / П.Р. Беккер // Актуальные вопросы экономики, организации и управления в строительстве : материалы Национ. науч.-практ. конф., Нижний Новгород, 15 дек. 2017 г. — Нижний Новгород : Изд-во ННГАСУ, 2017. — С. 8–12.

2. Беккер П.Р. Классификация объектов промышленной недвижимости для целей оценки / П.Р. Беккер // Актуальные вопросы экономики, организации и управления в строительстве : материалы Национ. науч.-практ. конф., Нижний Новгород, 15 дек. 2017 г. — Нижний Новгород : Изд-во ННГАСУ, 2017. — С. 12–16.

3. Квятковская Е.В. Управление объектами недвижимости на промышленном предприятии: автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е.В. Квятковская. — Санкт-Петербург : СПбБГУЭФ, 2004. — 21 с.

4. Михалина Л.М. Проблемы управления операционной недвижимостью промышленных предприятий в условиях трансформации отношений собственности / Л.М. Михалина, Е.Б. Голованов // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. — Т. 7, № 4. — С. 88–93.

5. Хомкалов Г.В. Управление недвижимостью: формы и методы : учеб. пособие / Г.В. Хомкалов. — Иркутск : Изд-во Иркут. гос. эконом. академии, 2000.

6. Эйхлер Л.В. Управление имущественным комплексом автотранспортной фирмы : учеб.-метод. пособие / Л.В. Эйхлер. — Омск : СибАДИ, 2018. — URL: https://portal.sibadi.org/pluginfile.php/101675/mod_resource/content/1/управление%20имущественным%20комплексом%20автотранспортной%20фирмы.Учебно-методическое%20пособие_Эйхлер%20Л.В..pdf (дата обращения: 06.11.2022).

7. Павлова А.Г. Электронные торги по реализации арестованного имущества / А.Г. Павлова // Вопросы российского и международного права. — 2017. — Т. 7. — № 5А. — С. 238–247.

8. Свидетельство о регистрации средства массовой информации Эл № ФС77–65713 от 13 мая 2016 года // Федер. агентствао по управлению государственным имуществом : [сайт]. — URL: https://rosim.gov.ru (дата обращения: 06.11.2022).

9. Банк России : [сайт]. — URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 06.11.2022).

Черепанова Мария Сергеевна — аспирант, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail:cheremaha@yandex.ru.

Шуплецов Александр Федорович — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: ShupletsovAF@bgu.ru.

Authors

Maria S. Cherepanova — Post-Graduate Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail:cheremaha@yandex.ru.

Aleksandr F. Shupletsov — D.Sc. in Economics, Professor, Head of the Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: shupletsovaf@bgu.ru.

© Черепанова М.С., Шуплецов А.Ф.,2023

334.021.1

.

В настоящей статье авторский интерес обращен к правовому анализу и перспективной оценке правоприменительной эффективности реализуемого с 2022 г. механизма цифровой платформы по предоставлению субъектам малого предпринимательства разнообразных мер поддержки по принципу «единого окна». Исследуются законодательные предпосылки, приводятся актуальные на дату подготовки данной статьи этапы внедрения указанного сервиса как в Российской Федерации в целом, так и в Байкальском регионе, в частности.

Ключевые слова: малый бизнес, МСП, цифровая платформа МСП, предпринимательство, самозанятость, корпорация развития МСП.

A.V. Yusupova

SMALL BUSINESS DIGITAL PLATFORM: ABOUT THE PROSPECTS OF THE NEW MECHANISM

In this article, the author's interest is turned to legal analysis and periodic assessment of the law enforcement effectiveness of the digital platform mechanism implemented since 2022 to provide small businesses with various support measures on the basis of a «single window». Legislative prerequisites are investigated, as of the date of preparation of this article, the stages of implementation of this service are presented both in the Russian Federation as a whole and in the Baikal region, in particular.

Keywords: small business, small and medium business, small business digital platform, entrepreneurship, self-employment, small business development corporation.

Цифровизация экономики — вполне будничный процесс для современной российской действительности: создание бесконтактных, удобных и быстрых сервисов по поддержке и обслуживанию населения провозглашено практически во всех сферах. Даже такие «высокопроблемные» отрасли, например, как жилищно-коммунальное хозяйство запускают цифровые площадки (в частности, в России окончательно заработала ГИС «ЖКХ»), а исполнительное производство наконец переходит на электронный документооборот (полноценный запуск цифрового реестра исполнительных документов планируется к 2023 г.). Разумеется, максимально прогрессивная, гибкая и требующая едва ли не мгновенного отклика на меняющиеся условия деятельности сфера малого бизнеса не могла оказаться цифровым аутсайдером, особенно с учетом об-

ширной инфраструктуры поддержки, созданной в нашей стране. Тем не менее, необходимые механизмы, как показывает практика, не всегда становятся самыми очевидными.

Цель и задачи исследования. Целью настоящего обзорного исследования ставится необходимость уяснения актуальных сведений о работе новой системы «Цифровая платформа МСП» как базового условия для реализация государственной политики в области развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Во исполнение поставленной цели автором предполагается выполнение следующих задач:

– изучение правовых предпосылок и этапов внедрения цифровой платформы МСП в Российской Федерации;

– оценка перспективы дальнейшего развития внедряемого механизма;

– изучение правового эффекта от запуска цифровой платформы в Байкальском регионе.

Методология исследования. В ходе написания статьи автором были использованы характерные исследовательские методы: как общенаучной направленности — логический, системный анализ, диалектический метод, так и специальной юридической направленности — прежде всего, формально-юридический метод.

Поиск предпосылок внедрения цифрового супер-сервиса для представителей малого бизнеса демонстрирует в качестве отправной точки действующий национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утвержденный Минэкономразвития России в конце 2018 г. [1] по итогам заседании президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам. Паспортом данного нацпроекта предусмотрено несколько направлений развития, заложенных, в свою очередь, обособленными федеральными проектами, сроки реализации большинства из которых заканчиваются 31 декабря 2024 г. (исключением выступил лишь проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» — дедлайн по нему указан 31 декабря 2020 г.).

Среди упомянутых приоритетных направлений развития был заложен еще в 2018 г. и федеральный проект «Создание Цифровой платформы с механизмом адресного подбора и возможностью дистанционного получения мер поддержки и специальных сервисов субъектами МСП и самозанятыми гражданами», суть которого сводилась к появлению «цифровой экосистемы, ориентированной на потребности пользователей — субъектов МСП, самозанятых граждан и физических лиц, желающих открыть собственное дело» [2]. Ежегодное финансирование вплоть до 2024 г. включительно предполагало выделение денежных средств из федерального бюджета и консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, что нарастающим итогом к концу срока реализации проекта должно достичь суммы более 6,5 млрд р.

Детализация отчетных показателей сводится к четырем ключевым параметрам:

– количество сервисов, которые успешно запущены на внедряемой Цифровой платформе МСП;

– количество уникальных пользователей данного сервиса;

– количество услуг, которые были получены этими уникальными пользователями платформы;

– общая удовлетворенность пользователей используемым сервисом.

Примечательно, что актуальная редакция паспорта анализируемого федерального проекта предполагает отчетность по вышеуказанным показателям, фактически формирующуюся исключительно с 2021 г., хотя базовым значением указывается 2019 г.. Очевидно, причины подобной «проволочки» вполне объективны — кризисные явления в экономике и социальной жизни российского и всего мирового сообщества на фоне труднопрогнозируемого сценария пандемии. Помимо этого, за период 2019–2000 гг. велась подготовительная работа: выстраивание концепции супер-сервиса с технической точки зрения — создание модели личного кабинета для будущих предпринимателей, разработка прототипов и тестирование реализуемых на Цифровой платформе МСП ряда сервисов.

Согласно анонсированным показателям федерального проекта:

– сервисы, доступные для представителей на работоспособной площадке Цифровой платформы, должны количественно увеличиться с 5 в 2021 г. до 22 — к 2024;

– число непосредственных пользователей Цифровой платформы должно возрасти более чем в 16 раз за обозначенный временной период — с 30 000 до 500 000 (при этом 100 тыс. — уже в 2022 г., еще через год — 300 000);

– значительный прирост закладывается и по важнейшему показателю — количество оказанных услуг, использованных возможностей через Цифровую платформу МСП: этот параметр должен возрасти с 50 000 до 600 000 за четыре года;

– наконец, самый субъективный и одновременно важнейший для оценки приложенных усилий в реализации удобного, понятного и эффективного интерфейса Цифровой платформы показатель удовлетворенности воспользовавшихся сервисом пользователей прогностически должен возрасти с 30 до 80 %.

К настоящему моменту разработана и принята приказом Минэкономразвития России от 23 мая 2022 г. № 272 методика расчета каждого из четырех показателей [3]. Согласно указанной методике, АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (далее — корпорация МСП) фактически выступает оператором Цифровой платформы, подотчетным Министерству экономического развития Российской Федерации. Каждый показатель рассчитывается в целом по стране и формируется ежемесячно не позднее 8-го числа месяца, следующего за отчетным. Для показателя числа уникальных пользователей дополнительно указана отправная точка расчета — нарастающим итогом с 1 января 2022 г. Для показателя количества запрошенных услуг и сервисов примечательной выглядит детализация понятия «факт использова-

ния»: статистически и юридически значимым действием может быть признана как подача формализованной заявки (заполнение анкеты, тестирование, запрос), так и переход в определенный раздел сервиса — главное, чтобы пользователь был авторизован.

Сравнение плановых и реализованных к концу 2022 г. этапов внедрения Цифровой платформы МСП демонстрирует положительную тенденцию. В частности, в 2022 г. федеральным проектом запланированы:

– открытие доступа к площадке и постоянная техническая поддержка пользователей; активное информирование о запуске Цифровой платформы;

– открытие сервисов по регистрации своего предпринимательского начинания, дистанционному оформлению электронной цифровой подписи, лизинговой поддержке малого бизнеса и сопровождению налогообложения;

– интеграция Цифровой платформы МСП с порталом «Госуслуги»;

– запуск на платформе обособленного сервиса «Конструктор документов»;

– подключение каталога региональных мер поддержки и сервисов.

В 2023 г. на Цифровой платформе должны появиться сервисы, предназначенные для проактивного обеспечения предпринимателей мерами имущественной и правовой поддержки, доступа к электронным торговым площадкам, участию в закупках для государственных нужд, микрофинансированию и в сфере контрольно-надзорной деятельности уполномоченных государственных органов. А к отчетному 2024 г. пользователи супер-сервиса смогут включаться по принципу «единого окна» в факторинговые отношения, краудинвестинг и расширять рынки сбыта продукции, а также использовать мобильное приложение.

Положительная тенденция развития Цифровой платформы МСП настолько устойчива, что многие этапы реализуются с опережением. В частности, с момента запуска платформы в феврале 2022 г., по словам генерального директора Корпорации МСП, «активно растет количество пользователей — их уже более 215 тыс. (при целевом показателе в 100 тыс. — прим. автора), это живые люди, авторизованные через «Госуслуги» [4]. Официальный сайт сервиса по состоянию на конец ноября показывает уже более 238 тыс. уникальных пользователей — субъектов малого предпринимательства, которым доступен 21 онлайн-сервис и более 200 мер поддержки.

Все запланированные к запуску в 2022 г. сервисы активны, кроме лизинговой поддержки. При этом «льготный лизинг оборудования», наряду с «открытием расчетного счета», анонсированы в качестве ближайших к воплощению сервисов. Более того площадка предполагает двустороннюю связь — нужный сервис всегда можно запросить, обратив внимание на его необходимость. Наблюдается тенденция адаптации комплекса услуг, запланированных на 2023–2024 гг.: например, «Доступ к закупкам крупных госкомпаний» (гид и витрина закупок, обучающие видеолекции и соответствующие мероприятия, программа «выращивания» поставщиков по Федеральному закону № 223-ФЗ от 18 июля 2011 г. «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [5]); сервис «Производственная кооперация и сбыт» в качестве связующего звена поставщиков, производителей — представителей МСП с крупным,

устойчивым бизнесом; «Сервис 360º» как удобный способ защитить свои нарушенные права, в том числе при нарушениях при проведении контрольно-надзорных мероприятий (так, благодаря сервису более 170 проверок были отменены).

Важнейший и популярный ресурс Цифровой платформы — меры поддержки малого бизнеса. Сейчас площадка систематизирует более 350 государственных мер поддержки как федерального, так и регионального уровня, более 200 из которых предполагают подачу онлайн-заявки. Пожалуй, одним из самых ожидаемых сервисов на Цифровой платформе МСП следует признать «Региональные меры поддержки».

Иркутская область активно и одной из первых включилась в процесс внедрения Цифровой платформы стараниями Центра «Мой Бизнес»: со слов первого заместителя председателя правительства Иркутской области, «по состоянию на начало июля, наш регион являлся первым из числа субъектов РФ по размещенным карточкам на Цифровой платформе» [6].

И если в августе на платформе были подключены 8 мер поддержки, то по состоянию на конец ноября в каталоге для предпринимателей Байкальского региона доступно уже 12 соответствующих услуг, 7 из которых предполагают онлайн-сопровождение. Например, 17 ноября к Цифровой платформе в качестве консультативной (информационной) меры поддержки малого бизнеса подключен «Расчет рейтинга бизнеса и получение комплекса услуг от региона». Суть сводится к бесплатному для предпринимателя комплексному анализу его деятельности по различным показателям официальных источников (для юридических лиц их 44, для индивидуальных предпринимателей — 24) и последующий подбор наиболее релевантных мер поддержки с учетом выявленных «слабых» мест и точек роста, характеризующих финансовое состояние и деловую активность.

Характеризуя весь доступный комплекс предлагаемых предпринимателям Иркутской области мер, можно отметить ряд актуальных услуг:

1. Настройка и/или оптимизация таргетированной рекламы в социальных сетях. Нельзя не согласиться, что на фоне стремительно меняющихся реалий «в настоящее время бизнесу необходимо актуализировать свою стратегию продвижения и использовать новые возможности» [7, с. 82–83]. Центр «Мой Бизнес» предлагает до 30 декабря 2022 г. субъектам малого предпринимательства получить в рамках указанной меры услугу по первоначальной настройке или оптимизации запущенной рекламной кампании в социальных сетях. Услуга предоставляется на условиях софинансирования — предприниматель может получить возмещение до 90 % своего рекламного бюджета, но не более 12 000 р. Данная мера поддержки коррелирует с федеральным сервисом, доступным пользователям Цифровой платформы МСП — «Запуск рекламы с Яндекс.Бизнесом». Через личный кабинет платформы становится возможна автоматическая настройка рекламного материала на площадках Яндекса и сайтах партнеров — потенциальных клиентов, а также 3 000 р. Услуга платная, но преимущества неоспоримы и очень конкурентоспособны рынку маркетингового сопровождения любого бизнеса.

2. Сопровождение экспортного контракта. Центр поддержки экспорта — структурное подразделение Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центра «Мой Бизнес» активно содействует выходу малых и средних предприятий Байкальского региона на внешние рынки. Указанная региональная мера поддержки предполагает онлайн-обращение через Цифровую платформу до 30 декабря 2022 г. за комплексной правовой экспертизой внешнеэкономической сделки. Специалисты центра на условиях 100 %-ного софинансирования помогут не только составить экспортный контракт, но и опосредовать ряд дополнительных услуг — от адаптации упаковки товара, подлежащего экспорту, до содействия переговорному процессу с зарубежными контрагентами.

Примечательно, что несмотря на высокую проработанность, Цифровая платформа МСП по-прежнему находится в стадии бета-тестирования [8, с. 6–7]. Технически она является частью реализуемого в соответствии с положениями Постановления Правительства РФ от 21 декабря 2021 г. № 2371 эксперимента по цифровой трансформации услуг для малого и среднего предпринимательства [9].

Очевидно, что по всем промежуточным показателям данный эксперимент уже может быть признан удачным.

В сфере поддержки малого бизнеса нормативно заложено, что ключевой задачей по развитию соответствующей категории субъектов является создание должной инфраструктуры, а с повсеместным развитием информационных технологий «большое значение имеет создание, поддержка и развитие единой экосреды для российского бизнес-сообщества посредством запуска цифровой платформы…» [11]. Объединение и систематизация многочисленных сервисов, предоставление услуг в онлайн-формате позволит нивелировать проблему разрозненности многочисленных мер поддержки, а также увеличить скорость обработки заявок и получения необходимого предпринимателю обслуживания. Таким образом, супер-сервис «Цифровая платформа МСП» видится крайне своевременной и перспективной площадкой для малого бизнеса как в масштабах страны в целом, так и на уровне Иркутской области, оказавшейся в числе регионов-первопроходцев в этом эксперименте.

1. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» : утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратег. развитию и нац. проектам 24 дек. 2018 г. № 16 // СПС «Консультант Плюс».

2. Паспорт федерального проекта «Создание Цифровой платформы с механизмом адресного подбора и возможностью дистанционного получения мер поддержки и специальных сервисов субъектами МСП и самозанятыми гражданами» : утв. Минэкономразвития России // СПС «Консультант Плюс».

3. Об утверждении методик расчета показателей федерального проекта «Создание Цифровой платформы с механизмом адресного подбора и возможностью дистанционного получения мер поддержки и специальных сервисов

субъектами МСП и самозанятыми гражданами» национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы : приказ Минэкономразвития от 23 дек. 2022 г. № 272 // СПС «Консультант Плюс».

4. Цифровая платформа МСП признана лучшим порталом «Рейтинга Рунета» / Офиц. сайт «Цифровая платформа МСП». — URL: https://xn–l1agf.xn--p1ai/services/news/detail/tsifrovaya-platforma-msp–rf–priznana–luchshim–portalom–reytinga–runeta (дата обращения 30.11.2022).

5. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц : федер. закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ (ред. от 14 июля 2022 г.) // Собрание законодательства РФ. — 2011. — № 30-1. — Ст. 4571.

6. Иркутская область подключилась к Цифровой платформе МСП.РФ / Офиц. сайт обществ.-полит. газеты «Областная» // URL: https://www.ogirk.ru/2022/08/02/irkutskaja–oblast–podkljuchilas–k–cifrovoj–platforme–msp–rf–2 (дата обращения 30.11.2022).

7. Шагина Е.А. Особенности интернет-продвижения на российских платформах / Е.А. Шагина, С.А. Искандарова // Global & Regional Research. — 2022. — Т. 4, № 4. — С. 79–83.

8. Запущена цифровая платформа поддержки МСП // Главная книга. — 2022. — № 6. — С. 4–10.

9. О проведении эксперимента по цифровой трансформации предоставления услуг, мер поддержки и сервисов в целях развития малого и среднего предпринимательства : постановление Правительства РФ от 21 дек. 2021 г. № 2371 // Собрание законодательства РФ. — 2022. — № 1-1. — Ст. 96.

10. Батрова Т.А. Комментарий к Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (постатейный) / Т.А. Батрова [и др.] // СПС «Консультант Плюс».

Юсупова Анастасия Владимировна — старший преподаватель, кафедра предпринимательского и финансового права, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: yusupova.bgu@gmail.com.

Author

Anastasia V. Yusupova — Senior Lecturer, Department of Business and Financial Law, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: yusupova.bgu@gmail.com.

© Юсупова А.В., 2023

330.1:004

. . , . .

fl fl fl fl

В данной статье рассматривается и анализируется понятие человеческого капитала в цифровой экономике современного мира. Исследуются отрасли цифровой экономики, где человеческий капитал является основой производства, преимущества цифровой сферы с целью изучения потенциала человеческих возможностей.

Ключевые слова: человеческий капитал, цифровая экономика, цифровые технологии, информационные технологии, IT.

D.E. Salakhi, O.B. Yambaeva

HUMAN CAPITAL IN THE DIGITAL ECONOMY

This article examines and analyzes the concept of human capital in the digital economy of the modern world. It explores the sectors of the digital economy, where human capital is the basis of production, the advantages of the digital sphere in order to explore the potential of human capabilities. In a few more years, this sphere will be even broader, so this kind of research should be conducted now.

Keywords: human capital, digital economy, digital technology, information technology, IT.

В настоящее время цифровая экономика развивается бурными темпами. Цифровые технологии затрагивают все сферы общества на всех уровнях жизни, следовательно, политику, экономику, культуру, социальную и финансовую сферы и т.д. Программа развития цифровой экономики в РФ принята на федеральном уровне благодаря «Национальным проектам России».

Цифровая экономика — это экономика, основанная на цифровых технологиях. Она тесно связана с электронным бизнесом и электронной коммерцией. Производство и сбыт электронных товаров и услуг происходят благодаря цифровым технологиям. Расчет за товары и услуги производятся электронными платежами (криптовалюта, онлайн-переводы и т.п.).

Благодаря цифровым технологиям стали появляться новые схемы и модели ведения бизнеса и получения дохода. Следовательно, это очень сильно влияет на экономику страны и мира в целом.

По данным Всемирного банка, 64 % мирового богатства составляет человеческий капитал. Высокий уровень человеческого капитала способствует росту доходов, благосостояния и качества жизни не только отдельного человека, но и всей страны в целом. Человеческий капитал крайне важен для цифровой

экономики, так как без ресурсов, навыков, способностей и знаний человека технологии не будут нести пользы.

В 50-ых гг. XX в. был введен термин «Человеческий капитал» экономистом Джейкобом Минсером. В Journal of Political Economy за август 1958 г. была опубликована статья Минсера «Инвестиции в человеческий капитал и персональное распределение дохода» («Investment in Human Capital and Personal Income Distribution»), которая является первой попыткой формирования модели, где характерные особенности персонального распределения доходов объяснены только на основе различий между людьми в зависимости от полученного ими профессионального обучения. Развитием концепции человеческого капитала стал заниматься Гэрри Беккер. Гэрри Беккер подробно обосновал, почему нужно инвестировать в человеческий капитал, и разработал экономический подход к поведению человека в книге «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ». Позже Саймон Кузнец, лауреат Нобелевской премии по экономике, смог доказать, что уровень накопленного национального человеческого капитала является одним из первичных факторов роста валового внутреннего продукта [1; 2].

По мнению Гэрри Беккера, человеческий капитал — «это имеющийся у каждого человека запас знаний, навыков, мотиваций». Сохранение и накопление человеческого капитала осуществляется через образование, накопление профессионального опыта, сохранение здоровья, географическую мобильность и доступ к информации [3].

Теодор Шульц, который считается отцом теории человеческого капитала вместе с Гэрри Беккером, утверждал, что человеческий капитал — «это форма капитала, поскольку служит источником будущих заработков или будущих удовлетворений, или то и другое вместе взятое».

Исходя из вышеперечисленной информации, мы можем ввести понятие человеческого капитала. Человеческий капитал — это совокупность навыков, знаний, мотиваций и ресурсов человека, которые используются в целях производства, следовательно, и дохода [4].

В данной статье мы рассмотрим отрасли цифровой экономики, где человеческий капитал является основой производства.

IT-сфера — это отрасль экономики, которая, используя современные достижения в области компьютерной техники, новейшие средства коммуникации, осуществляет сбор, хранение и передачу информации. Также данная сфера занимается разработкой программ, обеспечением безопасности в мировой сети Интернет и веб-деятельностью. Люди, которые разбираются в Information Technology, крайне востребованы по всему миру [5].

В IT-разработке очень важен человеческий капитал, так как все программы пишутся именно людьми. На данный момент в этой сфере важны разработчики сайтов (внешнего интерфейса и внутреннего содержания), разработчики баз данных, разработчики программного обеспечения для гаджетов (телефонов, планшетов), программисты (ПО для ОС, любых видов приложений и программ), game-программисты, инженеры по тестированию (проекта в процессе разработки, готового программного продукта), руководители команды разра-

ботчиков. Почти в каждой большой компании настоящего времени есть отдел IT, так как вся работа цифровизирована, и она осуществляется за счет программ, за которыми нужно следить и которые нужно создавать и развивать. Для подобной работы нужны определенные знания и навыки человека, ценящиеся на рынке труда на данный момент.

В IT далеко не последнее место занимает творческая деятельность. Разработчики пользовательских интерфейсов (их внешнего вида и функционала), разработчики внешней части компьютерных игр, графические художники, аниматоры (Flash и 3D) так же востребованы, как программисты. Люди этих профессий разбираются не только в базисах дизайна и рисования, которыми пользуются и в обычной реальной жизни, но и в цифровых технологиях. Их работы продвигают товары и услуги разных предприятий. Также люди этих профессий работают на себя и предоставляют услуги для разных клиентов. Веб-дизайны, цифровые рисунки и изображения, как правило, производятся человеком, которому, помимо базовых художественных правил, нужно уметь работать на специальных устройствах и в специальных программах (Их достаточно много, поскольку разные задачи требуют разный функционал, разные графические цифровые инструменты и разную цветопередачу).

Поскольку среднестатистический человек пользуется информационными и цифровыми технологиями, предприятия стали нуждаться в маркетологах и в менеджерах, которые способны продвигать их товары и услуги в Интернете. Этими людьми являются разработчики и создатели самих интернет-ресурсов (веб-программист, веб-дизайнер, верстальщик сайта и др., те, кто оптимизирует работу сайтов (веб-аналитик, SEO-специалист), специалисты по рекламе и продвижению сайта (контекстолог, таргетолог, линк-менеджер, линкбилдер, SMM-специалист), те, кто следит за его наполнением (модератор, контент-менеджер и работающие под его руководством копирайтеры), специалист по продвижению IT-технологий и продуктов (IT-евангелист). Без этих профессий цифровая экономика не могла бы развиваться в столь активном темпе.

Цифровая экономика упрощает взаимодействия людей, малого бизнеса, средних и крупных предприятий и государственных органов. Оборот товаров за счет онлайн-деятельности стал больше и быстрее, что положительно повлияло (и влияет) на экономику страны и мира в целом.

Как бы быстро не развивались технологии, они будут нуждаться в человеке, который может регулировать процесс, создавать сами эти технологии и использовать их для получения продукта деятельности.

Преимуществом цифровой сферы в том, что человеческий капитал постоянно и быстро пополняется, так как получить квалификацию и образование можно намного быстрее, чем, например, среднее профессиональное образование. В некоторых случаях квалификация и образование не играют большой роли, а только опыт работы и способности индивида. Найти работу в сфере информационных технологий легче, поскольку доля потенциальных рабочих мест могут предполагать дистанционную работу и базовые знания в соответствии с профессией.

Автор данной статьи провел анкетирование среди знакомых ему людей, которые тесно связаны с цифровыми технологиями. Анкетирование — это опрос респондентов с помощью заранее подготовленного вопросника, т.е. анкеты. Респондентами стали программист, веб-дизайнер, специалист по тестированию, веб-художник и специалист по рекламе.

Первым вопросом являлся возраст респондента. Возраст крайне разнился: от 16 до 45 лет. Самый младший отвечающий является веб-художником, который только получает основное общее образование. Самый старший удаленно работает программистом в крупной компании.

Второй вопрос: «У Вас есть соответствующая квалификация?» Четыре респондента ответили отрицательно, один — положительно. Специалист по рекламе имеет соответствующую квалификацию, так как закончил ступень бакалавриата по направлению «реклама и связь с общественностью».

Третий вопрос: «Каков Ваш опыт работы в сфере цифровых технологий?» Минимальный срок — год, максимальный — шесть лет. Двое респондентов указали три года, один — пять лет.

На четвертый, последний, вопрос: «Какое количество навыков и знаний Вам нужно применять для выполнения работы?» — автор статьи попросил ответить подробно.

Программист: «Очень много. Для написания одной программы уходит очень много сил. По ходу работы применяются не только имеющиеся знания, но и те, которые я получаю благодаря свободным источникам и своим коллегам. Только по итогу работы, когда программа работает без сбоев и проблем, понимаешь, что потраченные ресурсы (в том числе и время, и силы, и некая часть здоровья) ушли не зря».

Веб-дизайнер: «Не так много, как могло бы быть. Моя основная часть работы состоит в комбинации своих знаний и желаний заказчика, что часто является трудной задачей, так как заказчик может запросить что-то несочетающееся друг с другом. Положительным фактом является то, что инструменты в программах, на которых я работаю, делают работу более быстрой (заливка цвета, например)».

Веб-художник: «Не то чтобы много, но не мало. В основном, я пользуюсь опытом рисования на бумаге и простого просмотра картинок других художников. Мои навыки заканчиваются на одном графическом планшете, если честно».

Специалист по тестированию: «Достаточно. Мои навыки и знания распространяются, в основном, на устройства, на которых я тестирую программы, и возможные причины ошибок программ».

Специалист по рекламе: «Очень много. Чуть ли не каждый день актуальные темы в мире меняются. Нужно разбираться не только в цифровых технологиях, но и в поведении людей, чтобы продумать план продвижения продукта и его рекламы».

Исходя из вышеизложенного, автор выдвигает несколько выводов. Во-первых, цифровая экономика занимает большую часть экономики в целом. Это связано с тем, что двадцать первый век — это век технологий, где предприятиям необходимо развивать цифровую сферу для своего существования и про-

движения. Во-вторых, человеческий капитал занимает лидирующую роль в цифровой экономике и сильно на нее влияет. Все продукты цифровых технологий крайне зависимы от человека и его навыков, способностей и знаний. В-третьих, человеческий капитал в цифровой экономике обширен. Как показало анкетирование, работать в сфере информационных и цифровых технологий могут люди разного возраста, разного образования и разного уровня навыков и знаний.

fl fl

1. Ахмедов И.К. Эволюция теории человеческого капитала / И.К. Ахмедов, М.М. Хасанов // Рекрутизация человеческих ресурсов на евразийском пространстве: современные тенденции / под ред. В.Л. Чепляев [и др.]. — Саратов : РАНХиГС, 2014 г. — 48–54 с.

2. Бартенев А.А. Влияние человеческого капитала на экономический рост: дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А.А. Бартенев. — Санкт-Петербург : СПбГУ, 2008. — 180 с.

3. Григорьев К.Н. Трансформация понятия «Человеческий капитал» / Григорьев К.Н. // Социология. — 2020. — № 3 — 83–87 с. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-ponyatiya-chelovecheskiy-kapital (дата обращения: 24.11.2022).

4. Кусаинова А.Ж. Научный анализ понятия «Человеческий капитал» / Кусаинова А.Ж. // Вестник университета Туран — 2017. — 214–219 с. — URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28888291 (дата обращения: 24.11.2022).

5. Феникс. — URL: https://blog.fenix.help/proforientaciya/kakiye-it-spetsialnosti-samyye-vostrebovannyye-v-rossii-mire (дата обращения: 23.11.2022).

fl fl

Салахи Дари Эльдаровна — студент, кафедра государственного управления и управления человеческими ресурсами, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: darisha.salakhi@mail.ru.

Ямбаева Оксана Бакасовна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: yambaeva.oksana@mail.ru.

Authors

Dari E. Salakhi — Student, Department of Public Administration and Human Resource Management, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: darisha.salakhi@mail.ru.

Oksana B. Yambaeva — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: yambaeva.oksana@mail.ru.

© Салахи Д.Э., Ямбаева О.Б., 2023

ffB30.322.54

. . , . .

fl fl fl fl
·fl fl fl

В статье рассмотрены действующие методики оценки инвестиционных проектов. Разобрана структура бизнес-плана в соответствии с методикой. Приведены примеры проектов, которые были представлены в соответствии с методиками. Также дано определение бизнес-плана и зачем его необходимо осуществлять. Представлена общая основа для всех методик оценок инвестиционных проектов. В материале статьи обозначено, почему существует несколько методик и затронут вопрос возможности превосходства одной методики над другой.

Ключевые слова: инвестиционный проект, эффективность инвестиционного проекта, оценка эффективности, бизнес-план.

V.M. Zuev, Yu.A. Skorobogatova

STANDARDS FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS: FEATURES, SPECIFIC APPLICATION

The article considers the current methods for evaluating investment projects. The structure of the business plan was analyzed in accordance with the methodology. Examples of projects that were presented in accordance with the methods are given. It also defines a business plan and why it needs to be implemented. The general basis for all methods of evaluation of investment projects is presented. The material of the article indicates why there are several methods and raises the question of the possibility of superiority of one method over another.

Keywords: investment project, investment project efficiency, efficiency assessment, business plan.

Эффективная деятельность предприятий в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов развития и повышения конкурентоспособности в значительной мере определяются уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности. Комплекс вопросов, связанных с осуществлением инвестиционной деятельности предприятия, требует достаточно глубоких знаний теории и практических навыков принятия управленческих решений в области выбора эффективных форм и направлений реальных инвестиций [13].

Цель и задачи исследования. Цель — изучить, систематизировать разные методики эффективности инвестиционных проектов и оценить их применение в зависимости от ситуации и проекта.

Задачи:

– провести квалификацию методик эффективности инвестиционных проектов;

– разобрать структуру бизнес-планов в соответствии с методиками.

Методы исследования. В статье были проанализированы зарубежные и российские методики эффективности инвестиционных проектов.

Бизнес-план — многоплановый управленческий инструмент. Он предусматривает решение как стратегических, так и тактических задач, независимо от его функциональной ориентации, в том числе организационно-управленческую и финансово-экономическую оценку состояния предприятия; выявление потенциальных возможностей бизнеса, анализ сильных и слабых его сторон; формирование инвестиционных целей на планируемый период [2].

Бизнес план нужен не только чтобы впечатлить инвесторов, но и придумать стратегии развития, предусмотреть рыночные риски и лучше понять собственный бизнес. Единая структура бизнес-плана позволит обнаружить недоработки в планировании, которые по отдельности легко упустить [14].

Единого для всех жестко заданного формата бизнес-плана не существует. Каждый бизнес-план по-своему уникален, поскольку должен отражать особенности рассматриваемого предприятия, отрасли, а также учитывать интересы основного читателя бизнес-плана.

Несмотря на то, что для написания бизнес-плана разработаны различные методики (стандарты), все они имеют общую основу, включающую в себя следующие компоненты [3].

– резюме (краткое описание)
– анализ рынка и план маркетинга
– производственный план
– организационный план
– финансовый план
– риски и гарантии

Оценка инвестиционного проекта невозможна, если нет ответа на 3 следующих вопроса [7]:

– какова рентабельность инвестиции;
– каковы сроки окупаемости проекта;
– каковы риски проекта.

В качестве одного из критериев оценки при вынесении решения о разумности реализации используют следующие показатели эффективности [5]:

- чистая приведенная стоимость (NPV);
- внутренняя ставка рентабельности (IRR);
- дисконтированный срок окупаемости (DPP);
- свободный денежный поток (FCF);
- индекс прибыльности (PI).

Оценка эффективности инвестиций дается в форме заключения на основе анализа показателей эффективности. На практике существует несколько методов оценки привлекательности инвестиционных проектов, а значит, и несколько основных показателей, представляющих собой некий набор индикаторов. В этот набор входят показатели финансовой и экономической оценки эффективности инвестиций, показатели оценки их социальной эффективности, показатели оценки инвестиционного потенциала компании и система оценки рисков. Каждый метод в основе имеет один и тот же принцип — в результате реализации проекта компания должна получить прибыль, при этом различные показатели дают возможность охарактеризовать инвестиционный проект со всех сторон и отвечают интересам различных групп лиц, участвующих в инвестиции [7].

Наиболее известными методиками оценки эффективности инвестиционных проектов являются методика UNIDO, бизнес-план по стандартам ЕБРР, бизнес-план по стандарту ТАСИС, бизнес-план по стандарту КПМГ (таблица).

UNIDO United Nations Industrial Development Organization	Методика ЮНИДО или концепция технико-экономического обоснования, впервые опубликованная ЮНИДО в 1978 г., стала принятым во всем мире стандартом. Основными авторами руководства являются Вернср Беренс и Питер М.Хавранек. UNIDO | United Nations Industrial Development Organization	Основными авторами руководства являются Вернср Беренс и Питер М. Хавранек. ЮНИДО является специализированным учреждением Организации Объединенных Наций, наделенным уникальным мандатом по поощрению и ускорению устойчивого промышленного и экономического развития [17]	Зарубежная, публичная	В соответствии со стандартами UNIDO бизнес-план должен состоять из следующих частей [10]: – резюме; – описание отрасли и компании; – описание услуг (товаров); – продажи и маркетинг; – план производства; – организационный план; – финансовый план;	Наиболее показателен пример Магнитогорского металлургического комбината, где в результате внедрения СЭнМ по методологии UNIDO была достигнута экономия энергоресурсов на сумму 1 177,7 млн р. На предприятии был организован сбор предложений от сотрудников по повышению энергоэффективности. В результате было подано более 700 предложений, из которых за первый год было реализовано более

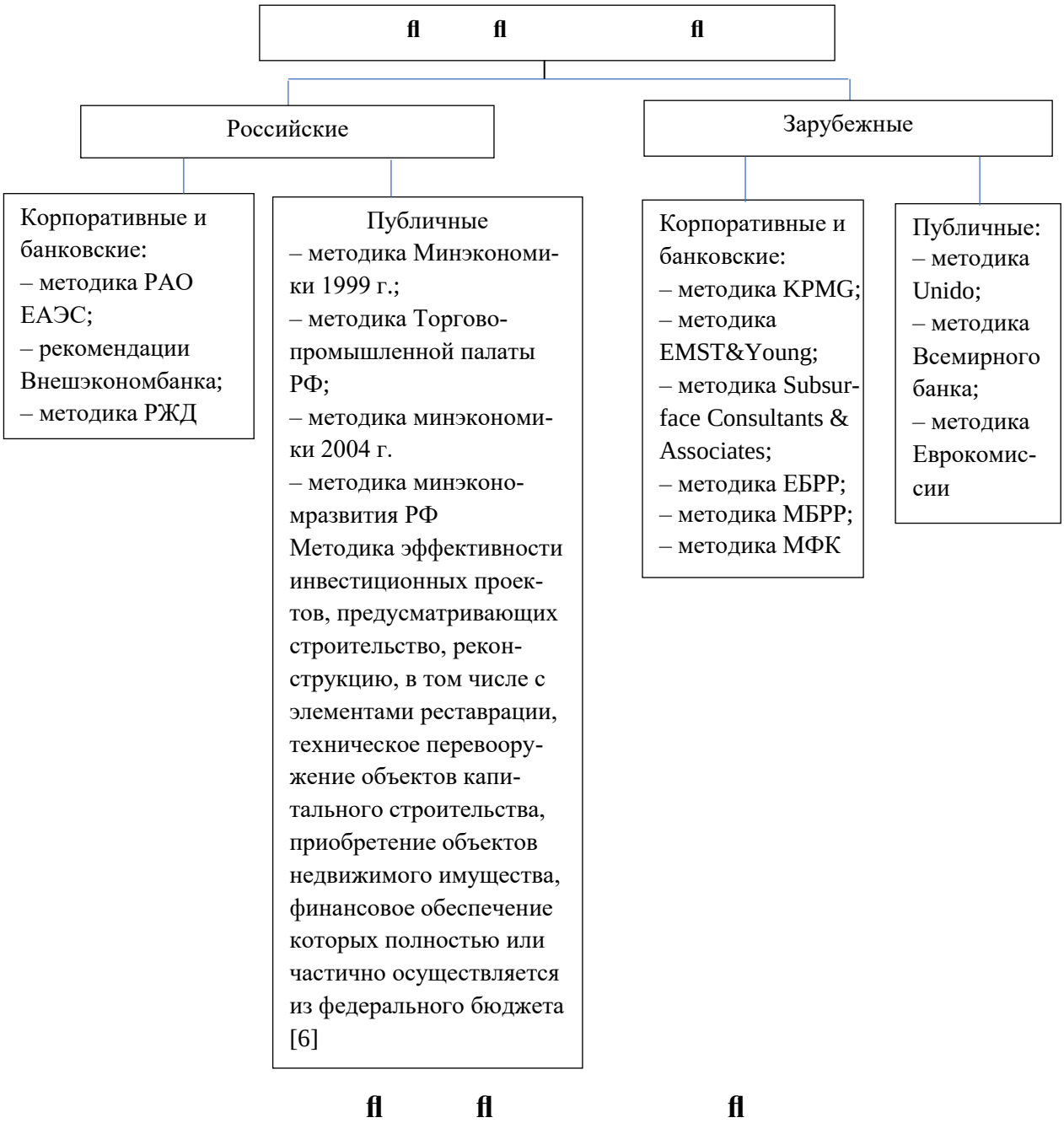
				– оценка эффективности проекта; – гарантии и риски компании; – приложения	180. Они принесли более 300 млн р. экономии. Низкоинвестиционные проекты и энергосервисные контракты позволили сэкономить еще около 70 млн р. [1]
Бизнес-план по стандартам ЕБРР Европейский Банк Реконструкции и Развития	В 1991 г. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) (ebrd.com)	Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) был учрежден в 1991 г. после окончания «холодной войны» для того, чтобы построить новую эпоху в Центральной и Восточной Европе. Данный банк инвестирует в проекты, которые способствуют переходу к открытой рыночной экономике, а также развитию частной и предпринимательской деятельности [4]	Зарубежная, банковская	Стандарты бизнес-плана, предлагаемые ЕБРР: – титульный лист; – меморандум о конфиденциальности; – резюме; – предприятие – проект; – финансирование; – приложения	Бизнес-план «Производство погонажных изделий из ПВХ» Финансирование проекта осуществляется за счет собственных и заемных средств. Необходимый объём инвестиций составляет 150 000,0 тыс. р., так как за счет собственных средств были приобретены производственные площади [8]
Бизнес план по стандарту ТАСИС (TACIS Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States)	В 1991 г. TACIS — стандарт бизнес-плана | Составление бизнес плана ТАСИС (teo.ru)	Техническая помощь Содружеству Независимых Государств (ТАСИС, Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States) — существовавшая в 1991–2007 годах программа Европейского со-	Зарубежные, публичные	Основными разделами бизнес-плана являются следующие: – краткое описание; – бизнес и его стратегия; – рынок и маркетинговая стратегия;	К примеру, согласно бизнес плану создания сети точек Фастфуда от Консалтинговой компании «Leader Research Group» В данном проекте срок окупаемости инвестиций составляет 48 месяцев [11]

		юза, направленная на содействие ускорения процесса экономических реформ в странах СНГ [15]		– производство и эксплуатация; – управление и процесс принятия решени; – финансы; – факторы риска; – приложения [12]	
Бизнес-план по стандарту КПМГ KPMG является аббривиатурой, составленной из названий компаний, вошедших в ее состав: Klynveld Kraayenhof & Co., William Barclay Peat & Co., Marwick, Mitchell & Co., Treuhand-Gesellschaft	Компания KPMG — глобальная корпорация с вековой историей, ее штаб-квартира находится в Швейцарии. Ее основали в 1987 г. несколько бухгалтерских и консалтинговых компаний. KPMG International — KPMG Global (home.kpmg)	KPMG — мощнейшая международная компания, предоставляющая услуги в сфере консалтинга, финансовые и аудиторские услуги. Штат ее сотрудников насчитывает более 100 тыс. чел. по всему миру [16]	Зарубежные, корпоративные	Структура бизнес-плана компании KPMG – титульный лист; – меморандум о конфиденциальности; – резюме; – продукция и услуги; – анализ рынка и отрасли; – целевые рынки; – стратегии рекламы и продвижения; – управление; – финансовый; – приложения	К примеру, согласно бизнес плану строительства жилого дома от Консалтинговой компании «Leader Research Group» по базовому варианту ежемесячный объем продаж жилья в размере 11 млн р. позволяет достичь значения среднемесячной чистой прибыли 1 220 тыс. р.

Данные методики служат рекомендациями при бизнес-планировании, но не являются законами, так как к бизнес плану могут предъявляться различные требования, которые зависят от всевозможных обстоятельств. В зависимости от сферы деятельности, региона, размера рынка, конкуренции, требований инвестора или заказчика одни аспекты бизнес плана являются важными, а другие нет. Учитывая эти критерии, и стоит выбирать ту или иную методику оценки инвестиционного проекта.

В реальной ситуации проблема инвестирования в тот или иной проект может быть весьма непростой. Исследования зарубежной практики принятия инвестиционных решений показывают, что в большинстве западных компаний применяют несколько методов инвестиционной оценки, и при этом нередко используют их не как немедленное руководство к действию, а как информацию для размышления [7].

Помимо методик, описанных в таблице, существует ряд других российских и зарубежных методик (рисунок).



Если оценивать приведенные выше методики, то невозможно оценить, какая методика лучше, а какая хуже. Можно лишь оценить, какая методика подходит лучше для каждого конкретного случая. Именно поэтому многие крупные банки или государственные компании разрабатывают и постоянно мо-

дернизируют собственные методики, а также для оценки конкретного инвестиционного проекта используют сразу несколько методик.

fl

В статье рассмотрена структура и специфика различных методик оценки инвестиционных проектов, полученная информация систематизирована и приведены примеры их использования, а также проанализированы основные показатели оценки инвестиционных проектов.

Рассмотрение любого инвестиционного проекта требует предварительного анализа и оценки [13]. Это является порой сложным и трудоемким процессом. Инвестиционная привлекательность того или иного проекта требует детального анализа множества показателей и принятия правильного решения под влиянием таких факторов, как риск, неопределенность, инфляция, чему служат методики оценки инвестиционных проектов, которые описаны в статье.

fl fl

1. Антомошкин А.Ю. Опыт внедрения системы энергоменеджмента по методологии ЮНИДО в России / А.Ю. Антомошкин // Литье и металлургия. — 2017. — № 4 (89). — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-vnedreniya-sistemy-energomenedzhmenta-po-metodologii-yunido-v-rossii (дата обращения: 04.01.2023).

2. Афонасова М.А. Бизнес-планирование : учеб. пособие / М.А. Афонасова — Томск : ТУСУР, 2015. — 108 с. — URL: https://edu.tusur.ru/publications/4950 (дата обращения: 04.01.2023).

3. Шкурко В.Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности / В.Е. Шкурко, Н.Ю. Никитина ; [науч. ред. А.В. Гребенкин] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. — 172 с.

4. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). — URL: https://www.ebrd.com/ru/home.html (дата обращения: 30.12.2022).

5. Как проводить оценку эффективности инвестиционного проекта. — URL: https://wiseadvice-it.ru/o-kompanii/blog/articles/zachem-i-kak-provodit-ocenku-effektivnosti-investicionnogo-proekta (дата обращения 26.05.2022).

6. Методика оценки эффективности инвестиционных проектов, предусматривающих строительство, реконструкцию, в том числе с элементами реставрации : утв. Решением президиума (штаба) Правительств. комиссии по регион. развитию в Российской Федерации (протокол от 23 июня 2022 г. № 33). — URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/953fb5d971646d48763fce00074191b0/metodika_grazhdanskih_obektov.pdf?ysclid=lcrtl7hnpc894467584 (дата обращения 26.05.2022).

7. Оценка эффективности инвестиционных проектов: методы, критерии и риски // Комсомольская правда. — URL: https://www.kp.ru/guide/otsenka-investitsionnykh-proektov.html (дата обращения: 05.02.2023).

8. Примеры проектов, бизнес-планы. — URL: https://jurevich.jimdofree.com/примеры-проектов/бизнес-планы (дата обращения: 03.01.2023).

9. Разработка бизнес-плана. — URL: https://teo.ru (дата обращения: 29.12.2022).

10. Составление бизнес плана ТАСИС. — URL: https://teo.ru/tacis.htm?ysclid=lckjyio6vr843946744 (дата обращения: 05.01.2023).

11. Строим сеть стартап. — URL: http://www.profastfood.ru/actual/detail/stroim-set/?ysclid=lcwurhjqs7336125703 (дата обращения: 06.01.2023).

12. Структура бизнес-плана по стандарту UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). Как разработать бизнес-план UNIDO. — URL: https://teo.ru/file/unido.pdf?ysclid=lckeqrv6wr300395749 (дата обращения: 26.12.2022).

13. Теслюк Л.М. Оценка эффективности инвестиционного проекта : учеб. электр. текст. издание / Л.М. Теслюк, А.В. Румянцева ; под ред. М.В. Березюк ; Урал. федер. ун-т им. пер. Президента России Б.Н. Ельцина, Ин-т Выс. школа экономики и менеджмента, Департамент НОЦ «ИНЖЭК», Кафедра экономики природопользования. — Екатеринбург, 2014. — 140 с. — URL: http://hdl.handle.net/10995/27977 (дата обращения: 26.12.2022).

14. Что такое бизнес план и как его составить. — URL http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/zachem-nuzhen-biznes-plan-i-kak-ego-sostavit (дата обращения: 19.01.2022).

15. Что такое Tacis // Газета Коммерсантъ. — URL: https://www.kommersant.ru/doc/330469 (дата обращения: 06.01.2023).

16. KPMG International – KPMG Global. — URL: https://kpmg.com/xx/en/home.html (дата обращения: 05.01.2023).

17. Unido (United Nations Industrial Development Organization). — URL: https://www.unido.org (дата обращения: 28.12.2022).

fl fl

Зуев Виктор Михайлович — магистрант, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, Г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: zuevviktor1999@yandex.ru.

Скоробогатова Юлия Александровна кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация.

Authors

Viktor M. Zuev Master's Degree Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: zuevviktor1999@yandex.ru.

Yulia A. Skorobogatova Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Departament Of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University (BSU), Irkutsk, the Russian Federation.

© Зуев В.М., Скоробогатова Ю.А., 2023

3.

330.34

.

В статье рассмотрены факты из российской практики хозяйствования начала XXI века, богатой на распространение самых разнообразных социальных инициатив, как доказательство того, что концепция социально ответственного предпринимательства становится все более популярной и в полной мере отвечает требованиям современной социально-ориентированной рыночной экономики. Такие явления как рост числа социальных предпринимателей, увеличение количества государственно-частных соглашений, и в целом институционализация корпоративной социальной ответственности явились результатом объективных интенсификационных процессов в экономике, когда на первый план вышло сообщество заинтересованных в устойчивом и гуманистическом экономическом росте субъектов.

Ключевые слова: социально-ориентированная рыночная экономика, корпоративная социальная ответственность, социальное предпринимательство, интенсификация социализации.

A.N. Makarevich

INTENSIFICATION OF SOCIALIZATION OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES: FROM SOCIAL RESPONSIBILITY TO SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

The article examines facts from the Russian business practice of the beginning of the XXI century, rich in the spread of a wide variety of social initiatives, as proof that the concept of socially responsible entrepreneurship is becoming more and more popular and fully meets the requirements of a modern socially-oriented market economy. Such phenomena as an increase in the number of social entrepreneurs, an increase in the number of public-private agreements, and, in general, the institutionalization of corporate social responsibility were the result of objective intensification processes in the economy, when a community of subjects interested in sustainable and humanistic economic growth came to the fore.

Keywords: socially-oriented market economy, corporate social responsibility, social entrepreneurship, intensification of socialization.

Рассматривая современные социальные практики бизнеса в сравнении с периодом конца 1990-х — начала 2000-х гг., можно констатировать тот факт, что сегодня социально ответственное поведение становится объективной реальностью, в которой бизнес значительно расширяет возможности укрепления своих позиций. Ряд предпринимателей, ощущающих свою личную ответственность за благополучие развития общества, добровольно принимают на себя повышенные социальные обязательства посредством применения инструментов корпоративной социальной ответственности (КСО). Другие представители бизнеса внедряют механизмы решения социальных проблем в свою миссию, образуя новый пласт производителей — социальных предпринимателей (СП), не уступающих по инновационному и ресурсному потенциалу традиционному бизнесу, но при подчинении всей своей деятельности социальным ориентирам и целям.

Цель и задачи исследования. Целью данной статьи является исследование процесса интенсификации предпринимательских структур, основанное на решении поставленных научных задач: изучение практик социально ответственного поведения бизнеса в России, а также становления и развития феномена современной российской действительности — социального предпринимательства.

Методы исследования. Аргументация выводов, представленных в статье, основана на использовании таких методов теоретического исследования как сравнительного и качественного анализа, инструментов логико-структурного анализа в единстве с методами научной абстракции, индукции и дедукции. Среди эмпирических методов необходимо отметить наблюдение, обобщение опыта.

Первыми социально ответственными компаниями в современной России стали представители крупных корпораций. В западных странах стандарты КСО были внедрены в практическую деятельность еще на рубеже XX–XIX вв., поэтому все участники международных экономических отношений были вынуждены этим стандартам соответствовать. Российские корпорации не стали исключением. У лидеров в определенных отраслях промышленности имеется значительно больший ресурсный потенциал для реализации социальных практик. Мелкие и средние компании гораздо более часто сталкиваются с дефицитом ресурсов, в том числе финансовых, что не позволяет им участвовать в КСО в полной мере. В силу вышеуказанного, именно крупные корпорации стали первопроходцами внедрения социальных инициатив и собственных программ КСО в России, такие как ПАО «Газпром», ПАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель» и другие. Современной российской практике также известен ряд примеров, когда с целью повышения эффективности социально-экономической деятельности компании объединяются в бизнес-сообщества, образуя социально ответственные группы компаний. Одним из таких объедине-

ний является Группа компаний «Новард» — сообщество предпринимателей, реализующее новую бизнес-модель социально ответственного субъекта рыночных отношений, сочетающую в себе лучшие практики отечественного предпринимательства и передовой зарубежный опыт. С целью смещения фокуса предпринимательской деятельности с получения прибыли на социально ответственное поведение в настоящее время в России созданы и успешно функционируют такие организации как «Ассоциация менеджеров», «Социальная хартия российского бизнеса» и др.

Рассуждая о практике социально ответственного поведения российских компаний, можно выделить следующие положительные аспекты:

1. КСО не как источник дополнительных затрат, а как ресурс для снижения потенциальных рисков. В данном контексте КСО представляется как своеобразная страховка от неблагоприятных изменений в социальной сфере, как вектор будущего развития, приносящей пользу обществу и извлекающей из своей деятельности прибыль.

2. КСО способна к преобразованию имеющихся в обществе проблем или противоречий в новые возможности для бизнеса, которые могут быть положены в основу его конкурентного преимущества. Так, в непосредственном взаимодействии с обществом с одной стороны решаются значимые социальные, медицинские, демографические и прочие проблемы, а с другой стороны, появляются новые продукты, бренды, рынки и технологии.

При таком подходе социальная ответственность перерастает из благотворительности или филантропии в социальные инновации, порождающие новые, более эффективные способы хозяйствования. Так, одним из феноменов современной российской действительности является распространение социального предпринимательства. Данное явление нельзя назвать новым, поскольку отдельные его элементы были известны экономике России еще в конце XX в.. Однако беспрецедентный рост числа социальных предпринимателей в настоящее время все больше привлекает внимание как научных исследователей, так и представителей бизнес-сообщества.

Впервые «социальное предпринимательство» (в 1980-х гг.) как термин озвучил Билл Дрейтон, основоположник Ashoka — организация, деятельность которой основана на принципах филантропии и благотворительности. Позднее, в конце 1990-х годах, ученый Грегори Диз обозначил «социальное предпринимательство» как профессиональную область для изучения с точки зрения науки и практики. Сформировать универсальное значение термина «социальное предпринимательство» также сложно, как и определение самого института предпринимательства, предполагающего междисциплинарный подход к его изучению [1, с. 94]. В таблице представлен обзор отдельных терминологических подходов к явлению «социальное предпринимательство» в трактовке зарубежных авторов.

*

Г. Диз (на основе работ Й.А. Шумпетера, Ж.-Б. Сея, П. Друкера, У. Стивенсона)	Социальное предпринимательство — использование практик предпринимательства в традиционной его форме для реализации социальной миссии
Дж. Боши	Социальный предприниматель — руководитель, который функционируя в реалиях рынка, «балансирует» между основной целью деятельности — получение прибыли и моральными нормами гражданского общества
Дж. Морт, Д. Виравардена, К. Карнеги	Социальное предпринимательство реализует социальную миссию, используя подходящие с моральной точки зрения средства для достижения цели; использует новаторские подходы и готов взять на себя риск
С. Эрволд, Д. Браун, К. Леттс	Социальное предпринимательство нацелено на устойчивые социальные трансформации посредством включения «инновационного» инструмента в решение социально-значимых общественных задач, мобилизуя при этом ресурсы и социальные идеи
Д. Робинсон	Социальное предпринимательство как процесс, подразумевающий все стадии решения социальной проблемы — от ее идентификации, определения методов и механизмов решения до формирования институциональной единицы коммерческой или некоммерческой направленности, обеспечивающей разработку бизнес-моделей для успешной реализации социальных проектов и обеспечивающей достижение результата — экономического, социального, экологического

**Составлена по:* [2–5].

Среди представленных терминологических подходов наиболее актуальным и соответствующим современным трансформационным процессам в российской экономике соответствует определение, предложенное С. Эрволд, Д. Брауном, К. Леттс, согласно которому авторы указывают не только на инновационную составляющую в поведении СП, но и на долгосрочные системные социальные изменения, являющиеся конечным продуктом деятельности.

Социальное предпринимательство содержит в себе элементы как чисто коммерческого ведения бизнеса, так и некоммерческих организаций, несмотря на существенные различия в мотивах и методах деятельности — от получения личной выгоды, определяемой рыночными условиями хозяйствования, до создания социальной ценности, определяемой миссией организации соответственно [6, с. 54]. Таким образом, социальное предпринимательство — это новый способ экономической деятельности, предполагающий следующие отличительные характеристики:

– преобладание в миссии социальных аспектов деятельности над коммерческими — извлечение прибыли сопряжено с получением социального эффекта, который является одним из продуктов основной деятельности компании, ее целенаправленным результатом [7, с. 55];

– личная приверженность всего коллектива компании к ее социальной миссии — повсеместное соблюдение норм деловой этики и культуры предпринимательства;

– извлечение прибыли от основной деятельности — социальный предприниматель, аналогично любой коммерческой фирме, действует на принципах эффективности, самоокупаемости и конкурентоспособности;

– новаторство, лежащее в основе деятельности компании — новые идеи и способы решения выявленных на рынке социальных проблем, а также новые технологии производства, предполагающие различное количественное и качественное сочетание используемых ресурсов.

Среди предпосылок и тенденций развития социального предпринимательства в России можно назвать следующие:

– большое число социальных проблем, особенно усугубившихся в постпандемийные годы, а также в условиях политики санкций;

– устойчивый рост количества некоммерческих организаций и объединений (ассоциаций, союзов), что влечет усиление конкурентной борьбы в данном секторе экономики за дополнительное финансирование (субсидии, гранты, пожертвования);

– параллельное сосуществование рыночных и нерыночных механизмов государственного регулирования социальной сферы

– перевод большой части социально значимых услуг в коммерческую плоскость, что порождает конкуренцию между коммерческими и некоммерческими структурами [8, с. 98].

Практики социального бизнеса по отдельным регионам России представлены на официальном сайте «Наше будущее». Традиционно присутствие социального предпринимательства в регионах находит свое отражение в таких сферах как образование, индустрия спорта и досуга, здравоохранение, социальная помощь пожилым людям и лицам с ограниченными возможностями здоровья. В меньшей степени региональный бизнес социально настроен в направлении экологии, переработки вторичного сырья, туризма.

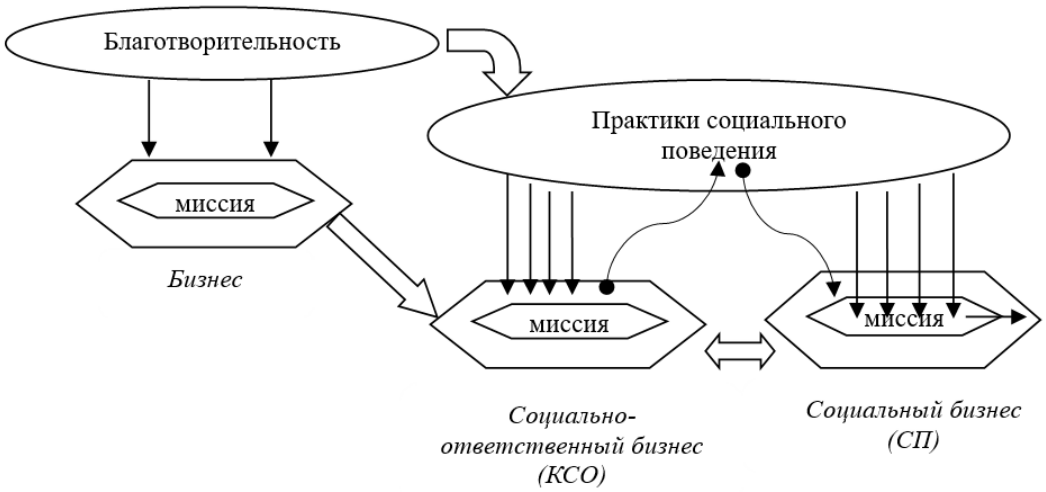
На вопрос о том, способно ли социальное предпринимательство разрешить любые социально значимые проблемы, однозначного ответа нет. Однако уже сейчас можно сказать, что социальный предприниматель внедряется в сферы, где граничат разные институциональные среды [9, с. 210], которые, накладываясь друга на друга, порождают как факторы развития социального бизнеса, так и ограничения. Отсюда — неизбежно формируется новое «поле» для функционирования бизнеса, в рамках которого экономические субъекты выстраивают «правила игры» (среду функционирования) под решение социальных задач [10, с. 219]. Процесс трансформации бизнес-пространства и самих субъектов хозяйствования невозможен без интенсификации (усиления) социализации бизнеса в России, которая в ближайшей перспективе может пойти по двум сценариям:

– инерционный путь развития (неэффективный или малоэффективный);

– модернизационный путь развития (эффективный).

Каждый из сценариев учитывает предыдущий опыт развития СП, но ключевой характеристикой при этом остается степень и формы участия органов государственной власти в развитии социально ответственных практик. В рамках инерционного пути развития сохраняется ориентация на самостоятельное и индивидуальное решение хозяйствующими субъектами социально значимых проблем, что обуславливает низкую вероятность институционализации практики КСО и СП. «Модернизационный» сценарий основан на тезисе, что основы для развития социализации предпринимательства в России заложены некоммерческим сектором, который в настоящий момент нуждается в регулирующей роли государства и укреплении своих позиций в рыночной среде, неизбежно предопределяя трансформацию бизнеса как социально ответственного актора.

Таким образом, интенсификация социализации предпринимательства заключается в эволюционировании самих предпринимательских структур от чисто коммерческого бизнеса до социального бизнеса, измеряющего сегодня свою успешность с точки зрения решения социальных проблем. Произошла трансформация как форм участия бизнеса в социальной сфере — как от частных случаев проявления филантропии и благотворительности до современных практик социально ответственного поведения, так и бизнес-подходов к решению социально значимых проблем общества. А именно, различные проявления социализации бизнеса носят не фрагментарный, а системный характер, становятся его миссией, неизбежно обуславливая социализацию среды функционирования предпринимательства (см. рисунок).



В этой связи постановка вопроса о роли социально-ориентированного бизнеса в жизни общества, исследование моделей «встраивания» в действующие бюджетные структуры или поиск новых форм институционализации социальных предприятий является актуальной научно-практической задачей. Импульсом для развития практик социально-ориентированного поведения

хозяйствующих субъектов в России становится все более ясное восприятие процесса социализации как драйвера развития гражданского общества, основанного на принципах доверия к бизнесу, баланса частных и общественных интересов.

1. Киварина М.В. Предпринимательство как институт социального развития общества / М.В. Киварина, А.Н. Макаревич // Фундаментальные исследования. — 2018. — № 7. — С. 94–99.

2. Alvord S.H. Social Entrepreneurship and societal transformation / S.H. Alvord, L.D. Brown, C.W. Letts // Journal of Applied Behavioral Science. — 2004. — No. 40(3). — P. 260–282.

3. Boschee J. Merging mission and money: A board member's guide to social entrepreneurship / J. Boschee. — 1998. — URL: http://www.socialent.ore/pdfs/Mergingmission.pdf (дата обращения: 11.09.2022).

4. Dees J.G. The meaning of «social entrepreneurship». — California : Graduate School of Business, Stanford University, 1998. — URL: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf (дата обращения: 11.09.2022).

5. Mort G.S. Social Entrepreneurship: Towards conceptualization / G.S. Mort, J. Weerawardena, K. Carnegie // International Journal of Non-profit and Voluntary Sector Marketing. — 2003. — No. 8(1). — P. 76–88.

6. Макаревич А.Н. Сущность и специфика социального предпринимательства в России / А.Н. Макаревич, Т.Ю. Сазонова // Российское предпринимательство. — 2012. — № 24 (222). — С. 52–56.

7. Арай Ю.Н. Специфика бизнес-моделей в социальном предпринимательстве / Ю.Н. Арай, Т.А. Бурмистрова // Российский журнал менеджмента. — 2014. — Т. 12. — № 4. — С. 55–78.

8. Макаревич А.Н. Сфера социально значимых услуг: «борьба» терминологий / А.Н. Макаревич // Казанская наука. — 2012. — № 10. — С. 97–100.

9. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / отв. ред. А.А. Московская ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики. — Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — 284 с.

10. Макаревич А.Н. Тенденции развития социализации предпринимательства в экономике России / А.Н. Макаревич // Фундаментальные исследования. — 2022. — № 10-2. — С. 218–223.

Макаревич Анна Николаевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: Anna.Makarevich@novsu.ru.

Author

Anna N. Makarevich — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav the Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: Anna.Makarevich@novsu.ru.

© Макаревич А.Н., 2023

332.02; 378.4

.

Рассмотрено содержание понятия «предпринимательский университет». Изучены основные векторы его изменения исходя из времени, целей и задач стоящих перед высшим образованием. Переход университетов в систему рыночных отношений это реакция на изменения, происходящие во внутренней и внешней среде общества, региона и страны в целом. Предпринимательская активность университета демонстрируется посредством переориентации всех направлений деятельности в бизнес-процессы, развития предпринимательской культуры среди студентов и преподавателей, увеличения доли собственных доходов за счет коммерциализации деятельности. Университет становиться финансово независимым субъектом на рынке образовательных программ и полноценным участником развития экономики региона.

Ключевые слова: предпринимательский университет, образование, бизнес-процессы, экономика региона, финансовая устойчивость.

T.M. Eldieva

ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF THE UNIVERSITY: RETHINKING VALUES

The content of the concept of «entrepreneurial university» is considered. The main vectors of its change have been studied based on the time, goals and tasks facing higher education. The transition of universities to a system of market relations is a reaction to changes taking place in the internal and external environment of society, the region and the country as a whole. The entrepreneurial activity of the university is demonstrated through the reorientation of all areas of activity into business processes, the development of entrepreneurial culture among students and teachers, an increase in the share of their own income due to the commercialization of activities. The university will become a financially independent entity in the market of educational programs and a full-fledged participant in the development of the region's economy.

Keywords: entrepreneurial university, education, business processes, regional economy, financial stability.

Сегодня вузы вынуждены серьезно перестраивать свою деятельность, искать «новую модель» университета адекватно отвечающую вызовам времени. Одной из таких перспективных моделей является предпринимательский университет.

Современный рынок испытывает «на прочность» систему профессионального образования, как с точки зрения финансового обеспечения, так и с точки зрения «трансляции знаний». Во-первых, мировая практика демонстрирует изменение источников финансирования высшего образования в сторону самофинансирования. Университеты вынуждены диверсифицировать источники доходов за счет более активного привлечения спонсорской помощи, введения или увеличения платы за обучение, а также за счет ведения предпринимательской деятельности. Во-вторых, высшая школа всегда хорошо справлялась с передачей фундаментальных знаний, в сути которых ничего не меняется десятилетиями. А практические знания, востребованные в профессиональной сфере прямо сейчас, обновляются постоянно, что требует от вузов ежегодного пересмотра образовательных программ, поиска новых форматов обучения.

Несомненно, роль университета в социуме изменилась. Теперь университетская среда — это поставщик не только образовательного и научного продукта, но и источник появления инновационной, экономической и культурной активности молодежи. Изменение вектора государственного участия в финансировании университетов в сторону минимизации, способствует к переходу на коммерциализацию своей деятельности за счет наращивания контингента обучающихся, стремления заработать за счет грантов, «выращивания» технологических предпринимателей, развития системы эндаумент — фондов и многое другое. В условиях глобальных изменений высшая школа становится равноправным участником рыночных отношений и неотъемлемой частью экосистемы региона.

Цель и задачи исследования. Государственная политика в области высшего образования, направленная на независимость и конкурентоспособность университетов «заставляет их заниматься поиском путей привлечения внебюджетных средств, носящих как профильный, образовательный характер, так и непрофильный, исключительно коммерческий» [1, с. 37]. Со своей стороны, государство должно задуматься о стимулировании такой деятельности посредством внедрения методов экономического стимулирования, например, в части льготного кредитования и налогообложения, реализации грантовых программ и программ стратегического лидерства. Также необходима нормативно-правовая поддержка для расширения финансовой самостоятельности образовательных учреждений. В связи с этим встает вопрос, как вуз определяет свою предпринимательскую активность и что понимает под «статусом» «предпринимательский университет», как специфический субъект рыночных отношений.

Целью работы является обобщение понятий и критериев отнесения университетов к предпринимательскому типу и выявление особенности их развития.

Для достижения данной цели, были поставлены следующие задачи:

– уточнение понятия «предпринимательский университет»;

– изучение критериев отнесения университета к предпринимательскому типу;

– выявление проблем и ограничений для развития предпринимательской активности вуза.

Методы исследования. В основу проведенного исследования легли различные методы статистического анализа, синтеза, метод экспертной оценки, эмпирические исследования, обзор и анализ публикаций по теме исследования.

Проведенный литературный обзор показал, что начало активного применения термина «предпринимательский университет» в академическом сообществе началось с конца 1990-х гг. и на протяжении всего этого времени продолжаются попытки дать его точное определение. Так, например, в каких-то работах дается определение с помощью набора качественных характеристик, где-то с помощью бизнес-исследований, стартапов, трансфера технологий и многое другое.

Первопроходцем в исследовании сущности университетов подобного типа был Ж. Ропка, он сопоставлял университет с коммерческой организацией, где все работники (преподаватели, сотрудники, студенты) демонстрируют предпринимательскую культуру и знания основ бизнеса. По сути они являются предпринимателями. Университетское сообщество становится неотъемлемой частью окружающей среды, которое только в тесном взаимодействие может привести к развитию предпринимательской деятельности внутри образовательного учреждения [2]. Надо отметить, что в своей работе, автор охотно раскрывает вопросы формирования доходов, обходя стороной принципы расходования средств от предпринимательской деятельности, не определяя характер влияния рынка на предпринимательскую активность вуза.

В свою очередь профессор Гарвардского университета Говард Стивенсон говоря о предпринимательском университете подразумевает «деятельность, направленную на поиск возможностей за пределами имеющихся ресурсов». Так же Генри Ицковиц и Бертон Р. Кларк определили зарождение такого типа ВУЗа как вторую академическую революцию, которая «ввела рынок в самое сердце университета». В своей книге «Создание предпринимательских университетов» Кларк выделяет пять основных признаков, присущих таким ВУЗам: усиленное направляющее ядро, расширенную периферию развития, диверсифицированную базу финансирования, стимулируемую академическую структуру; интегрированную предпринимательскую культуру [3]. Мы видим, что все авторы отмечают необходимость университета в переходе на новые принципы функционирования: приращение не только новых знаний, но и собственного дохода для эффективного развития.

Традиционно принято считать, что основным признаком предпринимательства является использование механизма самофинансирования. Наше общество привыкло ассоциировать образование только с точки зрения государственной поддержки и управления, а все иное не относится к «стандартному» образованию. Этой исторически укоренившейся позиции, что ответственность за функционирование системы образования лежит на государстве, придерживаются традиционные университеты, в противовес которым предпринимательские университеты вопросы ресурсообепечения берут на себя.

Университетская модель управления, основанная на рыночных отношениях, позволяет выстроить эффективную систему отношений с бизнесом и государством, дает возможность получать дополнительную прибыль, быть конкурентноспособной и востребованной в новых экономических условиях [4]. Такие университеты должны не просто иметь тесную связь с промышленностью и бизнесом, но и сами «исповедовать» предпринимательскую идеологию.

Основной же чертой предпринимательского университета специалисты называют сокращение его финансовой зависимости от государства и рост его материальной самостоятельности (Д. Бок, М. Мирча, Б. Кларк, В. Визек-Видович, А. Бьелиш и др.). Другой задачей предпринимательского университета является формирование предпринимательского духа в выпускниках (П. Шульте).

В настоящее время системообразующую роль в развитии экономики государства играют предприниматели, которые создают рабочие места и формируют бюджет. Предприниматель должен иметь компетенции для ведения профессиональной предпринимательской деятельности, а задача университета — обучить этому его.

Предпринимательское образование развивается во всем мире с 50-х гг. XX в. В России долгие годы действовали ограничения на занятие предпринимательской деятельностью, лишь в 90-е гг. начали проявляться первые признаки малого бизнеса на российском рынке, это были люди не имеющие базового образования, но желающие заработать. Годы становления и развития предпринимательства показали, что в бизнес-сфере должны быть люди с соответствующим образованием и сформированным набором профессиональных компетенций. А именно — они должны знать, как создавать бизнес, осуществлять его текущее ведение, развивать и прекращать его. Хороший университет должен уметь формировать их наряду с общепрофессиональными и универсальными компетенциями [5].

Обобщенные результаты исследований вопросов формирования и развития университетов предпринимательского типа показали, что определяющими критериями отнесения вуза к предпринимательскому типу можно выделить следующие:

1. По источникам финансирования:

– конкурсные программы стратегического развития;

– программы направленные на развитие исследовательской деятельности;

– коммерческая (договорная) деятельность;

– участие университета в региональной повестке.

2. По организации педагогического дизайна образовательных процессов:

–современная система управления образовательными программами;

– новые формы и форматы передачи знаний (реальный продукт, командная работа);

– передовые образовательные технологии (онлайн, геймификация, AR/VR);

– высокотехнологическая оснащенность образовательного пространства;

– концентрация талантливых преподавателей и студентов;

– проведение научно-инновационных исследований передового уровня с последующей их коммерциализацией [6].

Появление единого пространства для совместной деятельности бизнес-сообществ, государства и университета является важным условием успешного перехода университета от традиционной модели к предпринимательской и его активного включения в региональную экономику. Исходя из этого, актуально звучит понятие предпринимательского университета представленное Г. Константиновым и С. Филоновичем, где высшее учебное заведение трактуется как организация, «которая систематически прилагает усилия по преодолению ограничений в трех сферах — генерации знаний, преподавании и преобразовании знаний в практику — путем инициирования новых видов деятельности, трансформации внутренней среды и модификации взаимодействия с внешней средой» [7, с. 55].

Появление, становление и развитие предпринимательской активности вузов неизбежно, однако в профессиональном образовании такая активность наталкивается на значительное сопротивление всех участников системы. Это связано со многими факторами:

– инертность и консерватизм образования как социального института;
– не готовность коммерциализировать свою деятельность;
– высокий уровень социальной и организационной инерционности;
– «старение» кадрового состава;
– низкий уровень технической, технологической оснащенности образовательных процессов;
– отсутствие предпринимательской культуры.

В результате сотрудники университетов не готовы к смене форматов обучения, к поиску новых источников финансирования и выходу на новые рынки сбыта.

Появление в 2011 г. Ассоциации предпринимательских университетов России стало переломным моментом в представлении и отношении к университетам подобного типа. Ассоциация продемонстрировала эффективность работы вузов, раскрыла вопросы трансформации образовательных процессов и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. С 2022 г. одним из флагманских направлений в области развития высшего образования в России стала программа стратегического академического лидерства «ПРИОРИТЕТ-2030», направленная на обеспечение независимости и конкурентоспособности университетов за счет выявления, развития и самореализации талантов, сбалансированного пространственного, научно-технологического и социально-экономического развития страны, а также увеличения их вклада в достижение национальных целей развития Российской Федерации [8].

Однако еще рано говорить об обретении или официальном установлении статуса университета предпринимательского типа в нашей стране, где общество и образовательная среда не готовы к коммерциализации всей системы образования. На законодательном уровне еще не «отменен» правовой стереотип о невозможности занятия бизнесом университетам и остаются неясными основы функционирования вузов подобного типа. Кроме того, в последние годы появ-

ление многочисленных исследовательских институтов и наукоградов, центров трансфера технологий и бизнес-инкубаторов, чей потенциал до конца не реализован, было, как раз таки, направлено коммерциализацию образовательных процессов. Для выявления способностей к предпринимательству необходима особая среда — площадка для выращивания предпринимателей. Поэтому университетская среда может стать такой площадкой, объединяющей бизнес и технологии, науку и инновации, образование и лидерство, которая может быть использована для развития предпринимательских университетов, что, в свою очередь, требует разработки нормативной базы такого взаимодействия.

1. Современные тенденции развития общества приводят к смене традиционной модели университета на предпринимательскую, что ведет к переосмыслению ценностей в системе образования и смене финансовой политики государства в сторону увеличения доли самофинансирования университета.

2. Стремление университетов быть востребованными в образовательной, научной и инновационной сферах, а также иметь финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность приводит к смене традиционной модели управления на предпринимательский тип развития, позволяющий быстро реагировать на изменяющиеся внешние условия и вызовы.

3. Основным признаком предпринимательского типа управления является коммерциализация деятельности, выход на продуктовый результат при реализации образовательных, научных и инновационных программ.

4. Предпринимательский университет должен обладать современной инфраструктурой, техническими мощностями и финансовой независимостью для поддержки и реализации предпринимательских инициатив студентов и профессорско-преподавательского состава.

Сфера высшего профессионального образования проходит путь трансформации и вхождение в предпринимательскую деятельность, которая является не стандартной и не характерной для данной сферы, несет в себе высокие финансовые риски недофинансирования и «упущенной» прибыли. Однако это прямой путь к внешним источникам финансирования, тесного взаимодействия с внешней средой на условиях взаимовыгодного партнерства, что позволит снизить конъюнктурный дисбаланс на рынке труда специалистов.

1. Нюхаев Д.В. Особенности предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг / Д.В. Нюхаев // Вестник ТГУ. — 2010. — Вып. 4 (84). — С. 36–42.

2. Röpke J. The Entrepreneurial University Innovation, academic knowledge creation and regional development in a globalized economy / Röpke J. — URL: http://etc.online.uni-marburg.de/etc1/010.pdf (дата обращения: 10.11.2022).

3. Clark B. The Entrepreneurial University: New Foundations for Collegiality, Autonomy, and Achievement / B. Clark // Journal of the Programme on Institutional Management in Higher Education, OECD, 2001.

4. Кортов С.В. Предпринимательская модель развития федерального университета / С.В. Кортов, Д.Б. Шульгин, Н.Г. Терлыга // Инновации. — 2014. — № 8 (190). — С. 42–50.

5. Прохоров А.В. Предпринимательский университет: сущность и признаки / А.В. Прохоров // Педагогика высшей школы. — 2016. — Т. 21, вып. 2 (154). — С. 5–10.

6. Михайлов В.Н. Исследование зарубежного и отечественного опыта создания университетов предпринимательского типа / В.Н. Михайлов // Вестник Университета. — 2014. — № 12. — С. 220–227.

7. Константинов Г.Н. Что такое предпринимательский университет. Вопросы образования / Г.Н. Константинов, С.Р. Филонович / Educational Studies Moscow. — 2007. — № 1. — С. 49–62.

8. О мерах по реализации программы стратегического академического лидерства «Приоритет–2030» : постановление Правительства РФ от 13 мая 2021 г. № 729 (с изм. и доп.). — URL: http://static.government.ru/media/files/YhKlMy69luloIHPUE7AmgAfjLOLAAFAq.pdf (дата обращения: 10.11.2022).

Эльдиева Татьяна Махмутовна — доктор экономических наук, профессор, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: Tatiana.Eldieva@novsu.ru.

Author

Tatyana M. Eldieva — D.Sc. in Economics,Professor, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav-the-Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: Tatiana.Eldieva@novsu.ru.

© Эльдиева Т.М., 2023

331.104

)

В статье рассматривается сущность мотивации и стимулирования персонала как стратегический приоритет организации. Анализируется система мотивации и стимулирования персонала на предприятии бюджетной сферы, поскольку оно отличается своей спецификой. Также приводятся результаты анкетирования сотрудников данной организации. Разрабатываются направления совершенствования системы управления мотивацией и стимулированием персонала в рамках реализации общей стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: система управления, мотивация, стимулирование, персонал, стратегия организации.

M.Yu. Yudina

FORMATION OF A MOTIVATION AND INCENTIVE MANAGEMENT SYSTEM FOR PERSONNEL AS A STRATEGIC PRIORITY OF THE ORGANIZATION (ON THE EXAMPLE OF THE MCU DEPARTMENT OF EDUCATION OF THE TASHTAGOL DISTRICT ADMINISTRATION)

The article examines the essence of motivation and stimulation of personnel as a strategic priority of the organization. The system of motivation and stimulation of personnel at a public sector enterprise is analyzed, since it differs in its specifics. The results of the survey of employees of this organization are also given. Directions are being developed to improve the motivation and incentive management system of personnel within the framework of the implementation of the overall development strategy of the enterprise.

Keywords: management system, motivation, stimulation, personnel, organization strategy.

В процессе управления персоналом важную роль играет умение мотивировать и стимулировать работников, что, безусловно, является большим искусством. Вызвать интерес у сотрудников, стимулировать их к эффективной работе — задача, стоящая перед каждым из руководителей любой организации. Особенно это остро касается организаций бюджетной сферы деятельности, так

как главная особенность профессиональной деятельности работников этой сфера состоит в том, что они работают не в пользу выгоды организации, а «во блага государства». Поэтому многие механизмы мотивации, которые широко применяются в коммерческих организациях, неэффективны и ограничены.

Грамотно созданная система мотивации и стимулирования позволяет обеспечить высокую производительность труда, прогрессивное развитие предприятия и отсутствие финансовых проблем.

На сегодняшний день актуальность данной проблемы состоит в том, что знание и эффективное применение методов мотивации и стимулирования дают возможность увеличения активности сотрудников и повышения их производительности. То есть таким образом выступают стратегическим приоритетом развития организации.

Цель и задачи исследования. Целью исследовательской работы является разработка направлений совершенствования системы управления мотивацией и стимулированием персонала в рамках реализации общей стратегии развития МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района».

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

– изучить теоретические основы формирования системы управления мотивацией и стимулированием персонала в организации;

– проанализировать систему мотивации и стимулирования персонала в МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района»;

– разработать направления совершенствования системы управления мотивацией и стимулированием персонала в рамках реализации общей стратегии развития муниципального казенного учреждения «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района».

Методы исследования. В качестве методологической основы исследования выступили общенаучные методы, анкетирование, изучение научных публикаций, анализ официальной информации МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района».

Мотивация трудовой деятельности тесно связана с потребностями любого индивида, является одним из главных условий включения того или иного человека в производственную деятельность, а также одним из лучших способов решения социальных проблем [5, с. 268].

Таким образом, можно сказать, что мотивация трудовой деятельности — это стремление работников удовлетворять свои потребности с помощью труда, который, в свою очередь, непосредственно направлен на достижение целей того или иного предприятия.

Теперь необходимо рассмотреть и понятие «стимулирование», а также его взаимодействие с мотивацией. Довольно часто авторы рассматривают стимулирование в качестве инструмента материального поощрения и средства

удовлетворения дополнительных потребностей работника [4, с. 220]. Помимо этого, стимулирование труда является неким побуждением работника к более эффективной деятельности.

Идеальный вариант механизма мотивации — это первоначальное возникновение внутренних мотивов, т.е. желаний, а затем — побуждения в виде каких-либо внешних положительных стимулов, которые, в свою очередь, должны быть приоритетней внешних отрицательных стимулов, т.е. принуждений.

Таким образом, мотивацию и стимулирование стоит рассматривать в одном едином комплексе, так как данные понятия взаимосвязаны между собой и составляют одну из подсистем общей системы управления персоналом организации.

Система мотивации и стимулирования труда — это комплекс требований, совокупность методов поощрений и наказаний, учитывающая мотивы, которые определяют трудовую активность сотрудников [1].

Формируя систему мотивации и стимулирования работников, руководство каждой организации должно учитывать план развития общей стратегии предприятия, т.е. его перспективные цели развития и период их достижения, а также и показатели эффективной реализации поставленных целей. Именно поэтому на основе общей стратегии развития организации разрабатывается стратегия стимулирования труда персонала.

В первую очередь целью стратегий стимулирования труда персонала является формирование и закрепление постоянных конкурентных преимуществ. Это достигается за счет развития и подкрепления высоких уровней исполнения, основанных на инновационной инициативе, чтобы отвечать требованиям динамики рынка.

В МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района» существует две формы мотивации и стимулирования персонала: материальная денежная и материальная неденежная.

Степень материальной мотивации достаточно высокая, сотрудники МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района» получают стабильную заработную плату, среднемесячный размер увеличился в 2021 г. по сравнению с 2020 г. на 5,0 %, также он превышает минимальный размер оплаты труда, установленный в регионе.

Материальная неденежная мотивация выражается в таких формах, как :

– реализация программ обучения работников;

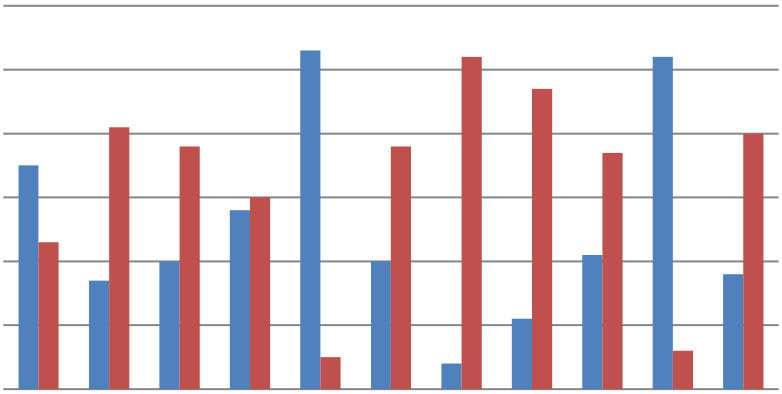
– социальные расходы МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района»;

– добровольное медицинское страхование работников.

Для того чтобы оценить действующую на данный момент систему управления мотивацией и стимулирования персонала МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района», и в дальнейшем определить направления ее совершенствования в рамках общей стратегии развития учреждения, была проанализирована мотивация труда в зависимости от того, какой группе принадлежат сотрудники МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района».

Таким образом, мотивация, отражающая ценности рыночной экономики — повышение связи заработной платы от итогов работы, характерна для мужчин 25–39-летнего возраста. Молодежь в это время делает акцент на творческую часть работы. А вот для женщин, чей возраст больше 45 лет, важный мотив трудовой деятельности — это угроза быть уволенными. Больше 40 % работников ответили, что более эффективно осуществлять свою деятельность им помогли бы уверенность в стабильности завтрашнего дня и совершенствование условий труда.

Важнейшее условие системы мотивации МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района» — исследование актуальной ситуации с использованием метода опроса работников степенью удовлетворенности. Поэтому было проведено анкетирование 58 сотрудников учреждения, в том числе руководители и специалисты — 50 чел., рабочие — 8 человек. Данные, полученные при анкетировании сотрудников, представлены на рисунке.



Чаще всего, как это видно на рисунке, среди ответов на вопросы преобладает значение второго варианта — неудовлетворенность персонала неденежной формой мотивации.

Таким образом, по результатам проведенного анализа существующей на данный момент в МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района» системы мотивации и стимулирования персонала с помощью такого метода, как анкетирование работников учреждения, можно обратить внимание на следующие отрицательные стороны системы мотивации и стимулирования данного муниципального учреждения:

1. достаточно слабая выраженность форм нематериальной мотивации;
2. отсутствие возможностей карьерного роста;
3. отсутствие среди персонала чувства удовлетворенности отношениями в коллективе, низкое коммуникационное взаимодействие;
4. практическое отсутствие материального вознаграждения за проделанную работу.

На основе вышесказанного была разработана стратегия развития персонала МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района», которая представлена в таблице 1. Цель данной стратегии, в первую очередь — повышение заинтересованности работников МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района», что приведет, в свою очередь, к увеличению производительности труда сотрудников на 30 %.

1.Материальное подкрепление	Учитывая то, что объектом исследовательской работы является бюджетная организация, фонд оплаты труда работников учреждения формируется в пределах объема бюджетных ассигнований на обеспечение выполнения функций муниципального казенного учреждения и соответствующих лимитов бюджетных обязательств в части оплаты труда работников указанного учреждения. Исходя из этого, дополнительное премирование и стимулирование работников возможно только при наличии экономии средств фонда оплаты труда учреждения. Достоинства: высокая материальная база для сотрудников, повышение дисциплины и производительности труда сотрудников. Недостатки: для оценки работы работников и вознаграждения за нее необходимо следить за работой каждого из них
2.Упрощение рабочих заданий	Достоинства: сокращение числа задач, приходящихся на одного сотрудника, появление возможности сотрудникам взаимозаменять друг друга. Недостатки: снижение требований к подготовке работника
3.Чередование рабочих заданий	Достоинства: разнообразие труда, появление возможности освоить новые рабочие задания, один работник может выполнять несколько видов работ. Недостатки: повышение мотивации на определенное время, пока работник не привыкнет к такому труду
4. Расширение рабочих заданий	Достоинства: ощущение необходимости, приложения усилий и причастности к достижениям общих целей
5. Дополнительные меры	Достоинства: материальное и нематериальное стимулирование (премии, грамоты, доска почета и т.п.), штрафы за нарушение внутреннего распорядка. Недостатки: требует финансовых вложений, достаточно затратно

Реализовав вышеперечисленные мероприятия, руководство МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района» сможет наиболее эффективно использовать трудовой потенциал каждого из сотрудников, а также может получить существенный социальный и экономический эффект.

Эффективное управление предприятием невозможно без организованной и налаженной системы мотивации персонала. При формировании системы мотивации персонала каждым руководителем должна учитываться специфика производственной деятельности компании, ее стратегических целей, этапа развития и особенностей кадрового состава.

У стратегии развития персонала, предлагаемой для МКУ «Управление образования администрации Таштагольского муниципального района», главная цель — повышение заинтересованности работников, что, в свою очередь, приведет к увеличению производительности труда на 30 %. Разработанная стратегия включает в себя:

– материальное подкрепление;
– упрощение рабочих заданий;
– чередование рабочих заданий;
– расширение рабочих заданий;
– дополнительные меры.

1. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. — Москва ; Санкт-Печей бура

4.

65.015.13

.

В статье рассмотрены основные стадии жизненного цикла проекта по разработке концерта, посвященного дню города Благовещенска. Выявлены основные проблемы Администрации и выбрана приоритетная для дальнейшей разработки проекта. Определены основные работы. Выявлены конечные ожидаемые результаты. Установлена миссия и проведен анализ целей проекта с помощью анализа конкретности, измеримости, местоположения, реальности и временных сроков проекта.

Ключевые слова: жизненный цикл проекта, SMART-анализ, фазы проекта, инициация, планирование, исполнение, завершение.

D. . Bleyshvits

APPLICATION OF THE PROJECT APPROACH IN THE WORK OF THE BLAGOVESHCHENSK CITY ADMINISTRATION

The article discusses the main stages of the project life cycle forthe development of a concert dedicated to the day of the city of Blagoveshchensk. Themain problems of the Administration have been identified and a priority for furtherdevelopment of the project has been selected. The main works are defined. The finalexpected results are revealed. The mission was established and the analysis of the project objectives was carried out by analyzing the concreteness, measurability,location, reality and period of the project.

Keywords: project lifecycle, SMART-analysis, projectphases, initiation, planning, execution, completion.

Рассмотрение жизненного цикла проекта по разработке концерта, посвященного дню города является актуальной для разрешения основных проблем Администрации города Благовещенска. Миссия проекта заключается в внедрении проектного подхода к организации концертов для активизации и обеспечения устойчивого развития культурного потенциала территории, сохранения единого культурного пространства муниципального образования города Благовещенска.

Цель и задачи исследования. Цель проекта — проведение концерта, посвященного дню города Благовещенска для обеспечения доступности и качества услуг по организации досуга для населения города Благовещенска. Задачи проекта заключаются в применении проектного подхода в деятельности Администрации.

Проект является средним ведомственным моно проектом. Участниками проекта являются: Управление культуры администрации города Благовещенска и подведомственные организации, юридические лица (за исключением муниципальных учреждений), осуществляющие деятельность парков культуры и отдыха на территории города Благовещенска. Заказчик- мэр города Благовещенска, спонсоры-коллективы и общественные центры города. Инициатор — Администрация города.

Методы исследования. Для анализа целей проекта по организации концерта, посвященного дню города Благовещенска, построим SMART-анализ (табл. 1). SMART — это метод описания цели, включающий в себя: конкретность, измеримость, достижимость, важность и определенность по срокам [3].

Таблица 1

SMART-

Конкретность (S)	Разработка проекта по организации концерта, посвященного дню города Благовещенска для развития муниципального проекта по развитию культуры города
Измеримость (M)	Привлечение в участие в концерте 42 % коллективов и организаций города из 72 клубных формирований
Местоположение (A)	Город Благовещенск, основные мероприятия пройдут: площадь ОКЦ, большой концертный зал ОКЦ
Реальность (R)	Существующие ресурсы: здание и рабочая команда ОКЦ, финансирование проекта в размере 570 тыс. р., управление культурой и отдел управления организацией, примеры плана мероприятий за прошлые пять лет
Временные сроки (T)	Разработка проекта с марта по июнь. Реализация проекта 2 июня.

Предполагается проведение мероприятия в целях формирования позитивного образа муниципального городского округа, направленного на повышение региональной привлекательности территории.

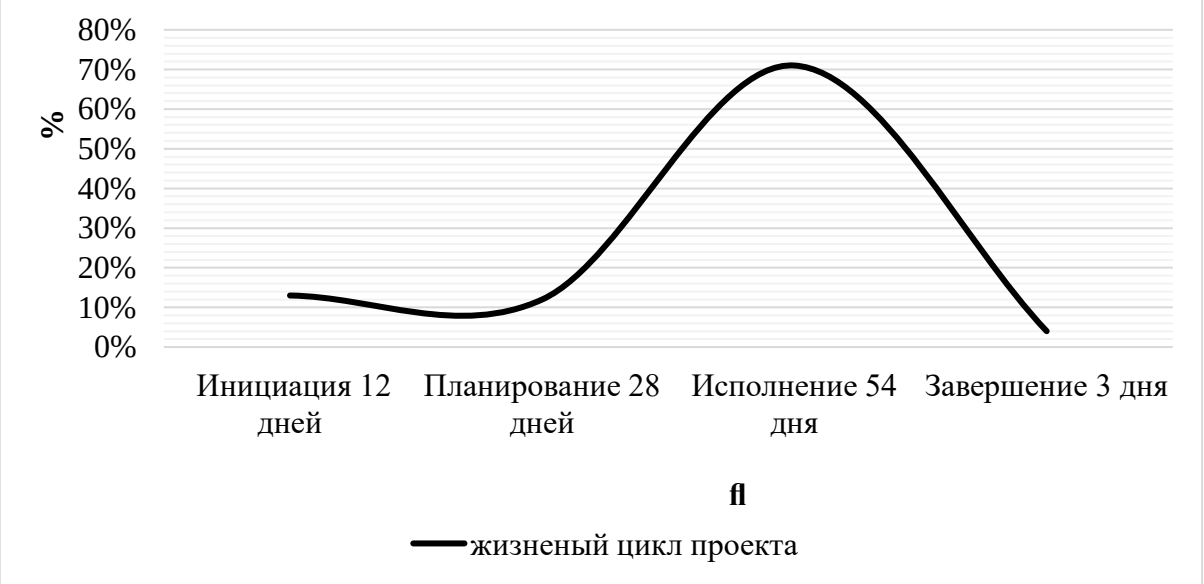
Результатом разработки проекта является проведение концерта, посвященного 167-летию со дня основания города Благовещенска 2 июня 2023 г.

Далее рассмотрим фазы жизненного цикла проекта по организации концерта, посвященного дню города Благовещенска, которые представлены в табл. 2 и графически представлены на рисунке.

Таблица 2

		fl			
Инициация	- составление постановления о подготовке и проведении праздничных мероприятий, посвященных 167-й годовщине со дня основания города Благовещенска; - анализ мероприятий, посвященных дню города за прошедшие 5 лет; - сбор информационной базы о достижениях населения города Благовещенска за год	4 056	12	01.03.2023 — 12.03.2023	Мэр города Благовещенска; Заместители мэра города Благовещенска; Начальник отдела управления организацией и отдела культуры
Планирование	- назначение руководителя, ответственного за проведение концерта и формирование команды; - утверждение и составление договора с местом проведения концерта; - подписание контракта об участии в концерте художественных коллективов; - утверждение плана подготовки концерта; - запрос на разработку декораций и приглашений для концерта	16 265	28	13.03.2023 — 09.04.2023	Отдел управления организацией; Отдел управления культурой; Финансовый отдел Администрации города; Дизайнер; Маркетолог; Директор ОКЦ
Исполнение	– составление списка приглашенных на мероприятие и списка почетных граждан; – выделение средств для награды финансирования проекта; – привлечение местного СМИ для участия в концерте и показа гражданам Благовещенска; – организация и проведение концерта; – праздничный фуршет после концерта	497 845	54	10.04.2023-2.06.2023	Отдел управления организацией; Отдел управления культурой; Директор ОКЦ; Рабочие по установке декораций; Рабочие ОКЦ; Художественные руководители коллективов

		fl			
Завершение	– определение конечных результатов проведенного концерта 2 июня; – расчет с оставшимися поставщиками цветов; – выдача премий сотрудникам, участвовавшим в подготовке мероприятий	55 890	3	3.06.2023-5.06.2023	Мэр города Благовещенска; Председатель городской Госдумы; Начальник отдела управления организацией и отдела культуры



Для реализации проекта потребуется финансирование в размере 570 тысяч рублей, большая из которых уйдет на фазе исполнения, а именно самыми затратными являются: декорации, заработная плата рабочих, закупка необходимого инвентаря и проведение праздничного фуршета после концерта посвященного дню города. Фаза исполнения является также и самой длительной, так как включает в себя выполнение сложных длительных работ для подготовки концерта, а также сам концерт 2 июня.

1. Администрация города Благовещенск : офиц. сайт. — URL: http://admblag.ru (дата обращения: 13.10.2022).

2. Бегларян К.Э. Теоретические аспекты анализа жизненного цикла предприятия / К.Э. Бегларян // Научная палитра. — 2020. — № 2 (28). — С. 14.

3. Будущее умных городов в Европе и Средней Азии: проблемы и перспективы : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Томск, 6–8 июня 2021 г. / под ред. Н.А. Колодий, Н.А. Гончаровой ; Том. политехн. ун-т. — Томск : Изд-во Том. политехн. ун-та, 2021. — 114 с.

4. Киселев Ю.М. Оценка деятельности государственных учреждений / Ю.М. Киселев // ЭКО. — 2020. — № 3. — С. 42–48.

5. Намозов А.Б. Жизненный цикл организации / А.Б. Намозов // Аллея науки. — 2018. — Т. 1. — № 8 (24). — С. 322–326.

Блейшвиц Дарья Михайловна — студент, кафедра экономики и менеджмента организации, Амурский Государственный Университет, г. Благовещенск, Российская Федерация, e-mail:dasakalita8@gmail.com.

Author

Daria M. Bleyshvits — Student, Department of Economics and Management ofthe Organization, Amur State University, Blagoveshchensk, the Russian Federation, e-mail: dasakalita8@gmail.com.

© Блейшвиц Д.М., 2023

332.1

Инвестиционная активность экономических субъектов является основой социально-экономического развития территории. Стимулирование инвестиционной активности в условиях экономического кризиса требует поиска новых подходов к использованию и перераспределению ресурсов территорий на межрегиональном и внутрирегиональном уровнях. В то же время усиление роли крупных городов приводит к изменению стратегии развития территории. В этих условиях формирование городских агломераций выступает побудительным мотивом для развития малого и среднего предпринимательства. Возможности развития территории и особенности реализации инвестиционных предпринимательских проектов могут быть показаны на примере иркутской агломерации, которая обладает большим потенциалом развития. Реализация таких проектов может стать базисом для дальнейшего развития инвестиционного потенциала территорий.

Ключевые слова: инвестиционный предпринимательский проект, развитие территории, городская агломерация, механизм финансирования проекта.

N.Yu. Kovalevskaya

DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF FORMATION OF URBAN AGGLOMERATIONS

Investment activity of economic entities is the basis of socio-economic development of the territory. Stimulating investment activity in the context of the economic crisis requires the search for new approaches to the use and redistribution of territorial resources at the interregional and intraregional levels. At the same time, the strengthening of the role of large cities leads to a change in the development strategy of the territory. In these conditions, the formation of urban agglomerations acts as an incentive for the development of small and medium-sized businesses. Opportunities for the development of the territory and the specifics of the implementation of investment entrepreneurial projects can be shown by the example of the Irkutsk agglomeration, which has a great potential for development. The implementation of such projects can become the basis for further development of the investment potential of the territories.

Keywords: investment entrepreneurial project, development of the territory, urban agglomeration, project financing mechanism.

Вопросы формирования городских агломераций становятся темой социально-экономических исследований в связи с динамично меняющимися условиями жизни населения. Уже сформировалась тенденция к концентрации вблизи крупных муниципальных образований всех типов ресурсов — финансовых, материальных, интеллектуальных, трудовых. Применительно к развитию территории — это реализация проектов комплексного развития территории. Одной из актуальных форм развития территории в настоящее время является формирование агломераций на региональном и муниципальном уровне. Городские агломерации, по мнению ученых [1], должны стать центрами и экономического развития и инициировать дальнейшее промышленное и экономическое развитие регионов. Это особенно значимо для сибирских регионов в силу их территориальной удаленности, состоянием транспортной инфраструктуры и ресурсными возможностями. Значимость транспортной доступности для развития агломераций отмечается и в других исследованиях [2], поскольку «развитие агломераций основано на передаче функций, утративших актуальность для города-центра в пригородные районы».

В свою очередь, интеграционные процессы, присущие агломерации как структурному образованию, предполагают формирование единых систем не только в таких сферах как транспортная, коммунальная и информационная инфраструктура, но и рынок труда и социальная сфера, рынок жилья и недвижимости, бюджетная и финансовая сфера. Все это ведет к усилению роли малого и среднего предпринимательства в формировании и развитии городских агломераций и необходимости разработки соответствующей региональной политики поддержки малого и среднего предпринимательства в агломерационных образованиях.

Цель и задачи исследования. Основной формой проявления инвестиционной активности является реализация инвестиционных проектов. Поскольку большинство инвестиционных проектов предусматривает реализацию предпринимательской идеи, говоря о повышении инвестиционной активности, как правило, подразумевается повышение предпринимательской активности. Стимулирование предпринимательской активности, в свою очередь, предполагает синхронизацию с социально-экономической политикой развития региона или муниципального образования.

В исследованиях [2], посвященных влиянию агломерационных процессов на стимулирование предпринимательской активности, отмечаются центробежные тенденции в регулировании пространственного социально-экономического развития агломерации, которые заключаются в том, что город-центр агломерации «специализируется» на выполнении «сервисных» функций, а в пригороды передаются «индустриальные» функции. Таким образом, агломерационные процессы выступают фактором стимулирования предпринимательской активности, что и определяет цель данного исследования в отношении малых форм предпринимательства. Задачи исследования предполагают выявление значимых аспектов, влияющих на как формирование и развитие агломерации, так и на

развитие инвестиционных предпринимательских инициатив, реализуемых в рамках агломерационного образования.

Методы исследования. Одним из ключевых аспектов для принятия решения о комплексном развитии территории в форме агломерации является социальный аспект, влияющий на разработку конкретных решений по проекту. Исследуя агломерационную политику, Метелева Е.Р. относит демографическую ситуацию к наиболее важным факторам, влияющим на интеграционные процессы в рамках агломерации, наряду с влиянием ключевых бизнес-структур и уровнем экономической активности [3]. Крупные города, являясь центрами притяжения населения, определяют формирование центробежных тенденций в процессе создания агломераций, что оказывает влияние на развитие территории. Это проявляется, в том числе, в зависимости сложившейся структуры воспроизводства от структуры населения и влиянии на финансовые потоки. При этом для пригородных районов, входящих в состав агломерации, по-прежнему остается актуальной проблема обеспеченности жильем. Решать эту проблему исследователями предлагается не только за счет малоэтажного строительства, но и за счет индивидуального жилищного строительства при помощи государства [4]. Финансируя реализацию градостроительных проектов, государство не только решает задачи повышения качества и уровня жизни населения, но и способствует росту ВВП [5].

В случае формирования Иркутской агломерации социальный аспект имеет свои социологические особенности, такие, как численность населения, его возрастная структура и потребность в социальной и иной инфраструктуре. Для проведения социологического анализа было выделено несколько групп населения. Эти группы отличаются по возрастной и семейной структуре, уровню доходов, социокультурным запросам, при этом доли каждой из групп могут быть охарактеризованы следующим образом.

К первой группе было отнесено население крупных городов области, переезжающее на постоянное место жительства в коттеджные поселки в пригородной зоне Иркутска. Доля этой группы населения, представленная жителями областного центра, ориентированными на коттеджное проживание, составляет около 47 % от прогнозной численности проектируемого поселения на территории агломерации. Поскольку рост цен на жилье в Иркутске вызывает повышение спроса на недорогое жилье в удаленных районах, во вторую группу (около 26 %) было выделено население областного центра, нуждающееся в приобретении или улучшении жилищных условий. Третью группу (10–15 %) формирует население, переселяемое из северных районов области, с преимущественно более низким, чем в среднем по области, удельным весом населения трудоспособного возраста. Четвертую группу (14 % от ожидаемой численности) образует миграционный поток из регионов Забайкалья и Дальнего Востока. Пятая группа (до 8 %), в которой зафиксированы наибольшие миграционные потери с сохранением этой тенденции в ближайшие годы, представлена наиболее трудоспособным населением в возрасте 25–40 лет. Наконец, шестую группу (до 5 %) представляет молодежный поток миграции в областной центр, обусловленный высокой концентрацией учреждений высшего образования в Иркутске.

Выделение этих групп необходимо для выявления

Таблица 1

Строительство детского сада	128 287 211,00	2	256 574 422,00
Строительство школы	579 933 350,00	1	579 933 350,00
Благоустройство парка	145 377 594,32	1	145 377 594,32
Общая величина затрат, финансируемых из бюджета			981 885 366,32

Помимо жилой недвижимости, на территории жилого комплекса планируется возведение с привлечением частных инвесторов социальных и коммерческих объектов в соответствии с градостроительными нормами1 и площадью земельного участка, благодаря чему будет обеспечено создание 932 рабочих мест (табл. 2).

Таблица 2

Коммерческие объекты	
Площадь участка, Га	1,08
Площадь застройки, м^2	5 021,00
Общая площадь объекта, м^2	14 280,00
Общая площадь надземной части, м^2	9 190,00
Общая площадь подземной части, м^2	5 090,00
Площадь торговых залов, м^2	4 900,00
Количество этажей надземных	3,00
Количество этажей подземных	1,00
Социальные объекты	
Количество мест в объектах дошкольного образования, шт.	350,00
Количество мест в объектах начального и среднего образования (школа), шт.	615,00
Объект здравоохранения (фельдшерский пункт), м^2	110,00
Количество созданных рабочих мест	
Количество сотрудников в торговом центре, чел.	817
Количество сотрудников в парковых торговых павильонах, чел.	20
Количество сотрудников в социальных объектах, чел.	95
Общее количество создаваемых рабочих мест, ед.	932

Реализация проектов комплексного освоения и развития территорий предполагает принятие решений с учетом экономической эффективности для различных участников проекта, задействованных в реализации соответствующими блоков объектов строительства различных типов недвижимости (табл. 3).

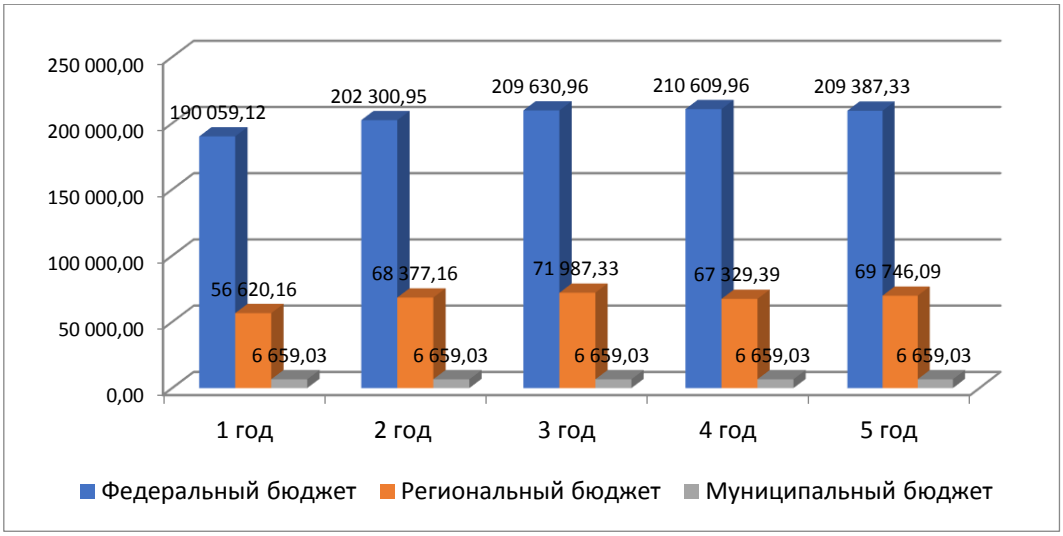
[1] СП 42.13330.2011 «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений».

Таблица 3

Наименование показателя	Составляющие инвестиционного проекта		
	Строительство жилой недвижимости	Строительство коммерческой недвижимости	Строительство социальных объектов
Величина требуемых инвестиций, млн р.	646,93	90,52	981, 89
Расчетный период, лет	7	15	5
Чистая приведенная стоимость, млн р.	1 221,67	195,09	2 971,9
Срок окупаемости, лет	2,1	4,4	2,5
Индекс рентабельности инвестиций	3,01	3,10	3,03

Анализ полученных данных показал, что помимо инвестиционной привлекательности при выборе участка строительства на основе указанных критериев, а также его престижности или территориальной выгодности, необходимо учитывать возможность дальнейшего развития объектов инфраструктуры после сдачи объектов жилых объектов в эксплуатацию на основе предпочтений потенциальных потребителей.

Финансово-инвестиционный механизм реализации проекта предполагает сочетание бюджетных и частных источников инвестиций. Строительство жилой и коммерческой недвижимости осуществляется финансово-строительной компанией при поддержке частных инвесторов, а благоустройство парковой зоны предполагается в соответствии с федеральным приоритетным проектом «Формирование комфортной городской среды» по благоустройству общественных зон. В рамках этого проекта бюджетное финансирование строительства рекреационной зоны не может превышать 80 млн р. Поскольку величина необходимых затрат на реализацию данного проекта комплексного развития территории превышает возможную величину финансирования из федерального бюджета, необходимо привлечение частных инвесторов. Основным стимулом к участию в таком проекте для частного инвестора является наличие бюджетной инвестиционной поддержки, за счет которой становится возможным снижение инвестиционных и части операционных расходов в ходе реализации проекта, что значительно снижает финансовую нагрузку для частного инвестора. После завершения благоустройства инвесторы (предприниматели) смогут вести на проектируемой территории свой бизнес (кафе, рестораны, прокат спортивного инвентаря, парки аттракционов и т.п.). С этими инвесторами на этапе согласования и утверждения проекта предполагается заключение инвестиционных договоров. Для определения бюджетной эффективности проекта [6] в качестве денежных потоков прогнозируются будущие поступления в виде налогов, которые будут формироваться при реализации данного проекта, поступающие в бюджеты разного уровня (рис. 2).



2.

Рассмотренный в статье проект демонстрирует эффективность бюджетных вложений и частных инвестиций в проекты развития территорий, являющихся узловыми пунктами между центром агломерации и городами-спутниками муниципальных образований, образующих агломерацию и формирования финансово-инвестиционного механизма на внутрирегиональном и муниципальном уровнях. Инвестиционные проекты, реализуемые в рамках агломерации, должны быть направлены не только на поучение прибыли инвесторами, но и обеспечивать улучшение социальной обстановки в регионе. Это включает в себя улучшение жилищных условий, работы по благоустройству территорий, строительство социальных объектов. Таким образом, реализация проектов комплексного развития может стать базисом для формирования финансово-инвестиционного механизма территории и активизации ее инвестиционного потенциала.

1. Цыкунов Г.В. К вопросу о строительстве новых городов в Сибири: исторический подход к современной идее / Г.В. Цыкунов. — DOI 10.17150/2308-2488.2022.23(1).169–187 // Историко-экономические исследования. — 2022. — Т. 23, № 1. — С. 169–187.

2. Неупокоев Н.Ю. Трансформация функций городов-центров агломераций и ее влияние на политику поддержки предпринимательства / Н.Ю. Неупокоев // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2015. — № 3 (125). — С. 202–205.

3. Метелева Е.Р. Феномен глобальных городов и агломерационная политика Российской Федерации / Е.Р. Метелева. — DOI 10.38197/2072–2060–2021–230–4–356–362 // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2021. — Т. 230, № 4. — С. 356–362.

4. Самаруха В.И. Жилищный бизнес: доходность и риски / В.И. Самаруха, Т.Г. Краснова // Известия ИГЭА. — 2010. — № 5. — С. 197–202. — URL: http://brj–bguep.ru/reader/article.aspx?id=13912 (дата обращения 20.10.2022).

5. Самаруха А.В. Актуальные направления оздоровления экономики регионов и муниципальных образований Сибири / А.В. Самаруха // Baikal Research Journal. — 2018. — Т. 9, № 3. — С. 7–7. — URL: http://brj–bguep.ru/reader/article.aspx?id=22233 (дата обращения 20.10.2022).

6. Ковалевская Н.Ю. Бюджетная эффективность как основной критерий выбора проектов комплексного развития территории / Н.Ю. Ковалевская, Д.М. Молокова // Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития : материалы 7-й Всерос. научно-практ. онлайн-конф., Иркутск, 14–15 апр. 2020 г. — Иркутск : Изд. дом БГУ, 2020. — С. 253–259.

Ковалевская Наталья Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики строительства и управления недвижимостью, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: kovalevskayanu@bgu.ru.

Author

Natalya Yu. Kovalevskaya — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Construction Economics and Real Estate, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: kovalevskayanu@bgu.ru.

© Ковалевская Н.Ю., 2023

332.834.8

,

В статье рассмотрены вопросы развития зеленого стимулирования строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства России в современных условиях внешнего давления и ограничений в виде западных санкций. Исследованы теоретические основы регулирования политики «зеленого» стимулирования строительства в России на базе научных исследований российских и зарубежных авторов. Несмотря на приостановку «зеленых» международных стандартов ESG, Россия в 2022 г. активизировала деятельность национальной сертификации в области «зеленых» стандартов. Определены основные направления и перспективы создания системы «зеленой» стандартизации объектов капитального строительства (для всех этапов их жизненного цикла). Вместе с тем, в теоретическом и законодательном аспекте не уделяется должного внимания вопросам комплексной разработки «зеленых» стандартов, стимулирующих развитие финансирования «зеленого» жилищного строительства. К ним можно отнести стандарты, которые должны опираться на принятый «зеленый» стандарт строительства: стандарт «зеленая ипотека»; стандарт «зеленого» финансирование застройщика; стандарт инструментов «зеленого» инвестирования.

Ключевые слова: строительная отрасль, «зеленый» стандарт строительства, «зеленая» ипотека, «зеленое» финансирование, «зеленое» инвестирование, облигации и ипотечные ценные бумаги.

T.I. Kubasova, I.V. Kudenko

NATIONAL GREEN STANDARDS AS A BASIS FOR STIMULATION OF THE DEVELOPMENT OF HOUSINGCONSTRUCTION IN RUSSIA

The article deals with the development of green incentives for the construction industry and housing and communal services in Russia in the current conditions of external pressure and restrictions in the form of Western sanctions. Theoretical foundations of the regulation of the policy of «green» stimulation of construction in Russia are studied on the basis of scientific research by Russian and foreign authors. Despite the suspension of the «green» international ESG standards, in 2022 Russia stepped up the activities of national certification in the field of «green» standards. The main directions and prospects for creating a system of «green» standardization

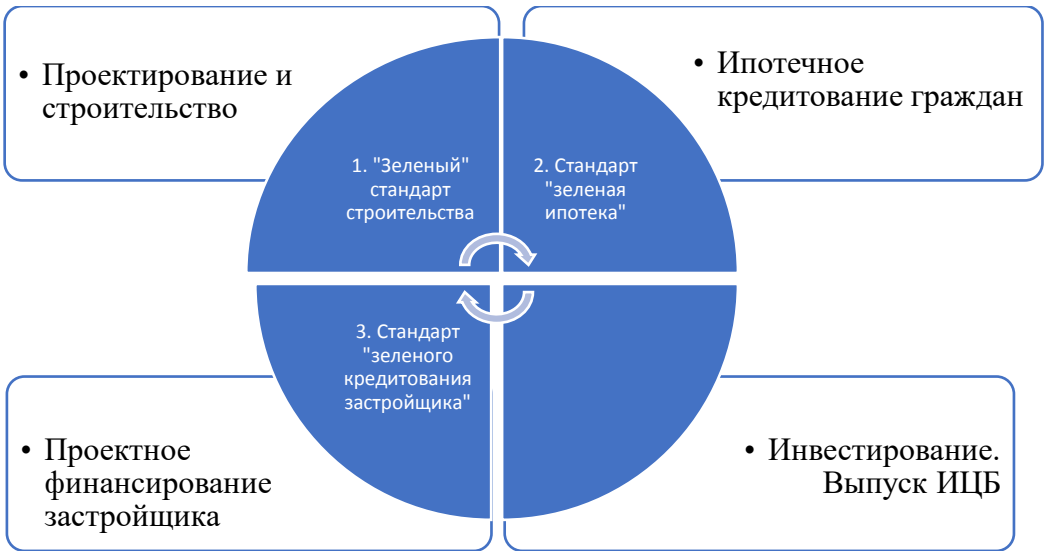
should be based on the adopted «green» construction standard: the «green mortgage» standard; standard of «green» financing of the developer; standard for

Методы исследования. В ходе исследования применены следующие методы познания: обобщение, систематизация, моделирование, сравнение, произведение оценки данных, формулирование выводов и рекомендаций.

Основным документом, направленным на реализацию «зеленой» повестки в России, выступает «Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года», принятая Правительством РФ № 3268-р в октябре 2022 года и направленная на снижение энергопотребления и повышение энергетической эффективности объектов капитального строительства [1]. Главным оператором внедрения «зеленых» стандартов[1] и сертификации «зеленого строительства»[2], выступает государственный институт развития — ДОМ. РФ.

Несомненно, разработка «зеленых» стандартов, как разновидности ESG-инструментов, является непростой задачей для строительной отрасли, но их внедрение позволит создать основу для стимулирования повышения энергоэффективности строящихся и существующих объектов капитального строительства, что позволит минимизировать риски строительной отрасли, негативно влияющие на окружающую среду.

На рисунке приведена авторская классификация ESG-инструментов («зеленых» стандартов), направленных на стимулирование «зеленого» жилищного строительства для многоквартирных домов (далее — МКД).



1.

[1]«Зеленые» стандарты — это стандарты, устанавливающие требования к «зеленым» технологиям среды жизнедеятельности и «зеленой» инновационной продукции [2].

[2]«Зеленое строительство» — вид строительства и эксплуатации зданий с минимальным воздействием на окружающую среду, в том числе в целях снижения уровня потребления энергетических и материальных ресурсов на протяжении всего жизненного цикла объекта капитального строительства [Там же].

1. «Зеленый» стандарт для строительства МКД.

Первым шагом создания комплексной системы «зеленой» стандартизации строительной отрасли и ЖКХ стала добровольная сертификация объектов строительства по «зеленым стандартам», принятым в октябре 2022 г.

Разработанный национальный «зеленый» ГОСТ Р для строительства многоквартирных жилых домов (далее — «зеленый» стандарт для строительства), учитывает как мировой опыт, так и национальные особенности строительства [2].

Таблица 1

*

Цель	Стандарт направлен на развитие «зеленого» строительства МКД в России
Назначение использования	Предназначен для использования всеми участниками жизненного цикла объекта капитального строительства на этапах проектирования, строительства и эксплуатации (компаниями в сфере архитектуры и проектирования; производства строительных материалов; строительства и последующим управлением эксплуатацией зданий; государственными органами (органами местного самоуправления); специалистами в области оценки, а также граждан, выбравших «зеленый» объект недвижимости)
Термины	В основе терминов «зеленое строительство», «зеленые здания», «зеленые решения», «зеленые нормы» заложены требования к технологии и инновационным материалам, которые обеспечивают экологичность, безопасность строительства и эксплуатацию зданий и направлены на сокращение негативного воздействия на окружающую среду
Учет международного опыта	Учтены лучшие международные практики по проектированию, строительству и эксплуатации «зеленых» зданий: британская BREEAM (1990 г.); американская LEED (1998 г.); немецкая DGNB (2007 г.)
Категории оценки (10)	Установлено десять категорий оценки, которые учитывают разнообразные параметры здания «зеленых решений»: архитектурных, планировочных, энерго- и ресурсно-эффективных, параметров комфорта и качества внутренней среды и др.
Критерии (81)	«Зеленые» критерии (81) содержат как количественные, так и качественные показатели оценки МКД
Обязательные «зеленые» критерии (37)	Обязательные «зеленые критерии» необходимы для признания МКД «зеленым» и получения соответствующего рейтинга. Для этого полученные баллы по 37 критериям суммируются, а на их основе определяется уровень соответствия «зеленому стандарту» строительства
Добровольные зеленые» критерии (44)	Добровольные «зеленые критерии» используются для повышения рейтингового значения МКД, но при условии, что выполнены обязательные «зеленые» критерии

** Составлена по:* [Там же].

«Зеленый» стандарт строительства вводит количественные и качественные характеристики оценки многоквартирного жилья в России по «зеленым» критериям из десяти категорий, приведенных в стандарте. Чтобы быть зеленым, здание должно соответствовать 16 критериям из 81, в том числе иметь подходящий класс энергоэффективности, предчистовую отделку и инклюзивную инфраструктурную среду.

Разработан проект дорожной карты «зеленого» стимулирования, позволяющий увеличить долю «зеленых» домов с 5 % до 20 % к 2030 г.[1] Новые российские «зеленые» стандарты «обкатываются» на шести первых жилых проектах в разных регионах страны — в Байкальске, Владивостоке, Екатеринбурге, Московской области, Петербурге и Татарстане.

Заинтересованность застройщиков внедрять «зеленый» стандарт для строительства жилья подтверждает опрос, проведенный в июле 2022 г. Порталом ЕРЗ.РФ[2]. Большинство опрошенных (41,2 %) готовы внедрять «зеленый стандарт» строительства, при условии, что государство компенсирует дополнительные расходы налоговыми льготами или льготами по кредитам, что подтверждает актуальность разработки стандарта «зеленой» ипотеки.

2. Стандарт «зеленая» ипотека.

Следующим шагом после системы добровольной сертификации «зеленого» строительства — запуск стандартизированной «зеленой» ипотеки, учитывающей международный опыт субсидирования банками жилья с высоким уровнем энергоэффективности. Запуск планируется Банком России в 2023 г. на основе рекомендаций, предоставленных «ДОМ.РФ». Согласно опросам, около 70 % премиальных заемщиков готовы приобрести квартиру по более высокой цене, если она — «зеленая». Согласно оценкам Россельхозбанка, спрос на премиальное энергоэффективное жилье по итогам 2022 г. сможет составить более 400 млрд р. Что же касается «зеленой» ипотеки, то объем данного рынка оценивается экспертами в триллионы рублей[3].

Главный вопрос в реализации этих стандартов — это стимулы, которые может представить государство (ДОМ.РФ) для продвижения «зеленой» ипотеки для жилья в сегментах стандарта бизнес класс, «бизнес+». Для форматов «эконом» или «комфорт» зеленая опция вряд ли применима, как считают эксперты [3].

«Зеленая» ипотека также может стать важным инструментом стимулирования при условии, что потребительская культура потребителей (экологичность) будет достаточно высокой, а «зеленое» инвестирование востребованным в инвестиционной среде. Эксперты отмечают, что «зеленая» ипотека в ближайшие годы в России станет новым локомотивом развития ESG-индустрии [3].

---

[1] Виталий Мутко: доля домов, соответствующих «зеленому» стандарту, в ближайшие восемь лет вырастет в России с 5 до 20 %. Новости ЕРЗ.РФ. URL: https://erzrf.ru/news/vitaliy-mutko-dolya-domov-sootvetstvuyushchikh-zelenomu-standartu-v-blizhayshiye-vosem-let-vyrastet-v-rossii-s-5-do-20--?t= (дата обращения 20.10.2022).

[2] ЕРЗ.РФ: застройщики готовы внедрять «зеленые» стандарты, если государство компенсирует им дополнительные затраты. Новости ЕРЗ.РФ. URL: https://erzrf.ru/news/yerzrf-zastroyshchiki-gotovy-vnedryat-zelenyye-standarty-yesli-gosudarstvo-kompensiruyet-im-dopolnitelnyye-zatraty?search=зелен (дата обращения 20.10.2022).

[3] Telegram: Contact @ESGport.

3. Стандарт «зеленого» финансирования строительства.

В мировой практике существуют разнообразные подходы к регулированию развития рынка «зеленого» финансирования строительства, в том числе с использованием программ льготного финансирования для застройщиков, стимулирующих развитие экологичных строительных технологий и внедрение инновационных экологичных материалов [7].

В России, данный стандарт находится в стадии разработки, но в рамках добровольной сертификации уже происходит оценка девелоперов по ESG-критериям и до конца 2022 г. Сбер и группа «Самолет» предполагают оценить 50 подрядчиков, участвующих в строительстве жилищных объектов группы «Самолет». Критерии ESG будут учитываться при выдачи «зеленых» сертификатов и обеспечат поддержку застройщиков при получении льготного проектного финансирования со стороны Сбера.

4. Стандарт «зеленого» инвестирования.

В основе разработки и внедрения стандартов «зеленого» инвестирования в сфере жилищного строительства лежат добровольные практики, разработанные участниками рынка на базе Московской фондовой биржи, ДОМ РФ и представленные выпусками «зеленых» облигаций 2018–2019 гг.

Таблица 2

*

2018	Первый выпуск «зеленых облигаций»	В 2018 г. компанией ООО «Ресурсосбережение ХМАО» был осуществлен выпуск на сумму 1,1 млрд р., предназначенный для строительства регионального полигона ТБО
2019	Первый выпуск зеленых евробондов российскими компаниями и финансовым институтом	– в мае 2019 г. Российская компания РЖД (Russian Rail через RZD CAPITAL PLC), выпустила и разместила на бирже EURONEXT Dublin года на сумму 0,5 млрд евро; – финансовая корпорация «Гарант-Инвест» на 0,5 млрд р.
2022	Банком России узаконены новые виды «зеленых» облигаций: адаптационных, связанных с целями устойчивого развития; облигаций климатического перехода	– адаптационные облигации нацелены на привлечение средств для компаний, адаптирующихся в переходный период к экономике с низким уровнем выбросов парниковых газов; – облигации климатического перехода позволят направить средства от размещения в «зеленые проекты» (например, связанные с производством возобновляемых источников энергии)[1]
2022	Дебютный выпуск зеленых облигаций (ипотечных ценных бумаг) «ДОМ РФ»	Привлеченные деньги эмитент направит на рефинансирование жилищных кредитов в «зеленых» домах

**Составлена по:* [5; 7].

[1] Telegram: Contact @ESGport.

В соответствии со сложившейся практикой секъюритизации ипотечных активов, «ДОМ. РФ» до конца 2022 года предполагает провести два дебютных выпуска выпуск «зеленых» ипотечных облигаций, в основе которых будут лежать права на недвижимость, соответствующую «зеленой повестке» и получившую добровольную «зеленую сертификацию строительства МКД. Привлеченные деньги эмитент направит на рефинансирование жилищных кредитов в «зеленых» домах. Эксперты считают, что рынок «зеленых» облигаций, как и вся повестка ESG находятся в положительном тренде и предполагают достаточный спрос со стороны инвесторов.

1. Национальные «зеленые» стандарты рассматриваются как основа стимулирования развития «зеленого « строительства в России на протяжении всего жизненного цикла объекта капитального строительства. В настоящее время уже введен стандарт «зеленого» строительства для многоквартирных домов, на стадии разработки — ГОСТ для индивидуального жилищного строительства (2023 г) и капитальному ремонту жилья (2024 г.).

2. В ближайшей перспективе база «зеленых» стандартов строительства пополнится стандартами «зеленого» финансирования строительства: «зеленая» ипотека (2023 г), «зеленое» проектное финансирование с использованием эскроу-счетов (2023 г), инструменты «зеленого» инвестирования (2023 г).

3. Льготные условия для стандартов «зеленого» финансирования строительства ориентированы на дома, обладающие повышенными экологическими и энергосберегающими свойствами.

1. Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года : утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 31 окт. 2022 г. № 3268-р. — URL: http://http://static.government.ru/media/files/AdmXczBBUGfGNM8tz16r7RkQcsgP3LAm.pdf (дата обращения 20.10.2022).

2. ГОСТ Р 70346-2022 «Зеленые» стандарты. Здания многоквартирные жилые «зеленые». Методика оценки и критерии проектирования, строительства и эксплуатации. — URL: https://docs.cntd.ru/document/1200193111 (дата обращения 20.10.2022).

3. Истомина Н.А. «Зеленая» ипотека — новый ESG-инструмент для банковского сектора / Н.А. Истомина, П.И. Летов. — EDN UPCWJO // Географические и экономические исследования в контексте устойчивого развития государства и региона : материалы III Междунар. науч.-практ. конф., Донецк, 11–12 нояб. 2021 г. / под общ. ред. Е.Г. Кошелевой. — Донецк : Донец. национ. ун-т, 2021. — С. 92–94.

4. Мовсесян Г.А. Российская правовая система и зеленые инновации: экологические стандарты регионов / Г.А. Мовсесян. — EDN TDKJOD // Современный юрист. —2021. — № 3 (36). — С. 80–88.

5. Семенова Н.Н. «Зеленое» финансирование в России: современное состояние и перспективы развития / Н.Н. Семенова, О.И. Еремина, М.А. Скворцова. — DOI 10.26794/2587–5671–2020–24–2–39–49. — EDN XWYIZO // Финансы: теория и практика. — 2020. — Т. 24. — № 2. — С. 39–49.

6. Седаш Т.Н. Содержание и принципы функционирования финансового механизма энергосбережения и энергоэффективности / Т.Н. Седаш // Финансы и кредит. — 2017. — № 23. — С. 2485–2496.

7. Слепцова Е.В. Анализ опыта применения финансовых инструментов стимулирования «зеленых» технологий / Е.В. Слепцова // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2021. — № 2 — № 4 (74). — С. 157–161.

8. Теличенко В.И. Межгосударственные «зеленые» стандарты для формирования экологически безопасной среды жизнедеятельности / В.И. Теличенко, А.А. Бенуж, Е.А. Сухинина. — DOI 10.22227/1997–0935.2021.4.438–462. — EDN EXLUMH // Вестник МГСУ. — 2021. — Т. 16. — № 4. — С. 438–462.

Кубасова Татьяна Иннокентьевна — доктор экономических наук, профессор, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: KubasovaTI@bgu.ru.

Куденко Иван Вячеславович — аспирант, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: Lenina424@yandex.ru.

Authors

Tatyana I. Kubasova — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: KubasovaTI@bgu.ru.

Ivan V. Kudenko — Post-Graduate Student, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: Lenina424@yandex.ru.

© Кубасова Т.И., Куденко И.В., 2023

338.012:69.003.13

Строительная отрасль является самостоятельной отраслью экономики, включающей как непосредственное возведение объектов недвижимости, так и реконструкцию, расширение, ремонт и техническое

технологическая комплектация, монтаж и пусконаладочные работы в зданиях и сооружениям, сборка оборудования, ремонтные работы и т.д.) [1]. Строительство как отрасль экономики принимает участие в создании основных фондов для всех отраслей национального хозяйства. В строительной отрасли используется примерно 50 % продукции промышленности строительных материалов, порядка 18 % металлопроката, 40 % пиломатериалов, а также около 10 % продукции машиностроительной промышленности. Строительство как отрасль составляет 5 % ВВП России, в сфере строительства занято более 6,5 млн чел. (что составляет 9 % от общей численности занятых в экономике) [2].

Повышение эффективности деятельности строительных организаций можно рассматривать с точки зрения выявления резервов для увеличения прибыли и рентабельности, а также с точки зрения проведения мероприятий, направленных на улучшение финансово-хозяйственной деятельности и процессов управления.

Цели и задачи исследования. Целью исследования является выявить основные направления повышения эффективности деятельности строительных организаций. Задачами исследования являются: рассмотреть основные проблемы управления финансами в строительной отрасли; рассмотреть инструменты повышения эффективности деятельности строительных организаций; определить основные направления повышение эффективности предприятий строительной отрасли.

Решение поставленные задач осуществлялось на основании применения следующих эмпирических и теоретических методов исследования: изучение разнообразных источников информации и анализ полученных сведений.

Экономическая эффективность — понятие, характеризующее результативность процесса человеческой деятельности, в котором происходит потребление ресурсов и в итоге образуется полезный результат, потребительские блага [3]. Экономическая эффективность как показатель определяется путем сопоставления результатов и затрат, понесенных на достижение этих результатов. Результаты, как и затраты, представлены в стоимостном выражении, в одних и тех же денежных единицах.

Среди основных финансовых проблем в строительной отрасли сегодня выделяют: слабо прогнозируемый кассовый разрыв; с объектов строительства может поступать неактуальная оперативная информация; повторные закупки; интуитивное принятие управленческих решений; значительное превышение стоимости выполненных работ по факту по сравнению с плановыми значениями. Все эти показатели влияют на эффективность деятельности строительных организаций.

В рамках разработки мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности строительных организаций необходимо проводить комплексное исследование работы предприятия, включающее в себя анализ основных экономических показателей [4; 5], в числе которых доходы, расходы и

производительность предприятий, а также нефинансовых показателей. Такой подход позволяет глубоко и всесторонне провести не только анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия за предшествующий заданный период (например, за три или десять лет в зависимости от целей анализа и поставленных задач), провести свот-анализ деятельности предприятия (определить внутренние и внешние угрозы и возможности), но и сравнить фактические показатели с плановыми показателями, отклонения и их причины, изучить отраслевые показатели и определить место компании на рынке. При комплексном исследовании работы предприятие рассматривается не просто как экономическая система, экономический субъект, но и как социальная система. В данном аспекте анализируется социальная политика предприятия («забота о сотрудниках») и привлекательность организации как работодателя, социальная роль предприятия в жизни города, региона, участие организации в социальных и национальных проектах [6; 7].

Направления повышения эффективности деятельности строительных организаций, как мы указали выше, связывают прежде всего с увеличением прибыли, что впоследствии оказывает влияние на показатель рентабельности продаж и производства. Среди инструментов повышения эффективности выделяют:

– повышение эффективности использования производственных фондов (путем продажи и сдачи объектов в аренду);
– масштабирование бизнеса и расширение рынков сбыта;
– расширение ассортимента услуг и диверсификации бизнеса;
– увеличение объемов производства;
– снижение затрат на производство;
– сокращение и ликвидация непроизводственных потерь;
– приобретение и использование технических новинок;
– использование новых материалов;
– улучшение качества производимой продукции и проводимых работ;
– разработка и внедрение новых технологий строительства, включая цифровые технологии [6].

В условиях цифровой трансформации бизнесов рассмотрим подробнее такой инструмент повышения эффективности деятельности строительных организаций как использование информационных технологий, связанный, прежде всего, с автоматизацией системы управления. Использование цифровых технологий в строительстве позволяет повысить эффективность по следующим направлениям:

– планирование ресурсов на строительных объектах и по проектам;
– автоматизация управления проектами и финансовыми потоками строительной организации;
– ведение учета материалов и закупок;
– моделирование зданий;
– точность планирования деятельности, прозрачность и контроль;
– эффективное взаимодействие между структурными подразделениями организациями и между партнерами.

Основным драйвером цифровой трансформации в сфере строительства является BIM (Building Information Modeling), который представляет собой новый подход к управлению жизненным циклом здания: от момента появления идеи, разработки проекта и заканчивая эксплуатацией данного объекта. Использование BIM-технологии уже показало выгоды для бизнеса, в числе которых: сокращение затрат на строительство и эксплуатацию объектов на 30 %, снижение ошибок в проектно-сметной документации, сокращение сроков реализации проектов, сокращение времени на проверку модели и сам проект [8; 9].

Таким образом, основные направления эффективности деятельности в сфере строительства связаны с управлением прибылью и рентабельностью предприятия (как результатами деятельности компании). Обязательным этапом при определении путей повышения эффективности является комплексный анализ деятельности, направленный на количественный и качественный анализ экономических и других показателей хозяйственной деятельности. Среди приоритетных направлений повышения эффективности выделяют, помимо новых технических и технологических разработок, также использование современных цифровых технологий автоматизации процессов учета и управления на объектах строительства и при реализации проектов. Такой инструмент позволит решить и финансовые, и управленческие проблемы в сфере строительства.

1. Казаков Н.А. Строительная индустрия в народно-хозяйственном комплексе страны / Н.А. Казаков // Молодой ученый. — 2015. — № 2 (82). — С. 268–270. — URL: https://moluch.ru/archive/82/14920 (дата обращения: 10.11.2022).

2. Строительство в России. 2020 : стат. сб. / Росстат. — Москва, 2020. — 113 с.

3. Оборина О.Е. Экономическая эффективность: понятие и сущность / О.Е. Оборина // Молодой ученый. — 2020. — № 23 (313). — С. 427–429. — URL: https://moluch.ru/archive/313/71251 (дата обращения: 15.11.2022).

4. Голубова О.С. Показатели экономической эффективновсти строительных работ // Экономическая наука сегодня. — 2018. — № 8. — С. 130–138. — URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37600891 (дата обращения: 14.11.2022).

5. Мулюкова Э.Д. Пути улучшения результатов финансово-хозяйственной деятельности строительной организации / Э.Д. Мулюкова // Вопросы экономики и управления. — 2019. — № 6 (22). — С. 28–33. — URL: https://moluch.ru/th/5/archive/147/4688 (дата обращения: 14.11.2022).

6. Соколова О.И. Пути и направления повышения эффективности деятельности на строительных предприятиях / О.И. Соколова // Молодой ученый. — 2022. — № 42 (437). — С. 320–323. — URL: https://moluch.ru/archive/437/95554 (дата обращения: 17.11.2022).

7. Петрович Ю.А. Показатели эффективности строительных проектов / Ю.А. Петрович // Молодой ученый. — 2021. — № 3 (345). — С. 316–321. — URL: https://moluch.ru/archive/345/77709 (дата обращения: 14.11.2022).

8. Абалтусов Ю.А. BIM-технологии. Проблемы их внедрения и перспективы развития в строительстве и проектировании / Ю.А. Абалтусов, В.В. Чатуров // Молодой ученый. — 2019. — № 25 (263). — С. 151–153. — URL: https://moluch.ru/archive/263/60897 (дата обращения: 15.11.2022).

9. Как повысить эффективность деятельности строительной компании? // Первый.БИТ. — URL: https://irkutsk.1cbit.ru/company/news–irkutsk/371394/#:~:text=«Основной %20драйвер %20цифровой %20трансформации %20в,стройке%2C %20- %20пояснил %20Иван %20Аверьянов (дата обращения: 15.11.2022).

Кузнецова Надежда Васильевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: nadezhda1978@mail.ru.

Ибодзода Иброхими Джурабек — магистрант, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, ibodov.95@list.ru.

Authors

Nadezhda V. Kuznetsova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Finance and Financial Institutes, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: nadezhda1978@mail.ru.

Ibrohimi D. Ibodzoda — Master’s Student, Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: ibodov.95@list.ru.

© Кузнецова Н.В., Ибодзода И.Д., 2023

69.003; 691.3

-

Вовлечение отходов, образующихся при сжигании углей в различных сферах народного хозяйства в переработку является одной из приоритетных природоохранных задач. Накопление золошлаковых отходов в отвалах ведет к ухудшению условий для жизни людей, загрязнению воды и воздуха, изменению биогеоценозов, ущербу фауне и флоре, изъятию обширных участков земель. Проведенный анализ достижений науки и техники в сфере производства дорожно-строительных материалов позволяет сделать вывод о целесообразности вовлечения золошлаковых отходов в составы дорожно-строительных композитных материалов. В настоящей статье приведено технико-экономическое обоснование использования золошлаковых отходов в дорожном строительстве. Исследованиями автора установлено, что показатель удельной эффективной активности естественных радионуклидов (226Ra, 232Th, 40K) золошлаковых отходов находится в допустимых пределах согласно требованиям нормативной документации, что позволяет использовать данное минеральное сырье в дорожном строительстве без ограничений. В качестве конкурентного образца рассматривались плиты из экструдированного пенополистирола.

Ключевые слова: технико-экономическое обоснование, золошлаковые отходы, утилизация отходов производства, дорожно-строительные материалы, дорожное строительство.

N.D. Shavanov

INTEGRAL ASSESSMENT OF THE POSSIBILITY OF INVOLVING ASHES AND SLAG MIXTURES IN TRANSPORT CONSTRUCTION

The involvement of waste generated during the combustion of coal in various sectors of the national economy in processing is one of the priority environmental tasks. The accumulation of ash and slag waste in dumps leads to a deterioration in living conditions for people, water and air pollution, changes in biogeocenoses, damage to fauna and flora, and the withdrawal of large areas of land. The analysis of the achievements of science and technology in the field of production of road construction materials allows us to conclude that it is expedient to involve ash and slag waste in the composition of road construction composite materials. This article provides a feasibility study for the use of ash and slag waste in road construction. The author's research has established that the indicator of the specific effective activity of natural radionuclides (226Ra, 232Th, 40K) of ash and slag waste is within acceptable limits according to the requirements of regulatory documentation, which allows the use of this mineral raw material in road construction without restrictions. Extruded polystyrene foam boards were considered as a competitive sample.

Keywords: feasibility study, ash and slag waste, production waste disposal, road construction materials, road construction.

Важнейшими направлениями государственной политики в области экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 г. являются ликвидация накопленного вреда окружающей среде, внедрение экологически безопасных технологий и повышение уровня утилизации отходов производства. В связи с этим прямое вовлечение крупнотоннажных золошлаковых отходов в технологии дорожного строительства представляется актуальной задачей [1; 2].

Энергетической стратегией России на период до 2030 г. предусмотрен рост производства электроэнергии и увеличение добычи основных горючих полезных ископаемых, что неизбежно приведет к мощному антропогенному воздействию на окружающую среду. Угольные технологии в производстве электроэнергии характеризуются целым комплексом экологических проблем: невысокий технический уровень хранения золошлаковых отходов; выбросы в атмосферу оксидов серы, углерода, азота, летучей золы; кислотные осадки, загрязняющие почву, водоемы и подземные водоносные горизонты [3].

Высокодисперсная зола является одним из основных источников загрязнения окружающей среды радионуклидами, так как отмечено превышение показателей радиоактивности воздуха и почв на прилегающих к тепловым электростанциям территориях [4]. Значительную техногенную нагрузку оказывает пыление золоотвалов, так как высокодисперсная зола может длительное время находиться в воздухе и наносить непоправимый ущерб здоровью человека, загрязнять грунты, поверхностные воды, снежный покров, а также способствовать изменению геохимии ландшафтов, деградации почв и формированию техногенного горизонта грунтовых вод [5; 6].

Золошлаковые отходы, обладающие богатым химическим составом и особыми технико-эксплуатационными свойствами, могут выступать в качестве ценного вторичного минерального сырья для различных отраслей промышленности [7–9]. Золошлаковые отходы могут быть введены в составы композиционных [10; 11] и дорожно-строительных материалов [12].

В настоящее время актуальным является использование золошлаковых отходов в дорожном строительстве во всех элементах дорожных конструкций в зависимости от их состава и свойств. Отходы могут входить в тело насыпи или использоваться в нижних слоях основания в сочетании с гидравлическим вяжущим. Возможность введения золошлаковых отходов в составы дорожно-строительных материалов определяется их составом, свойствами и эксплуатационными характеристиками. При устройстве верхних слоев основания золошлаки применяют в качестве компонента смешанного или самостоятельного вяжущего, в асфальтобетонных покрытиях — в качестве минерального порошка, в цементобетонных — как добавку, улучшающую состав бетона.

Цель и задачи исследования. Цель работы заключалась в расчете экономического эффекта от вовлечения золошлаковых отходов в состав дорожно-

строительных материалов для укрепления железнодорожного пути в сравнении с использованием плит из экструдированного пенополистирола.

Методы исследования. Удельную эффективную активность естественных радионуклидов в образцах золошлаковых отходов определяли в соответствии с СанПиН 2.6.1.2523-09, ГОСТ 30108-94. Радиологические испытания проводили спектрометром-радиометром гамма и бета-излучений РАДЭК МКГБ-01 и гамма спектрометром РАДЭК МКСП-01.

Показатель удельной эффективной активности естественных радионуклидов Аэфф (226Ra, 232Th, 40К) для золошлаковых отходов котельной вагоноремонтного депо составил 203 Бк/кг. В соответствии с НРБ–99/2009 и ГОСТ 30108– 94 изученный образец отходов по радиационному признаку относится к материалам I класса и могут применяться в строительстве без ограничений. Установлено, что золошлаковые отходы являются непучинистыми, что также позволяет их использовать без ограничений в строительстве дорог.

Был проведен сравнительный анализ модельного образца из полимерных композиционных материалов с плитами из экструдированного пенополистирола, применяемого для укрепления земляного полотна. Результаты приведены в табл. 1.

Таблица 1

Вес 1м^3	1 045 кг	150 кг	895 кг
Предельная прочность на сжатие	Не < 6 Мпа	Не < 0.5 МПа	5.5 МПа
Водопоглащение	Не > 0.5 %	Не > 0.5 %	0

Согласно полученным данным, новый композиционный материал обладает рядом преимуществ. Недостатком может являться больший вес модельного образца, но предполагаемый межремонтный интервал позволяет рассчитывать на меньший

Согласно ФСНБ-2001 Шифр: 104-0518 ОССЦЖ-2001 от 25 апреля 2015 г. № 326/пр сметная стоимость 1 $м^3$. Составляет 4

– Си — текущие издержки по освоению дополнительных средств улучшающих стабильность земляного полотна, 20 625 р./км.

Экономический эффект определили по формуле:

Эт=Ст+Сэн-Си

Эт=111 578+46 272-20 625=553 688 р./км

Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы.

Показатель Аэфф (226Ra, 232Th, 40K) в образцах золошлаковых отходов составил 203 Бк/кг, что свидетельствует о возможности их вовлечения в дорожное строительство без ограничений. Приведенный расчет экономической эффективности показывает, что применение предполагаемых полимерных композиционных материалов для усиления земляного полотна позволит получить условный экономический эффект в размере 553 688 рублей на 1 км железнодорожного пути в год.При применении модельных полимерных композиционных материалов при строительстве и реконструкции участков со слабым основанием, на примере перегона «Запань-Тагуг Красноярской железной дороги» протяженностью 18 км экономический эффект составляет:

– на этапе строительства: 1 133 034,43 р.;

– на этапе эксплуатации: 9 972 000 р. в год.

Это является доказательством экономической целесообразности проведенных исследований.

1. Dave J.M. Disposal of fly ash — an environmental problem // International Journal of Environmental Studies. — 1986. — Vol. 26, iss. 3. — P. 191–215.

2. Ram L.C. Fly ash for soil amelioration: A review on the influence of ash blending with inorganic and organic amendments / L.C. Ram, R.E. Masto // Earth–Science Reviews. — 2014. — Vol. 128. — P. 52–74.

3. Characterization and quantification of persistent organic pollutants in fly ash from coal fueled thermal power stations in India / S.K. Sahu [et al.] // Microchemical Journal. — 2009. — Vol. 92, iss. 1. — P. 92–96.

4. Овсейчук В.А. Радиационные выбросы от угольных ТЭС / В.А. Овсейчук, Д.А. Крылов, Г.П. Сидорова // Вестник ЗабГУ. — 2012. — № 10 (89). — С. 24–29.

5. Проблемы токсичности золошлаковых отходов / Б.С. Ксенофонтов, И.А. Буторова, А.С. Козодаев [и др.] // Экология и промышленность России. — 2017. — Т. 21. — № 2. — С. 4–9.

6. Borm P.J.A. Toxicity and occupational health hazards of coal fly ash (CFA). A review of data and comparison to coal mine dust / P.J.A. Borm // Annals of Occupational Hygiene. — 1997. — Vol. 41, iss. 6. — P. 659–676.

7. Александрова Т.Н. Комплексная переработка золошлаковых отходов как фактор обеспечения экологической безопасности / Т.Н. Александрова,

К.В. Прохоров // Горный информационно-аналитический бюллетень. — 2012. — № 10. — С. 283–288.

8. Пугин К.Г. Особенности использования ресурсного потенциала отходов производства для получения строительных конструкций и материалов / К.Г. Пугин, В.К. Пугина // Фундаментальные исследования. — 2016. — № 9. — С. 289–293.

9. Dermatas D. Utilization of fly ash for stabilization/solidification of heavy metal contaminated soils / D. Dermatas, X. Meng // Engineering Geology. — 2003. — Vol. 70, iss. 3-4. — P. 377–394.

10. Утилизация отходов теплоэнергетики в водостойкие композиционные материалы / Г.А. Медведева, Р.Т. Ахметова, Ю.Н. Пятко [и др.] // Известия КГАСУ. — 2013. — Т. 24. — № 2. — С. 320–325.

11. Effect of slag on the mechanical properties and bond strength of fly ash-based engineered geopolymer composites / Y. Ling, K. Wang, W. Li [et al.] // Composites Part B: Engineering. — 2019. — Vol. 164. — P. 747–757.

12. Cetin B. Stabilization of recycled base materials with high carbon fly ash / B. Cetin, A.H. Aydilek, Y. Guney // Resources, Conservation and Recycling. — 2010. — Vol. 54. — P. 878–892.

Шаванов Николай Дмитриевич — аспирант, кафедра техносферной безопасности, Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: shavanov.nikolay@mail.ru.

Author

Nikolay D. Shavanov — Postgraduate, Department of Technosphere safety, Irkutsk State Transport University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: shavanov.nikolay@mail.ru.

© Шаванов Н.Д., 2023

5.

338.12.017; 339.137.2(571.61)

SWOT-

В статье выполнен SWOT– анализ деятельности амурского филиала ООО «ПЭК» в г. Благовещенске. Сформулированы сильные и слабые стороны внутренней среды предприятия, определены угрозы и возможности внешней среды. Приведены стратегические решения проблем предприятия в матрице SWOT-анализа.

Ключевые слова: сильные, слабые стороны внутренней среды, угрозы, возможности внешней среды, матрица SWOT-анализа.

A.V. Vasiliev

SWOT-ANALYSIS OF PEK LLC BRANCH IN BLAGOVESCHENSK

The article contains a SWOT analysis of the activities of the Amurbranch of PEK LLC in Blagoveshchensk. The strengths and weaknesses of theinternal environment of the enterprise are formulated, the threats and opportunities ofthe external environment are identified. Strategic solutions to the problems of theenterprise in the SWOT-analysis matrix are given.

Keywords: strengths, weaknesses of the internal environment, threats, opportunities of the external environment, SWOT-analysis matrix.

Высокий уровень неопределенности и нестабильности внешней среды заставляет предприятия проводить постоянный анализ окружающей среды с целью определения возможных препятствий на пути развития предприятия. Помимо выявления препятствий предприятию необходимо осуществлять поиск новых направлений развития во внешней среде, новых возможностей. Для реализации открывающихся перед предприятием возможностями и нейтрализации угроз необходимо использовать весь внутренний потенциал предприятия. Для этого требуется проведение анализа внутренней среды и выявление сильных и слабых сторон предприятия. Внутренняя среда формирует фундамент предприятия, использование которого позволяет организации успешно работать на рынке и конкурировать во внешней среде. Свести вместе анализ внутренней и внешней среды помогают разные методы, которые используются в стратегиче-

ском менеджменте для выработки решений. Одним из таких методов является метод SWOT-анализа, которые позволяет совместить в таблице результаты анализа как внутренней, так и внешней среды.

По методике SWOT-анализа первоначально устанавливаются сильные и слабые стороны предприятия, затем изучается внешняя среда, и определяются угрозы и возможности, которые скрываются в ней, далее выявляются связи и зависимости между сформулированными итоговыми составляющими внутренней и внешней среды. На заключительном этапе формируются стратегические решения нейтрализации угроз и слабостей предприятия, использования сильных сторон и реализации возможностей предприятия.

В статье анализируется амурский филиал ООО «ПЭК» в г. Благовещенске, который занимается грузовыми перевозками сборного груза.

Цель и задачи исследования. Цель исследования — выполнить SWOT-анализ деятельности ООО «ПЭК» — филиала в г. Благовещенске.

Достижение цели ставит следующие задачи исследования:

– выполнить анализ сильных и слабых сторон внутренней среды предприятия;

– определить возможности и угрозы внешней среды филиала;

– сформулировать стратегические решения деятельности предприятия.

Методы исследования. В исследовании использован метод SWOT-анализа — стратегический инструмент анализа внутренней и внешней среды предприятия.

Сильное влияние на деятельность предприятия оказывает внешняя среда. Введенные зарубежные санкции против России, распространение пандемии COVID-19, специальная военная операция непосредственно повлияли на деятельность транспортных компаний [1; 2].

Закрытие границ большинства стран, а также запрет на ввоз-вывоз некоторых товаров повлияли на сокращение объема транспортных перевозок всех компаний. Грузоперевозчики вынуждены были переориентироваться на доставку другого товара, зачастую отечественного, поэтому изменилась логистика доставки товаров. Таможенные ограничения привели к простою транспорта на границе, что повлияло на увеличение времени доставки груза и стоимости [3].

Повышение цены оказания транспортных услуг также сказалось на снижении объема грузоперевозок и спроса.

Важным фактором удорожания грузоперевозок следует выделить резкое изменение курса валюты. Данный фактор повлиял на увеличении стоимости запасных частей, комплектующих, сервисного обслуживания импортной техники, специального транспортного оборудования.

При этом появился дефицит иностранных запчастей и комплектующих. К этому следует добавить, что, как правило, производители грузовых автомобилей, которые находятся на балансе транспортных компаний, являются иностранными компаниями. Последние под влиянием зарубежных санкций либо

сократили поставки грузовой техники в Россию, либо прекратили поставки. Многие зарубежные компании перестали проводить техническое и сервисное обслуживание грузовой техники, что также повлияло на увеличение транспортных затрат [4].

По мнению экспертов, увеличение стоимости иностранных запчастей приведет к ситуации, когда транспортные компании будут заменять отсутствующие иностранные запчасти старыми российскими аналогами, которые можно снять со старых грузовиков. Такая ситуация приведет к частым поломкам автомобилей и увеличит аварийность на дорогах [5].

В табл. 1 сформулированы сильные, слабые стороны внутренней среды амурского филиала ООО «ПЭК» в г. Благовещенске, возможности и угрозы внешней среды.

Таблица 1

SWOT

– федеральная сеть транспортных компаний с наличием филиалов в стране и за рубежом; – налаженная система доставки сборных грузов по стране; – адресная доставка по всей стране; – наличие международных перевозок; – минимальные сроки доставки груза; – оптимальные цены; – развитая система онлайн сервисов; – широкий ассортимент транспортных услуг; – стаж работы — 20 лет на рынке	– увеличение объемов реализации транспортных услуг; – расширение клиентской базы; – повышение конкурентоспособности; – импортозамещение грузовой техники; – расширение географии перевозок грузов
– высокий износ грузовых машин; – недостаток финансовых ресурсов; – высокие затраты на обслуживание грузовых автомобилей и оказание транспортных услуг; – снижение объемов оказания транспортных услуг; – перебои с доставкой груза в связи с задержкой на маршруте по причине поломки грузового автомобиля	– влияние зарубежных санкций против России; – влияние пандемии коронавируса; – запрет перевозки грузов по территории Европейского Союза; – изменение логистики доставки товаров; – удорожание запчастей, комплектующих, грузовой техники, ГСМ; – дефицит иностранных комплектующих, оборудования и транспортных средств; – снижение спроса; – усиление конкуренции на рынке; – ограничения работы социальных сетей (инстаграмм, ютуб)

ООО «ПЭК» работает на рынке более 20 лет. За это время наработала большой опыт на рынке, зарекомендовала себя с положительной стороны в глазах потребителей.

Рынок транспортных услуг характеризуется высокой конкуренцией. Здесь представлены как федеральные, так и региональные компании. Основными конкурентами на рынке являются Байкал Сервис, Амур Логистик, Альфа-груз, Тройка ДВ, Грузсервис, ГК Деловые Линии, Грузоперевозки ДВ, ГрузОК, ЖелдорАльянс, Реил Континент, Байт Транзит, ГрузопереВОЗ, Амуртранспорт, ПереездСервис, ООО ГрузБлаг, Перевозчик 28, ПЭК, ВЕСТА, Blagway.

В табл. 2 представлена матрица SWOT-анализа деятельности ООО «ПЭК» — филиала в г. Благовещенске.

Таблица 2

SWOT-

	– расширение дифференциации оказываемых транспортных услуг; – диверсификация деятельности; – изменение логистики доставки сборного груза; – расширение стран-партнеров компании; – выход на новые рынка сбыта	– разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности компании; – повышение информированности покупателей об услугах компании и сервисе
	– завоевание новых сегментов покупателей; – приобретение новых современных грузовых транспортных средств	– переход на российские запчасти и комплектующие для осуществления ремонта грузовых автомобилей; – повышение безопасности грузоперевозок (обновление системы безопасности - замена оборудования: сложных замков, видеонаблюдения, сигнальных маяков и т.д.)

Главным задачей для предприятия является обеспечение бесперебойной работы транспортных средств. Данная задача может быть достигнута с помощью таких стратегических решений, как: переход на российские запчасти и комплектующие для осуществления ремонта грузовых автомобилей, приобретение новых современных грузовых транспортных средств, повышение безопасности грузоперевозок. Приобретение грузовых транспортных средств достаточно затратно для предприятия, поэтому первоочередной мерой повышения технического состояния предприятия является замена автомобильных запчастей.

Важным этапом разработки стратегических решений предприятия является анализ внутренней и внешней среды. Очень важно, особенно в текущих условиях влияния зарубежных санкций против России, отслеживать тенденции,

происходящие в стране и мире. Не выявив факторы окружающей среды, не сопоставив их с внутренними возможностями, организация не сможет принять эффективное управленческое решение по развитию своей деятельности. Незаменимым инструментом такого анализа является SWOT-анализ, который в данной статье выполнен в отношении транспортной компании ООО «ПЭК» — филиала в г. Благовещенске.

Представленный в статье SWOT-анализ ООО «ПЭК» показал, что для выживания в конкурентной борьбе и осуществления деятельности в условиях нестабильной внешнеполитической ситуации, филиалу необходимо перестраиваться — переходить на замену иностранных запчастей российскими, приобретать современные грузовые транспортные средства, повышать безопасность грузоперевозок. Только в этом случае организация может обеспечить себе высокую доходность и прибыль.

1. Международная логистика в России после санкций. — URL: https://retail-loyalty.org/expert-forum/mezhdunarodnaya-logistika-v-rossii-posle-sanktsiy (дата обращения: 26.10.2022).

2. Васильева А.В. Предпринимательская активность организаций России в период пандемии коронавируса / А.В. Васильева // Социально-экономическое развитие России и регионов в цифрах статистики : материалы VII междунар. науч.-практ. конф., Тамбов, 8 дек. 2020 г. / М-во науки и выс-шего образования РФ, Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина. В 2 т. Т. 1. — Тамбов : Изд. дом им. Г.Р. Державина, 2021. —С. 85–92.

3. Тяпухин А.П. Трансформация потоков в цепях поставок / А.П. Тяпухин // Менеджмент в России и за рубежом. — 2021. — № 1. — С. 90–97.

4. Зверева И. Доходы падают — расходы растут: перевозчики рассказали о серьезных проблемах в отрасли. — URL: https://5koleso.ru/avtopark/biznes/dohody–padayut-rashody–rastut–perevozchiki–rasskazali–o–sereznyh–problemah–v–otrasli (дата обращения: 26.10.2022).

5. Головатенко К.С. Анализ факторов внешней среды компании по грузоперевозкам / К.С. Головатенко // Наука без границ. — 2019. — № 12 (40). — С. 5–13.

Алексей Валерьевич Васильев — студент, кафедра экономики и менеджмента орган -С адаюдрЯ С р /

УДК 656.07

. . ,

В статье рассмотрены современные теоретические основы совершенствования и оптимизации обеспечения Северных регионов России. Исследованы современные тенденции объемов транзита и внутренних перевозок в Арктическом регионе через Северный морской путь. Проведен анализ транспортно-логистических схем, сложившихся в Сибирском регионе Арктической зоны России. Изучены проблемы и выявлены особенности развития авиаперевозок в Арктическом регионе. В работе рассмотрена сущность инноваций и необходимость их внедрения в деятельность транспортно-логистического обслуживания Арктического региона.

Ключевые слова: логистика, Арктический регион, Северный морской путь, авиаперевозки.

N.V. Rogov, I.V. Kazmina

PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT OF TRANSPORT LOGISTICS IN THE ARCTIC REGION

The article discusses the modern theoretical foundations of improving and optimizing the provision of the Northern regions of Russia. The current trends in transit and domestic traffic volumes in the Arctic region through the Northern Sea Route are investigated. The analysis of transport and logistics schemes that have developed in the Siberian region of the Arctic zone of Russia is carried out. The problems are studied and the peculiarities of the development of air transportation in the Arctic region are revealed. The paper considers the essence of innovations and the need for their implementation in the activities of transport and logistics services in the Arctic region.

Keywords: logistics, Arctic region, Northern Sea Route, air transportation.

В Российской Федерации Арктические регионы объединены в Арктическую зону России согласно федеральному закону от 13 июля 2020 г. № 193 «О государственной поддержке предпринимательской деятельности в Арктической зоне Российской Федерации». Арктический регион имеет множество особенностей, часть из которых лежит на поверхности, а остальные открываются только при близком с ним знакомстве. В Арктическую зону России входят девять сухопутных регионов площадью 4,8 млн км², что составляет около 28 % территории России. В этом уникальном регионе господствует арктический

климат, характеризующийся низкими годовыми температурами, неустойчивыми сильными ветрами, которые интенсивно выхолаживают лед и снег зимой, и продолжительными полярными ночами и полярными днями, из-за которых радиация поступает крайне неравномерно [1]. С учетом климатических особенностей Арктическую зону России можно разделить на три подзоны: атлантическую (западная часть), тихоокеанскую (восточную часть) и сибирскую (центральная часть). Согласно анализу погодных условий сибирская подзона является наиболее суровым и менее развитым регионом.

Протяженность Арктической зоны России составляет несколько тысяч километров, и, поэтому погодные условия Арктических регионов существенно различаются, но, несмотря на суровый климат и вечную мерзлоту, в регионах располагаются населенные пункты и стратегические важные объекты. С учетом неблагоприятных климатических условий необходимо осуществление доставки в регионы жизненно необходимых товаров в срок с помощью транспортных средств. При этом для достижения собственных целей транспортная логистика ориентируется на оптимизацию логистической системы, элементом которой она является. Транспортная логистика должна адаптироваться к любым внешним изменениям.

Санкционные ограничения привели к нарушению логистических связей, и возникла необходимость быстро адаптироваться к новым условиям, учитывая изменившиеся запросы потребителей товаров. Анализу развития транспортно-логистической системы обслуживания посвящено много работ, однако в ряде из них не в полной мере проработаны теоретические положения транспортно-логистические системы в Сибирском регионе Арктической зоны России.

Цель и задачи исследования. Целью статьи является оценка сложившейся в Сибирском регионе Арктической зоны России транспортно-логистические схемы, а также выявление проблем транспортной логистики в Арктике.

Для достижения указанной цели были поставлены и решены следующие задачи:

– рассмотрены особенности транспортно-инфраструктурной обеспеченности и работы транспорта в сибирской подзоне;

– определены основные проблемы, влияющие на эффективную работу транспортной логистики.

Методы исследования. Теоретической и методологической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых по развития логистики в Арктическом регионе. В качестве методов исследования были использованы методы системного анализа.

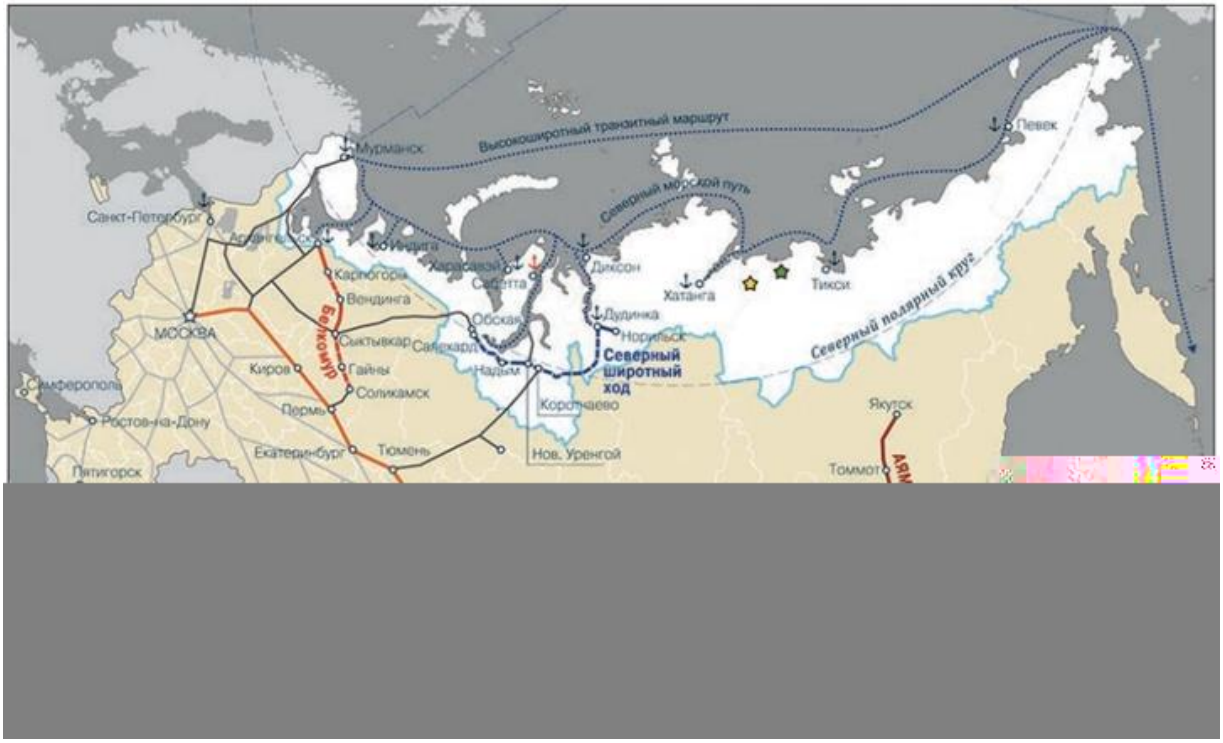
В процессе исследования применялись научные методы: сравнительный анализ, типология и обобщение, графический и табличный анализ.

Транспортно-логистическая система является одной из ключевых функций логистики, выполняет перемещение и сопровождение грузов с применением различных транспортных средств. Транспортная логистика необходима для

усиления скоординированных действий непосредственных участников транспортного процесса [2]. Своевременное осуществление доставки грузов с привлечением нескольких видов транспорта делится на унимодальную, мультимодальную и интермодальную перевозки [3]. В данной работе рассматривались только мультимодальные перевозки.

Ключевыми элементами транспортной системы в Сибирском регионе Арктической зоны России выступают: региональные аэропорты, железная дорога, портовые пункты и автомобильная сеть дорог.

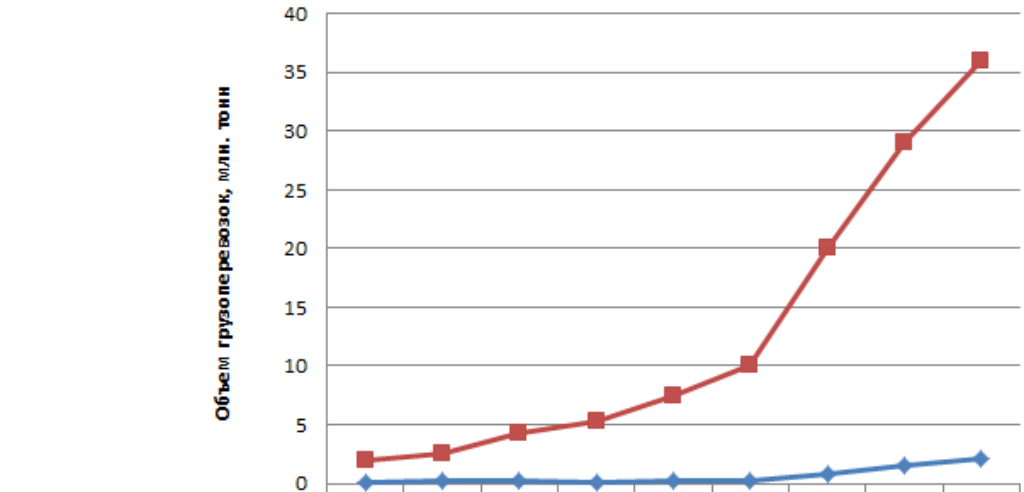
Проанализируем морскую перевозку, которая делится на морской и речной транспорт. На рис. 1 представлено развитие железнодорожной и морской инфраструктуры северных и дальневосточных регионов России. На нем видно, что в Арктической зоне России проходит Северный морской путь, который связывает северо-западные и юго-восточные регионы России. Он также является основным водным транспортом, который обеспечивает внутренние и транзитные грузоперевозки между южно-азиатскими и северно-европейскими странами [5]. Объем грузоперевозок, осуществленных через Северный морской путь с 2005 по 2020 гг., представлен на рис. 2.



1. *

Источник: [4].

На рисунке 2 видно, что через Северный морской путь проведено во много раз меньше транзитных грузоперевозок, чем внутренних. Это показывает, что Северный морской путь необходим и востребован для осуществления доставки стратегических грузов, которые обеспечивают инфраструктуру этого региона.



	2005	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Объем внутренних грузоперевозок, млн. тонн	1,9	2,32	3,982	5,231	7,26	9,932	19,2	27,5	33,9
Объем транзита, млн. тонн	0,1	0,18	0,274	0,069	0,214	0,194	0,8	1,5	2,1

2.

Речной транспорт применяется в Сибирском регионе Арктической зоны России и является важным звеном общей транспортной системы, но из-за относительно низкой скорости перевозок речным транспортом доставляются только грузы (строительные материалы, топливо и т.д.), обеспечивающие стратегические объекты для подготовки к зиме. Согласно анализу речной транспорт является самый дешевым при перевозке грузов массой более 100 т на расстояние более 200 км. К преимуществам перевозки водным транспортом относятся его экономичность и возможность перевозок больших объемов грузов, к недостаткам — именно в Сибирском регионе навигация прекращается с октября по май.

Помимо водного транспорта доставка грузов осуществляется и автомобильным транспортом. Но он также является сезонным, с наступлением весны или осени перевозки прекращаются. В Сибирском регионе железнодорожная инфраструктура отсутствует (рис. 1). Идея создания железнодорожного пути «Северного широтного хода» перспективна, но пока остается только в проекте.

Воздушные авиаперевозки осуществляются круглогодично с высокой скоростью доставки, но при плохих погодных условиях (туман, осадки, сильный ветер и т.п.) они, как и грузоперевозки водным транспортом, становятся недоступными. Однако, несмотря на высокую скорость доставки, недостатком этого транспорта является высокая стоимость перевозки, и в основном его используют для доставки скоропортящихся товаров [6]. Для перевозки грузов применяются летательные аппараты, как с турбовинтовыми, так и с турбореактивными двигателями, также применяются вертолеты, в перспективе применение беспилотных летательных аппаратов. Для доставки грузов более экономными считаются летательные аппараты с турбовинтовыми двигателями. В таблице представлены сравнительные характеристики турбовинтовых самолетов, применяемых в Арктическом регионе.

Согласно таблице и произведенному анализу, можно сделать вывод, что самолет Ан-3 является более экономичным и оперативным, что позволяет летчикам в чрезвычайных ситуациях быстро приходить на помощь. Лидером авиаперевозок является вертолет, это связано с тем, что ему для посадки не требуется посадочной полосы, он может приземляться на любую необорудованную площадку.

Ан-3	11	1 800	230	800	30
Ан-38	27	2 500	370	900	66
Ан-12	5	20 000	670	5 700	178
Ан-74	52	7 500–1 000	550–700	2 100	125
Л-410	19	6 600	405	1 530	84

Автомобильный транспорт является основным средством перевозки грузов, так как только он дает возможность четко доставлять груз от отправителя до получателя. В Сибирском регионе автодорожный транспорт развит достаточно слабо, так как протяженность автодорог небольшая, например, в Ямало-Ненецком автономном округе составляет 1 600 км, а в Республике Саха (Якутия) — 8 400 км. В Сибирском регионе наблюдается низкая обеспеченность автодорогами, а местами — и полное их отсутствие, особенно остро этот вопрос возникает весной и осенью. Зимой (с января по апрель) в этом регионе доставляют грузы по зимникам (утрамбованное дорожное покрытие). В летний период доставка затруднена из-за заболоченной местности. Автомобильный вид транспорта выступает главным перевозчиком грузов и на его долю в целом приходится 65 % перевозок.

Несмотря на существенные различия инфраструктуры Сибирского региона и других регионов Арктической зоны России, распределение видов транспорта, осуществляющего перевозку грузов, совпадает с лидером – автомобильным транспортом.

Железнодорожная сеть в Сибирском регионе почти отсутствует, но с созданием железнодорожного пути «Северного широтного хода» откроются новые перспективы в увеличении грузоперевозок, появится возможность снижения транспортных издержек и улучшения грузовой базы.

Развитие морской сети отстает от намеченных перспектив из-за отсутствия ремонтных баз морского транспорта. Передвижение по Северному морскому пути является хоть и круглогодичным (с октября по май перевозки осуществляются с ледокольной поддержкой), но не обеспечено круглогодичными портами. Основным направлением развития морских портов в Сибирском регионе является создание специализированных причалов для транспорта, перевозящего грузы.

Воздушная сеть является круглогодичным видом перевозок, но нехватка современных летательных аппаратов приводит к снижению надежности соблюдения графика поставки. Основное направление развития этой сети — закупка фирмами-перевозчиками новых летательных аппаратов.

Системный анализ позволил выявить основные проблемы развития транспортной логистики в Арктическом регионе:

– низкий уровень развития социальной, транспортной и информационно-коммуникационной инфраструктуры сухопутных территорий Арктической зоны Российской Федерации, в том числе в местах традиционного проживания малочисленных народов;

– отсутствие системы государственной поддержки хозяйствующих субъектов, обеспечивающей снижение издержек и рисков при реализации экономических проектов в Арктической зоне Российской Федерации;

– неготовность системы мониторинга окружающей среды, размещенной в Арктической зоне Российской Федерации, к экологическим вызовам.

Полученные результаты оценки сложившейся в Сибирском регионе Арктической зоне Российской Федерации транспортно-логистической схемы, возможно, использовать в Байкальском регионе.

Обобщив вышеизложенное, сделаем вывод о том, что для развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности необходимо создание единой Арктической транспортной системы. Эта система должна включать в себя водные и сухопутные маршруты, а также иметь коммуникации с инфраструктурой. Перспективы развития транспортной системы в Сибирском регионе Арктической зоны России зависят от построения железнодорожного пути «Северного широтного хода» и обустройства различных участков Северного морского пути.

1. Тодоров А.А. Международный транзитный потенциал Северного морского пути: экономический и правовой аспекты / А.А. Тодоров // Проблемы национальной стратегии. — 2017. — № 3 (42). — С. 149–171.

2. Гаджинский А.М. Логистика : учебник. — Москва : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К°», 2007. — 472 с.

3. Кириллов А.В. Основы логистики : учеб. пособие / А.В. Кириллов. – Самара : Изд-во Самар. ун-та, 2021. — 88 с.

4. Арктические транспортные магистрали на суше, акваториях и в воздушном пространстве / В.М. Грузинов, Ю.В. Зворыкина, Г.В. Иванов [и др.] // Арктика: экология и экономика. — 2019. — № 1 (33). — С. 6–20.

5. Широкорад А.Б. Арктика и Северный морской путь. Безопасность и богатство России / А.Б. Широкорад. — Москва : Вече, 2017. — 416 с.

6. Фролов И.Э. Оценка потенциала развития российской авиации в долгосрочной перспективе с учетом освоения Арктики: воспроизводственный и тех-

нологический аспекты / И.Э. Фролов // Проблемы прогнозирования. —2016. — № 6. — С. 30–410.

Рогов Николай Викторович — кандидат экономических наук, старший преподаватель, Военно–воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина, г. Воронеж, Российская Федерация, e-mail: nik_rogov_78@mail.ru.

Казьмина Ирина Владимировна — доктор экономических наук, доцент, доцент, Военный учебно–научный центр Военно–воздушных сил «Военно–воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина», г. Воронеж, Российская Федерация, e-mail: kazminakazmna@yandex.ru.

Authors

Nikolay V. Rogov — Ph.D. in Economics, Senior Lecturer, Military Training and Research Center of the Air Force «Air Force Academy named after Professor N.E. Zhukovsky and Yu.A. Gagarin», Voronezh, the Russian Federation, e-mail: nik_rogov_78@mail.ru.

Irina V. Kazmina — D.Sc. in Economics, Associate Professor, Associate Professor, Military Training and Research Center of the Air Force «Air Force Academy named after Professor N.E. Zhukovsky and Yu.A. Gagarin», Voronezh, the Russian Federation, e-mail: kazminakazmna@yandex.ru.

© Рогов Н.В., Казьмина И.В., 2023

656.02

, ,

-

В данной статье детально разобраны и проанализированы основные пункты, связанные с транспортно-логистическими услугами. Проведен анализ структуры российского транспортного рынка. Выявлены современные проблемы транспортного рынка, а также выявлена особенность рынка, а также предложены пути улучшения рынка, которые основаны на статистических данных о транспортно-логистическом рынке, а также базирует на анализе данных, методах поиска и сбора актуальной информации.

Ключевые слова: российский рынок, логистика, транспортный рынок, экономика, статистика.

G.O. Korneev, V.R. Pogosyan, Z. Ruizhou, D.L. Minin

PANORAMIC INTERPRETATION OF THE RUSSIAN MARKET OF TRANSPORT AND LOGISTICS SERVICES

In this article, the main points related to transport and logistics services are analyzed in detail. The analysis of the structure of the Russian transport market is carried out. The current problems of the transport market are identified, as well as the market features are identified, and ways to improve the market are proposed, which are based on statistical data on the transport and logistics market, as well as based on data analysis, methods of searching and collecting relevant information.

Keywords: Russian market, logistics, transport market, economy, statistics.

На данном этапе российский рынок перевозок и услуг находится еще в зачаточном состоянии, качество услуг оставляет желать лучшего, в определенной степени он находится

ограничениями, т.е. взаимоотношениями между крупными логистическими компаниями. компании и крупные компании (государственные компании, международные компании и крупные российские компании/companies.

Продолжающийся рост в некоторых отраслях промышленности (химия, нефтепродукты, добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических ресурсов) поддерживает спрос на транспортные услуги, а не на логистические услуги в условиях общего спада [2].

Так как на предприятиях в сфере производства сельскохозяйственной продукции, фармацевтических препаратов, продуктов питания, бытовой химии и косметики увеличилось производство, это обуславливается тем, что сильное влияние на их производство оказывают такие факторы, как позиционирование производства, добавленная стоимость продукта, импортозамещение [3].

Падение курса рубля создало благоприятные условия для роста таких экспортных товаров, как химическая промышленность (особенно удобрения), металлургия, древесина и зерно. Предприятия этих секторов поддерживают спрос на транспортно-логистические услуги.

Развитие российского спортивного рынка сталкивается с новыми вызовами. В настоящее время экономический кризис и геополитические факторы поставили перед развитием российского рынка транспортно-логистических услуг новые вызовы. Его основная производительность заключается в следующем: чрезмерное накопление, профицит и структурная несбалансированность ресурсов переплетаются с ухудшением кредитных ресурсов и модернизацией активов.

После финансового кризиса 2008–2009 гг. транспортно-логистические компании начали активно накапливать активы [1].

В сфере воздушного транспорта реализовано ожидаемое увеличение спроса на экономических агентов. В других перенакопленных отраслях в силу существовавшего ранее разрыва между спросом и предложением предложение превышало спрос. Многие новые строительные проекты были запущены на основе разрыва спроса и предложения на складском рынке.

По оценкам 40 % складских помещений в настоящее время свободны. Разрыв между спросом и предложением на коммерческие помещения подстегнул строительство новых торговых центров, и на данный момент есть много свободных коммерческих площадей.

На железнодорожном рынке сосуществуют доходы от перевозок и новый дефицит [4].

На рынке международных автомобильных перевозок появилось много новых экономических агентов с собственным автопарком, с 2011 г. рынок находится в состоянии перенасыщения. В настоящее время на рынке автомобильных перевозок насчитывается около 7 500 операторов с примерно 56 000 автотранспортных средств.

В целом условия кредитования транспортных компаний ухудшились, затраты выросли, а уровень повышения сильно реагирует на изменения курса рубля, особенно для тех компаний, которым приходится конвертировать кредиты в иностранную валюту и полагаться на импортные детали и комплектующие [3].

Снижение спроса со стороны крупных потребителей транспортно-логистических услуг в связи с сокращением грузовой базы.

Сокращение грузовой базы сильно повлияло на рынок: показатели кризисного центра: Стройматериалы в строительной отрасли упали на 17 %, цемент упал более чем на 6 %, металлические компоненты упали на 14 %, производство машин и оборудования в автомобильной промышленности упало более чем на 24 %.

В розничной торговле изменились преимущества крупных и средних предприятий, что оказывает серьезное влияние на логистические компании, проявляющееся в отказе от открытия новых точек хранения, отказе от открытия новых площадей, сокращении действующих точек хранения. Анализ компаний, торгующих продуктами питания и сопутствующими товарами (FMCG), показывает, что федеральные и специализированные сети быстро растут, региональные сети стагнируют, традиционная торговля сокращается и поддерживается нелегальным производством алкоголя [5].

Железнодорожный транспорт испытывает острую конкуренцию с другими видами транспорта, в первую очередь со стороны автомобильного транспорта, поскольку автомобильный транспорт обладает хорошей гибкостью, в том числе ценовой политики.

Из-за избыточного предложения наблюдается явление снижения цен и демпинга, особенно в сфере автомобильных перевозок, где фрахтовые ставки на некоторых маршрутах снижены на 10–20 % [2].

Геополитические изменения и сложности в организации перевозки импортных и экспортных грузов.

Геополитические и институциональные факторы вышли на первый план в дилемме сокращения импорта и усиления конкуренции в перевозках экспортных товаров.

Нарушилось нормальное сообщение между Россией и Украиной в плане перевозок, усложнилась организация импортных и экспортных грузоперевозок. Если до 2014 г. Украина была одним из основных торговых партнеров России, то в настоящее время объем грузоперевозок между Россией и Украиной сократился более чем на 60 %. 22 декабря 2015 г. Госдума РФ приняла закон о приостановке действия Зоны свободной торговли (ЗСТ) с Украиной [1].

Ранее президент РФ подписал распоряжение о временном приостановлении действия соглашения о свободной торговле с Украиной с 1 января 2016 г. С 10 января 2016 г. Украина ввела эмбарго на ряд российских товаров. Эмбарго в основном касается продуктов питания и украинских товаров, ввозимых непосредственно на таможенную территорию России до снятия эмбарго 5 августа 2016 г. В России больше всего страдают поставщики макаронных и кондитерских изделий, но они, скорее всего, будут быстро перенаправлены на внутренний рынок.

Роль транспортной сети Российской Федерации в международной сети автомобильных перевозок ограничена: привлекательность российской системы транзитных перевозок снизилась, в результате чего многие поставки товаров проходят в обход России [3].

До 2013 г. 90 % грузопотока между Азербайджаном и Европой проходило транзитом через Россию, а 10 % грузопотока проходило через транспортный коридор «Европа — Кавказ — Азия».

В связи с ограничениями Руководства по международным автомобильным перевозкам ситуация резко изменилась: 90 % грузов перевозится в Европу по транспортному коридору «Европа — Кавказ — Азия», и только 10 % грузов проходят через Россию. Особенно это касается компаний западных и южных регионов России. На востоке (Урал, Сибирь, Дальний Восток) ожидается незначительное увеличение перевозок по международным автомобильным маршрутам в Китай и страны Центральной Азии [4].

Российский рынок транспортно-логистических услуг пока находится в зачаточном состоянии в своем развитии:

– режим интеграции транспортных и логистических предприятий играет важную роль, и разрабатываются новые рынки и новые продукты;

– преобладание вертикально ориентированных бизнес-моделей по сравнению с горизонтально организованными взаимодействиями;

– российские логистические провайдеры малы по сравнению с западными компаниями и не должны конкурировать с иностранными компаниями;

– мало внимания уделено сотрудничеству, интеграции, построению сети и накоплению эффекта.

Следующий этап развития рынка логистики: сегментировать рынок, снизить затраты, увеличить количество сторонних логистических операторов, усилить горизонтальную интеграцию существующих секторов экономических услуг и улучшить текущую ситуацию неконкурентоспособности отечественных логистических предприятий и отсталой логистической инфраструктуры. Они требуют прозрачных, открытых практик, основанных на развитии доверительных отношений, которые так важны для сетевых взаимодействий [5].

Экономический кризис вынуждает российский рынок грузоперевозок переходить на новую клиентоориентированную бизнес-модель, однако создание потребительской ценности для удовлетворения потребителей происходит за счет объединения межфункциональных отделов обслуживания в этом едином бизнес-процессе, как работают иностранные компании. Участники российского рынка логистических услуг — российские логистические компании не имеют этого понятия. Отсутствие кросс-функциональной интеграции в бизнес-процессы для одного заказчика (клиента).

Для внедрения нестандартных бизнес-решений необходимо освоить новые возможности.

Включенные в глобальную цепочку поставок компании, участвующие в сетевом взаимодействии, должны овладеть коммуникативными навыками, логистические решения должны быть более гибкими, адаптируемыми и инновационными, использовать информационные технологии в управлении цепями поставок и надзоре, а также освоить управление логистикой в едином бизнес-процессе Технологии интеграции, который в конечном итоге применяется ко всем клиентам, участвующим в интеграции [2].

Подводя итоги, хочется выделить основные выводы:

– для удержания клиентов необходимо перейти на новую бизнес-модель: тесное сотрудничество с клиентами, расширение спектра услуг, доставка товаров;

– нацеленность на экономию и снижение издержек — главные условия выживания не только логистических компаний, но и грузовых компаний (система скидок, принцип «одного окна», отказ от посредников);

– предоставление новых услуг (уменьшение объемов заказов у отдельных поставщиков, увеличение доли прямых отгрузок, в том числе нескольких точек разгрузки для одного автомобиля, поддержка совместных поставок без условий);

– разработка плана логистики с участием новых участников цепочки поставок (переориентация транспортно-логистических объемов на Дальний Восток и южные регионы страны). В частности, регулярный контейнерный бизнес между Китаем — Европой — Китай, новый контейнерный сервис между Китаем —Испанией (Иу — Мадрид), а также включение «Байкальского экспресса», перевозящего товары из Японии и Южной Кореи из Иокогамы в Москву, в линия «Семь дней и ночей Сибирский транспорт» в рамках проекта;

– минуя посредников и напрямую заключая контракты с поставщиками транспортных и логистических услуг.

1. Веремеенко Е.Г. Вопросы моделирования терминально-логистических комплексов / Е.Г. Веремеенко // Строительство и архитектура : материалы междунар. науч.-практ. конф., Ростов-на-Дону, 26–27 нояб. 2015 г. — Ростов-на-Дону, 2019. — С. 15–18.

2. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / под общ. и науч. ред. В.И. Сергеева. — 2-е изд. — Москва : ИНФРА–М, 2019. — 634 с

3. Шишкин Д.Г. Логистика на транспорте : учеб. пособие для техникумов и колледжей железнодорож. транспорта / Д.Г. Шишкин, Л.Н. Шишкина. — Москва : Маршрут, 2019. — 224 с.

4. Пустынникова Е.В. Логистика : учеб. пособие / Е.В. Пустынникова. — Ульяновск : УлГУ, 2020. — 103 с.

5. Терентьев А.В. Грузовые перевозки : учеб.-метод. комплекс (информац. ресурсы дисциплины: учеб. пособие) / А.В. Терентьев — Санкт-Петербург : Изд-во СЗТУ, 2011. — 164 с.

Корнеев Гардей Олегович — студент, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: gardeykorneev599@gmail.com.

Погосян Виктория Робертовна — студент, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: pogosyan.01@list.ru.

Жуйчжоу Чжан — студент, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: zhangruizhou497@gmail.com.

Дмитрий Л. Минин — кандидат экономических наук, доцент, профессор РАЕ, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: Dmitry.Minin@novsu.ru.

Authors

Gardei O. Korneev — Student, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav the Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: gardeykorneev599@gmail.com.

Victoria R. Pogosyan — Student, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav the Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: pogosyan.01@list.ru.

Zhang Ruizhou — Student, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav the Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: zhangruizhou497@gmail.com.

Dmitry L. Minin — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor of the RAE, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav the Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: Dmitry.Minin@novsu.ru.

© Корнеев Г.О., Погосян В.Р., Жуйчжоу Ч., Минин Д.Л., 2023

339.56.055

, ,

В статье рассмотрены торговые отношения между РФ и КНР с выявлением дальнейших перспектив развития сотрудничества между этими двумя странами в современных условиях, также предложен анализ за период с 2019 — 2021 гг. Предложенная авторами к исследованию статистика по торговле между странами, демонстрирует на наш взгляд основные аспекты торгово-экономических отношений между странами усложненными условиями пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, наблюдаемой в тот период времени. Именно сложившиеся отношения стали причинами уменьшения экспортных поставок из Китая в РФ. Также приведены и другие причины, послужившие снижению торговых отношений за исследуемый период. Нами были рассмотрены сегменты торговли, попавшие под влияние пандемии COVID-19 и оказавшие воздействие на экономические отношения стран. Кроме того, проанализированы факторы, влияющие на экономику, и описано их влияние на торговые отношения обеих стран. Рассмотрено влияния одного из факторов на примерах экспортируемых и импортируемых категорий товаров.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеэкономические связи, торговое взаимодействие.

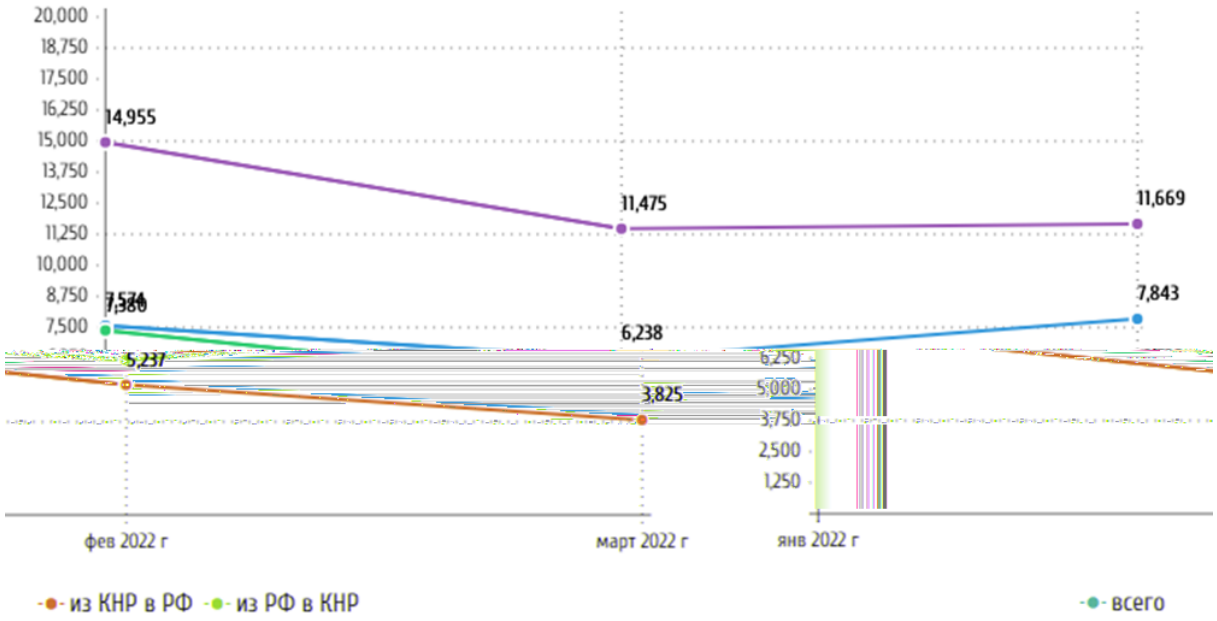
M.A. Khazheeva, M.I. Butakov, A.S. Shureeva

ANALYSIS OF TRADE RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND CHINA

The article examines trade relations between the Russian Federation and the People's Republic of China with the identification of further prospects for the development of cooperation between these two countries in modern conditions, and also offers an analysis for the period from 2019–2021. The statistics on trade between countries proposed by the authors for the study demonstrate, in our opinion, the main aspects of trade and economic relations between countries complicated by the conditions of the COVID-19 coronavirus pandemic observed at that time. It was the established relations that became the reasons for the decrease in export supplies from China to the Russian Federation. Other reasons for the decline in trade relations during the study period are also given. We have examined the trade segments that have been affected by the COVID-19 pandemic and have had an impact on the economic relations of countries. In addition, the factors affecting the economy are analyzed and their impact on the trade relations of both countries is described. The influence of one of the factors on the examples of exported and imported categories of goods is considered.

Keywords: foreign trade, foreign economic relations, trade interaction.

Однако, как мы видим из графика, экспорт России в Китай увеличился и даже возрос в марте 2022 г в сравнении с январем 2022 г, когда еще не было объявлено о специальной военной операции на Украине, что и повлекло в скором времени введение очередных пакетов санкций против РФ.

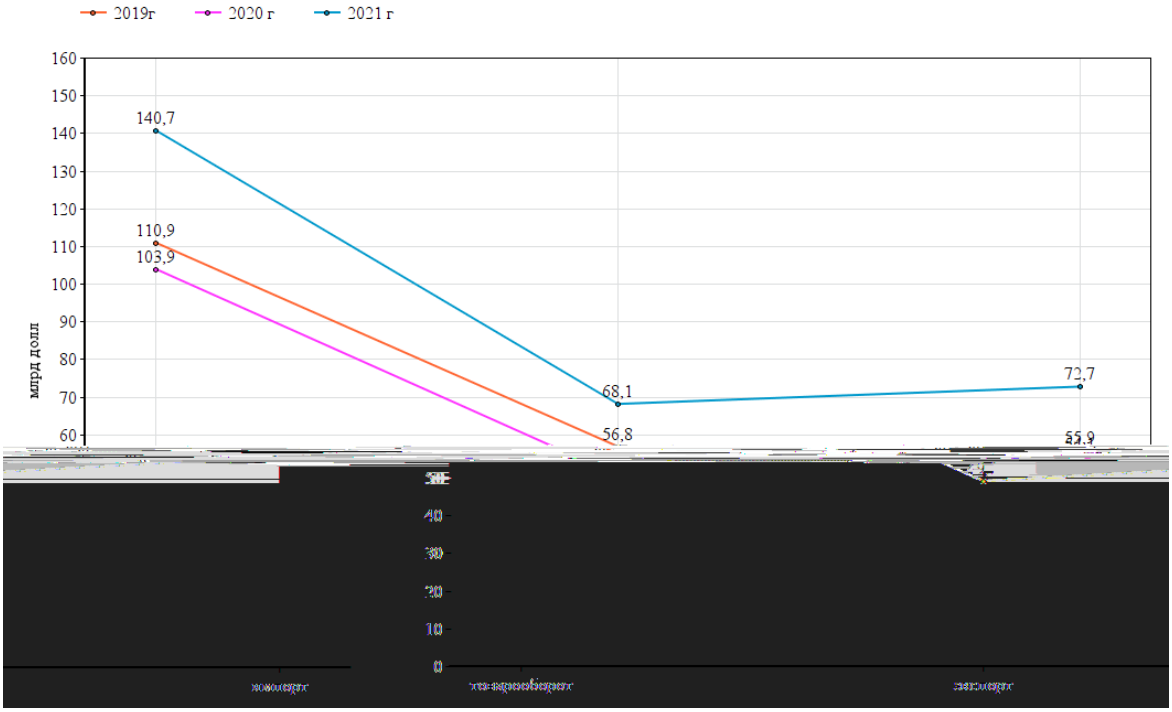


1.
2022 ,

Описывая китайско-российские торговые отношения, помимо анализа актуальных данных, стоит кратко рассмотреть динамику товарооборота за 2019–2021 гг. (рис. 2).

Рассматривая подробнее рис. 2, можно сказать, что экспорт России в Китай имеет похожую тенденцию, что нельзя сказать об импорте РФ из Китая. Показатели импорта в «пандемийный» 2020 г. превысили показатели 2019 г. на 1,8 млрд долл. Также, анализируя импорт РФ из КНР, можно говорить, что имеется схожая с товарооборотом ситуация: показатели 2021 г. обогнали показатели и 2019 г., и 2020 г. Эта разница составила 34,38 % (18,6 млрд долл.) и 30,05 % (16,8 %) соответственно. Можно отметить, что одним из факторов, влияющим на торговые отношения Китая и России, стало изъятие Китая в 2021 г. из перечня развивающихся в соответствии с Решением КТС № 130 от 27 ноября 2009 г. (ред. Решения Совета ЕЭК от 5 марта 2021 г. № 17). Достаточно значимым следствием этого для экспорта КНР в РФ стала отмена преференций (поскольку в этом случае не выполняются условия предоставления Россией преференций).

Предлагаем на примере наиболее часто ввозимых и вывозимых товаров рассмотреть влияние изъятие Китая из списка развитых стран и короновирусной инфекции.



2. 2019 2021 .*

Источник: [16].

Предлагаем рассмотреть статистику за 2019–2021 гг. импортируемых видов товаров (табл. 1).

Таблица 1

2019 2021 ., %*

fl	2019	2020	2021
Текстиль и обувь	10,81	11,32	9,19
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	3,18	2,53	1,99
Машины, оборудование и транспортные средства	57,04	59,03	60,77
Продукция химической промышленности	10,14	10,66	11,03
Металлы и изделия из них	8,22	7,09	7,44

Источник: [Там же].

Основным экспортным товаром для Китая в РФ на протяжении рассматриваемого промежутка остались коды ТН ВЭД 84–90 (машины, оборудование и транспортные средства). В 2022 г. данная категория товаров будет ввозиться в РФ активнее, чем в предыдущих годах. Такая же тенденция у товара, занимающего третье место среди ввозимых — код ТН ВЭД 28–40 (продукция химической промышленности). Однако текстиль и обувь (код ТН ВЭД 50–67) процентарно потеряли свои позиции в 2021 г., снизившись в сравнении с 2019 г. и 2020 г. на 1,62 % и 2,13 % соответственно (табл. 2).

Таблица 2

2019 2021 ., %*

fl	2019	2020	2021
Минеральные продукты	73,09	65,45	74,37
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	7,66	8,75	7,62
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	5,62	8,07	4,98
Машины, оборудование и транспортные средства	4,77	4,60	3,44
Продукция химической промышленности	3,40	3,83	3,69
Металлы и изделия из них	2,94	6,07	5,74

Источник: [16].

Как мы видим, из табл. 2 лидирующую позицию по экспортируемым товарам за этот период занимают минеральные продукты (не менее 65 %), примерно на одном уровне далее следуют древесина и продовольственные товары, также сохраняя свои позиции. Из этого следует сделать вывод, что, несмотря на непредоставление преференциального режима, основные товарные группы так и остались ведущими, не снизив объемы и в 2021 г.

В будущем планируется только усиление внешней торговли и синергия совместных проектов. Так, например, президент РФ В.В. Путин и председатель КНР Си Цзиньпина 4 февраля 2022 г. провели в Пекине переговоры и приняли нормативный документ — Совместное заявление КНР и РФ о международных отношениях, вступающих в новую эпоху, и глобальном устойчивом развитии [13].

В развитии экономического сотрудничества РФ и КНР большое значение имеют частные компании, осуществляющие свою деятельность на территории РФ и развивающие такие отрасли как: финансы, логистика, транспорт, электронная торговля, и легкая промышленность. Но, несмотря на столь серьезные достижения российско-китайской торговли, данное сотрудничество находится перед лицом серьезных проблем из-за медленного роста мировой экономики и усиления политики протекционизма.

Основными причинами снижения объемов российско-китайской торговли в 2021 г. на взгляд авторов стали:

1. Пандемия, и ее воздействие на экономику стран мира из-за нарушения глобальных цепочек поставок товаров. Наиболее пострадавшей сферой на наш взгляд в условиях распространения пандемии COVID-19 стала взаимная торговля как товарами, так и услугами. Запрет на перемещение через государственные границы, длительный режим самоизоляции, неопределенность будущих событий — все это отразилось на главных элементах еще недавно сулящей неплохие возможности торговли услугами: сошли на нет туристические поездки, оказание транспортных услуг и услуги строительства. По оценкам Европейской туристической комиссии, европейский туризм продолжит восстанавливаться в 2022 г., хотя и более медленными темпами, чем предполагалось ранее. Прогнозируется, что в 2022 г. количество международных туристов, прибывающих в Европу, будет на 30 % ниже, чем в 2019 г. При этом эксперты ожидают

полного восстановления международного турпотока в страны Европы к «допандемийным» показателя только к 2025 г. По данным отраслевой комиссии ЕС, количество туристических прибытий в Европу в первом квартале оказалось на 43 % меньше в сравнении с тем же периодом 2019 г. Пандемия COVID-19 повлияла и на электронную торговлю: уже в начале 2020 г. сократилось количество онлайн-покупок на китайских торговых площадках.

2. Нестабильность товарных рынков и рынков услуг, в связи с установленными ограничениями по COVID-19, предприниматели различных уровней оказались не готовы ко столь резким перемена и были вынуждены уйти с рынка. Согласно статистике Центрального банка РФ, обоюдная торговля услугами сократилась на 15,3 % по итогам первого квартала 2020 г., при этом дальнейшее падение показателей сохранялось.

3. Падение цен на углеводороды в 2019–2021 гг, привело к сокращению бюджета РФ более чем на 20 %, что в дальнейшем может повлиять на снижение ВВП России.

Тем не менее в торговых отношениях РФ и Китая наблюдаются и положительные моменты. В 2020 г одним из немногих направлений в взаимной торговле, демонстрирующих позитивную динамику, стал вывоз медицинских изделий: большая доля российских производителей медицинских защитных масок и костюмов работали только на Китай. Однако угроза дефицита на российском рынке принудила Российское Правительство установить временный запрет на экспорт ряда медицинских изделий, в том числе маски, респираторы, очки, защитные костюмы и прочие средства, что опять же значительно сократило товарооборот РФ и Китая.

Китай остается крупнейшим внешнеторговым партнером для России и входит в ТОР-5 основных торговых партнеров. Темпы экономического роста Китая оказывают явное влияние на отечественное экономику. Являясь второй экономикой в мире по объему ВВП после США, а темпы ее роста высоки и превышают среднемировые, поэтому перспективы расширения экономического сотрудничества между РФ и КНР существуют огромные, поэтому в настоящее время они включают:

– развитие цифрового сотрудничества;

– укрепление механизмов экономической безопасности и дальнейшее углубление сотрудничества в данной сфере с возможностью применения подобного механизма и в других областях;

– взаимодействие в области здравоохранения, в разработке вакцин и предотвращении передачи различных вирусов не только COVID-19, а также иных штаммов;

– усиление отраслевого сотрудничества в области нефти и газа и исследование потенциала в области электроэнергетики;

– укрепление правовой основы экономического и торгового сотрудничества на перспективу.

1. Юйбо В. Российско-китайская торговля: экономический дискурс / В. Юйбо // Инновации. Наука. Образование. — 2021. — № 31. — С. 976–982.

2. Литвинов Е.А. Влияние коронавируса на глобальные цепочки поставок / Е.А. Литвинов // Рос. внешнеэконом. вестник, 2020. — С. 56.

3. Намжилова В.О. Панорама российско-китайской торговли и влияние пандемии COVID-19 / В.О. Намжилова // Азиат.-Тихоокеан. регион: экономика, политика, право, 2020. — С. 71.

4. Товарооборот Россия и Китай в первом квартале 2022 г. // Информ.-анал. агентство SeaNews. — URL: https://seanews.ru/2022/05/12/tovarooborot–rossija–kitaj–v–pervom–kvartale–2022–goda (дата обращения: 03.06.2022).

5. Товарооборот России и Китая за 2019 г. // Russian Trade. — URL: https://russian–trade.com/reports–and–reviews/2020–02/torgovlya–mezhdu–rossiey–i–kitaem–v–2019–g (дата обращения: 03.06.2022).

6. Товарооборот России и Китая за 2020 г. // Russian Trade. — URL: https://russian–trade.com/reports–and–reviews/2021–02/torgovlya–mezhdu–rossiey–i–kitaem–v–2020–g (дата обращения: 03.06.2022).

7. Товарооборот России и Китая за 2021 г. // Russian Trade. — URL: https://russian–trade.com/reports–and–reviews/2022–02/torgovlya–mezhdu–rossiey–i–kitaem–v–2021–g (дата обращения: 03.06.2022).

8. Юйбо В. Торгово-экономические отношения России и Китая в условиях пандемии COVID-19 / В. Юйбо // Инновации. Наука. Образование. — 2021. — № 31. —С. 983–991.

9. Чао Х. Факторы, влияющие на развитие внешней торговли Китая / Х. Чао // АНИ: экономика и управление. — 2017. — № 1 (18). — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/faktory–vliyayuschie–na–razvitie–vneshney–torgovli–kitaya (дата обращения: 03.06.2022).

10. Ушкалова Д.И. Влияние внешних факторов на экспорт и импорт России / Д.И. Ушкалова, С.А. Никитина // Вестник Института экономики Российской академии наук. — 2019. — № 6. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie–vneshnih–faktorov–na–eksport–i–import–rossii (дата обращения: 03.06.2022).

11. Ушкалова Д.И. Влияние пандемии COVID-19 на внешнюю торговлю России / Д.И. Ушкалова // Вестник Института экономики Российской академии наук. — 2020. — № 6. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie–pandemii–COVID-19–na–vneshnyuyu–torgovlyu–rossii (дата обращения: 03.06.2022).

12. Ижань Б. Перспективы усиления конкурентных преимуществ нефтегазовой отрасли в КНР / Б. Ижань // Инновации и инвестиции. — 2021. — № 1. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy–usileniya–konkurentnyh–preimuschestv–neftegazovoy–otrasli–v–knr (дата обращения: 03.06.2022).

13. Совместное заявление РФ и КНР о международных отношениях, вступающих в новую эпоху, и глобальном устойчивом развитии // Офиц. интернет-представительство Президента РФ. — URL: http://kremlin.ru/supplement/5770 (дата обращения: 03.06.2022).

14. Товарооборот РФ и КНР в 2021 г. достиг рекордных 146,88 млрд долл. // ТАСС. — URL: https://tass.ru/ekonomika/13424783 (дата обращения: 03.06.2022).

15. Решение КТС от 27 ноября 2009 г. № 130 (ред. Решения Совета ЕЭК от 5 марта 2021 г № 17). — URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/commonSytem/Documents. (дата обращения: 03.06.2022).

16. Таможенная статистика // ФТС России. — URL: https://customs.gov.ru/statistic (дата обращения: 03.06.2022).

Хажеева Мария Алексеевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и управления на железнодорожном транспорте, Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: marya77@list.ru.

Бутаков Михаил Игоревич — кандидат экономических наук, доцент, кафедра таможенного дела и правоведения, Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: mnc3@yandex.ru.

Шуреева Анна Сергеевна — студент, кафедра Таможенное дело и правоведение, Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: anya.shureeva@mail.ru.

Authors

Maria A. Khazheeva — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economics and Management of Railway Transport, Irkutsk State Transport University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: marya77@list.ru.

Mikhail I. Butakov — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Customs and Law, Irkutsk State Transport University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: mnc3@yandex.ru.

Anna S. Shureeva — Student, Department of Customs and Law, Irkutsk State Transport University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: anya.shureeva@mail.ru.

© Хажеева М.А., Бутаков М.И., Шуреева А.С., 2023

6.

338.4

Развитие предпринимательского мышления все больше становится образом деловой жизни и особым видом творчества в динамично меняющейся рыночной среде хозяйствования. Зачастую предприниматель, ориентируясь на известный ему опыт, старается спроецировать условия решенных бизнес-задач на новый запрос рыночной среды, что указывает на шаблонность такого подхода и инертность его мышления.

Методология ТРИЗ представляет собой систему, которая направляет мышление предпринимателя в ту сторону, где находится самое быстрое и эффективное решение его задачи. Генерирование инновационных идей для бизнеса с помощью ТРИЗ происходит путем целенаправленного поиска и нахождения идеального решения без необходимости идти на компромисс. Это помогает предпринимателю справиться с любым вызовом, даже при столкновении с трудными, неразрешимыми или кажущимися невозможными ситуациями в деловом мире.

Ключевые слова: предпринимательство, изобретательские задачи, инерция мышления, предпринимательские риски, малый бизнес, ТРИЗ, бизнес-система.

M.G. Bulyatkina

ON THE USE OF THE TRIZ METHODOLOGY IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL THINKING

The development of entrepreneurial thinking is increasinglybecoming a way of business life and a special kind of creativity in a dynamicallychanging market business environment. Often, an entrepreneur, focusing on theexperience known to him, tries to project the conditions of the solved businessproblems to a new demand of the market environment, which indicates the stereotype of such an approach and the inertia of his thinking.

The TRIZ methodology is a system that directs the thinking of an entrepreneur in the direction where the fastest and most effective solution to his problem islocated. The generation of innovative ideas for business with the help of TRIZ occursthrough a targeted search and finding the ideal solution without the need tocompromise. It

helps the entrepreneur to meet any challenge, even when faced withdifficult, intractable or seemingly impossible situations in the business world.

Keywords: entrepreneurship, inventive problems, inertia of thinking, entrepreneurial risks, small business, TRIZ, business-system.

В условиях современной экономической обстановки главной движущей силой развития бизнеса становится мышление. Мышление предпринимателя — это, прежде всего, практическое мышление. Весь процесс мышления носит не абстрактно-отвлеченный, а конкретный характер и осуществляется для решения практических задач. Вне деятельности понять природу мышления и поведения предпринимателя не представляется возможным.

Предпринимательское мышление становится все более значимым фактором в обеспечении наибольшей эффективности бизнеса по сравнению с односторонним развитием функциональных компетенций, таких как финансы, маркетинг, стратегия. Это не свод законов и предписаний, а скорее, набор правил и подходов к решению всего многообразия задач, возникающих в процессе создания и управления бизнесом.

Цель настоящего исследования состоит в том, чтобы предложить эффективный инструмент по преодолению психологической инерции и развитию практического мышления предпринимателя. Для достижения обозначенной цели представляются необходимыми постановка и решение задачи исследования трансформации мышления предпринимателя с учетом выявленных ограничений и возможностей для повышения эффективности его деятельности.

В качестве методологического инструментария в настоящей работе применяется теория изобретательских задач (ТРИЗ), системный анализ и операционная теория управления уровнем предпринимательского риска.

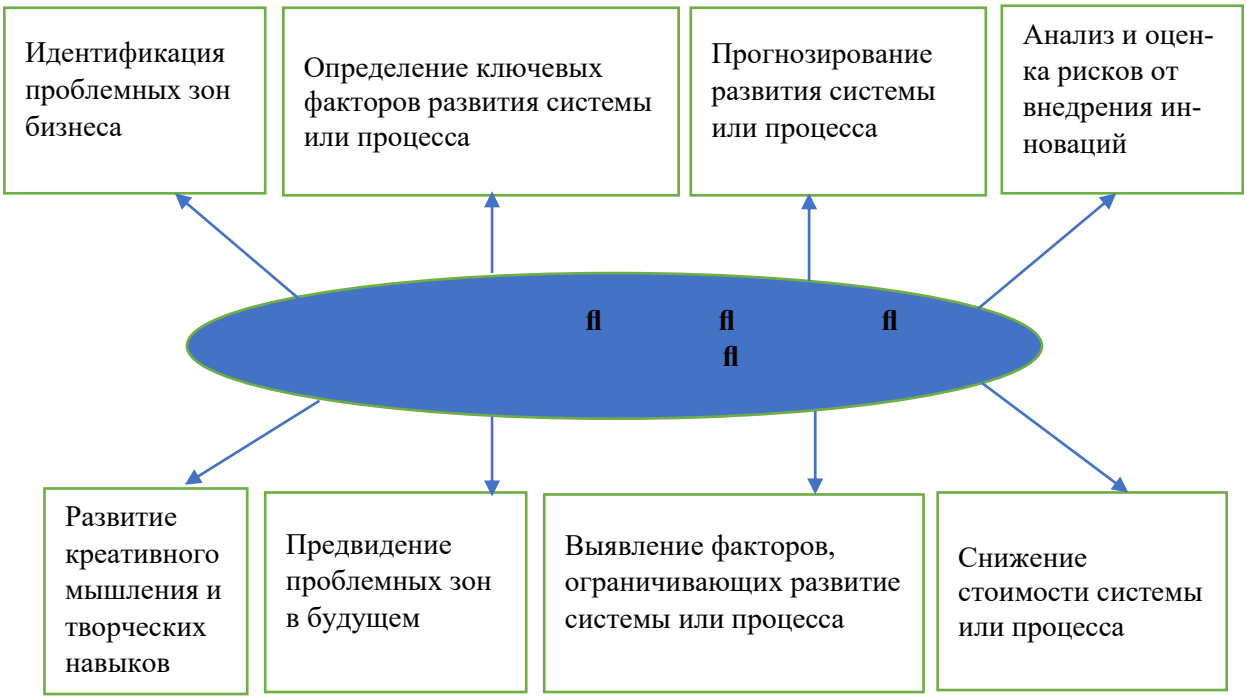
Формирование предпринимательского образа мышления всегда начинается с внедрения нового качества — инноваций. В ходе этого процесса предприниматель принимает решение мыслить нестандартно, все меньше прибегая к привычным шаблонам, убеждениям и стереотипам мышления. Таким образом, ориентир перемещается в сторону разработки инновационной бизнес-модели, и как вариант, с опорой на методологию ТРИЗ.

ТРИЗ — это аббревиатура, которая расшифровывается как «теория решения изобретательских задач». Она была создана в середине XX века, в бывшем СССР как набор методик и инструментов, поддерживающий процесс системного генерирования изобретательских идей и прорывных решений [5, с. 1].

Автором данной теории является советский ученый-инженер Генрих Альтшуллер, изучивший более двухсот тысяч патентов для того, чтобы понять, как устроен процесс изобретательства изнутри. Его разработка получила широкое применение в разных сферах и отраслях, а также востребованность по всему миру.

Современная ТРИЗ вышла далеко за пределы ее оригинального названия в качестве «теории». Она представляет удачную комбинацию с теорией инно-

вационной эволюции искусственных систем, аналитических инструментов и методов решения проблем, обширной коллекцией паттернов принятия решений. Имеет также тесную взаимосвязь с аккумулированными базами данных в виде конкретных приемов и многочисленных инструментов развития творческого воображения (рис. 1).



1. *

Источник: [4; 5].

На взгляд автора, в ТРИЗ существует отличный постулат — нет нерешаемых задач. Когда многие другие варианты решения уже исчерпаны, то ТРИЗ помогает посмотреть на задачу иначе, что порой является уже частью самого решения.

Ключевым понятием в ТРИЗ является противоречие. Именно разрешение противоречий дает предпринимателю самые эффективные решения для решения определенных задач и развития бизнеса. Если постоянно тренировать свое мышление, то оно автоматически начнет работать по алгоритму, способному гораздо быстрее и продуктивнее справляться со всеми вызовами рыночной среды.

Важно отметить, что в большинстве проблемных ситуаций, с которыми ежедневно сталкивается предприниматель, определить и устранить одно противоречие может быть недостаточно. Сложные проблемы и нестандартные задачи обычно характеризуются множеством взаимосвязанных противоречий.

Успешное разрешение одного противоречия может не оказать существенного влияния на ожидаемые результаты в целом, так как изменение одной части системы обычно вызывает изменения и в других ее частях. Поэтому предпринимателю вначале необходимо распознать сложность проблемы и попытаться увидеть «целостную картину» как можно шире и глубже, чтобы двигаться в правильном направлении. Следовательно, чем лучше определены все вовлечен-

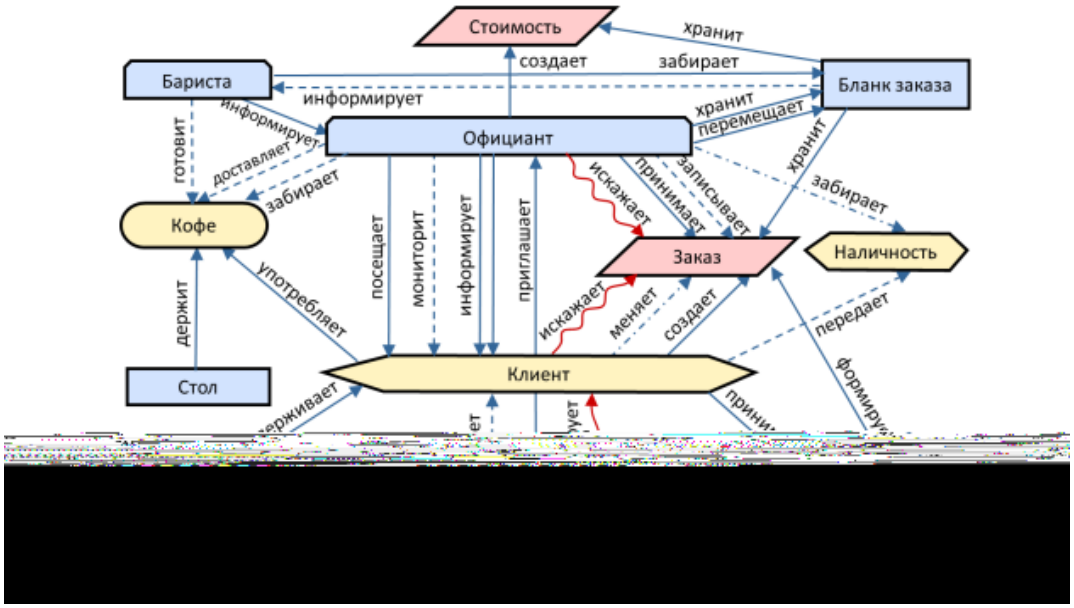
ные и лежащие в основе «подпроблемы», тем проще понять, какие противоречия создают эту проблему, а затем выработать стратегию ее разрешения.

Методология ТРИЗ предусматривает использование обширного инструментария для идентификации проблемных зон в бизнесе. Для выявления противоречий можно использовать методику причинно-конфликтного анализа (сокр. от англ. «RCA+»). Этот инструмент помогает разложить общую проблему, определенную как вредный или неэффективный результат сверху вниз на дерево взаимосвязанных противоречий [5; 9; 10].

В зависимости от сложности выявленной проблемы, результирующая диаграмма «RCA+» может включать от одного до более десятка противоречий, а также конкретные рекомендации по выбору противоречий для решения проблемы, наиболее быстрыми и действенными способами.

Другим важным инструментом в методологии ТРИЗ считается функциональный анализ систем и процессов [1; 2; 8]. Этот метод помогает определить негативные, недостаточные или плохо контролируемые функциональные взаимодействия внутри системы или между системой и средой, в которой она находится. Кроме того, он позволяет находить «болевые» точки в контексте неадекватных функциональных взаимодействий. Функциональный анализ успешно применяется при исследовании производственно-технологических процессов, логистических цепочек поставок, схем обслуживания и др.

Так, автором статьи при практической реализации проекта по запуску предприятия из сферы общественного питания под товарным знаком «BonaMente» была использована методика анализа функций на основе ТРИЗ, представленная мастером ТРИЗ, Валерием Сушковым, президентом международной ассоциации бизнес-TRIZ, IBTA (см. рис. 2).



2. *

Источник: [4, 5].

В результате ее применения были выявлены неэффективные, латентные взаимодействия в системе, которые снижают ее производительность и являются источниками потенциальных рисков. Кроме того, обозначен потенциал для дальнейшего улучшения технологических процессов и бизнес-системы в целом.

С помощью функционального анализа были проранжированы все функции, выполняемые различными компонентами системы. Создана функциональная иерархия, устанавливающая уровни функциональной ценности, обеспечиваемой компонентами системы и которые непосредственно участвуют в бизнес-процессах. Это позволило внедрить необходимые упреждающие мероприятия, которые впоследствии нашли отражение в виде положительных сдвигов основных результирующих показателей бизнеса.

Довольно часто предприниматели мыслят в терминах оптимизации и компромиссов, в то время как прогрессивные решения требуют прорывного мышления. Не смягчения противоречий, не поиска компромиссов, а создания условий, которые снимают противоречивость требований.

Предпринимательское мышление, формируемое на методологических основах ТРИЗ, имеет четкий фокус внимания на поиске прорывного решения, возникающего в результате устранения противоречия, т.е. основного барьера, который не позволяет решить эту задачу сразу.

Однако прорывное мышление сложно по многим причинам. И прежде всего, из-за психологической инерции мышления, свойственной каждому человеку. Для того чтобы вывести предпринимательское мышление за пределы «стандартной коробки», нужно отвлечься от ассоциаций, связанных с проблемой, которую пытаются решить, а также забыть об имеющихся решениях, которые все равно, вряд ли помогут. Нужно увидеть эту проблему под новым углом или совсем в другом измерении [5, с. 12].

Мозговой штурм и его модификации были введены, чтобы помочь данному процессу. Однако мозговой штурм не всегда приводит к эффективным решениям, поскольку вносит много информационного шума и разных помех для принятия предпринимательского решения. Для относительно простых задач мозговой штурм работает довольно хорошо, а для более сложных проблем, приходится генерировать множество идей и придерживаться политики независимого образа мышления, который проистекает из полной ответственности за результат. При этом нет абсолютных гарантий, что найдется желаемое решение.

Для поиска и разработки нестандартного бизнес-решения, в зависимости от сложности противоречия, методология ТРИЗ предлагает ряд действенных инструментов. Наиболее популярным методом из них является набор из «40 изобретательских приемов» [1, с. 45] и так называемой «Матрицы противоречий» [2, с. 118], которая обеспечивает системный доступ к наиболее значимому подмножеству изобретательских приемов. Их описание можно найти в каждом вводном материале про методологию ТРИЗ.

Однако сами по себе изобретательские приемы не дают точного решения предпринимательской задачи. Они дают ряд рекомендаций, которые могут быть переведены в конкретное решение. Поскольку эти стратегии уже успешно

разрешали подобные противоречия в прошлом, то используя их повторно, шансы найти необходимое решение, значительно повышаются. В таком случае задача предпринимателя будет состоять в том, чтобы применить эти рекомендации в контексте выявленных проблемных зон и на их основе обдумать новые бизнес-идеи.

Очевидно, что изобретательские приемы в большей степени, служат триггерами для активизации творческого воображения [6, 235]. Такие знания помогают предпринимателю гораздо быстрее создавать лучшие инновационные идеи. При этом конкретное решение может быть инновационным, если оно раньше никогда не использовалось, и до тех пор, пока оно решает обозначенную проблему. К примеру, идея ко-брендинга нескольких продуктов хорошо известна в деловом мире, но каждый новый случай ко-брендинга следует рассматривать как инновационный [5, с. 11].

Таким образом, при использовании методологии ТРИЗ в решении нестандартных задач, вместо трудоемкого и часто неэффективного изучения всех возможных идей, предприниматель напрямую ориентируется на «сильные» решения и в конечном счете на область решений с наивысшей степенью идеальности.

Идеальность является основополагающим понятием в методологии ТРИЗ. Степень идеальности указывает на соотношение между воспринимаемой потребительской ценностью, обеспечиваемой определенной системой, продуктом или услугой, и всеми видами инвестиционных затрат, необходимых для создания этой ценности. Такая формула идеальности является качественной и обычно служит для сравнения степени идеальности различных решений одной и той же проблемы или конкурирующих продуктов. Конечно, абсолютно идеальной бизнес-системы не существует, но учет концепции идеальности при решении проблем или проектировании новых систем, обеспечивает платформу для выработки «правильного мышления» предпринимателя.

Справедливости ради, стоит заметить, что современные методы управления бизнесом, такие как «Бережливое производство» или «Шесть Сигм», также повышают степень идеальности системы. Однако они позволяют повышать эту степень только в заданных пределах, в то время как методы ТРИЗ, помогают обеспечивать прорывные изменения для значительного повышения степени идеальности или появления новых конкурентных преимуществ, создающих более высокую потребительскую ценность. Именно поэтому многие специалисты из «Шесть Сигм», проходят обучение по ТРИЗ и впоследствии, интегрируют ее в свою систему [5, 25].

При моделировании негативных сценариев развития событий, которые могут возникнуть в результате изменения текущих настроек, определяются методы и способы по их устранению, тем самым формируется «сильное» решение, удовлетворяющее многочисленным требованиям бизнеса. Вместо так называемого прямого «прыжка» к решению, ТРИЗ предлагает проанализировать ситуацию, найти корень ее возникновения, построить инновационную модель бизнеса, применяя соответствующие обобщенные приемы решений из базы знаний ТРИЗ.

В целом, независимо от сферы и области применения, методология ТРИЗ и ее обширный инструментарий могут быть использованы в следующих ситуациях.

Для решения конкретной проблемы, которая формулируется как отрицательный, вредный или нежелательный эффект. Например, продукт имеет слишком короткий жизненный цикл или проект резко терпит фиаско; снижаются объем продаж, производительность труда и уровень управления бизнесом.

При исследовании бизнес-системы на предмет выявления «узких» мест и ограничений, которые могут быть устранены с помощью инновационных решений, посредством ТРИЗ.

В ходе качественного анализа эволюционного потенциала бизнес-системы и разработки стратегии ее развития в перспективе.

При прогнозировании потенциальных рисков новых продуктов, процессов и выработке мероприятий по их оптимизации.

Весомым преимуществом методологии ТРИЗ является то, что она может легко встраиваться в другие методики анализа, причем той частью, которая позволяет формулировать и разрешать любые противоречия. ТРИЗ может быть интегрирована с другими методологиями, такими как QFD, FMEA, Шесть сигм, Бережливое производство, Дизайн-мышление и др.

Таким образом, у предпринимателя появляется возможность посмотреть на ситуацию с двух позиций: со стороны одного и другого полюса, совместить сильнейшие стороны в одном креативном решении. Вместо слепого поиска и слишком быстрого перехода к идеям и решениям, тщательно проанализировать ситуацию, выявить противоречия и разрешить их самым «беспроигрышным» способом.

Современный человек не может полностью вписаться в рамки текущей жизни, не обладая предпринимательским мышлением, так как в наши дни, это становится образом жизни. Предприниматель с развитым мышлением способен успешно решать свои повседневные задачи, преодолевать затруднительные ситуации в бизнесе, справляться страхом, стрессом.

1. Альтшуллер Г. 40 изобретательских приемов / Г. Альтшуллер. — URL: https://www.altshuller.ru/triz/technique1.asp (дата обращения: 20.11.2022).

2. Альтшуллер Г. Найти идею. Введение в ТРИЗ-теорию решения изобретательских задач / Г. Альтшуллер. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2017. — 400 с.

3. Кудрявцев А.В. ТРИЗ-инструменты создания инноваций для развития предприятия : учеб. пособие / А.В. Кудрявцев. — Москва, 2013. — 360 с.

4. Сушков В. 40 Изобретательских Приемов. Адаптация к задачам бизнеса и управления : материалы курса. — 2021.

5. Сушков В. Прорывное мышление с ТРИЗ для бизнеса и управления. — 2022. — URL: http://www.xtriz.com (дата обращения: 20.11.2022).

6. Меерович М. Технология творческого мышления / М. Меерович, Л. Шрагина. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2008. — 495 с.

7. Кожемяко А. ТРИЗ: Решение бизнес-задач / А. Кожемяко. — Москва : Синергия, 2017. — 288 с.

8. Черников Ю.Г. Системный анализ и исследование операций / Ю.Г. Черников. — Москва : Изд-во МГГУ, 2006. — 342 с.

9. Souchkov V. Accelerate Innovation with TRIZ / V. Souchkov. — URL: http://www.xtriz.com/publications/AccelerateInnovationWithTRIZ.pdf (дата обращения: 20.11.2022).

10. Souchkov V. Root Conflict Analysis (RCA+): Structured Problems and Contradictions Mapping / V. Souchkov. — URL: http://www.xtriz.com/RootConflictAnalysisIntroduction.pdf (дата обращения: 20.11.2022).

Буляткина Марина Геннадьевна — кандидат экономических наук, доцент, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: baikal_marina@mail.ru.

Author

Marina G. Buliatkina — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: baikal_marina@mail.ru.

© Буляткина М.Г., 2023

332.145

-

В статье рассматриваются вопросы развития и поддержки малого предпринимательства Иркутской области, возможные причины сокращения популяризации ведения своего дела, определяются проблемы социально-экономического характера, оказывающие влияние как на прогресс, так и на существование малого бизнеса в целом. Рассмотрены и проанализированы социально-экономические показатели региона, такие как динамика численности населения, объемы производства в промышленности, сельском хозяйстве и строительстве, оборот розничной торговли и общественного питания, показывающие уровень развития экономики региона.

Ключевые слова: малое предпринимательство, Иркутская область, социально-экономическое развитие, экономика, бизнес, предприятие.

A.S. Markova, M.V. Vinokurova

SMALL BUSINESS AS A FACTOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

The article discusses the development and support of small businessin the Irkutsk region, possible reasons for the decline in the popularization of doingbusiness, identifies social and economic problems affecting both the progress and theexistence of small business in general. The social and economic indicators of theregion are considered and analyzed, such as the population dynamics, the volume ofproduction in industry, agriculture and construction, the turnover of retail trade andpublic catering, indicating the level of development of the region's economy.

Keywords: small business, Irkutsk region, social and economic development, economy, business, enterprise.

Предпринимательство является неотъемлемой частью экономики, обеспечивающей рост экономических показателей, развитие отраслей и страны в целом, посредством внедрения инноваций и технологий, а также создание достойных рабочих мест. По данным Росстата доля малого и среднего бизнеса в объеме ВВП колеблется на уровне 20 % и продолжает расти [1]. Однако далеко не каждое предприятие может назвать свой продукт качественным, что связано скорее со стремлением предпринимателя как можно быстрее увеличить свой доход за счет снижения издержек, а также непониманием специфики ведения

бизнеса и создания определенного продукта. Поэтому на сегодняшний день важно учитывать риски, связанные, в том числе и с социально-экономическими показателями региона.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является выявление значимости малого предпринимательства в социально-экономическом развитии экономики региона. Задачи: изучить особенности развития малого предпринимательства в экономике региона; выявить проблемы, с которыми сталкиваются малые предприятия; проанализировать социально-экономические показатели развития Иркутской области, сделать выводы, сформулировать обоснование развитию предпринимательства в регионе.

Методы исследования. При написании статьи использовались следующие методы исследования: наблюдение, анализ, группировка, динамика и другие. В работе исследуются данные статистической отчетности социально-экономического развития региона.

В Иркутской области существует большой потенциал ведения хозяйства. Наиболее качественными и востребованными являются результаты труда, содержащие продукцию именно местных производств. Для примера возьмем рынок молока Иркутской области. Доля на нем компаний-производителей этого региона составляет 81 % по данным Иркутскстата на конец 2020 г. [3]. Такой показатель достигается путем использования местного сырья, сокращения транспортных издержек, что, в свою очередь, подкупает потребителей отдавать предпочтение региональным компаниям [2].

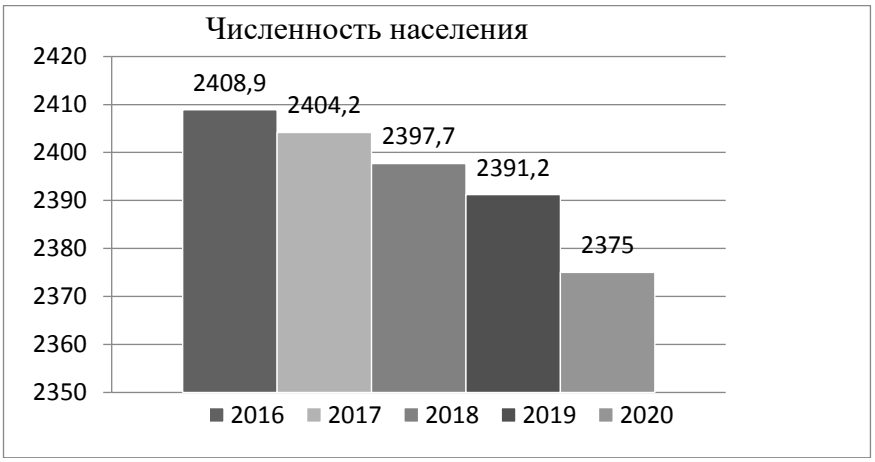
Если изучить динамику численности населения Иркутской области, можно увидеть стабильное ее сокращение (табл. 1) [1]. Основные причины такого сокращения — смена постоянного места жительства иркутян в связи с поиском «лучшей» жизни за пределами области, обусловленным отсутствием достойных рабочих мест для удовлетворения потребностей населения, а также высокая смертность на фоне пандемии коронавируса, начавшейся в конце 2019 г. Отсюда же можно сформировать представление, зачем развивать предпринимательство в Иркутской области, — для поддержки местных производителей, что, соответственно, приведет к развитию региональной экономики и социальных показателей.

Таблица 1

	2016	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Численность населения (оценка на конец года), тыс. чел.	2 408,9	2 404,2	2 397,7	2 391,2	2 375,0
Темп роста, %	99,8	99,8	99,7 (–0,1)	99,7	99,3 (–0,4)
Из общей численности население в трудоспособном возрасте, тыс. чел.	1 350,6	1 332,2	1 316,4	1 334,8	1 320,3

	2016	2017	2018	2019	2020
Естественный прирост, убыль (–) на 1 000 чел. населения	1,4	0,5	-0,3	-1,4	-3,7
Среднегодовая численность занятых, тыс. чел.	1 128,0	1 096,1	1 084,8	1 082,3	1 051,5
Темп роста, %	97,3	97,2 (-0,1)	98,9 (+1,7)	99,8 (+0,9)	97,2 (–2,6)
Численность безработных, тыс. чел.	110,2	105,3	89,3	77,0	89,0
Темп роста, %	106,9	95,6 (–11,3)	84,8 (–10,8)	86,2 (+1,4)	115,6 (29,4)
Уровень безработицы, %	8,8	8,7	7,5	6,6	7,7

На основе данных табл. 1. и рис.1 можно сказать, что численность населения региона за пять лет сократилась на 33,9 тыс. чел., или на 0,5 %, также сократилось население в трудоспособном возрасте — на 30,3 тыс. чел., естественная убыль составила — 3,5 на 1 000 чел. населения [1].



1.

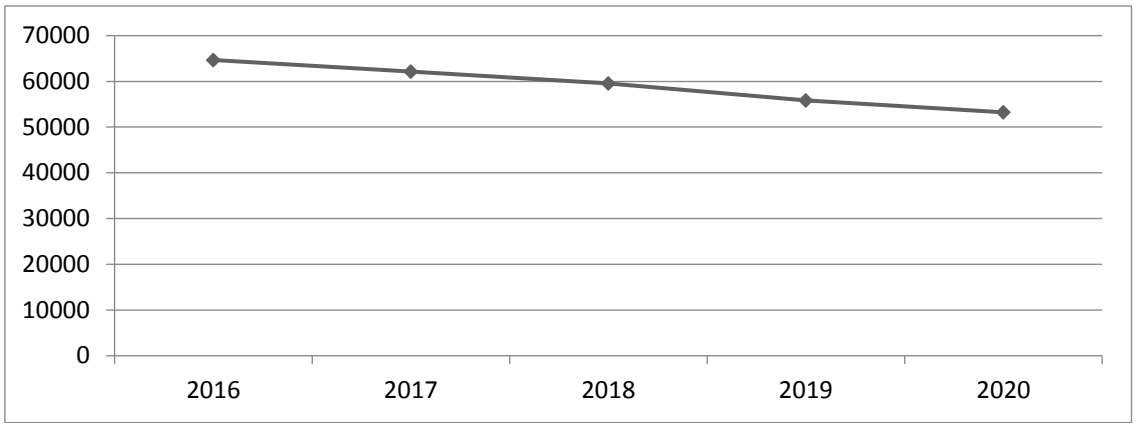
Среднегодовая численность занятых за пять лет также сократилась на 76,5 тыс. чел., при этом, численность безработных уменьшилась на 21,2 тыс. чел., сократился и уровень безработицы [1].

Таблица 2

	2016	2017	2018	2019	2020
Число предприятий и организаций (на конец года)	64 669	62 156	59 557	55 867	53 229
Темп роста, %	95,0	96,1 (+1,1)	95,8 (–0,3)	93,8 (–2)	95,3 (+1,5)
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, млн. р.	953392	1 063 132	1 255 788	1 259 580	1217921
Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в фактически действовавших ценах), млн. р.	58 722	61 900	63 549	62 154	67 043

	2016	2017	2018	2019	2020
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в фактически действовавших ценах), млн. р.	131 836,0	130 347,8	113 826,4	158 311,4	134 928,5
Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах), всего, млн р.	305 112	321 972	348 025	384 461	392 925
Оборот общественного питания (в фактически действовавших ценах), млн. р.	12 921	14 245	15 609	17 263	12 572

Число предприятий в конце 2020 г. по сравнению с концом 2016 г. уменьшилось на 18 % (11 440), что связано, опять же, с пандемией коронавируса и вводимыми ограничениями на ведение хозяйственной деятельности [1].

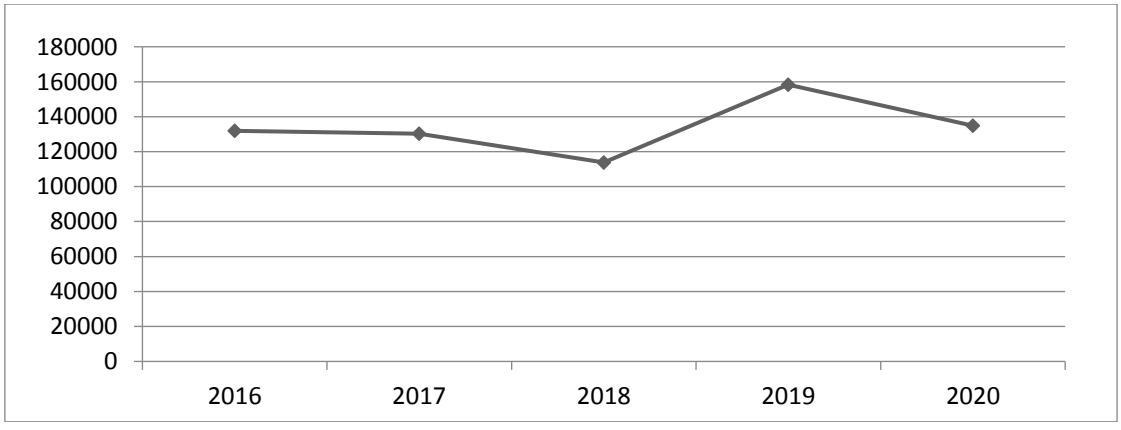


2.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в целом увеличился на 28 % (264 529 млн р.) [1].

Продукция сельского хозяйства в целом увеличилась на 14 % (8 321 млн р.), но на конец 2019 г. наблюдается спад (на 2,2 % при росте показателя в другие годы), скорее всего в результате пожаров, характерных для региона [1].

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в целом увеличилось на 2 % (3 092,5 млн р.), но этот рост не был стабильным на протяжении пяти лет [1].



3.

Оборот розничной торговли увеличился на 29 % (87 813 млн р.), оборот общественного питания увеличивался до начала 2020 г. (до 33 %), но резко сократился на 27,2 % вследствие вводимых ограничений на ведение деятельности по причине пандемии, суммарно оборот общественного питания за пять лет сократился на 2,8 % (349 млн р.) [1].

4.

Упомянутые выше в статье проблемы можно отнести скорее к трудностям развития уже существующих предприятий. Если же говорить в целом о развитии предпринимательства в регионе, то существует ряд достаточно серьезных вопросов, решение которых влияет на всю страну.

1. Одной из таких проблем является сложность решения вопросов, связанных с открытием бизнеса в администрации города, области [4].

2. Психологический фактор, заключающийся в оценке рисков ведения собственного бизнеса, и предпочтении работать на существующие средние и крупные компании, аргументируя свой выбор стабильностью такого пути [4].

3. Наличие барьеров для входа во многие отрасли экономики.

4. Сохраняющееся ограничение доступа к различным ресурсам, будут это информационные, финансовые или природные [4].

5. Высокий уровень теневого сектора экономики. В 2018 г., согласно официальным оценкам Росфинмониторинга, размер теневой экономики России составлял порядка 20 % ВВП, что соразмерно доле малых и средних предприятий [5].

Данные проблемы порождают новые, с которыми сталкивается человек в повседневной жизни, и этот процесс становится замкнутым кругом. Их решение возможно только системно при прямом участии государства.

Все вышеперечисленное говорит о том, что предпринимательство не только остается перспективным инструментом развития социально-экономических показателей, но также набирает популярность как в регионе, так и в стране в целом. В процессе работы мы поняли, что развитие бизнеса на уровне региона приносит населению этого региона больше пользы и выгод, чем на уровне страны. Проведенные исследования позволяют также сделать вывод

о необходимости продолжения поддержки и развития со стороны государства, так как существует большая конкуренция и со стороны иностранных предприятий. Во многом благодаря государственной поддержке в будущем удастся достигнуть высоких показателей развития предпринимательства, улучшения условий ведения бизнеса, а также завоевать доверие потребителей в сторону местных производителей.

1. Федеральная служба государственной статистики. — URL: https://gks.ru/bgd/regl/b21_14s/Main.htm (дата обращения: 22.11.22).

2. Винокуров Г.М. Ресурсная составляющая экономического развития АПК / Г.М. Винокуров, С.И. Винокуров, М.В. Винокурова. — DOI 10.32651/221–30. — EDN ADRVNU // Экономика сельского хозяйства России. — 2022. — № 1. — С. 30–34.

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области. — URL: https://irkutskstat.gks.ru/folder/29614 (дата обращения: 22.11.22).

4. Винокуров М.А. Малое предпринимательство в Иркутской области (в контексте мирового опыта) / М.А. Винокуров, А.П. Суходолов. — URL: http://irkipedia.ru/content/maloe_predprinimatelstvo_v_irkutskoy_oblasti_v_kontekste_mirovogo_opyta_vinokurov_ma (дата обращения: 22.11.22).

5. Федеральная служба по финансовому мониторингу. — URL: https://www.fedsfm.ru (дата обращения: 22.11.22).

Маркова Анна Сергеевна — студент, кафедра экономика предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация,e-mail:markova_anya.02@mail.com.

Винокурова Мария Викторовна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: mariav1982@mail.ru.

Authors

Anna S. Markova — Student, Department of Economics of Enterprises and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: markova_anya.02@mail.com.

Maria V. Vinokurova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economics of Enterprises and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: mariav1982@mail.ru.

© Маркова А.С., Винокурова М.В., 2023

332.145

В данной статье описана необходимость функционирования и развития малого бизнеса в России сегодня, приведены основные ключевые показатели развития малого предпринимательства в сфере услуг в Иркутской области за последние пять лет, а также рассмотрена действующая инфраструктура поддержки бизнеса в регионе, и описаны ее составные части. В данной статье приводится динамика развития малого предпринимательства в Иркутской области, которая состоит из динамики: объема платных услуг, а также бытовых и других услуг населению. Исходя из полученных данных, определяется роль и значение малого бизнеса.

Ключевые слова: экономика, развитие, малый бизнес, сфера услуг, предпринимательство.

A.I. Melnikova, M.V. Vinokurova

DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE SERVICE SECTOR IN THE IRKUTSK REGION

This article describes the need for the functioning anddevelopment of small businesses in Russia today. The main key indicators of thesmall business development in the service sector in the Irkutsk region over the pastfive years are given. The current infrastructure of business support in the region isconsidered, and its components are described. This article provides the dynamicsof small business development in the Irkutsk region, which consists of dynamics:the volume of paid services, as well as household and other services to thepopulation. Based on the data obtained, the role and significance of smallbusinesses is determined.

Keywords: economy, development, smallbusiness, services, entrepreneurship.

Развитие предпринимательской деятельности в различных сферах является одним из важных направлений экономики региона, которое поддерживает развитие конкурентных потребительских рынков товаров и услуг, а также создает новые рабочие места. Объем и темп развития малых предприятий определяет эффективность развития всей системы хозяйства страны.

В связи с возросшими в последнее время потребностями населения и социальной политикой правительства России, направленной на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь граждан, особенно актуальна проблема развития малого бизнеса в сфере обслуживания. Именно он обеспечивает сбалан-

сированность спроса и предложения на рынке услуг, стимулирует развитие регионов страны и муниципальных образований.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является выявление значимости малого предпринимательства в сфере услуг в социально-экономическом развитии экономики региона. Задачи исследования: изучить состояние малого бизнеса в сфере услуг в Иркутской области за определенный период времени; проанализировать динамику развития малого предпринимательства в различных сферах услуг в Иркутской области; определить проблемы развития и выявить условия для формирования малого предпринимательства в сфере услуг.

Методы исследования. При написании статьи использовались следующие методы исследования: наблюдение, анализ, группировка, динамика и другие. В работе исследуются данные статистической отчетности социально-экономического развития региона.

Развитие малого предпринимательства в сфере услуг имеет большое влияние на развитие экономики региона. Специфическими чертами его развития являются:

– короткий жизненный цикл малых предприятий, требующий эффективной организации деятельности и непрерывного развития предпринимательской структуры;

– неумение руководства оценить значение управления развитием компании, собственностью, кадрами, что в свою очередь мешает становлению малого бизнеса в секторе сферы услуг;

– низкая степень поддержки государством малых предприятий, оказывающих услуги. Особенно тем, услуги которых не имеют социальной направленности;

– развитие сферы услуг в России следует за снижением уровня производства, это провоцирует изменения в структуре национальной экономики;

– активное использование малым бизнесом внешнего финансирования в виде лизинга, факторинга, франчайзинга, коммерческого трансферта и др.

– зависимость сферы услуг от воздействия экономических, технологических, правовых, общественно-политических, социокультурных, демографических, институциональных факторов.

Для улучшения уже сформированной сферы коммерческих услуг в нашей стране необходимо основываться на достижении их доступности для основных масс населения и создании эффективного механизма их оказания. Это требует активного вовлечения государства в сферу малого предпринимательства с целью стимулирования развития малого бизнеса в целом и сферы услуг — в частности.

Малое предпринимательство — одна из самых перспективных сфер в экономике Иркутской области. Малый бизнес Иркутской области — это 12 тыс. малых предприятий и 80 тыс. граждан, работающих в данном секторе

экономики. Среди субъектов малого предпринимательства происходит постоянное развитие в различных сферах деятельности [1].

В табл. 1 представлена динамика и темпы роста объемов платных услуг населению и общественного питания.

Таблица 1

	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**9 2022**
Объем платных услуг населению, млн р.	996 86,7	108 104	1 16 255	101 235	120 786	103 048
Темп роста, %	-	108,4	107,5	87,1	119,3	85,3
Оборот общественного питания, млн р.	14 244,8	15 608,9	17 263,2	12 571,7	18 457,4	18 850,5
Темп роста, %	-	109,6	110,6	72,8	146,8	102,1

Источник: [2].

В 2018 г., по сведениям Иркутскстата, размер коммерческого предложения услуг населению в Иркутской области превысил 8 417,3 млн. р. (+8,4 % к уровню 2017 г. в сравнимых ценах). В 2019–2021 гг. случается сжатие прибыли населения и спроса на продукты, что привело к стагнации раздела коммерческого предложения услуг населению. Их размер в сравнимых тарифах за 2019 г. снизился только на 0,9 %, а за 2020 г. уже уменьшился на целых 20,4 % по сопоставлению с предыдущим годом. По результатам 2021 г. размер коммерческого предложения услуг населению, по уточненным сведениямИркутскстата, возрос на 19 551 млн. р. или же на 32,2 %. В 2022 г. настоящий подъем раздела коммерческих предложений услуг понизился на 34 %. Данные сдвиги в структуре затрат также отображают невысокой низкой базы, связанный со специфичностью структуры собственного употребления в Иркутской области, которое больше невысокой долей платных услуг по сопоставлению как с развитыми экономиками, так и вблизи развивающихся субъектов РФ.

Рассматривая распределение малых предприятий сферы услуг в Иркутской области по видам деятельности, можно отметить, что 44 % — это предприятия торговли и общественного питания. 18 % предприятий малого бизнеса занимаются промышленным производством. Самой популярной отраслью в регионе является лесная промышленность: ей отдали предпочтение 530 основателей фирм. Среднегодовой прирост древесины в Иркутской области оценивается в 50–70 млн м^3, а ее общие запасы — в 7–9 млрд м^3 (11 % общероссийских запасов).

В производстве пищевой продукции заняты 190 предприятий, в металлургии и в легкой промышленности по 130 и 115 предприятий соответственно. На изготовлении строительных материалов специализируются 64 фирмы, 384 организации представляют бытовой сервис. Практически во всех сферах деятельности Иркутская область имеет своих собственных производителей.

Нужно отметить неравномерное развитие малого предпринимательства по территории области. Так практически 90 % малых предприятий сосредоточено в городах, при этом 40,5 % в Иркутске, 26,5 % — в Братске, 9 % — Ангарске.

Вспышка короновирусной инфекции (COVID–19) серьезно повлияла на экономику страны и отдельных регионов. Больше всего от ограничительных антиковидных мер пострадал потребительский рынок. На начальном этапе обрушение было резким, а к концу 2020 г. падение стало замедляться.

Компании малого бизнеса подверглись негативным последствиям от короновируса, которые выражаются в снижении различных показателей. Правительством РФ был предложен ряд мер для поддержки малого бизнеса в условиях осложнения эпидемиологической обстановки. В сфере услуг былой доковидный объем почти восстановлен. В целом за 2021 год зафиксирован рост почти по всем видам услуг, кроме оплаченных жилищных, телекоммуникационных и юридических.

Максимальный рост отмечается по услугам, наиболее пострадавшим от антиковидных ограничений, санаторно-оздоровительных и туристских. Объем данных услуг за год вырос в 1,8 раза и в 1,7 раза соответственно. По транспортным, медицинским, услугам культуры, физической культуры и спорта произошел рост в 1,3–1,4 раза [1].

Руководитель Иркутскстата отметила, что в числе уязвимых оказались непродовольственные товары, их продажа заметно снизилась, при этом крупным торговым центрам разрешено работать, реализация этой группы товаров растет быстрее.

В табл. 2 представлена динамика и структура бытовых услуг в Иркутской области [2].

Таблица 2

	2019		**2020**		**%**
		%		**%**	
Бытовые услуги населению, в том числе:	9 808,6	100,0	8 447,1	100,0	86,1
ремонт, окраска и пошив обуви	243	2,5	192,9	2,3	79,4
ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий	341,7	3,5	381,8	4,5	111,7
ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий	504,1	5,1	261,5	3,1	51,9
техническое обслуживание и ремонт транспортных средств, машин и оборудования	3 990,5	40,7	3 922,1	46,4	98,3
изготовление и ремонт мебели	448,5	4,6	444,4	5,3	99,1
химическая чистка и крашение, услуги прачечных	117,7	1,2	102,1	1,2	86,7

	2019		2020		%
		%		%	
ремонт и строительство жилья и других построек	1 133,5	11,6	614,6	7,3	54,2
услуги фотоателье	220,1	2,2	171,2	2,0	77,8
услуги бань и душевых	391,9	4,0	267,1	3,2	68,2
услуги парикмахерских	1 107,1	11,3	893,8	10,6	80,7
услуги предприятий по прокату	170,5	1,7	144,8	1,7	84,9
ритуальные услуги	714,3	7,3	818,7	9,7	114,6
Прочие услуги	425,7	4,3	232,1	2,7	54,5

Объем бытовых услуг, оказанных населению Иркутской области в январе 2020 г. составил 1 361,5 млн. р., или 86,1 % к январю 2019 г. В структуре бытовых услуг населению в январе 2020 г. наибольшую долю занимали услуги по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, машин и оборудования (46,4 %), услуги парикмахерских (10,6 %) и ритуальные услуги (9,7 %).

Высокая доля в объеме бытовых услуг отмечалась также по ремонту и строительству жилья и других построек (7,3 %).

Увеличение объемов бытовых услуг наблюдалось по ремонту и пошиву швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий (на 11,7 %), а также по ритуальным услугам (на 14,6 %).

Снижение объемов бытовых услуг отмечено по ремонту, окраски и пошиву обуви (на 20,6 %), ремонту и техническому обслуживанию бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий (на 48,1 %), техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, машин и оборудования (на 1,7 %), по изготовлению и ремонту мебели (0,9 %), услуг химической чистки и крашения, услуг прачечных (на 13,3 %) и др.

Многие предприниматели своим поприщем выбирают торговлю, а в данной сфере их потери в первый ковидный год были значительно ощутимее, чем у других субъектов этого бизнеса. О деловой активности можно судить по динамике числа хозяйствующих субъектов. Число организаций ежегодно снижается на 4–7 %. В 2020 г.ду численность физических лиц, занимающихся экономической деятельностью без образования юридического лица, сократилась на 11 %. И в 2021 г. было снижение, но уже не столь масштабное.

Таким образом, действенное развитие малого бизнеса в сфере услуг различных отраслевых направлений допустимо лишь при разумном формировании концепции менеджмента, основой которой является организационная культура предприятий, организации такой системы управления, которая обеспечивает слаженность действий сотрудников и выполнение миссий компании, сформу-

лированных в соответствии с культурой предприятия и ценностными ориентациями. С помощью государственной поддержки и решения проблем, с которыми сталкиваются предприниматели в сфере услуг, возможно достичь эффективного развития малого бизнеса.

1. БайкалПрофиТур. — URL: https://www.baikalvisa.ru/business_travel/irk_region.html (дата обращения: 15.11.2022).

2. Территориальный орган Федеральной службы Государственной статистики по Иркутской области. — URL: https://irkutskstat.gks.ru/folder/187675 (дата обращения: 12.11.2022).

3. Афонина Н.А. Роль предпринимательства в сфере услуг / Н. Афонина. — URL: https://spravochnick.ru/mikro_makroekonomika/rol_predprinimatelstva_v_sfere_uslug_problemy_i_perspektivy (дата обращения: 12.11.2022).

4. Гудкова О.В. Роль и значение малого бизнеса, положение в современной экономике / О.В. Гудкова // Хроноэкономика. — 2020. —№ 3 (24). — С. 98.

5. Харченко А.А. Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Иркутской области / А.А. Харченко // Бизнес-образование в экономике знаний. — 2019. — № 2. — С. 68.

Мельникова Анастасия Игоревна — студент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: melana9536@gmail.com.

Винокурова Мария Викторовна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: mariav1982@mail.ru.

Authors

Anastasia I. Melnikova — Student, Department of Economics of Enterprises and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: melana9536@gmail.com.

Maria V. Vinokurova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economics of Enterprises and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: mariav1982@mail.ru.

© Мельникова А.И., Винокурова М.В., 2023

339.187.44

В статье рассматриваются проблемы и тенденции развития франчайзинга, проводится сравнение российских компаний, работающих по франчайзингу и зарубежных предприятий. Раскрыты плюсы и минусы развития франчайзинга в стране. Проанализированы различные сферы деятельности компаний, в которых развивается франчайзинг. Также рассматриваются проблемы развития российского рынка франчайзинга, выделяются особенности и факторы, влияющие на дальнейшее его развитие франчайзинга.

Ключевые слова: франчайзинг, рынок, бизнес, развитие, рост.

A.I. Khisamutdinov, M.V. Vinokurova

TRENDS AND CHALLENGES OF FRANCHISING DEVELOPMENT IN RUSSIA

The article discusses the problems and trends of franchise development, compares Russian companies operating on franchising and foreign enterprises. The pros and cons of franchising development in the country have been revealed. Various areas of activity of companies in which franchising develops have been analyzed. The problems of the development of the Russian franchise market are also considered, features and factors that affect the further development of franchising are highlighted.

Keywords: franchising, market, business, development, growth.

В наше время Российский рынок франчайзинга пока не приобрел такой огромной популярности как в Америке или Европейских странах, но все же набирает обороты роста. На это есть свой ряд причин и неких ограничений. Каждый сегмент бизнеса развивает государство по-своему, что дает некую информацию об его актуальности и дальнейших перспективах, для становления государства очень важно понимать данный факт. И именно франчайзинг в прогрессивных государствах играет важную роль в его развитии.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является выявление значимости франчайзинга в развитии экономики страны. Задачи исследования: рассмотреть тенденции развития франчайзинга; изучить и выявить барьеры развития франчайзинга; достоинства и недостатки франчайзинга.

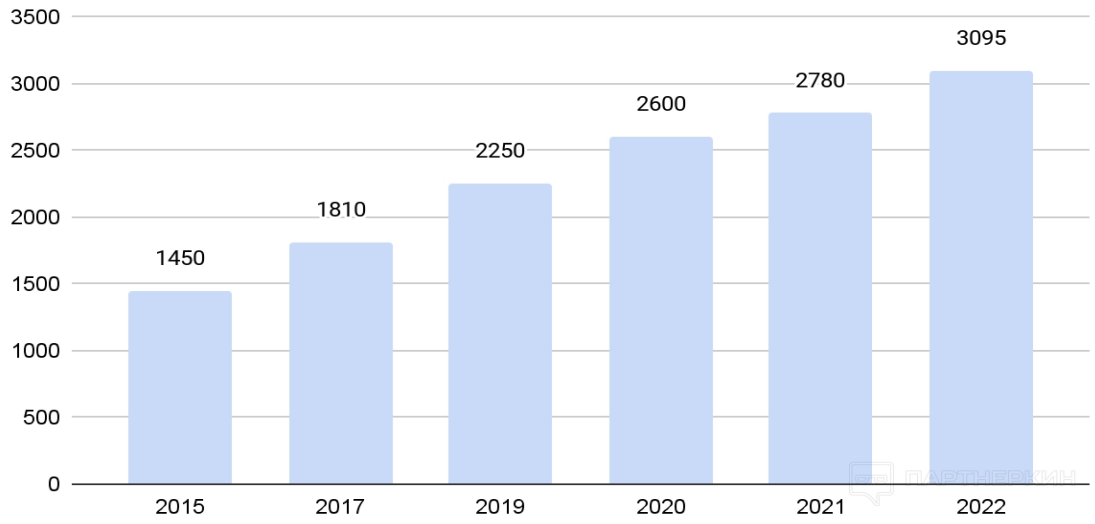
Методы исследования. При написании статьи использовались следующие методы исследования: наблюдение, анализ, группировка, динамика и другие. В

работе исследуются данные, характеризующие франчайзинговый рынок в России и за рубежом.

Давайте разберемся для начала что такое сам франчайзинг. Франчайзинг — это особая форма ведения бизнеса, которая заключается в сотрудничестве нескольких компаний или предпринимателей, обычно объединенных одним брендом и работающими по определенным правилам.

На данный момент в России действует около 1,3 тыс. франшиз, т.е. это уже уровень среднего франчайзингового рынка. Для сравнения в Германии порядка 1 тыс. франшиз и 72 тыс. точек, во Франции — 1,4 тыс. франшиз и 55 тыс. точек, в Канаде — 1,2 тыс. франшиз и 80 тыс. точек. Надо отметить, что первая франшиза открылась на российском рынке в конце 90-х и за 20 лет можно увидеть довольно хороший рост рынка [2].

По данным из разных источников от 27 апреля 2022 г., был зафиксирован рост рынка франшиз в период с 2015 по 2022 гг. (рис. 1). Количество франшиз с 1 450 увеличилось до 3 095. Таким образом, в сравнении с 2021 г. показатели рынка франчайзинга увеличились на 11,3 %.



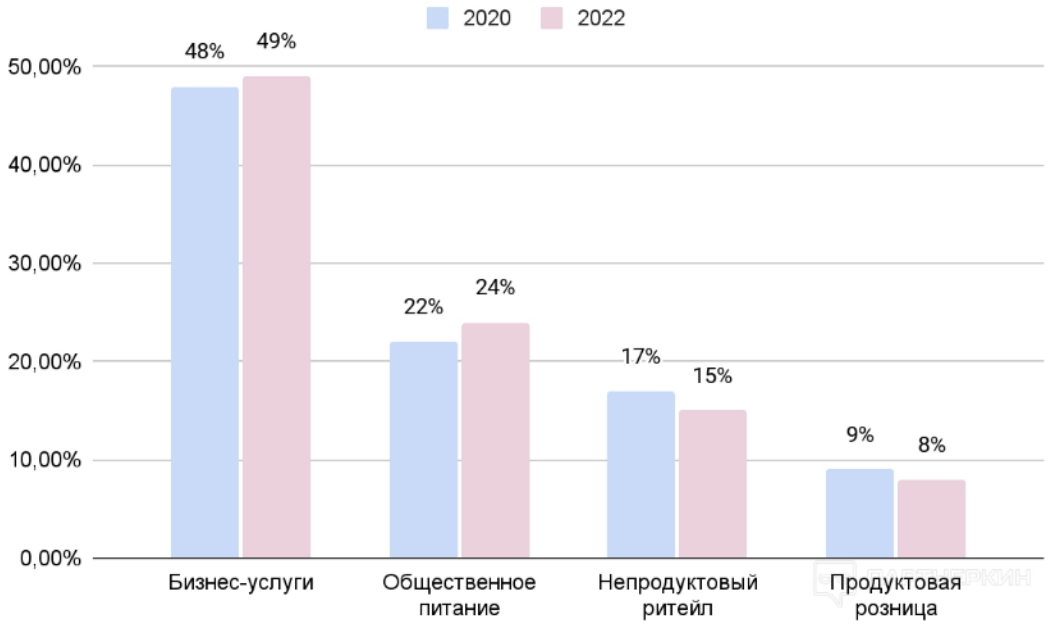
1. 2015 2022

Таким образом, по модели франчайзинга в стране работает около 4,5 % юридических лиц от числа зарегистрированных. Оборот этого рынка в 2021 г. составил 2,346 трлн р., увеличившись на 15 % по сравнению с 2020 г. Число занятых во франчайзинговых сетях за этот период выросло на 18 % и составило 1,145 млн чел. [1].

Количество предложений в сегменте услуг бизнесу и населению выросло на 1 процентный пункт по сравнению с 2020 г., а общественное питание — на 2 процентных пункта (рис. 2). Непродуктовый ритейл сократил свою долю с 17 до 15 %, а продуктовая розница — с 9 до 8 %. Количественно сегмент практически

не потерял, но за счет увеличения числа франшиз услуг и общественного питания процент «продуктовых франшиз» незначительно сократился [2].

Данные показывают, что перевес рынка франшиз находится на сфере бизнес-услуг, благодаря этому нет довольно быстрого толчка развития экономики страны, так как данные сферы ничего не производят для общества, а только предоставляют услуги.



2. 2020 2022

В сфере франчайзинга есть довольно сложные аспекты, которые не дают так бурно развиваться и сдерживают его развитие, а это:

– нестабильная ситуация в российской экономике и геополитической арене, что приводит к уходу инвесторов, а также новых и старых франшиз и брендов;

– отсутствие существенного стартового капитала у многих предпринимателей;

– недостаточная государственная поддержка малого бизнеса;

– недостаточный объем знаний у предпринимателей малого бизнеса в сфере франчайзинга;

– мизерный объем франшиз с длительным нахождением на рынке [1].

Все эти критерии указывают на то, что рынок далек от идеала и есть над чем работать и развиваться. В основном в мире развиваются те сферы куда направляются деньги государства, благодаря поддержанию и созданию благоприятных условий бизнес в данных сферах процветает.

К сожалению, Россия особо не заостряет свой взгляд на развитие франчайзингового бизнеса, и поэтому данный рынок развивается за счет иностранных брендов или Российских малоопытных специалистах.

Именно приход большого объема денег дает быстрый скачок в развитии какого-либо сегмента, но на российском рынке этого не происходит именно поэтому мы наблюдаем медленный, но постепенный рост.

Среди основных плюсов франчайзинга можно выделить следующие:

– большой выбор сфер деятельности, где существуют франшизы;

– большое количество юридических лиц готовы использовать франчайзинг;

– появление у государства новых денежных средств за счет уплаты налогов;

– рост количества людей, которые занимаются малым бизнесом, увеличение новых рабочих мест;

– стабильный доход как для владельца компании, который владеет франшизой, так и для самого франчайзера, который ее продает [1].

У франчайзинга также существуют определенные минусы:

– достаточно высокий порог входа;

– выполнение полностью всех требований и условий компании, предоставляющей франшизу по организации бизнеса по франшизе, иначе договор франшизы может быть расторгнут;

– несовершенная законодательная база в сфере франчайзинга;

– предприниматель, работающий по франшизе, не может принимать самостоятельные решения относительно бизнеса [1].

Возникновение и развитие франчайзинга имеет важное значение для развития экономики России. Это связано с тем, что в малом бизнесе появляется новое поколение предпринимателей, стремящихся заняться собственным делом, но при этом не имеющих зачастую опыта, финансовой составляющей, условий для промышленного производства. Поэтому сотрудничество с опытным и надежным партнером в лице франчайзера является залогом успеха. Таким образом, можно сделать следующие выводы:

– франчайзинг является системой для продвижения на рынке товаров и услуг, основанной на сотрудничестве между независимыми предпринимателями и компаниями, которые предоставляют франшизу;

– компания, работающая по системе франчайзинга, дает франчайзи право на осуществление деятельности в соответствии со своей концепцией;

– выделяет такие виды франчайзинга как товарный производственный и деловой, которые используются в разных сферах деятельности;

– франчайзинг как система является индивидуальным для каждой сферы деятельности, отрасли, а также конкретного франчайзера;

– признанный лидер в области франчайзинга и экспортер франшиз во разные страны мира является США. Более 40 % всех розничных продаж или более 1 трлн долл. США приходится на продажи, которые осуществляются через франшизные системы.

Все вышеперечисленное говорит нам о том, что франчайзинг остается довольно перспективным инструментом, для того чтобы начать бизнес, не вникая в него очень глубоко. Это факт и дает российским предпринимателям желание начать и связать свою жизнь с франчайзингом. Российский рынок будет разви-

ваться своим особым путем из-за разных условий и воздействий на него, но он все равно будет точно также оставаться актуальной нишей для предпринимателя. При этом у данного рынка есть свой ряд недостатков, а также достоинств, которые играют очень важную роль в развитии самого франчайзинга.

1. Сопина Н.В. Перспективы развития франчайзинга в России / Н.В. Сопина, А.И. Махмутов // Молодой ученый. — 2020. — № 35 (325). — С. 68–70. — URL: https://moluch.ru/archive/325/73354 (дата обращения: 06.11.2022).

2. Российский франчайзинг в 2022. — URL: https://franshiza.ru/article/read/statistica_rynka_franshizinga_2022 (дата обращения: 06.11.2022).

3. Чего ожидать от рынка франчайзинга в 2022 году. — URL: https://www.equipnet.ru/articles/gover/gover_54615.html (дата обращения: 06.11.2022).

4. Кошлаков А. Как подстегнуть развитие рынка франчайзинга в России / А. Кошлаков. — URL: https://vc.ru/finance/282685-kak-podstegnut-razvitie-rynka-franchayzinga-v-rossii (дата обращения: 06.11.2022).

5. Белоусов В.Н. Институт коммерческой концессии в России и франчайзинг за рубежом: соотношение, проблемы правового регулирования и варианты их решения / В.Н. Белоусов, Ж.Л. Баянова. — DOI 10.17150/2411–6262.2022.13(3).41 // Baikal Research Journal. — 2022. — Т. 13. — № 3.

Хисамутдинов Александр Игоревич — студент, кафедра экономики предприятия и предпринимательская деятельность, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: Aleandrkhis@gmail.com.

Винокурова Мария Викторовна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: mariav1982@mail.ru.

Authors

Alexander I. Hisamutdinov — Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: Aleandrkhis@gmail.com.

Maria V. Vinokurova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economics of Enterprises and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: mariav1982@mail.ru.

© Хисамутдинов А.И., Винокурова М.В., 2023

334.722:656.065.7(571.53)

,

Статья начинается с введения, где сказано, что увеличивается количество автомобилей, а также про проблему клининга авто, поставлена цель и задачи. Речь идет про автомобильные клининговые услуги в Иркутске, сравнение автомоечных комплексов с другими городами РФ, про перспективу данной отрасли, увеличение спроса на мойки самообслуживания и роботов-мойщиков, небольшое сравнение ручной мойки и мойки самообслуживания. Исходя из полученных результатов сделан общий вывод про автомобильный клининг в Иркутске и в целом в РФ.

Ключевые слова: автомойка, автомобильные клининговые услуги, мойка самообслуживания в Иркутске, робот-мойка.

E.I. Guseinov, A.V. Samarukha

PERSPECTIVE DIRECTIONS AND TECHNOLOGIES OF BUSINESS DEVELOPMENT IN THE FIELD OF AUTOMOTIVE CLEANING SERVICES IN IRKUTSK

The article begins with an introduction, where it is said that the number of cars is increasing, as well as about the problem of car cleaning, the goal and objectives are set. We are talking about car cleaning services in Irkutsk, a comparison of car wash complexes with other cities of the Russian Federation, about the prospects for this industry, an increase in demand for self-service car washes and robotic cleaners, a small comparison of a manual car wash and a self-service car wash. Based on the results obtained, a general conclusion was made about car cleaning in Irkutsk and in general in the Russian Federation.

Keywords: car wash, car cleaning services, self-service car wash in Irkutsk, robot car wash.

Количество автомобилей увеличивается и город нуждается в новых автомоечных станциях. Растет конкуренция в сфере оказания услуг, создаются новые станции, из–за этого снижается оплата за чистку и мойку автомобиля. Проблема заключается в том, что многие владельцы своих автомобилей предпочитают мыть свои транспортные средства сами, так как не хотят тратить лишние средства. Почему я называю это проблемой? Ответ очевиден! При самостоя-

тельной мойке портится лакокрасочное покрытие и состояние авто в целом, так как человек не знает всех нюансов при мойке своего авто.

Все-таки, несмотря на то, что люди предпочитают мыть свой авто сами на даче или у речки, на сегодняшний день автолюбители отдают приоритет автоматическим мойкам самообслуживания, где автовладелец сам моет машину по выбранным им программам. Кроме того, на этих автомойках предлагают множество специализированных насадок для мойки автомобилей, которые ускоряют процесс мойки автомобиля, не повреждая его лакокрасочное покрытие. Поэтому актуальность темы является следствием необходимости откликаться на возрастающий спрос популяции этого вида клининговых услуг.

Цель и задачи исследования. Цель исследования — разработка стратегии развития сети автомоек самообслуживания компании «Автомат».

Задачи исследования:

– проанализировать теоретические аспекты разработки стратегии создания и развития предпринимательской деятельности;

– оценить и дать анализ конкуренции автомоек на рынке г. Иркутска;

– разработать управление проектом сети компании «Автомат» в дальнейшем.

Для того чтобы оценить перспективные направления услуг автоклинин-га в Иркутской области, следует исследовать приоритетные направления в целом в РФ.

Правовой базой в деятельности предприятий автоклининга как правило является Гражданский кодекс РФ [2], ФЗ от 24 июля 2007 г. № 209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [5], который нам дает классификацию субъектов малого и среднего предпринимательства, особенности его создания и ведения деятельности. Кроме того, Федеральный Закон от 8 августа 2001 г. № 129–ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» [4], регулирующий отношения, возникающие в связи с государственной регистрацией юридических лиц.

На сегодняшний день бизнес, связанный с автомойками строится по предопределенным принципам, что является оптимальным соотношением цены и качества для клиентов, а также является удобным и доступным серви-сом. Размещения данного вида сервиса в районе высокой проходимости гарантирует стабильный поток готовых к обслуживанию автотранспортных средств. Специально оборудованные площадки для протирки, автоматы с едой и напитками, а также размещенный поблизости торговый центр — способствуют превращению поездки на мойку в семейный отдых в выходные дни.

Следует отметить, что организации, имеющие стандартный график работы находятся в проигрыше, так как автомобиль можно мыть не только в дневное время, но и ночью.

Наиболее востребованными на сегодняшний день, являются мойки сегмента «самообслуживание». Для потребителей это возможность быстро и дешево привести свой автомобиль в порядок, а для владельца данной мойки — это готовая модель бизнеса. Тайминг предоставления услуги и жетонная система позволяют владельцу иметь минимальный штат сотрудников, так как в его распоряжении надежная и имеющая высокую мощность система контроля качества услуг и финансовых потоков. Такие предприятия имеют высокую норму прибыли. В среднем горизонт прибыли по одному посту не превышает одного года, а при расположении поста в легкодоступном и насыщенном месте, окупаемость наступит в течение нескольких месяцев.

Что касается стратегии, то предпринимателям в России постоянно приходится приспосабливаться к реалиям рынка и огромной конкуренции. Бизнес вынужден предпринимать определенные меры, чтобы быть сильным конкурентом по отношению к другим.

Оптимизация затрат наблюдается в 20–25 % компаниях, благодаря общему пересмотру затрат. Это сокращает потребление воды и химии за счет снижения затраченного времени.

Для увеличения потока потребителей владельцы стандартных моек предприятий часто используют применение различных бонусных систем, выгодные предложения и снижения цены в позднее время суток. В качестве эффективной стратегии ребрендинга можно рассмотреть увеличение количества постов, локаций или слияние с другими видами бизнеса, контролируемыми тем же владельцем. Автомойки имеют большой потенциал, если предлагаются новые услуги, развитие и расширение.

В настоящее время в Иркутске зарегистрировано примерно 784 тыс. автомобилей, что свидетельствует о том, что практически в каждой семье есть свое транспортное средство, а в некоторых случаях и не одно, что не удивительно, ведь автомобиль является очень удобным транспортом. У человека, имеющего свой автомобиль, повышается мобильность, благодаря чему он имеет возможность многое успеть, кроме того он может в любое время выехать за город. Любое автотранспортное средство является в постоянном обслуживании, в том числе в регулярной мойке.

Аналитический центр сайта 2ГИС провел исследование на предмет наличия комфортабельных автомоек в 35 городах России, где населении со-ставило более полумиллиона человек. По результатам данного исследования выяснилось, что каждая пятая автомойка не имеет зоны отдыха клиентов, где клиент может провести время, в ожидании пока помоют его автомобиль. Однако, около 80 % автомоек имеют хоны отдыха и кафе, где можно пообедать и выпить чашку чая или кофе. Следует отметить, что в данном опросе г. Иркутск занял 14 место, в связи с тем, что в городе есть только 81 % автомоек, оснащенных зонами ожидания (рис. 1). Так, через автомоечный комплекс Cooper в среднем в день проходит около 100 машин, и предприятие предоставляет своим клиентам разнообразные способы комфортного ожидания своего автомобиля.

На территории автомойки есть свой ресторан, где посетители могут пообедать, пока автомобиль находится в зоне обслуживания. Также имеется зона

отдыха, где установлено спутниковое телевидение, бесплатный WI-FI, удобные диваны и кресла, а также имеются журналы и буклеты на любой вкус.

Прямо с автомоечного комплекса можно выйти к гипермаркету «Слата», где у посетителей есть возможность купить продукты и все необходимое, пока они ждут свой автомобиль. Кроме того, в результате исследования, аналитиками 2ГИС выявлено: насколько в России распространены комплексы, в которых обслуживание проводится с помощью использования специального оборудования, а не обычного персонала. Город Иркутск показал один из лучших результатов, заняв четвертое место в списке, так на механизированные комплексы приходится 41 % от всех автомоек города (рис. 2).

Рейтинг городов по доле автомоек с кафе или залом ожидания

1	**Липецк**	**96%**
2	**Волгоград**	**94%**
3	**Оренбург**	**93%**
4	**Нижний Новгород**	**92%**
5	**Уфа**	**90%**
6	Томск	89%
7	Москва Санкт-Петербург	88%
8	Екатеринбург	87%
9	Красноярск	86%
10	Казань Ярославль	85%
11	Новосибирск Тольятти	84%
12	Челябинск Саратов	83%
13	Набережные Челны	82%
14	Омск Иркутск Хабаровск	81%
15	Ижевск	79%
16	Пермь Кемерово Ульяновск	78%
17	Барнаул	77%
18	Краснодар	76%
19	Самара	74%
20	Воронеж	72%
21	Рязань	71%
22	Астрахань	70%
23	Владивосток	68%
24	Пенза	62%
25	Новокузнецк	58%
26	Тюмень	56%
27	Ростов-на-Дону	39%

*

Источник: [9].

Рейтинг городов по доле сервисов с автоматической мойкой

1	**Ульяновск**	**57%**
2	**Ярославль**	**52%**
3	**Хабаровск**	**51%**
4	**Иркутск**	**41%**
5	**Ижевск**	**40%**
6	Уфа	37%
7	Краснодар	35%
8	Волгоград Оренбург	30% 30%
9	Владивосток Самара	26% 26%
10	Саратов	23%
11	Челябинск	20%
12	Пермь	18%
13	Астрахань Нижний Новгород	17% 17%
14	Тюмень	16%
14	Красноярск	16%
15	Рязань Тольятти	15% 15%
16	Санкт-Петербург Воронеж	14% 14%
17	Москва	12%
18	Екатеринбург	11%
19	Казань	10%
20	Омск	9%
21	Новосибирск Кемерово	8% 8%
22	Новокузнецк Томск	7% 7%
23	Набережные Челны	5%
24	Ростов-на-Дону Барнаул	3% 3%
25	Пенза	2%
26	Липецк	1%

*

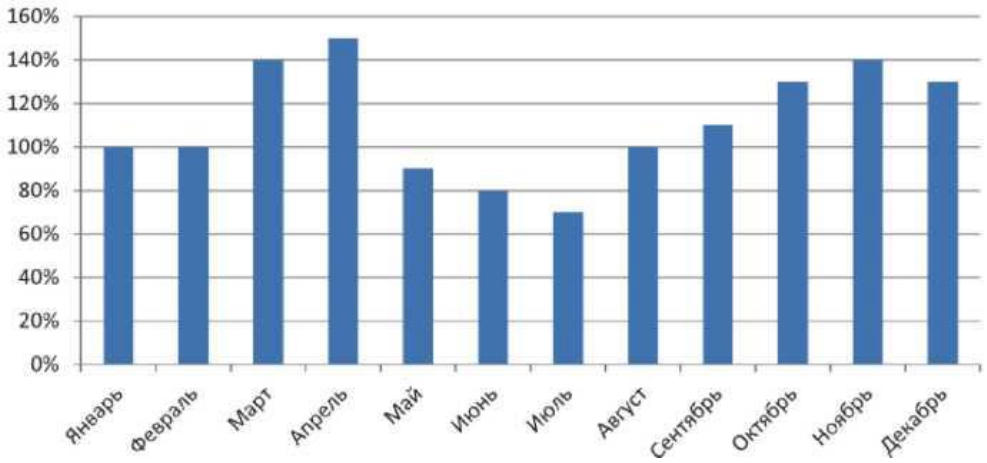
Источник: [Там же].

Из всех четырех районов города меньше всего автомоек расположено в Ленинском районе, согласно исследованию, на данный район приходится всего 19 %. В Правобережном районе показатель выше всех, а именно — 28 %. Октябрьский и Свердловский районы имеют приблизительно одинаковые показатели — 27 % и 26 % соответственно.

Рынок автомоечных услуг самообслуживания, на сегодняшний день, находится в стадии активного развития. Если в Европе на долю автомоек такого формата приходится 50 %, то в России — всего 5 %, по мнению экспертов данная отрасль достигнет результатов Европы в течение 10 лет, это обусловлено тем, что данный вид автомоек пользуется очень большим спросом среди потребителей.

Следует отметить, что с ростом количества автомобилей растет и спрос на автомоечные услуги. Так, в последнее время мойки самообслуживания набирают все большую популярность среди потребителей, но, несмотря на это, Спрос на обычные мойки остается высоким, но при этом услуги автомойки в основном имеют полную загруженность в определенный сезон, загрузка станции в Иркутске составляет в среднем 40 автомобилей в сутки, среднегодовая нормативная загрузка от 15 до 20 авто за 24 ч.

На рис. 3 видно график загрузки моек по месяцам, в процентах относительно начала года.



3. *

Источник: [14].

Автомоечные комплексы самообслуживания сегодня имеют большую популярность. В процессе проектирования данного вида бизнеса необходимо обратить внимание на качество оборудования и выбрать удобное местоположение. Необходимо выбирать опытного поставщика, способного гарантировать надежность оборудования. Кроме того, рекомендуется рассматривать расширенные комплектации для боксов изначально, так как нельзя докупить некую «базу» и дополнить ее в дальнейшем.

Ручная мойка и мойка самообслуживания не являются конкурентами, напротив, они дополняют друг друга и позволяют владельцу транспортного средства поддерживать свой бюджет. А робот-мойка — это совокупность как ручной, так и мойки самообслуживания, но при этом с наименьшим затраченным временем в несколько раз.

Из вышесказанного материала, можно сделать такой вывод: на перспективу: необходимо просчитать конкурентное преимущество своего бизнеса хотя бы на ближайшие несколько лет. В настоящее время рентабельность автомоек самообслуживания высока и быстро окупается при правильном подходе, но с каждым годом снижается. Чтобы продукт продолжал доставлять клиентам качественную услугу, он должен быть надежным, бесперебойным и с различными интересными предложениями.

Таким образом, перспективы развития автоклининга в Иркутской области достаточно обширные. Необходимо ответственно подойти к исследованию конкурентной среды будущего предприятия при бизнес-планировании предприятия указанной сферы.

1. Конституция Российской Федерации : принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. : (с учетом поправок, внес. Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30 дек. 2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 дек. 2008 г. № 7-ФКЗ, от 5 февр. 2014 г. № 2-ФКЗ, от 1 июля 2020 г. № 11-ФКЗ) // СЗ РФ. — 2014. – № 31. — Ст. 4398.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая : федер. закон РФ от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ : (ред. от 30 дек. 2020 г.) // СЗ РФ. — 1994.— № 32. — Ст. 3301.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая : федер. закон РФ от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ : (ред. от 17 фев. 2021 г.) // Российская газета. — 1998. — № 148–149.

4. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей : федер. закон РФ от 8 авг. 2001 г. № 129-ФЗ : (ред. от 27 окт. 2020 г.) // Российская газета. — 2001. — 10 авг. (№ 153–154).

5. Абрамс Р. Бизнес-план на 100: стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. — Москва : Альпина Паблишер, 2016. — 486 с.

6. Бизнес самообслуживания // Журнал Контур. — URL: https://kontur.ru/articles/5246 (дата обращения: 25.11.2022).

7. Морозов Ю.В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / Ю.В. Морозов ; под ред. В.Т. Гришина. —Москва : Дашков и К, 2016. — 446 с.

Гусейнов Эмиль Исмаилович — магистрант, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: akkprofi228@gmail.com.

Самаруха Алексей Викторович — доктор экономических наук, профессор, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: samarukha_alex@mail.ru.

Authors

Emil I. Guseinov — Master's Degree Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: akkprofi228@gmail.com.

Alexey V. Samarukha — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: samarukha_alex@mail.ru.

© Гусейнов Э.И., Самаруха А.В., 2023

338.45:66

B2B

Продажи являются основой устойчивости бизнеса. В современных быстроизменяющихся турбулентных условиях необходимо следовать тенденциям в данной области, чтобы поддерживать конкурентоспособность компании. Рассмотрена специфика, трудности и возможности продаж в сфере химического сырья, методы увеличения объемов продаж в данной сфере. Приведены некоторые аспекты управления продажами в условиях санкционных ограничений, снижения объемов потребностей у покупателей и сильной волатильности курса иностранных валют.

Ключевые слова: продажи, химическое сырье, технологии продаж, санкционные ограничения, управления продажами.

V.M. Zuev, E.E. Bisikalo

B2B SALES TECHNOLOGIES IN THE INDUSTRIAL CHEMICALS MARKET

Sales are the foundation of business stability. It is necessary to follow the trends in this field to maintain the competitiveness of the company in today's rapidly changing turbulent environment. The specifics, difficulties and sales opportunities in the field of chemical raw materials, methods for increasing sales are considered in this article. Some aspects of sales management in the context of sanctions restrictions, a decrease in the volume of needs from buyers and volatility in foreign exchange rates are considered in this article as well.

Keywords: sales, chemical raw materials, sales technologies, sanctions restrictions, sales management.

Продажиявляютсянеотъемлемойиважнейшейчастьюлюбойкоммерческойорганизации. Компания может иметь качественный продукт, но если организация его сбыта неэффективна, то покупатели могут и не догадываться о преимуществах продукта. Для повышения конкурентоспособности и увеличения объема продаж необходимо следить и внедрять современные методики и технологии продаж [1]. При этом следует обращать внимание на специфику рынка организации или конкретного товара.

Цель и задачи исследования. Цель — найти методы увеличения объемов продаж на рынке химикатов промышленного назначения.

Задачи:

– изучить специфику рынка продаж химикатов промышленного назначения;

– выявить проблемы и возможности современного рынка химического сырья в России.

Методы исследования. В статье были проанализированы современные проблемы и возможности рынка химикатов промышленного сырья и на их основании выявлены методы и технологии продаж в данной сфере.

Главным отличием B2B продаж от B2C продаж является меньшее число покупателей. На B2B рынке наиболее важно стремиться построить партнерские доверительные долгосрочные отношения с каждым покупателем, чтобы не упускать ни одной продажи.

Продажи на рынке химикатов промышленного сырья обусловлены своими трудностями. Основными клиентами в данной сфере являются крупные промышленные предприятия.

Основная сложность — это длинный цикл продаж, который начинается производством самого сырья и заканчивается поставкой товара на склад покупателя. Большую долю на рынке сырья в России занимает импортное химическое сырье преимущественно из Китая. Импорт в Россию из Китая товаров из группы »Продукция химической промышленности» за период 2020–2020 г. составил 3.35 млрд долл., общим весом 1468 тыс. т [2]. Средний срок поставки химического сырья из Китая в Россию по морю и железной дороге составляет 60 дней. В связи с высокой стоимостью логистики импорт менее, чем 20-футового контейнера является невыгодным.

Внедрение продукции на рынке промышленного химического сырья требует больших материальных, временных и трудовых затрат. Первый этап внедрения — это проверка технической документации продукта технологами клиента. Второй этап — это предоставление образца клиенту для проведения экспериментальных испытаний. Третий этап — это поставка опытно-промышленной партии клиенту. Только после прохождения трех данных этапов можно переходить к полноценным крупнотоннажным поставкам. К примеру, омологация нового продукта на крупнейших заводах-производителях шин в России может занимать от полугода до полутора лет.

Еще одной сложностью на данном рынке является ограниченный срок годности товара. Для многих химикатов промышленного назначения — 1 год. Как было упомянуто ранее, срок поставки сырья из Китая составляет 60 дней, но он может быть увеличен по разным причинам: перегруженность терминалов или портов, карантин, ошибки при оформлении документов на груз и т.д. Срок и объем закупки у клиентов может сместиться. Хотелось бы отметить, что остаточный срок годности товара на момент поставки клиенту должен составлять не менее трех месяцев. Поэтому для роста объемов продаж необходимо четко понимать объемы закупки товара, которые получится реализовать, чтобы, с одной стороны, обеспечить всех клиентов необходимым объемом товара, с другой стороны, минимизировать просроченный товар.

В марте 2022 г., когда был введен ряд санкций на российские банки и передвижение грузов, предназначенных для России, на рынке химикатов промышленного назначения возникла паника. Потребители химии стремились закупить сырье на более долгий период времени. Поставщики в свою очередь опасались того, что не смогут импортировать сырье в дальнейшем, поэтому повысили цену в том числе и на уже подписанные сделки, так как спрос значительно превышал предложение.

В 2022 г. на рынок химикатов промышленного назначения огромное влияние оказали санкции ЕС. Помимо дополнительных ограничений на импорт в союз ЕС также расширил запреты на поставки в Россию. В перечень товаров и технологий двойного назначения, запрещенных к поставке в Россию, добавлены около 80 химических веществ, которые могут быть использованы для производства химического оружия. По оценкам Еврокомиссии, экспорт этих химических веществ в Россию в 2021 г. составил 663 млн евро [3].

Данные санкции нанесли ущерб компаниям, которые были ориентированы на импорт европейского химического сырья в Россию. Российские компании-импортеры химии перешли на закупку из таких стран, как Китай, Иран, Индия, Малайзия и т.д. Российские потребители химии начали активную работу по изменению рецептуры своей продукции и замене европейского химического сырья на аналоги. Для поставщиков данная ситуация создала возможность для внедрения той продукции, которая уступала по цене, качеству и сроку поставки европейским аналогам и реализации ранее неликвидной продукции.

Еще одной возможностью увеличения объема продаж в 2022 г. стала волатильность на рынке иностранных валют. 12 марта 2022 г. курс ЦБ РФ доллара США составлял 116.75 р. Это позволило российским продавцам-импортерам повысить цену в рублях на товары, которые находились на их складе и были оплачены по курсу доллара ниже на 35–40 %, увеличив маржинальную прибыль. В таких турбулентных условиях большая часть сделок на условиях отсрочки платежа была переведена на условия предоплаты, так как возникли высокие риски роста курса валюты и трудностей погашения дебиторской задолженности клиентом.

На рынке химикатов промышленного назначения для увеличения объемов продаж и более качественного управления продажами следует обратить внимание на следующие нюансы:

1. При формировании цены на товар следует ориентироваться в первую очередь на рыночную цену, а не на себестоимость. Если сформированная цена будет ниже рыночной, то компания упустит часть прибыли [4]. Если цена будет выше рыночной, то возникнут проблемы с реализацией товара, и клиенты будут закрывать свои потребности у конкурентов.

2. Необходимо знать информацию о том, какой объем товара закупают конкуренты, по какой себестоимости и какую цену предлагают клиентам [5]. Это можно узнать из общедоступной таможенной базы или опросив клиентов, с которыми построены доверительные отношения.

3. Для товаров с небольшим числом потребителей следует договариваться с клиентами о прямых поставках, начинать производство и закупку только после внесения предоплаты или подписания спецификации. Товары с большим числом клиентов можно производить и привозить на склад заранее

4. Для уменьшения рисков, связанных с курсом иностранных валют, необходимо максимально приблизить дату оплаты поставщику и дату оплаты покупателя. Лучший вариант — это зафиксировать с покупателем курс валюты на дату оплаты поставщику.

В статье была описана сложность внедрения продуктов клиентам и проблема ограниченного срока годности на рынке продаж B2B химического сырья. Было проанализировано поведение поставщиков и покупателей в условиях санкций в 2022 г. Приведены рекомендации по формированию цены товара, получению информации о конкурентах.

Рынок химикатов промышленного назначения, безусловно, является довольно специфичным, имеет свои сложности и возможности, которые обуславливают поведение контрагентов и характеризуют методы и технологии продаж в данной сфере.

1. Ефимова С.А. Коммерческая служба предприятия. Организация эффективной работы / С.А. Ефимова, А.П. Плотников. — Москва : Дашков и Ко : Вест Кей, 2016. — 272 с.

2. Импорт в Россию из Китая: «Продукция химической промышленности» // Экспорт и импорт России по товарам и странам. — URL: https://ru-stat.com/date-Y2021-2021/RU/import/CN/06#:~:text=%D0%98%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%20%D0%B2%20%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8E%20%D0%B8%D0%B7%20%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D1%8F,%D0%BD%D0%B0%20%D0%B2%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BC%20%D0%BC%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B5%20%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0 (дата обращения: 26.11.2022).

3. Запреты ЕС затронут €900 млн торговли жмыхом и химикатами с Россией. — URL: https://www.rbc.ru/econics/08/06/2022/629f57859a79472270bc5348?ysclid=layv43lpdq256530029 (дата обращения: 25.11.2022).

4. Леман Дж. Руководство для менеджера по продажам / Дж. Леман. — Москва : Попурри, 2016. —448 с.

5. Новикова Г. Продажи. Выиграй в конкурентной борьбе / Г. Новикова, А. Богач. — Москва : БХВ-Петербург, 2016. — 224 с.

Зуев Виктор Михайлович — магистрант, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: zuevviktor1999@yandex.ru.

Бисикало Елена Эдуардовна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация.

Authors

Viktor M. Zuev — Master's Degree Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: zuevviktor1999@yandex.ru.

Elena E. Bisikalo — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Departament of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation.

© Зуев В.М., Бисикало Е.Э., 2023

338.434

, ,

Рассматривается финансовое обеспечение как часть процесса финансирования сельскохозяйственного предприятия в целом. На практическом примере крестьянского (фермерского) хозяйства КФХ «Иванов В.Г.» рассмотрена проблематика использования самофинансирования как одного из приоритетных способов финансового обеспечения. Обосновывается целесообразность использования агролизинга для целей финансового обеспечения КФХ. Кроме того, рассмотрено значение внедрения прогрессивной системы при выращивании зерновых культур для цели повышения возможности самофинансирования за счет снижения затрат.

Ключевые слова: финансирование, финансовое обеспечение, сельскохозяйственное предприятие, крестьянское (фермерское) хозяйство, банковский кредит, агролизинг.

L.V. Kislitsyna, V.T. Aladin, B.V. Maximov

AGRICULTURAL FINANCIAL SUPPORT ENTERPRISES

Financial support is considered as part of the financing process of the agricultural enterprise as a whole. On the practical example of the peasant (farm) farm of the farm «Ivanov V.G.» the problems of using self-financing as one of the priority ways of financial support are considered. The feasibility of using agroleasing for the purposes of financial support of the farm is justified. In addition, the importance of introducing a progressive system in the cultivation of grain crops was considered in order to increase the possibility of self-financing by reducing costs.

Keywords: financing, financial support, agricultural enterprise, peasant (farm) farm, bank loan, agroleasing.

Одной из текущих стратегических задач государства является создание конкурентоспособного агропромышленного производства. Производство сельскохозяйственной продукции подразумевает в свою очередь обеспечение сельскохозяйственных предприятий достаточным объемом финансовых ресурсов. При этом их величина должна в полной мере покрывать затраты на производство и реализацию продукции. А значит любые исследования, посвященные вопросам финансирования и финансового обеспечения, являются актуальными, как с научной, так и с практической точки зрения.

Цель и задачи исследования. Целью настоящей работы является исследование финансового обеспечения сельскохозяйственных предприятий. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи.

– рассмотреть теоретические вопросы финансового обеспечения предприятий;

– дать характеристику особенностям финансов сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств;

– разработать некоторые рекомендации по финансовому обеспечению сельскохозяйственного производственного кооператива.

Методы исследования. В качестве методов исследования были использованы методы экономического анализа, статистического анализа, синтез и обобщение.

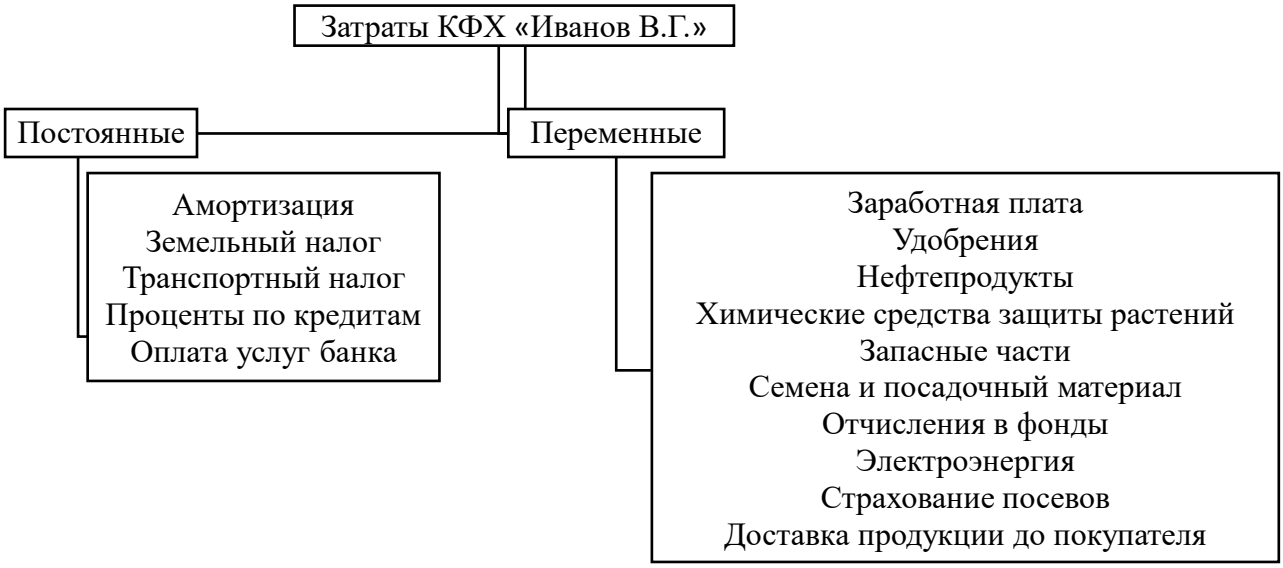
Как известно, финансовое обеспечение предприятия является частью процесса финансирования в целом. Различают несколько способов финансового обеспечения, среди них наиболее распространенными относительно сельскохозяйственных предприятий являются: самофинансирование, лизинговое финансирование и банковское кредитование [1; 2].

Выручка при своевременной ее инкассации обеспечивает поступление в распоряжение предприятий таких собственных финансовых ресурсов, как прибыль и амортизация. Наиболее распространенной формой дополнительного финансирования является привлечение банковского кредита. Привлечение внешнего финансирования целесообразно при высоком уровне рентабельности деятельности в случае достижения положительного эффекта финансового рычага.

Особое место в финансовом обеспечении крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) играет именно самофинансирование [3–5]. Но для сохранения способности самофинансирования КФХ в последние годы необходимо повышать уровень цен на свою продукцию. Достижение оптимального соотношения между постоянными и переменными затратами позволит увеличить прибыль предприятия. Рассчитать минимально необходимый уровень цены для обеспечения безубыточности деятельности предприятия можно при помощи операционного анализа. Основу для операционного анализа составляет разделение затрат предприятия на постоянные и переменные (рис. 1).

В табл. 1 представлено деление полной себестоимости на постоянную и переменную части. Данные таблицы свидетельствуют о том, что постоянные затраты изменяются совсем незначительно по сравнению с переменными.

Только в 2020 г. постоянные затраты увеличились на 4 089 тыс. р., это было вызвано ростом амортизационных отчислений компании в связи с приобретением техники, а также увеличившимися выплатами процентов по кредитам.



1. *

**составлен* с использованием классификации затрат КФХ.

Таблица 1

*

		2021	**2020**	**2019**
1	Объем реализации, ц	51 396	36 941	44 590
2	Средняя цена, р./ц	697,33	804,23	639,6
3	Выручка от реализации зерновых культур, тыс. р.	35 840	29 709	28 520
4	Совокупные постоянные затраты, тыс. р.	10 140	11 501	7 412
5	Совокупные переменные затраты, тыс. р.	27 597	20 796	19 394
6	Доля переменных затрат в выручке, %	0,77	0,70	0,68
7	Маржинальная прибыль, тыс. р. (3–5)	8 243	8 913	9 126
8	Коэффициент маржинальной прибыли, % (7/3)	0,23	0,3	0,32
9	Порог рентабельности, тыс. р. (4/8)	44 088	38 336	23 164
10	Запас финансовой прочности, тыс. р. (3–9)	–8 248	–8 627	5 356
11	Критический объем производства, ц (9/2)	63 224	47 668	36 216
12	Безубыточная цена продажи, р./ц (9/1)	858	1 037	520
13	Средняя себестоимость 1 ц зерновых фактическая	734,24	874,28	601,16
14	Критический уровень постоянных затрат, тыс. р. (1*(2–5/1))	8 243	8 913	9 126

**Составлена по:* данные Годовых отчетов КФХ.

Так, доля переменных затрат в выручке от продаж с каждым годом возрастает и в 2021 г. достигла 77 % от всей выручки от продаж. Данные табл. 2 свидетельствуют о снижении маржинальной прибыли с 2019 по 2021 гг. на 9,67 %. Доля маржинальной прибыли и выручке также снижается с 32 % в 2019 г. до 23 % в 2021 г. Учитывая, что в 2021 и 2020 гг., маржинальной прибыли недостаточно даже для покрытия постоянных затрат, средства для формирования прибыли от продаж отсутствуют. Прибыль от продаж была только в

2019 г., когда маржинальная прибыль была равной 9 126 тыс. р. Соответственно, прибыль от продаж составляла 1 714 тыс. р. Снижение коэффициента маржинальной прибыли вызвано ростом переменных затрат, а также снижением цен на продукцию КФХ. В коэффициент маржинальной прибыли 2019 г. равному 0,32 основная доля — это постоянные затраты. Доля прибыли совсем незначительна, что и стало предпосылкой возникновения убытков на предприятии в последующие годы.

Таблица 2

2022 *

		(b)	**(c)**		
Базовые значения факторов	11 501	804,23	562,95	47 668	x
Изменение фактора a	10 140	804,23	562,95	42 026	–5 642
Изменение фактора b	10 140	697,33	562,95	75 458	33 432
Изменение фактора c	10 140	697,33	536,95	63 225	–12 233
Совокупное влияние факторов	x	x	x	x	15 557

**Составлена по:* [6].

Выручка, которая формируется на предприятии в настоящее время не дает возможности покрыть все затраты предприятия, поэтому необходимо определить минимальный объем выручки, который будет формировать для предприятия нулевую прибыль. Порог рентабельности в 2021 г. составляет 44 088 тыс. р. вместо фактических 35 840 тыс. р., в 2020 г. фактической выручки также было недостаточно, порог рентабельности составляет 38 336 тыс. р. вместо 29 709 тыс. р., только в 2019 г. фактически полученная выручка от продаж превышает минимально необходимую, равную 23 164 тыс. р. Запас финансовой прочности соответственно в 2021 и 2020 гг. отрицательный, а в 2019 г. положительный в сумме 5 356 тыс. р. Деятельность предприятия без учета дополнительной государственной поддержки начиная с 2019 г. имеет тенденцию к убыточной.

Если у предприятия нет возможности увеличить уровень цен на свою продукцию, то для того, чтобы получать нулевую прибыль, ему необходимо еще больше увеличить объем производства до 63 224 ц, вместо 51 396 ц. Учитывая, что предприятие обеспечивает текущую ликвидность преимущественно за счет больших объемов производства, целесообразнее было бы уделить большее внимание ценам на зерновые культуры.

Так, для формирования КФХ нулевой прибыли, необходимо, чтобы средняя цена продажи зерновых культур в 2022 г. была 734,24 р./ц, а не 697,33 р./ц, это бы давало возможность предприятию полностью покрывать свои затраты, но пока еще не получать прибыль. Поскольку целью предприятия является снижение критического объема производства, то снижение постоянных затрат послужило снижению критического объема производства на 5 642 ц, но еще в больше степени снижению критического объема продаж способствовало снижение удельных переменных затрат. Снижение цены же, в свою очередь, отрицательно сказалось на критическом объеме продаж, увеличив его на 33 432 ц.

Для обеспечения безубыточного объема выручки от продаж КФХ помимо увеличения цен и объема продаж необходимо обратить внимание на величину постоянных и переменных затрат. Важно стремиться к сокращению постоянных издержек, поскольку снижение объема постоянных затрат на единицу продукции позволит снизить минимально необходимый объем выручки для обеспечения безубыточного производства и увеличит запас финансовой прочности для предприятия.

КФХ «Иванов В.Г.», как и многие другие малые предприятия, испытывает сложности в финансовом обеспечении текущей деятельности и нуждается в поддержке со стороны государства. Однако для того, чтобы воспользоваться государственной поддержкой в виде субсидий фермерам необходимо помимо сбора пакета документов и подачи их ровно в срок отвечать довольно жестким требованиям (в части тенденции развития предприятия, прибыльности деятельности, не допускается сокращения численности работающих, заработной платы и др.). Министерство сельского хозяйства очень тщательно проверяет все документы на соответствие требованиям, предъявляемым к получению субсидий. Так например, для получения субсидии на элитные семена, необходимо чтобы было засеяно не менее 10 % площади посевов.

Основная часть государственной поддержки направлена на субсидирование процентной ставки по кредитным ресурсам банка. Это является стимулом для сельхозпроизводителей в привлечении банковских ресурсов для целей финансового обеспечения. И, в свою очередь, приводит к двум последствиям: с одной стороны, привлекаются дополнительные финансовые ресурсы, которые помогают предприятиям лучше производить работы, а с другой стороны, привлечение кредитов на протяжении многих лет привело к большой закредитованности сельского хозяйства. Так как предприятие отказалось от использования долгосрочных кредитов для финансирования капитальных вложений, оно заменило данный источник на лизинг. В данном направлении также осуществляется государственная поддержка возмещают 50 % лизинговых платежей.

КФХ «Иванов В.Г.» в 2022 г. заключило договор финансовой аренды (лизинга) с АО «Росагролизинг». Предметом договора стал трактор «Кировец» К — 744 Р4. КФХ самостоятельно определило продавца, у которого лизингодатель будет приобретать данное транспортное средство в собственность и затем передавать его во временное владение и пользование лизингополучателю на срок 60 месяцев (5 лет). Общая сумма лизинговых платежей по договору со-

ставляет 8 263,18 тыс. р., в том числе НДС — 1 260,48 тыс. р. График лизинговых платежей составляет лизингодатель (табл. 4).

Лизинговые платежи осуществляются равными суммами в течение всего срока действия договора. Данная схема расчета проста, так как лизингополучателю проще планировать денежные потоки, но в данном случае, проценты по лизингу будут больше, чем если бы расчет был дифференцированными платежами.

Лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции и относятся к постоянным расходам, увеличивая их. Возникает противоречие: с одной стороны, предприятию для снижения критического объема выручки нужно сокращать постоянные затраты, а лизинг увеличивает, а значит и вынуждает предприятие либо больше производить, либо устанавливать более высокую цену на свою продукцию, чтобы не возникало убытков. С другой стороны, лизинг, помимо влияния на себестоимость и снижения доходов предприятия, а, как следствие снижение налога с доходов предприятия, позволяет сократить трудовые затраты, материальные (более современная, высокопроизводительная техника выполняет намного больше операций при посеве, уборке и других этапах производственного процесса, нежели старая техника, которая помимо всего прочего требует большего ремонта, нежели новая техника и оборудование). Привлечение высокопроизводительной техники позволяет значительно увеличивать масштабы обработки полей, и как следствие увеличивать объем производства, что в целом может сгладить негативное влияние уплаты лизинговых платежей.

Таблица 4

*

Перв. Взнос 11.02.2023	2 304 784	1 152 392
11.03.2023–11.01.2024	97 784	48 892
11.02.2024	120 623	60 311,5
11.03.2024–11.01.2025	97 784	48 892
11.02.2025	120 623	60 311,5
11.03.2026–11.01.2027	97 784	48 892
11.02.2027	120 623	60 311,5
11.03.2027–11.01.2028	97 784	48 892
11.02.2028	120 623	60 311,5
11.03.2028–11.02.2029	97 784	48 892
ИТОГО	8 263 180	4 131 590
в том числе НДС (18 %)	1 260 485,34	630 242,67

** Составлена по:* данные Договора финансовой аренды (лизинга).

Лизинг позволяет в более короткий срок модернизировать производственный процесс, улучшить качество продукции. Сельскохозяйственное предприятие, используя лизинг, получает оборудование для осуществления производства без его полной оплаты. Лизинг, в отличие от кредита не увеличивает обязательства предприятия и как следствие не изменяет соотношения собственных и заемных средств.

Учитывая, что КФХ в настоящее реализует стратегию расширения площадей, вкладывает значительные ресурсы в выравнивание полей, вводит заброшенные земли в оборот, что требует существенных затрат. Несмотря на увеличение урожайности, валовой продукции, финансовое состояние предприятия все равно остается нестабильным. Поэтому для улучшения производственного процесса необходимо улучшить севооборот за счет включения в посевные работы гороха, клевера, донника, рапса, что позволит значительно поднять плодородие почв, что в конечном счете еще больше повысит урожайность и увеличит объем продаж предприятия.

Экономически выгодно внедрить также прогрессивную систему ноутил при выращивании зерновых культур (особенно пшеницы), что значительно снизит затраты по работе с пашней. Суть этой технологии заключается в том, что посев культуры производится без предварительной обработки почвы. Эти меры позволят хозяйству значительно улучшить финансовое положение и возможности самофинансирования.

Проведенный анализ позволил выявить проблемы, связанные со снижающейся способностью предприятия самостоятельно финансировать текущую деятельность. Для сохранения способности самофинансирования предприятию необходимо повышать уровень цен на свою продукцию. С помощью операционного анализа был рассчитан минимальный объем выручки, который будет формировать для предприятия нулевую прибыль в сумме 44 088 тыс. р. в 2022 г., вместо 35 840 тыс. р. фактически полученных. Если у предприятия нет возможности увеличить цену, то тогда ему необходимо производить 63 224 ц вместо 51 396 ц. Сложность в использовании субсидий и недостатки кредитования вынуждают искать иные способы финансового обеспечения, таким способом для КФХ стал лизинг.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в возможности применения предложенных методических рекомендаций в части увеличения финансового обеспечения сельскохозяйственных предприятий.

1. Кислицына Л.В. Структурирование предприятий как предпосылка для изменения направленности их финансирования / Л.В. Кислицына, В.П. Винокурова // Известия ИГЭА (Байкальский государственный университет экономики и права). — 2010. — № 1 (69). — С. 18–23.

2. Кислицына Л.В. Финансирование сельскохозяйственных предприятий как особый процесс / Л.В. Кислицына, Б.В. Максимов // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2021. — Т. 10, № 1 (34). — С. 207–210.

3. Абышева А.В. Финансовое обеспечение малого предпринимательства / А.В. Абышева. — URL: http://refdb.ru/look/2500881.html (дата обращения: 12.10.2022).

4. Алклычев А.М. Совершенствование системы финансового обеспечения затрат основной деятельности сельскохозяйственных организаций / А.М. Алклычев, А.И. Магомедов, З.М. Раджабов. — URL: https://ws.studylib.ru/doc/2485772/sovershenstvovanie-sistemy-finansovogo-obespecheniya-zatrat (дата обращения: 12.10.2022).

5. Беловицкая А.А. Финансовое обеспечение деятельности субъектов малого предпринимательства / А.А. Беловицкая. — Москва, 2021. — URL: http://economy-lib.com/finansovoe–obespechenie–deyatelnosti–subektov–malogo–predprinimatelstva (дата обращения: 12.10.2022).

6. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент / Л.Н. Павлова. — Москва : ЮНИТИ–ДАНА, 2010. — 273 с.

Кислицына Лариса Викторовна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: visnip@mail.ru.

Аладин Владислав Тимофеевич — магистрант, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: Vlad.Aladdin@bk.ru.

Максимов Борис Владимирович — магистрант, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: tarmaev2344@mail.ru.

Authors

Larisa V. Kislitsyna — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: visnip@mail.ru.

Vladislav T. Aladin — Master student, Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: Vlad.Aladdin@bk.ru.

Boris V. Maximov — Master student, Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: tarmaev2344@mail.ru.

© Кислицына Л.В., Аладин В.Т., Максимов Б.В., 2023

658.711.3

В статье освещена степень влияния пандемии COVID-19 и ограничительных политических и экономических мер (санкций) на закупочную логистику розничной торговой сети. Анализируются проблемы отрасли компании в условиях санкций и пандемии, перспективы развития новых путей и способов осуществления закупочной логистики. Приведены решения и действия компании, принятые в период санкций, и полученные результаты в отрасли.

Keywords: пандемия COVID-19, ограничительные меры, санкции, закупочная логистика, проблемы закупочной логистики, розничная торговая сеть, импорт.

M.I. Klimova, M.B. Maletskaya

PROBLEMS OF PROCUREMENT LOGISTICS OF NETWORK RETAIL TRADE IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY

The article highlights the degree of influence of the COVID-19 pandemic and restrictive political and economic measures (sanctions) on the purchasing logistics of a retail chain. The problems of the company's industry in the context of sanctions and a pandemic, the prospects for the development of new ways and means of implementing procurement logistics are analyzed. The company's decisions taken during the period of sanctions and the results obtainen

На фоне пандемии COVID-19, импорт компании в первую очередь отреагировал на форс-мажор в виде закрытия границ и рыночные скачки валют. Это повлекло за собой нарушение годами налаженных логистических цепочек, срыв сроков поставок, в том числе сезонного товара. В последствии, значительное негативное влияние на закупочную логистику оказали и введенные в 2022 г. санкции, что повлекло за собой транспортную «блокаду» и ограниченный товарооборот.

Наиболее ощутимыми оказались санкции стран Евросоюза, так как до «спецоперации» страны альянса являлись ключевыми торговыми партнерами компании — на них приходилось около 22 % закупаемого товарного ассортимента.

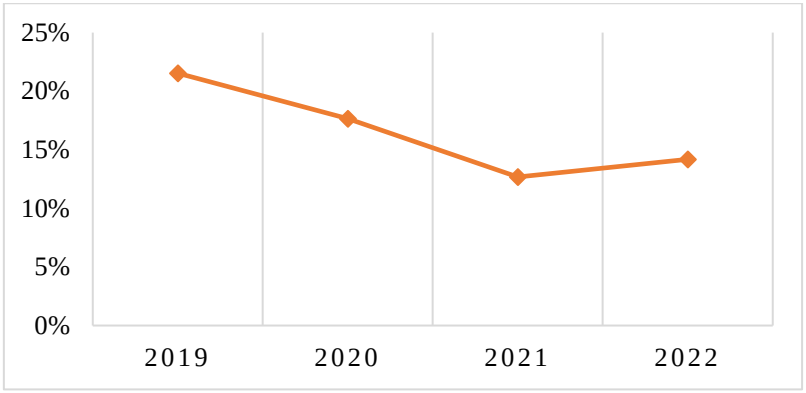
После событий февраля 2022 г, внешняя экономическая деятельность была поставлена на паузу у многих импортеров, в том числе у ООО »Домовой». Основной причиной этого стало резкое изменение курса национальных валют (в марте 2022 г. курс доллара США по отношению к рублю вырос до рекордного уровня, выше 120 р.).

На протяжении следующих месяцев, компания придерживалась стратегии минимального риска. Чтобы минимизировать издержки, были приостановлены все запланированные закупки и взаиморасчеты с контрагентами, с ключевыми поставщиками велись переговоры о возможности коммерческой отсрочки и сдвиге сроков платежей, что безусловно сказалось и на показателях эффективности и результативности закупочной логистики предприятия.

Первой реакцией ООО «Домовой» стала переориентация импортных закупок на Восток. На подбор подходящих альтернативных товарных позиций в Азии и выстраивание новых взаимоотношений с поставщиками, ушел не один месяц работы. Выстраивались отношения и шел поиск новых контрагентов в Турции, Индии, Китае, Вьетнаме, Казахстане, Киргизии и Армении. Во избежание заморозки денежных средств компании на корреспондентских счетах банков США, была проведена аналитическая работа по возможности перехода оплат в национальные валюты стран: при сотрудничестве с Индией — в рупии, с Китаем — в юанях. В связи с этим, доля поставщиков импортных закупок компании резко изменилась в сторону поставщиков Южной Азии и Ближнего Востока.

Помимо этого, необходимо было решить вопросы «транспортной блокады», с возможностью осуществления поставки товаров с наименьшими затратами на логистику, а, главное, с соблюдением сроков доставки сезонного товара. Пострадали все виды перевозок: авиационные, морские, железнодорожные, автомобильные. Были разрушены привычные мультимодальные схемы. Велся экстренный поиск альтернативных путей «сломанным» звеньям, заключались контракты о сотрудничестве с новыми логистическими компаниями.

Несмотря на многочисленные бюрократические сложности, высокое политическое давление, финансовые потери и трудности в компании, в 2022 г. процент доли импорта в маржинальном доходе ООО «Домовой» вырос по отношению к 2019 г., при учете отрицательной динамики роста на фоне пандемии COVID-19. Об этом свидетельствуют данные, приведенные на рисунке.



2019 2022

%

Предпринятые действия позволили выстроить ООО «Домовой» новые формы сотрудничества и способы доставки товаров на рынок Российской Федерации, удалось увеличить количество контрагентов и, даже, ввести новый ассортимент товарных позиций, который не был представлен на рынке стран Евросоюза. Приобретаемые ресурсы позволили обеспечить увеличение добавленной стоимости предприятия, заново выстроенная закупочная логистика способствовала увеличению оборачиваемости запасов и затрат.

Безусловно, ограничительные меры дали России возможность снизить зависимость от импортной продукции и найти новые источники доходов. Но, импортозамещению препятствуют недостаточный объем внутреннего производства и низкое качество продукции.

В условиях всесторонней неопределенности, постоянно растущего количества поставщиков, увеличения ассортимента товаров, обострения конкуренции на рынке, в том числе и со стороны зарубежных сетевых компаний, розничные торговые сети находятся в непрерывном поиске новых путей для улучшения своего экономического состояния. Для развития и модернизации, сегодня российскому бизнесу приходится по-прежнему ориентироваться на западные товары и оборудование, так как местных аналогов просто нет.

Чтобы противостоять вызовам, требуется структурная перестройка экономики[1].

1. Гайфуллина М.М., Гилязева А.Х. Управление закупками материально-технических ресурсов на предприятии // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2018. № 4. С. 189–191.

2. Давлетшина А.Ф. Использование корреляционно-регрессионного анализа в оценке финансовой устойчивости предприятия / А.Ф. Давлетшина,

[1] Структурная перестройка экономики Российской Федерации // Агентство эконом. информ. «Прайм». URL: https://1prime.ru/state_regulation/20220421/836719801.html (дата обращения: 09.11.2022).

Г.З. Низамова // Роль математики в становлении специалиста : материалы Междунар. науч.-метод. конф., Уфа, 21 мая 2019 г. — Уфа, 2019. — С. 20–25.

3. Давлетшина А.Ф. Разработка методики оценки финансовой устойчивости предприятия / А.Ф. Давлетшина, Г.З. Низамова // Роль математики в становлении специалиста : материалы Междунар. науч.-метод. конф., Уфа, 21 мая 2019 г. — Уфа, 2019. — С. 205–210.

4. Закупки и закупочная деятельность // Гос. публич. науч.-техн. библиотека России «ГАНТБ». — URL: https://www.gpntb.ru/vystavki–v–gpntb–rossii/2021-god/113–chitatelyam/6/7370–zakupki–i–zakupochnaya–deyatelnost.html (дата обращения: 27.10.2022).

5. Организация закупочной деятельности на предприятии (на примере ООО «Сибтрейд») // Электронная библиотека «GRIN». — URL: https://www.grin.com/document/388024 (дата обращения: 29.10.2022).

6. Структурная перестройка экономики Российской Федерации // Агентство эконом. информ. «Прайм». — URL: https://1prime.ru/state_regulation/20220421/836719801.html (дата обращения: 09.11.2022).

7. Таблица основных изменений правил осуществления закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ в условиях действия санкций и ограничительных мер // Учеб. центр «Финконт». — URL: https://www.finkont.ru/blog/tablitsa–osnovnykh–izmeneniy-pravil–osushchestvleniya–zakupok (дата обращения: 31.10.2022).

8. Транспорт движется сквозь карантин // Газета «Коммерсантъ». — URL: https://www.kommersant.ru/doc/4320861 (дата обращения: 19.10.2022).

Климова Мария Ильинична — студент, кафедра экономики строительства и управления недвижимостью, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: klimova_mi@bk.ru.

Малецкая Марина Борисовна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: MaletskayaMB@bgu.ru.

Authors

Mariya I. Klimova — Student, Department of Economics of Construction and Real Estate Management, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: klimova_mi@bk.ru.

Marina B. Maletskaya — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: MaletskayaMB@bgu.ru.

© Климова М.И., Малецкая М.Б., 2023

338.46

,

-

В работе рассматривается фитнес-индустрия как одна из актуальных и общественно значимых сфер бизнеса. Изучаются факторы внешней и внутренней среды предприятия, реализующего спортивно-оздоровительные услуги. Систематизируются возможности и угрозы, сильные и слабые стороны субъекта предпринимательской деятельности, функционирующего в сфере фитнес-индустрии. Приводится SWOT-анализ и матрица стратегических альтернатив развития исследуемого предприятия.

Ключевые слова: фитнес-индустрия, факторы развития предприятия, спортивно-оздоровительные услуги, SWOT-анализ, экономическая эффективность.

E.A. Kostenko, M.V. Vysochina

FACTORS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE FITNESS INDUSTRY

The paper лд considers the fitness industry as one of the relevant and socially significant areas of business. The factors of the external and internal environment of an enterprise implementing sports and wellness services are studied. The opportunities and threats, strengths and weaknesses of a business entity operating in the fitness industry are systematized. A SWOT-analysis and a matrix of strategic alternatives for the development of the enterprise under study are presented.

Keywords: fitness industry, factors of enterprise development, sports and wellness services, SWOT-analysis, economic efficiency.

В соответствии со Стратегией развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года, одними из ключевых целей государства являются популяризация и поддержание здорового образа жизни населения, повышение экономической привлекательности и эффективности функционирования сферы физической культуры и спорта, повышение уровня конкурентоспособности российского спорта [1]. После пандемии COVID-19 тенденция поддержания здорового образа жизни населения усиливается, что находит отражение в увеличении совокупного объема выручки российского рынка фитнес-услуг за 2022 г. на 2,5 млрд р. (3 %) по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. в среднем по России [2]. Подтвержденный спрос свидетель-

ствует о социально-экономической целесообразности функционирования предприятий в сфере фитнес-индустрии.

Учитывая, что современное экономическое пространство подвержено влиянию большого количества факторов и рисков внешней среды, важными аспектами в деятельности предприятий являются умение адаптироваться к изменениям, привести в действие сильные стороны субъекта хозяйствования, преобразовать слабые стороны в преимущества, сопоставить их с возможностями и угрозами существования, разработав актуальные стратегии его развития.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является анализ факторов развития ООО »ХОРС», функционирующего в сфере фитнес-индустрии на территории Республики Крым, и разработка перспективных стратегий его развития.

Задачи исследования:

– рассмотреть потенциальные возможности и угрозы существования предприятий в сфере фитнес-индустрии;

– изучить сильные и слабые стороны ООО «ХОРС»;

– сопоставить угрозы и возможности с сильными и слабыми сторонами субъекта хозяйствования;

– разработать перспективные стратегии развития ООО «ХОРС» на основе SWOT-анализа, составить матрицу стратегических альтернатив.

Методы исследования. Методическую основу исследования составляют теоретические методы (анализ и синтез, систематизация, классификация, аналогия, прогнозирование, абстрагирование, обобщение результатов исследования) и эмпирические методы (сравнение, изучение нормативно-правовой и законодательной базы).

Исследуемым предприятием является общество с ограниченной ответственностью «ХОРС», расположенное в Республике Крым, г. Симферополь. Основной вид деятельности предприятия: 96.04 Деятельность физкультурно-оздоровительная. Цель ООО »ХОРС»: максимизация прибыли путем реализации высококачественных спортивно-оздоровительных услуг и иных видов деятельности, не запрещенных действующим законодательством РФ. Ключевые виды продукции и услуг: спортивно-оздоровительные услуги; программы интеллектуального, творческого и спортивного развития детей; спортивное питание и БАДы; косметологические и парикмахерские услуги.

Предприятие зарегистрировано в 2016 г., но активную деятельность по развитию фитнес-парка руководство начало реализовывать только в 2021 г. Несмотря на короткий срок существования, предприятие успело закрепить устойчивые позиции на рынке фитнес-индустрии Республики Крым и повысить эффективность функционирования. ООО «ХОРС» в текущий момент находится на этапе роста.

Комплексный SWOT–анализ предприятия представлен в табл. 1.

Таблица 1

SWOT- *

.	.
1. Перспективы увеличения доли государственного инвестирования в бизнес-проекты, направленные на поддержание здорового образа жизни населения. 2. Возможность реализации социального налогового вычета за занятия спортом. 3. Улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации в силу стремления государственного и частного сектора повышать качество отечественных товаров и услуг. 4. Цифровизация экономики, возможность автоматизации бизнес-процессов с помощью цифровых технологий. 5. Тенденция усиления заинтересованности населения в поддержании здорового образа жизни. 6. Расширение возможностей рекламирования и продаж услуг на онлайн-площадках. 7. Возможность использования интерактивных фитнес-систем и инновационных программ. 8. Развитие государственно-частного партнерства. 9. Рост численности населения Республики Крым. 10. Рост популярности event-фитнеса	1. Негативная геополитическая ситуация. 2. Экономический кризис (рост инфляции, снижение платежеспособности населения, увеличение налоговой нагрузки). 3. Прекращение сотрудничества с иностранными поставщиками. 4. Актуализация онлайн-фитнеса, вытеснение живого формата реализации спортивно-оздоровительных услуг. 5. Форс-мажорные обстоятельства. 6. Появление более сильных конкурентов. 7. Сезонные колебания спроса на услуги фитнес-парка. 8. Изменение вкусов и предпочтений потребителей. 9. Перебои в поставках оборудования и материальных ресурсов
.	.
1. Прочная конкурентная позиция на рынке фитнес-услуг в Республике Крым. 2. Широкий ассортимент спортивно-оздоровительных услуг. 3. Команда профессионалов. 4. Умеренно развитая организационная культура. 5. Широкий охват клиентов, наличие обширной клиентской базы. 6. Сегментация целевой аудитории. 7. Выгодное место расположения. 8. Наличие инновационного потенциала. 9. Наличие пространственных ресурсов и развитой инфраструктуры. 10. Высокое качество реализации спортивно-оздоровительных услуг. 11. Быстрая реакция на изменения факторов внешней среды. 12. Относительно гибкая орг. структура. 13. Эффективное управление и четко выстроенная система реализации бизнес-процессов	1. Высокая степень зависимости от внешних источников финансирования. 2. Зависимость от ГУП РК «Вода Крыма», перебои с водоснабжением. 3. Отсутствие оборудованной парковки, недостаточное количество парковочных мест. 4. Технические сбои в работе шкафчиков, карт. 5. Избыточная загруженность бассейна. 6. Отсутствие филиалов в других городах Республики Крым

**Составлена по:* [3–6].

Анализ данных табл. 1 позволяет сделать микровывод, что на функционирование предприятия оказывает влияние большое количество факторов внешней среды (возможностей и угроз). В соответствии с данными, представ-

ленными в табл. 1, было также определено, что ООО «ХОРС» имеет больше сильных, чем слабых сторон, что свидетельствует о значительном потенциале предприятия. Ключевой слабой стороной является низкая финансовая устойчивость ООО «ХОРС», преобладание в капитале заемных средств и использование преимущественно внешних источников финансирования. Это формирует основу для развития финансовых рисков, способных нанести значительный ущерб предприятию.

На основе SWOT-анализа, представленного в табл. 1, разработаны возможные стратегии развития ООО «ХОРС». Стратегии основаны на сопоставлении возможностей и сильных сторон, сильных сторон и угроз, угроз и слабых сторон, а также слабых сторон и возможностей. Матрица стратегических альтернатив в детализированном виде представлена в табл. 2.

Таблица 2

*

	Стратегии концентрированного роста. Мероприятия: 1. Привлечение государственного финансирования для масштабирования предприятия. 2. Участие в грантовых конкурсах, конкурсах государственных закупок и тендеров. 3. Расширение ассортимента спортивно-оздоровительных услуг, запуск инновационных направлений фитнеса (нейрогимнастики, нейрофитнеса). 4. Внедрение интерактивных систем, изменение технологии проведения групповых занятий. 5. Совершенствование мобильного приложения, улучшение интерфейса, обеспечение многофункциональности. 6. Внедрение новых форматов клубных карт, создание формата корпоративного членства. 7. Проведение тематических фитнес-вечеринок, спортивных мероприятий на базе фитнес-парка. 8. Разработка индивидуальной траектории развития каждого клиента и создание системы мотивации. 9. Разработка бонусной, накопительной программы и системы лояльности потребителей. 10. Проведение спортивных, просветительских мероприятий для муниципальных образовательных учреждений, высших учебных заведений.	Стратегии диверсифицированного роста. Мероприятия: 1. Сотрудничество с отечественными поставщиками. 2. Внедрение скидочной программы, сохранение ценовой доступности спортивно-оздоровительных услуг. 3. Проведение эффективной маркетинговой политики для актуализации здорового образа жизни и поддержания положительного имиджа фитнес-парка. 4. Разработка специальных предложений для поддержания спроса в период экономического спада. 5. Комплексный анализ конкурентов, своевременное реагирование на их конкурентную политику. 6. Стимулирование и мотивация сотрудников. 7. Поддержание политики информационной прозрачности и открытости в компании. 8. Проведение корпоративных мероприятий, тимбилдинга для сплочения команды фитнес-парка в неблагоприятный период. 9. Пересмотр стратегии развития фитнес-парка, актуализация це-

	11. Сотрудничество с компаниями на основе кросс-маркетинга. 12. Мониторинг лидеров рынка фитнес-услуг, заимствование лучших технологий	лей, обновление способов их достижения. 10. Выход на новый рынок
	Стратегии интегрированного роста. Мероприятия: 1. Привлечение государственных инвестиций для развития и масштабирования фитнес-парка. 2. Сотрудничество с муниципальными органами власти для обеспечения бесперебойного водоснабжения. 3. Диверсификация источников финансирования для снижения рисков (государственные инвестиции, банковские средства, финансирование инвестором, участие в грантовых конкурсах). 4. Формирование графика «загруженности» бассейна, информирование о времени проведения групповых и персональных тренировок, для самостоятельного выбора клиентами удобного времени посещения бассейна и оптимизации его работы. 5. Инструктирование клиентов о технике использования карт и фитнес-браслетов, предупреждение технических сбоев в работе шкафчиков путем их регулярного технического обслуживания. 6. Масштабирование предприятия, открытие фитнес-парков в других города Республики Крым. 7. Строительство и оборудование парковки для членов фитнес-парка	Стратегии сокращения. Мероприятия: 1. Формирование договоренностей с инвесторами по принципу отсрочки платежей. 2. Оптимизация налоговых выплат, использование законных отсрочек налоговых платежей. 3. Ликвидация убыточных направлений деятельности предприятия. 4. Минимизация расходов фитнес-парка, поиск путей оптимизации затрат. 5. Запуск выгодного в краткосрочной перспективе направления деятельности. 6. Объявление предприятия банкротом и его дальнейшая ликвидация, в случае наступления необратимых форс-мажорных обстоятельств

[*] *Составлена по:* [7].

На основе данных, представленных в табл. 2 было определено, что ООО «ХОРС» целесообразно реализовать стратегию расширения деятельности предприятия (в частности, стратегии концентрированного и диверсифицированного роста). Реализация стратегии позволит предприятию расширить ассортимент спортивно-оздоровительных услуг, повысить уровень конкурентоспособности и укрепить позиции на рынке фитнес-индустрии.

Таким образом, на основе проведенного исследования было выявлено, что фитнес-индустрия в РФ имеет тенденции к активному развитию, увеличению спроса на спортивно-оздоровительные услуги, усилению заинтересованно-

сти населения в поддержании здорового образа жизни. Детализированный анализ ООО «ХОРС» — субъекта предпринимательской деятельности, реализующего комплекс спортивно-оздоровительных услуг, позволил заключить, что предприятие в большей степени имеет возможности и сильные стороны, чем угрозы и недостатки внутренней среды. Стратегии концентрированного, интегрированного, диверсифицированного роста, а также стратегия сокращения являются стратегическими альтернативами, позволяющими предприятию найти наиболее оптимальные пути решения возникающих проблем, достижения поставленных целей и максимизации целевых показателей в каждом случае, соответственно. Представленные стратегические альтернативы носят практико-ориентированный характер и рекомендованы к применению ООО «ХОРС» для повышения эффективности функционирования предприятия.

1. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года. — URL: https://sudact.ru/law/rasporiazhenie-pravitelstva–rf–ot–24112020–n-3081–r/strategiia–razvitiia–fizicheskoi–kultury–i (дата обращения: 26.11.2022).

2. Фитнес–рынок: стагнация или рост. — URL: https://corp.wtcmoscow.ru/services/international–partnership/actual/fitnes–rynok–stagnatsiya–ili–rost (дата обращения: 26.11.2022).

3. Анализ эффективности и рисков финансово–хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Е.В. Смирнова, В.М. Воронина, О.В. Федорищева, И.Ю. Цыганова ; Оренбургский государственный университет. — Оренбург : Оренбург. гос. ун-т, 2017. — 166 с.

4. Бухгалтерская отчетность и финансовый анализ ООО «ХОРС» за 2015–2021 гг. — URL: https://www.audit–it.ru/buh_otchet/5048037022_ooo–khors (дата обращения: 26.11.2022).

5. Крым получит еще 152 млн рублей на создание спортзалов и спортплощадок. — URL: https://crimea-news.com/sport/2022/05/23/925823.html (дата обращения: 26.11.2022).

6. Крымчане заняли второе место по количеству людей, которые ведут здоровый образ жизни. — URL: https://crimea-news.com/society/2019/11/10/569934.html (дата обращения: 26.11.2022).

7. Оценка и выбор стратегических альтернатив. — URL: http://infomanagement.ru/lekciya/Ocyenka_i_vybor_stratyegichyeskih_altern (дата обращения: 26.11.2022).

Костенко Елизавета Александровна — студент, кафедра менеджмента, Институт экономики и управления, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация, e-mail: lizakostenko567@mail.ru.

Высочина Марина Викторовна — кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Институт экономики и управления, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация, e-mail: vysochina@kafmen.ru.

Authors

Elizaveta A. Kostenko — Student, Department of Management, Institute of Economics and Management, V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, the Russian Federation, e-mail: lizakostenko567@mail.ru.

Marina V. Vysochina — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Institute of Economics and Management, Simferopol, the Russian Federation, e-mail: vysochina@kafmen.ru.

© Костенко Е.А., Высочина М.В., 2023

331.101

. . , . . , . .

Исследуется влияние запасов торговых компаний на их конкурентные преимущества и конкурентоспособность в целом, обосновывается необходимость исследования влияния каждого этапа управления ассортиментом на товарные запасы, показывается большое значение последних этапов на пути движения ассортиментного потока на скорость оборота товарных запасов, рассматриваются некоторые цифровые технологии, применение которых целесообразно на каждом из выделенных этапов движения ассортиментного потока.

Ключевые слова: управление запасами, торговые компании, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, цифровые технологии.

N.G. Novikova, S.V. Shchepina, V.M. Androsova

INVENTORY MANAGEMENT AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF TRADING COMPANIES

The influence of the stocks of trading companies on their competitive advantages and competitiveness in general is investigated, substantiates the need to study the impact of each stage of assortment management on inventory, shown the great importance of the last stages on the way of the movement of the assortment flow on the speed of turnover of commodity stocks, some digital technologies are considered, the use of which is advisable at each of the selected stages of the movement of the assortment flow.

Keywords: inventory management, trading companies, competitive advantages, competitiveness, digital technologies.

Вопросы управления конкурентоспособностью торговых компаний, под которыми здесь и далее будем понимать торговые организации и предприятия, продолжают оставаться в центре внимания ученых и практиков, поскольку несмотря на достаточно невысокие входные барьеры в отрасль, остаться в ней удается далеко не всем участникам торгового бизнеса. Неконкурентоспособные торговые компании уходят с рынка. Поэтому вопросы управления конкурентоспособностью продолжают оставаться актуальными. В рамках настоящей статьи рассмотрено влияние управления товарными запасами на конкурентоспособность тех представителей торгового бизнеса, которые формируют и поддерживают товарные запасы от своего имени и за свой счет, главным образом это оптовая торговля, торгующая от своего и имени и за свой счет и розничная торговля.

Товарные запасы в оптовой и розничной торговле всегда являлись объектом внимания ученых и практиков, поскольку от них зависит не только привлекательность торговых компаний для целевой аудитории, издержки, прибыль, но и конкурентоспособность, а вместе с ней и само их существование. Традиционный подход к управлению товарными запасами, когда процесс управления сводился только к их нормированию, контролю и регулированию на основе оперативного управления поставками, когда решались вопросы, когда и сколько заказать товара сегодня, по нашему мнению, является недостаточным. К сожалению, на практике сегодня он чаще всего и применяется. Вопросы управления запасами исследовались в [1–3]. В данном исследовании мы придерживаемся той позиции, что для качественного управления товарными запасами этот вопрос необходимо рассматривать в контексте управления ассортиментом и изучать влияющие факторы на всех этапах движения материального потока по логистической системе торговой компании, включая и виртуальные этапы. Также следует учитывать, что внедрение достижений цифровизации существенным образом изменило целый ряд аспектов управления товарными запасами, при этом возможности крупного, среднего и малого торгового бизнеса в новых условиях в этой сфере различны [4]. Все это определяет актуальность проведенного исследования.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является рассмотрение влияния управления запасами в торговых компаниях на их конкурентоспособность в условиях цифровизации.

В связи с обозначенной целью были поставлены и решены следующие задачи.

Рассмотрена сущность товарных запасов, показаны связанные с ними проблемы, в деятельности торговых компаний.

Рассмотрены место и роль товарных запасов в системе управления ассортиментом торговых компаний и показано влияние запасов на достижение их конкурентных преимуществ, а вместе с тем на уровень конкурентоспособности в контексте применения цифровых технологий.

Методы исследования. При проведении исследования вопросов влияния управления запасами на конкурентоспособность торговых компаний были использованы общенаучные методы исследования (научное описание, научный анализ, научный синтез, научное обобщение, научная критика, метод нахождения и установления причин явлений), а также системный подход.

Экономическая сущность материальных запасов, в том числе и товарных, двойственна и внутренне противоречива. Товарные запасы совершенно необходимы для деятельности оптовых и розничных торговых компаний и являются одной из главных причин их существования. В то же время известно, что основной причиной банкротства торговых компаний становятся как раз товарные запасы: невостребованные товарные запасы, товарные запасы, у которых критично замедлилась скорость оборота. Таким образом товарные запасы совер-

шенно необходимы для функционирования торговых компаний и в то же время могут явиться причиной утраты последними их жизнеспособности. Проблема управления запасами в торговых компаниях заключается в недооценке системного подхода к исследованию влияния каждого этапа на пути прохождения сопряженного ассортиментного потока (материальный, информационный, финансовый) на объем, структуру и скорость оборота товарных запасов в каждый плановый период.

Объективной причиной образования товарных запасов является разобщенность в пространстве и времени процессов производства и потребления товарных ресурсов. Они предназначены компенсировать несовпадения плановых и фактических интервалов поставки товарных ресурсов от поставщиков до потребителей. При этом различные части товарного запаса предназначены для компенсации разных несовпадений. Так текущая часть товарного запаса предназначена для компенсации несовпадения плановых параметров поставки (интервалов и объемов) с плановыми параметрами потребления/продажи товарных ресурсов потребителям. Страховая часть товарного запаса предназначена для компенсации несовпадения фактических параметров поставки с фактическими параметрами потребления с учетом меры их колеблемости. Есть еще и подготовительная часть товарного запаса, которая предназначена для удовлетворения спроса в период подготовки товара к продаже (сюда также включается период для качественной и количественной приемки товара).

Рассмотрим характер влияния товарных запасов на конкурентоспособность торговых компаний через призму конкурентных преимуществ внешнего и внутреннего типа. При этом следует иметь ввиду, что к конкурентным преимуществам внешнего типа относят превосходство над конкурентами в части значимой комбинации ценностей искомых целевыми потребителями, а к конкурентным преимуществам внутреннего типа относят превосходство в части затрат при среднерыночном уровне качества предложения.

Товарные запасы влияют на формирование конкурентных преимуществ внешнего типа посредством обеспечения бесперебойности процесса торговли адекватными спросу, в том числе по объему и структуре товарными ресурсами при условии экономической выгодности, комфортности условий покупки, надежности поставщика. Под экономической выгодностью условий покупки для розничных торговых компаний имеются ввиду главным образом транспортные затраты населения на совершение покупки. Для оптовых торговых компаний под экономической выгодностью их потребителей (розничных торговых компаний) кроме транспортных и иных затрат, связанных с условиями оплаты, маркетинговыми бюджетами, условиями работы с рекламациями и т.п., это еще и возможность получить максимальную скидку с цены на закупаемую партию товаров, с тем чтобы увеличить размер своей собственной торговой наценки. Размер возможной скидки с цены у оптовика в определенной мере зависит от затрат и издержек, связанных с объемом и структурой, а также с издержками на содержание его собственных товарных запасов. Говоря о комфортности условий закупки у розничных и оптовых компаний в первую очередь имеется ввиду принятые принципы управления продажами. К числу глав-

ного сегодня относится принцип омниканальности, которая стала возможной с внедрением современных CPM-систем. Это в свою очередь требует нового системного подхода к управлению товарными запасами во всех каналах продаж. Особенно следует остановиться на влиянии товарных запасов на такую ценность торгующей компании как ее репутация, которая зависит от надежности выполнения условий поставки/продажи и качества товаров. Если управление товарными запасами эффективно, то в торговой организации необходимые товарные запасы будут находится в нужном объеме, структуре и качестве в требующиеся периоды времени. Это положительно отразится на репутации торговой компании, станет фактором формирования конкурентного преимущества внешнего типа, которое может быть оценено по показателям лояльности целевых потребителей. Отсутствие необходимых по объему, структуре, качеству товарных запасов в нужный момент может привести к главной потере для торговой компании — потере лояльности целевых покупателей, а затем и их самих, что поставит под вопрос само существование торговой компании.

Говоря о конкурентных преимуществах внутреннего типа, следует отметить, что поскольку они связаны с преимуществом в части затрат и издержек, следует рассмотреть все возможные затраты и потери, связанные как с наличием, так и с отсутствием товарных запасов в торговых компаниях.

Наличие запасов в первую очередь связано с затратами тех оборотных средств, которые вложены в их закуп и процентами за кредит, если оборотные средства были заемными, кроме того это затраты на содержание товарных запасов: эксплуатационные затраты склада, заработная плата работников и др. К числу потерь, связанных с наличием запасов на складе следует отнести потери от иммобилизации всех видов: финансовой, физической, моральной.

Отсутствие запасов связано с затратами на срочный дозакуп, оплату штрафов за нарушение условий поставки, а также с потерями в связи с отменой заказа/покупки и недополученным товарооборотом, а вместе с ним с недополученной прибылью, снижением торговой наценки при срочном дозакупе.

Рассмотрим факторы, влияющие на товарные запасы на всех этапах движения сопряженного ассортиментного потока. При этом следует иметь ввиду, что движению материального потока всегда предшествует движение информационного потока, в той его части, которая касается аналитики и проектирования ассортимента. Имеется в виду анализ адекватности ассортимента стратегическому позиционированию и экономическим интересам торговой компании, только после проектирования виртуального ассортиментного потока, начинается движение материального потока.

В качестве методологической основы используем модель управления ассортиментом, предложенную в [5]. Она представляет собой колесо, состоящее из пяти последовательных этапов принятия решений и осуществления действий, связанных с управлением ассортиментом и запасами.

На первом этапе решаются вопросы по анализу и проектированию ассортимента, а также разработке принципов его регулирования. Здесь среди прочих рассматриваются вопросы, связанные со скоростью оборота товарных запасов, а также затратами и потерями, связанными с их наличием и отсутствием. В ре-

зультате принимаются решения по проектированию ассортимента по количеству товарных групп/категорий, их наполненности с учетом сложившейся скорости оборота и рентабельности. Очевидно, что цена ошибки на этом этапе самая высокая. Ведь если в результате принятых решений будет закуплен товар неадекватный значимой комбинации ценностей искомых целевой аудиторией, вряд ли можно будет рассчитывать на ожидаемую скорость оборота такого товара, низкие затраты и потери в связи с запасами. Это внесет отрицательный вклад в достижение конкурентных преимуществ как внешнего, так и внутреннего типа. Важный вклад в повышение обоснованности принимаемых решений сегодня могут внести современные ERP-системы (Enterprise Resource Planning), которые сегодня используются также и в торговле, например, 1С «Управление торговлей» версия 8.8 и версия 11. Эти программные продукты, содержат встроенный модуль CRM- Customer Relationship Management и позволяют повышать точность прогнозирования спроса по объему и структуре, а также производить более точную оценку адекватности ассортимента ценностями искомым целевыми потребителями, например, на основе мониторинга их удовлетворенности ассортиментом по его различным параметрам. Очевидно, что ассортиментный поток здесь находится в виртуальном виде.

На втором этапе производится организация поставок, управление поставками и запасами, в той мере в какой это зависит от поставок. Здесь виртуальный ассортиментный поток преобразуется в реальный. От решений и действий на этом этапе также зависит объем и структура товарных запасов: срыв сроков поставки, низкое качество поставленных товаров (равноценно недопоставке в пределах брака и пересортицы) и весь комплекс последствий, влияющих на конкурентоспособность торговой компании. На данном этапе большое значение имеет применение цифровых технологий в части модуля SCM, применяемого в рамках реализации идеологии Supply Chain Management, который также встроен в современные ERP-системы.

На третьем этапе на объем, структуру и качество товарных запасов влияют — складские операции с ассортиментным потоком в логистическом/распределительном центре. От работы склада во многом зависит не только скорость отгрузки товара потребителем, а значит и скорость оборота товарных запасов, но также их качество, которое обеспечивается соблюдением принципов складирования и хранения товаров. Очевидно, что повреждение товарных запасов, допущение просрочки в процессе хранения отрицательно скажется на формировании конкурентных преимуществ торговой организации и ее конкурентоспособности в целом. Для данного этапа управления ассортиментом и запасами также предусмотрен модуль в 1С «Управление торговлей».

Важное значение с позиции управления запасами, по нашему мнению, имеют четвертый и пятый этапы в модели управления ассортиментом. Которые зачастую выпадают из внимания ученых при рассмотрении подходов к управлению запасами.

На четвертом этапе принимаются решения по организации продажи. Для оптовой компании — это организация, планирование, мотивация, контроль и регулирование работы отдела продаж: выбор его оргстуркутры, принципов ре-

крутирования сотрудников, их обучение, подходы к планированию продаж, мотивации сотрудников, выбор системы контроля и регулирования их деятельности. Для розничных компаний — это также управление работой продавцов, их обучение, а также решения и действия по мерчендайзингу, обоснованность которых в значительной мере повышают планограммы, разрабатываемые при помощи различных программных продуктов.

На пятом этапе осуществляется собственно продажа товаров. Здесь очень важна работа с продавцами контроль, в том числе методом Mystery Shopping (тайного покупателя). Также большое значение для ускорения движения ассортиментного потока, а значит и скорости оборота товарных запасов, имеет применение таких новых технологий как AR (Augmented Reality) — дополненная реальность, электронные ценники, интерактивные зеркала и др., создающие эпистемические ценности при посещении розничных магазинов, повышающие обоснованность выбора товара и стимулирующие его продажу.

Очевидно, что от подготовки торговой компании к продаже и от проведения самого процесса продажи во многом будет зависеть скорость ассортиментного потока на конце логистической цепочки, а вместе с ней скорость оборота товарных запасов и конкурентоспособность торговой компании.

Конкурентоспособность торговых компаний, формирующих товарные запасы в значительной мере зависит от адекватности запасов, в том числе по объему структуре и качеству, значимой комбинации ценностей искомых целевыми потребителями.

Управление запасами должно производится на каждом этапе движения ассортиментного потока через логистическую систему, с применением новейших цифровых технологий. Это позволит повысить внешние и внутренние конкурентные преимущества торговой компании, и ее конкурентоспособность в целом.

1. Логистика : учебник / В.В. Дыбская [и др.]. — Москва : ЭКСМО, 2014. — 944 с.

2. Дыбская В.В. Концепция «Supply Chain Control Tower»: методология проектирования и практическая реализация / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев // Логистика и управление цепями поставок. — 2019. — № 2. — С.3–14.

3. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок : учебник. / А.Н. Стерлигова. — Москва : ИНФРА–М, 2022. — 430 с.

4. Блохин А.А. Российская розничная торговля: институциональные различия торговых компаний как фактор отраслевой динамики / А.А. Блохин, Р.В. Гридин // Российский экономический журнал. — 2020. — № 2. — С. 40–57.

5. Новикова Н.Г. Логистический подход к управлению торговым ассортиментом и конкурентная стратегия розничной торговой организации / Н.Г. Новикова // Известия Иркутской государственной экономической академии

(Байкальский государственный университет экономики и права). — 2011. — № 5. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/logisticheskiy-podhod-k-upravleniyu-torgovym-assortimentom-i-konkurentnaya-strategiya-roznichnoy-torgovoy-organizatsii (дата обращения: 16.10.2022).

Новикова Надежда Григорьевна — доктор экономических наук, профессор, менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail:novikovang@bgu.ru.

Щепина Светлана Владиславовна — старший преподаватель, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: SchepinaSV@bgu.ru.

Андросова Вероника Максимовна — магистрант, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: 0169271@bgu.ru.

Authors

Nadezhda G. Novikova — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: novikovang@bgu.ru.

Svetlana V. Shchepina — Senior Lecturer, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: SchepinaSV@bgu.ru.

Veronika M. Androsova — Master’s Degree Student, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: 0169271@bgu.ru.

© Новикова Н.Г., Щепина С.В., Андросова В.М., 2023

640.432;65.011

,

В статье представлен обзор классических и современных подходов к теоретической интерпретации лояльности клиентов к банку. Определены этапы формирования программы лояльности в банке. На примере читинского филиала известного российского банка продемонстрированы проблемы, препятствующие формированию лояльности клиентов к банку. На основе рассмотренных теоретически и практических положений автором сформирован перечень инструментов для повышения лояльности клиентов в российских банках.

Ключевые слова: банк, лояльность, удовлетворенность потребителей, качество обслуживания, бренд.

M.K. Privorotnaya, N.V. Rubtsova

INCREASING CONSUMER LOYALTY TO THE BANK BRAND ON THE EXAMPLE OF ROSBANK (CHITA)

The article presents an overview of classical and modern approaches to the theoretical interpretation of customer loyalty to the bank. The stages of formation of the loyalty program in the bank are determined. On the example of the Chita branch of a well-known Russian bank, the problems that hinder the formation of customer loyalty to the bank are demonstrated. Based on the theoretical and practical provisions considered, the author has compiled a list of tools to increase customer loyalty in Russian banks.

Keywords: bank, loyalty, customer satisfaction, service quality, brand.

«В современных условиях в связи с последними событиями (пандемия COVID-19, специальная военная операция на Украине, санкционное давление от западных стран) стали тяжелым испытанием для финансовой системы нашей страны, что существенно отразилось и на банковском секторе. В связи с этим крупные российские Банки стали уделять гораздо больше внимания программам лояльности»[1].

Менеджеры банков заинтересованы в решении задач, связанных с привлечением, удержанием клиентов и формированием их лояльности к бренду банка [1]. Актуальность темы исследования предопределяется необходимостью решения проблемы формирования лояльности клиентов банка. На сегодняшний

[1] Программа лояльности банка: лучшие практики и тренды. URL: https://ngmsys.com/blog/banking-loyalty-programs (дата обращения: 31.10.22)

день российские банки остро нуждаются в стратегии дифференциации, которая выражается в использовании высоких цен и тарифов за счет того, что повышается лояльность клиентов к банку. Задача опережающего наращивания клиентской базы имеет важное значение для менеджеров банка, но, несмотря на это, они уделяют больше внимания удерживанию прибыльных клиентов. По оценкам экспертов, удержание существующей клиентской базы обходится дешевле до десяти раз, чем привлечение новых потребителей, поскольку повышаются расходы на рекламу, переговоры и исследования. В настоящее время долгосрочные отношения с клиентами являются экономически выгодными для банка, поскольку они гарантируют регулярное приобретение услуг, более низких маркетинговых затрат на потребителя, а рекомендации удовлетворенных потребителей способствуют тому, что число клиентов будет увеличиваться. Объем реализации услуг и прибыль в банке напрямую зависит от удовлетворенности потребителей, а также приверженности к банку или его бренду, иными словами, от лояльности.

Цель исследования. Цель исследования заключалась в формировании перечня инструментов для повышения лояльности клиентов в российских банках.

Методы исследования. Методом исследования выступил анализ вторичных источников информации.

На основе изученных источников информации были выделены следующие подходы к интерпретации понятия «лояльность».

Первый подход основан на интерпретации лояльности как «поведенческой реакции потребителей». В его дефинициях «лояльность — это решение о регулярном потреблении продуктов того или иного бренда, выражающееся через внимание и поведение» [2]. Этой точки зрения придерживаются многие зарубежные авторы (Ж. Ламбен, Дж. Блоймер, Р. Оливер и др.). Несмотря на ограниченность используемой трактовки все же именно эта дефиниция является базовой во многих маркетинговых исследованиях. По мнению представителей подхода, лояльным клиентом считается тот, который покупает продукт только одного бренда постоянно, либо намного чаще других продуктов.

Согласно второму подходу, в качестве характеристик лояльности потребителей рассматриваются отношения потребителей во многих аспектах, например, к бренду, персоналу, сервису, продуктам и услугам. Главными составляющими данного подхода являются удовлетворенность и осведомленность потребителя о товаре или услуге.

Третий подход в качестве главных составляющих лояльности потребителей к бренду определяет степень чувствительности потребителей к конкурентам. В работах А. Цысаря [3] покупательская лояльность — это «степень нечувствительности поведения потребителей к услугам или продуктам определенного товара к действиям конкурента».

Помимо названных также существует несколько иных подходов к определению лояльности потребителей.

Использование грамотно разработанной программы лояльности для потребителей может обусловить увеличение продаж и повысить конкурентноспособность банка на рынке. Например, достаточно активно для этого используются банковские карты с кэшбеком, авторским дизайном на любой вкус. Также современные банки стали разрабатывать глобальные экосистемы, которые повышают лояльность потребителей. Так, например, «Сбер» предлагают широкий ассортимент своих продуктов на различных площадках (Сбер Аптека, Сбер Маркет, Сбер Логистика и т.д.) и в след за ним остальные банки постепенно начинают внедрять это в своей практике.

Говоря о формировании лояльности клиентов к банку, стоит рассмотреть и способы ее формирования. Первым способом является создание условий, которые препятствуют обращению к компаниям–конкурентам, т.е. потребитель всегда выбирает конкретную марку бренда и придерживается ее даже если в компании происходят незначительные изменения. Вторым способом можно назвать полное удовлетворение потребителя, которого уже не заинтересуют предлагаемые конкурентами низкие цены или другие стимулы. В этом случае потребитель зачастую привык покупать именно у данного производителя, и, если его полностью устраивает качество, вероятнее всего он не будет искать альтернативу, так как он действует «по привычке». Для того чтобы данные способы удержания потребителей реализовались- необходимо использовать программы повышения лояльности[1].

Под программой повышения лояльности клиентов подразумевается набор действий, организованных таким образом, чтобы стимулировать клиентов и находиться в соответствии с их требованиями, а также, чтобы свести к минимуму потери. На данный момент в банках наиболее популярном удержанием клиентов в рамках программы лояльности по-прежнему остается бонусная программа с начислением кэшбека за покупки, однако из-за того, что рынок уже перенасыщен данными предложениями- лояльность клиентов в данном направлении снижается.

Для успешного использования программ лояльности важно выполнить определенную последовательность действий.

1. Цели и задачи программы лояльности клиентов банка должны быть четко сформулированы и иметь однозначную интерпретацию. Зачастую целями и задачами выступают следующие элементы:

– увеличение числа клиентов банка;

– заключение сделок на длительный период;

– увеличение положительных отзывов со стороны лояльных клиентов.

2. Данный этап предполагает выбор целевого сегмента среди потребителей банка. Чтобы понимать потребность клиентов банка, для которых разрабатывается программа лояльности, необходимо разделить их на сегменты. Сегментация по социально-демографическому признаку включает в себя сегментацию по полу, возрасту, уровню достатка, образования и географическому по-

[1] Расчет прибыли от увеличения лояльности. URL: https://alhorum.ru/loyalnost-biznes-partnerov (дата обращения: 10.11.2022)

ложению. Доход клиентов является важным показателем. Целевым сегментом программы лояльности будет та группа потребителей, в которой банк особенно заинтересован.

3. Третий этап включает в себя решения, которые принимаются сразу в нескольких областях, таких как: определение типа программы (они бывают ценовые и не ценовые, бонусные или дисконтные, закрытые или открытые), а также выбор партнера для программы лояльности или, напротив, — отказ от каких-либо коллабораций [1].

4. Следующим этапом является разработка сценария программы. На данном этапе составляется план реализации запланированных мероприятий. Одним из правил разработки программы лояльности является правильно разработанная стратегия выхода из программы, так как изменения в услувиях рыночной среды могут привести к необходимости быстрого прекращения программы.

5. При внедрении программы лояльности для клиентов особое внимание стоит уделять оценке ее эффективности. Эти процессы включает в себя пятый этап. Для того, чтобы руководству и разработчикам удалось понять достигнут ли они поставленных целей необходимо оценить эффективность мероприятий по повышению лояльности потребителей [4; 5].

В процессе внедрения программы лояльности на практике наибольшее значение имеет обратная связь с потребителями. Если клиент высказывает свое мнение, что в компании необходимо сделать лучше, то вероятнее всего компании к этому прислушаются и будут усовершенствовать свои продукты и услуги. Помимо предложений и комментарий потребителей, этот вопрос включает в себя и жалобы. В первую очередь, это нужно самой компании, потому что она не может решать проблемы, не зная, в чем конкретно они выражаются. Рассмотрение негативных отзывов помогает компаниям совершенствоваться и не стоять на месте. Помимо прочего, важно прислушиваться к мнению не только тех, кто только что стал потребителем, но и тех, кто отказался от приобретения товара или услуги. Это, скорее даже более важно, ведь если компания анализирует свои ошибки, то в будущем она не допустит их для того, чтобы от нее ушли уже действующие клиенты и возможно вернулись старые.

Рассмотрим использование программ лояльности на примере ПАО Росбанк (Читинское отделение). Банк оформлен в едином стиле, интерьер банка выполнен в красно-черных тонах. Однако, не во всех регионах отделения банка придерживаются стандартов и затрагивают тему обновления офисов. Например, в Читинском филиале ПАО Росбанк стиль оформления помещения сильно устаревший. Особенно

Также, например, в некоторых банках г. Читы клиентам предлагают бесплатный кофе, если они ожидают в очереди более двадцати минут.

На входе клиента встречает стойка администратора и табло для получения электронной очереди. В холе стоят кресла красно— черного цвета. Каждое окно подписано для удобства клиентов. Администратор не всегда обращает внимание на вновь вошедших клиентов и они, как правило «теряются» в офисе, особенно если пришли в первый раз. Табло, на которым высвечивается номер очереди тоже выполнен в устаревшем виде, клиенты как правило не могут его даже найти глазами.

Банкоматы Росбанка, также имеют устаревший, несовременный вид, у них даже нет функции бесконтактного обслуживания.

Также некоторые сотрудники позволяют себе отклоняться от норм делового стиля одежды и приходить в офис в джинсах, либо футболках. Такие, казалось бы, мелочи однозначно портят отношение клиента к имиджу Банка.

Рассмотренные теоретические и практические положения позволяют предложить следующий необходимый и достаточный перечень инструментов, обеспечивающий формирование лояльности клиентов к банку:

1. Разработка программы лояльности для разных сегментов рынка, в зависимости от возраста и социального положения.

2. Разработка индивидуальных продуктов в банке, таких, которых нет у конкурентов, либо есть, но они значительно уступают в качестве услуги или продукта.

3. Персональное обслуживание, особенно для клиентов сегмента «привилегия», таким клиентам важно чувствовать, что они являются важным потребителем для компании.

4. Удобство. Режим работы операционных офисов банка, доступное приложение без сбоя в работе 24 на 7 и удобное расположение офисов в городе, чтобы клиентам не приходилось добираться до места большое количество времени. Использование онлайн программ, которые предоставляют современные банки, например, онлайн приложение или call-центры- являются главным аспектом в удовлетворенности клиентов. Клиентам важно решать свои проблемы «здесь и сейчас». Стоит отметить, что данные инструменты положительно влияют на возможность, удовлетворения потребителей и взаимоотношения клиентов с банком становится намного проще и лучше;

5. Поощрение за постоянное использование продуктов и услуг Банка. Необходимо предлагать клиентам программу лояльности, которая постоянно будет благодарить их за то, что они пользуются услугами Банка.

В заключении хотелось бы отметить, что преданные потребители являются очень важной аудиторий для любой компании. Такие потребители не уходят к конкурентам и не стараются находить новые компании. Отметим также, что лояльность клиентов к банку является динамичной характеристикой. Важно помнить, что лояльные потребители являются самыми ценными активами для

любого предприятия. Они всегда покупают намного чаще и больше, а также разделяют ценности компании. Получив лояльных потребителей, компания может реализовать стратегию увеличения продаж за счет тех, кто предпочитает выбирать любимую компанию.

1. Долженко Р.А. Исследование лояльности и удовлетворенности клиентов качеством обслуживания в банке / Р.А. Долженко, А.Е. Плахин // Финансы и бизнес. — 2018. № 3. — С. 58–77

2. Андреев А. Г. Лояльный потребитель- основа долгосрочного конкурентного преимущества компании / А. Г. Андреев // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2003. — № 2. — С. 16.

3. Цысарь А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления / А. В. Цысарь // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2002. № 5

4. Богданов Д.В., Шапиро И.Е. Проблемы развития цифровых технологий банковской системы в России // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2019. — № 2 (66). — С. 161–165.

5. Добролежа Е.В. Проблема безопасности дистанционных систем банковского обслуживания / Е.В. Добролежа, Д.В. Капитонова // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. — 2018. — Т. 14, № 1-2 (7). — С. 430–433.

Приворотная Мария Константиновна — магистрант, кафедра журналистики и маркетинговых технологий, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: Privorotnaya.Mariya@bk.ru.

Рубцова Наталья Владимировна — доктор экономических наук, кафедра журналистики и маркетинговых технологий, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: RubtsovaNV@bgu.ru.

Authors

Maria K. Privorotnaya — Master’s Degree Student, Department of Journalism and Marketing, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: Privorotnaya.Mariya@bk.ru.

Natalia V. Rubtsova — D.Sc. in Economics, Department of Journalism and Marketing, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: RubtsovaNV@bgu.ru.

© Приворотная М.К., Рубцова Н.В., 2023

658.628

В статье произведен анализ товарного ассортимента ООО «Платежка» с помощью метода ABC-XYZ-анализа. Определены цель и задачи проводимого исследования. Описаны методы исследования. Проведен АВС-анализ, который позволил выявить наиболее прибыльное направление. С помощью XYZ определены ассортиментные группы с наибольшим и наименьшим спросом. А также построена матрица ABC-XYZ-анализа товарного ассортимента.

Ключевые слова: ассортимент, товар, услуга, АВС-анализ, XYZ-анализ, товарная группа, эффективность, прибыль.

Ya.R. Tselishcheva, L.V. Rybakova

ANALYSIS OF THE COMMODITY RANGE OF LLC PLATEZHKA IN BLAGOVESCHENSK

The article analyzes the product range of LLC «Platezhka» using the ABC-XYZ-analysis method. The purpose and objectives of the study were determined. The research methods are described. An ABC-analysis was carried out, which made it possible to identify the most profitable direction. With the help of XYZ, the assortment groups with the highest and lowest demand are determined. And also built a matrix of ABC-XYZ-analysis of the product range.

Keywords: assortment, product, service, ABC-analysis, XYZ-analysis, product group, efficiency, profit.

Существующие в условиях современной реальности рыночные отношения ставят повышенные требования к созданию и эффективному управлению ассортиментом потребительских товаров и услуг. Это является одним из критериев конкурентоспособности каждого предприятия.

В первую очередь ассортимент — это ключ к удовлетворению потребностей клиентов и рычаг управления продажами, а, следовательно, ключ к обеспечению конкурентоспособности и финансовой устойчивости компании на современном рынке [1].

Ассортиментная политика организации — это целенаправленная деятельность в области предложения на рынке, основанная на принципах долгосрочного планирования и регулирования. Его цель — удовлетворить спрос потребителей, учитывать вопросы оптимизации товарного ассортимента и обеспечивать рентабельность всей деятельности предприятия.

Цель и задачи исследования. Главной целью настоящего исследования является то, что на основании полученных показателей прогнозировать объем продаж, предусмотреть изменения в уровне спроса на товары и услуги.

Задачами исследования являются: определение приоритетных направлений деятельности организации, фокусирование использования ограниченных ресурсов компании, выявление излишнего использования ресурсов и своевременное принятие корректирующих действий.

Методы исследования. В данной работе рассматривается применение метода ABC-XYZ-анализ.

ABC-XYZ-анализ является необходимым условием управления сбытом [2]. ABC-анализ дает возможность исследовать товарный ассортимент по его рентабельности для продавца, XYZ-анализ предоставляет возможность изучить товар или услугу по степени устойчивого покупательского спроса.

В классической технологии ABC–анализа подразумевается, что существует три группы: A, B и C.

A. Это продукция, на которую приходится до 80 % дохода компании.

B. Товары или услуги, реализация которых обеспечивает до 15 % дохода организации.

C. Товары или услуги, реализация которых дает до 5 % выручки предприятия.

XYZ-анализ может использоваться для выявления устойчивости стабильного уровня спроса на товары, относящиеся к перечисленным ниже трем основным группам:

1. Группа X включает в себя товары, на которые спрос является стабильным. При этом коэффициент вариабельности изменения величины спроса на эти виды товаров во временном интервале будет достигать 10 %.

2. Группа Y — товары, на которые спрос не является стабильным и подвержен колебаниям. При этом коэффициент вариации величины спроса на такую группу товаров будет составлять 10–25 %.

3. Группа Z включает товары, на которые невозможно предсказать величину спроса, или товары сезонного характера. Коэффициент вариации спроса на данную категорию товаров будет превышать 25 %.

ООО «Платежка» занимается деятельностью в сфере проката и аренды товаров для отдыха и спортивных товаров, а также продажи оборудования для охраны дома.

В табл. 1 представлен ABC-анализ товаров и услуг ООО «Платежка».

Таблица 1

-

Прокат электросамокатов	17 617	51,94	51,94	A
Оборудование для охраны дома	9 029	26,62	78,56	A
Товары для спортивного отдыха	5 247	15,47	94,02	B
Прочие товары, шт	2 027	5,98	100,00	C

Из данных табл. 1 вытекают следующие результаты:

– группа А (товары, обеспечивающие 80 % выручки): прокат электрических самокатов, продажа оборудования для охраны дома;

– группа В (товары, генерирующие 20 % выручки): спортивные товары для отдыха;

– группа С (товары, обеспечивающие 5 % выручки): другие товары.

Следующий шаг в ассортиментном анализе — это проведение XYZ-анализа, который определяет товары или услуги, на которые наблюдается устойчивый спрос (табл. 2). В группу X попадают те товары, объем продаж которых меняется от 0 до 10 % в течение года, в группу Y — от 10 до 25 %, а в группу Z — все остальное [3].

Таблица 2

XYZ-

	4 2021 .,					**4**	**%**	**XYZ-**
	1	**2**	**3**	**4**				
Прокат электросамокатов	4 354	4 256	4 491	4 516	17 617	4 404,25	2,77	X
Оборудование для охраны дома	1 898	2 198	2 617	2 316	9 029	2 257,25	13,18	Y
Товары для спортивного отдыха	1 011	959	1 561	1 716	5 247	1 311,75	29,21	Z
Прочие товары, шт	417	565	498	547	2 027	506,75	13,06	Y

Анализируя табл. 2, следует сделать вывод, что к группе Z относятся товары для спортивного отдыха. Это указывает на неустойчивый спрос на данную продукцию. Группа X охватывает: услуги по прокату электрических самокатов. Это говорит о том, что спрос на услугу можно прогнозировать, так как он устойчив. Группа Y включает: оборудование для охраны дома и прочие товары. Спрос на эти товары может изменяться, но не существенно, что позволяет спрогнозировать спрос в будущем.

После того как были проведены ABC-анализ и XYZ-анализ, необходимо выполнить совместный анализ, основываясь на полученных результатах двух анализов. Матрица ABC-XYZ представлена в табл. 3.

Таблица 3

ABC-XYZ-

	X	**Y**	**Z**
Товары группы А	– прокат электросамокатов	– оборудование для охраны дома	
Товары группы В			– товары для спортивного отдыха
Товары группы С		– прочие товары	

Из табл. 3 следуют соответствующие выводы:

– группа AX включает прокат электрических самокатов. Этот показатель свидетельствует о том, что услуга очень актуальна и на нее есть высокий уровень спроса. Данный показатель объясняется постоянным запросом на эту услугу.

– группа AY охватывает оборудование для обеспечения безопасности. Этот показатель указывает на высокую степень важности товара, но низкую устойчивость спроса.

– группа BZ охватывает спортивные товары. Этот показатель указывает на среднюю важность данного продукта, но спрос на них неустойчив и не прогнозируем.

– к группе CY относятся прочие товары. Это говорит о низкой важности и средней стабильности спроса на данные товары.

Наиболее прибыльными группами товаров и услуг в организации являются сервис по прокату электросамокатов, а также оборудования для охраны дома — группы, которые вносят наибольший вклад в оборот и прибыль организации.

К группам, требующим принятия конкретных мер для повышения эффективности, относятся прочие товары. Эта группа имеет достаточный потенциал, но необходимо провести оптимизацию ассортиментной и ценовой политики для данной группы, чтобы увеличить прибыль.

Наконец, самыми низкорентабельными и плохо реализуемыми продуктами являются товары для спортивного отдыха. Эти группы товаров требуют особого внимания со стороны руководства организации.

Учитывая вышеприведенные факты, можно сделать вывод, что ABC-XYZ-анализ продаж позволяет выявить проблемы, касающиеся ассортиментных позиций, а также обеспечивает информационную базу для улучшения предложений. Тем не менее нет смысла стремиться повысить эффективность работы во многих различных областях одновременно.

Повышать уровень эффективности следует постепенно, выделяя приоритетные направления развития и сосредотачивая на них маркетинговые идеи и методы.

1. Багаудинова Е.П. Ассортиментная политика как фактор стратегического развития фирмы / Е.П. Багаудинова // Молодой ученый. — 2019. — № 51 (289). — С. 374–377. — URL: https://moluch.ru/archive/289/65493 (дата обращения: 29.11.2022).

2. Димитрова Т.В. Теория ограничений и решений в ассортименте продукции / Т.В. Димитрова // Экономика и Финансы (Украина). — 2019. — № 2. — С. 54–57.

3. Кубахов П.И. Маркетинг инновационных продуктов / П.И. Кубахов // Маркетинг: методы, формы, исследования. — 2019. — № 6. — С. 41–54.

4. Пластинина В.Г. Управление ассортиментом в розничной торговле на основе методики АВС-анализа / В.Г. Пластинина // Потенциал современной науки. — 2019. — № 4 (12). — URL: http://elibrary.ru/item.asp?id=23649922 (дата обращения: 29.11.2022).

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва ; Минск : ИНФРА–М, 2018. — 535 с.

Целищева Яна Романовна — студент, кафедра экономики и менеджмента организации, Амурский государственный университет, г. Благовещенск, Российская Федерация, e-mail: yana.tselshchv@gmail.com.

Рыбакова Лина Васильевна — кандидат технических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента организации, Амурский государственный университет, г. Благовещенск, Российская Федерация.

Authors

Yana R. Tselishcheva — student, Department of Economics and Organization Management, Amur State University, Blagoveshchensk, the Russian Federation, e-mail: yana.tselshchv@gmail.com.

Lina V. Rybakova — Ph.D. in Technicals, Associate Professor of the Department of Economics and Organizational Management, Amur State University, Blagoveshchensk, the Russian Federation.

© Целищева Я.Р., Рыбакова Л.В., 2023

339.1

. . , . . , . .
.

Постепенной снижение уровня жизни населения, реально располагаемых доходов обусловили переход потребителей к сберегательной модели поведения, усилению рациональности потребления. Эти факторы привели к стремительному росту формата дискаунтера на российском рынке. В работе исследовано развитие сетей дискаунтеров на примере Красноярского края и Иркутской области. Определены региональные особенности становления формата торговли и рассмотрены возможные направления развития

Ключевые слова: дискаунтер, розничная торговля, розничный формат, уровень жизни населения.

S.G. Kholmovsky, R.V. Kravchuk, I.V. Matveev

DEVELOPMENT OF THE RETAIL FORMAT OF THE DISCOUNTER: REGIONAL ASPECT

A gradual decline in the standard of living of the population, real disposable income led to the transition of consumers to a savings model of behavior, strengthening the rationality of consumption. These factors led to the rapid growth of the discounter format in the Russian market. The paper studies the development of discounter chains on the example of the Krasnoyarsk Territory and the Irkutsk Region. Regional features of the formation of the trade format are determined and possible directions of development are considered.

Keywords: discounter, retail trade, retail format, standard of living.

Последнее десятилетие стало для российского потребительского рынка очень сложным. На темпах розничных продаж не смогли не сказаться низкие темпы роста ВВП (которые в некоторые годы были отрицательными), сокращение уровня реально располагаемых доходов, общие экономические проблемы (инфляция, санкции и т.д.).

Цель и задачи исследования. Цель исследования — изучить тенденции развития сетей дискаунтеров в двух соседних регионах Сибири — Красноярском каре и Иркутской области, проанализировать основные факторы, способствующие их опережающему развитию, выявление перспектив изменения рассматриваемого розничного формата.

Методы исследования. Используемые в исследовании методы — методы анализа и синтеза, группировки и сопоставления.

Следует отметить, что понятие «дискаунтер» относительно недавно вошло в экономический оборот, поэтому можно утверждать, что сейчас не существует устоявшегося толкования этого понятия. В рамках работы будет применяться следующее определение: дискаунтер — это тип магазина с узким ассортиментом и небольшим набором услуг для покупателей, работающий с минимальной торговой наценкой, площадь которого составляет 300–1 000 м^2 [1]. Согласно стандарту «Торговля. Термины и определения», под дискаунтером понимается магазин типа супермаркет (универсам) эконом-класса с площадью торгового зала от 250 м^2, в котором осуществляют продажу ограниченного ассортимента продовольственных и непродовольственных товаров повседневного спроса по ценам ниже среднерыночных преимущественно по методу самообслуживания [2]. Таким образом, эти два определения в качестве основных параметров дискаунтера выделяют ограниченность ассортимента и низкие цены на товары.

Следует отметить, что тема развития дискаунтеров как относительно нового розничного формата на российском рынке была рассмотрена в ряде работ [3–5].

Дискаунтеры показали стремительный рост своей доли в розничном обороте России. Так, по итогам 2021 г. удельный вес дискаунтеров составил уже около 14 %, при этом показатель на конец 2015 г. составлял только 3,2 %. При этом доля жестких дискаунтеров за аналогичный период времени увеличилась с 0,7 до 6,1 % на ноябрь 2022 г. По оценкам экспертов, 88 % жителей России, как минимум, раз в год закупаются в магазинах подобного типа. По данным 2ГИС, с сентября 2017 г. по сентябрь 2020 г. количество дискаунтеров в России увеличилось на 24,7 % — до 139,6 тыс. точек сбыта [6].

Характеризуя рассматриваемые в исследовании два региона — Иркутская область и Красноярский край, следует отметить, что это два схожих региона по общей структуре экономики, степени урбанизации населения, географии его расселения и уровню доходов. Кроме того, численность насления этих регионов относительно схожа — 2,8 млн чел. в Красноярском крае против 2,4 млн. чел. в Иркутской области.

Исторически сложилось, что первое розничное предприятие, работающее в формате дискаунтера появилось в Красноярском крае. Первооткрывателем этого формата на российском рынке стали магазины сети «Светофор», первый из которых начал свою работу в 2009 г. в Красноярске.

Успех данной сети, ее экспансия в соседние регионы, привел к тому, что в следующие шесть лет в Красноярском крае появилось еще две новые сети дискаунтеров — «Батон» и «Хороший», которые со временем стали открывать новые торговые точки в соседних с краем регионах страны.

Первые дискаунтеры открыли свои двери в Иркутской области в 2014 г. с приходом в регион сети «Светофор». Местные розничные игроки в последующие годы открыли две крупные сети мягких дискаунтеров — «ЭкономиЯ» и «ХлебСоль». Основные характеристики сетей дискаунтеров представлены в табл. 1.

Таблица 1

- *

			01.11.2022	
«Светофор»	Вся территория РФ, а также Казахстана, Белоруссии	Жесткий	Более 3 500	Средняя площадь торговых точек: около 1000 м^2. Ассортимент: 1500–2000 наименований ходовых товаров с максимальным оборотом, 80 % товары ежедневного потребления. Отсутствие в продажи скоропортящихся товаров
«Хороший»	Красноярский край, республика Хакассия	Жесткий	41	Площадь магазина около 1000 м^2. Значительная доля продукции низкого ценового сегмента неизвестных торговых марок. Отсутствие скоропортящихся товаров
«Батон»	Красноярский край, республика Хакассия	Жесткий	152	Площадь магазина от 300 до 500 м^2. Товары неизвестных торговых марок. Наличие собственной пекарни в магазине
«Хлеб-Соль»	Иркутская область, Забайкальский край, Кемеровская область	Мягкий	259	Площадь от 400 до 700 м^2. Ассортимент до 3 000 наименований. Присутствуют известные бренды. Наличие в продаже скоропортящихся товаров.
«ЭкономиЯ»	Иркутская область	Жесткий	32	Площадь от 600 до 800 м^2, Ассортимент до 2 000 наименований. Ограниченный ассортимент овощей и фруктов

* *составлена по:* данные сайтов сетей.

Если сравнить темпы роста числа торговых точек, работающих в формате дискаунтеров, то можно отметить, что темпы развития формата в Красноярском крае и Иркутской области в последние три года существенно сократились. Если за период 2016–2018 гг. средние темпы прироста числа дискаунтеров составлял 21,3 %, то в периоде 2019–2021 гг. они составили уже 5,2 %, при этом в основном за счет сети «ХлебСоль».

Полагаем, что рассмотренные в работе регионы во многом исчерпали возможности для открытия новых торговых точек из-за насыщения рынка.

Таблица 2

	01.11.2019	**01.11.2022**
Красноярский край		
«Светофор»	46	52
«Хороший»	27	31
«Батон»	104	108
Всего по краю	177	191
Иркутская область		
«Светофор»	40	41
«ХлебСоль»	151	182
«ЭкономиЯ»	30	32
Всего по области	221	253

Но в центральных регионах России потенциал рынка для дискаунтеров еще не исчерпал, поэтому стоит в дальнейшем ожидать увеличения присутствия формата, как в количественном выражении (число точек), так и в стоимостном (выручка).

По результатам исследования можно утверждать, что на рынке дискаунтеров Красноярского края и Иркутской области сложилась следующая ситуация:

1. Потенциал регионов в плане развития дискаунтеров практически исчерпан. Новый толчок расширению сети может только существенное сокращение доходов населения Красноярского края и Иркутской области.

2. У сетей уже сформировался круг постоянных потребителей, которые обеспечивают основную часть выручки.

3. Хотя ассортимент дискаунтеров является неустойчивым (особенно у жестких), в последние годы за счет долгосрочных отношений с поставщиками сети смогли уже сформировать относительно стабильный в плане присутствия товарных категорий ассортимент.

4. Существенно увеличилась рекламная активность дискаунтеров в СМИ и социальных сетях.

5. Увеличение доли скоропортящихся товаров, в том числе, овощей и фруктов.

6. Отсутствие у сетей дискаунтеров собственных торговых марок, хотя некоторые из них, например, «Светофор» обладают существенной рыночной властью и могли бы предлагать покупателям свою собственную торговую марку.

1. Дюнина О.П. Развитие формата дискаунтер в розничной торговле / О.П. Дюнина, В.П. Горев, Е.В. Гуркова // Логистика в условиях экономической турбулентности : материалы междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 31 мая 2017 г. — Иркутск : Изд-во БГУ, 2017. — С. 29–31.

2. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения. — URL: https://docs.cntd.ru/document/1200108793 (дата обращения: 16.11.2022).

3. Юртаева В.К. Динамика развития торгового формата «жесткий дискаунтер» в продуктовых торгово-розничных сетях с учетом мировых трендов: стандартизация или адаптация? / В.К. Юртаева // Финансы и кредит. — 2017. — Т. 23, № 25 (745). — С. 1477–1492.

4. Щепина С.В. Современные направления ассортиментной политики региональных розничных сетей на рынке продовольственных товаров / С.В. Щепина. — DOI 10.17150/2411-6262.2016.7(4).12 // Baikal Research Journal. — 2020. — Т.11, № 2. — С. 56–63.

5. Новикова Н.Г. Проблемы управления ассортиментом в розничной торговле в контексте особенностей условий конкуренции в посткризисный период / Н.Г. Новикова. — DOI 10.17150/ 2500–2759. 2018.28(2). 257–265 // Известия Байкальского государственного университета. — 2018. — Т. 28, № 2. — С. 257–265.

6. Крупнейшие продуктовые дискаунтеры в России: перспективы продовольственного ритейла — URL: https://delprof.ru/press-center/open-analytics/krupneyshie-produktovye–diskauntery–v–rossii–perspektivy–prodovolstvennogo–riteyla (дата обращения 10.11.2022).

Холмовский Станислав Геннадьевич — кандидиат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: staskhol@mail.ru.

Кравчук Роман Владимирович — студент, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: krv20101510@gmail.com.

Матвеев Иван Вячеславович — студент, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: IvnMatv@yandex.ru.

Authors

Stanislav G. Kholmovsky — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Management and Services, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: staskhol@mail.ru.

Roman V. Kravchuk — Student, Department of Management and Services, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: krv20101510@gmail.com.

Ivan V. Matveev — Student, Department of Management and Services, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: IvnMatv@yandex.ru.

© Холмовский С.Г., Кравчук Р.В., Матвеев И.В., 2023

005.41

,

В статье рассматриваются особенности управления изменениями в компании «Аэропорт38.ру». Изучаются теоретические аспекты управления изменениями. Обосновывается необходимость управляемых изменений для компаний. Конечным результатом верно осуществленных изменений является увеличение прибыли компании. Исследуется процесс изменений в компании «Аэропорт38.ру». Предлагается внедрение стратегического подхода к управлению изменениями. Обосновывается стратегия дифференциации для обоснования дальнейших изменений в организации. В рамках стратегии дифференциации предложены маркетинговые и организационные мероприятия.

Ключевые слова: управление изменениями, менеджмент, организационные изменения, управляемые изменения, процесс управления изменениями.

V.S. Kondratieva, O.V. Chistyakova

CHANGE MANAGEMENT IN THE COMPANY AIRPORT38.RU

The article discusses the features of change management in the company «Airport38.ru». Theoretical aspects of change management are studied. The necessity of managed changes for companies is justified. The result of properly implemented changes is an increase in the company's profit. The process of changes in the company «Airport38.ru» is being investigated. The introduction of a strategic approach to change management is proposed. The differentiation strategy is justified to justify further changes in the organization. Marketing and organizational measures are proposed as part of the differentiation strategy.

Keywords: change management, management, organizational changes, managed changes, change management process.

Развитие современного общества и изменения, случающиеся во внешней среде, требуют изменений в деятельности организаций. Сегодня устарел подход разовой перестройки бизнеса в ответ на изменения внешней среды. В настоящее время для организаций важна способность меняться автоматически в ответ на постоянные изменения внешней среды, запросы рынка. Организациям необходимы адекватные и опережающие внутренние изменения.

В настоящее время многие компании столкнулось с необходимостью радикальных перемен для соответствия новым требованиям конкуренции. Цель управления изменениями заключается в том, чтобы грамотно и четко оценить

процессы, происходящие во внутренней и внешней среде компании, внедрить нововведения, выработать стратегию поведения и управлять изменениями, чтобы повысить эффективность деятельности компании.

Актуальность исследования обусловлена тем, что, что многие организации сталкиваются с необходимостью организационных и структурных перемен. От этого зависит жизненный цикл, рост и конкурентоспособность компании в долгосрочной перспективе. При этом важно сделать изменения в компании управляемыми.

Цель и задачи исследования. Цель исследования — на основе теоретических положений выработать практические рекомендации по управлению изменениями в деятельности компании «Аэропорт38.ру».

Задачи исследования:

– изучить теоретические подходы к управлению изменениями;

– проанализировать изменения в деятельности компании «Аэропорт38.ру»;

– предложить направления совершенствования управления изменениями для компании «Аэропорт38.ру».

Методы исследования. Для проведения анализа были использованы следующие методы: анализа и синтеза информации, метод сбора и обобщения информации.

Для подготовки исследования были рассмотрены труды как зарубежных, так и российских ученых.

Важную роль в обеспечении эффективности деятельности компании играет ее способность к изменениям. На сегодняшний день существует много подходов к определению и пониманию процесса изменений.

С точки зрения Д. Бодди и Р. Пэйтона [1], организационные изменения касаются таких элементов организации: цели, технологии, бизнес-процессы, люди, культура, структура, власть.

Авторы Ф.Ж. Гуияр и Д.Н. Келли [2] описывают преобразование бизнеса как «организованное перепроектирование генетической архитектуры корпорации, которое достигается в результате одновременной работы (хотя и с разной скоростью) по четырем направлениям: рефреймингу, реструктуризации, оживлению и обновлению».

В.М. Пурлик [3] пишет, что «управление организационными изменениями — это вид деятельности предприятия, который обеспечивает процесс планирования, контроля и внедрения преобразований в организационных, информационных, трудовых, производственных и других ресурсах при постоянном мониторинге, непрерывной оценке и анализе изменений во внешней и внутренней среде».

Согласно мнению П. Друкера [4], управление изменениями — это процесс, который содержит следующие этапы: планирование изменений; разработка политики изменений; инициирование изменений; реализацию пилотного

проекта: выявление рисков и дополнительных возможностей от внедрения изменений; внесение изменений; обеспечение баланса между изменениями и стабильностью, основанного на системе вознаграждений, взаимоотношениях с партнерами и внутриорганизационных отношений.

С точки зрения Г. В. Широковой [5], организационными изменениями являются организационные реформы, в ходе которых происходит изменение ценностей, стремлений и поведения людей при одновременном изменении процессов, методов, стратегий и систем.

И.М. Ярцева [6] считает, что организационные изменения — одновременно и цель, и средство, если подходить к ним с точки зрения общенаучного системного подхода. Управление организационными изменениями должно основываться на способности организации развиваться.

Р. Дафт [7] определяет организационные изменения как организационные реформы, в ходе которых происходит изменение ценностей, стремлений и поведения людей. Организационные изменения сопровождаются процессом обучения. Организация не просто начинает делать что-то новое; она готовится действовать по-новому и быть готовой к дальнейшим изменениям. Изменение стратегий, структур и систем недостаточно, если они не сопровождаются переменами в мышлении, которое создает эти стратегии, структуры и системы.

По нашему мнению, организационные изменения — это процесс, включающий в себя трансформацию организации как реакцию на нестабильность внешней и внутренней среды. При этом целесообразно внедрение практики управляемых изменений, которая может реализовываться через алгоритм: новая организационная стратегия — реформирование компании — воздействие на персонал.

Существуют четыре типа изменений внутри организации: изменения в области технология; изменения в товарах и услугах; изменения в стратегии и структуре; изменения в культуре.

Изменения в области технологии влияют на методы производства товаров или оказания услуг. Цель этих изменений состоит в том, чтобы сделать производство более эффективным.

Перемены в товарах и услугах относятся к конечным продуктам организации. Эти изменения используются компаниями для увеличения доли рынка, освоения новых рынков, групп потребителей или заказчиков.

Изменения в стратегии и структуре организации происходят в структуре организации, стратегическом управлении, системе вознаграждения, трудовых отношениях, в системе финансовой отчетности и планирования бюджета, что позволяет организации принимать и подстраиваться к переменам во внешней среде.

Перемены в культуре влекут за собой формирование новых идей, способов деятельности, норм поведения и ценностей для данной организации.

Перечисленные типы изменений взаимозависимы — изменения в одном приводят к переменам в другом. Новый тип продукта может потребовать изменений в технологии производства, а изменение структуры — новых профессиональных знаний, навыков и опыта от сотрудников.

Управление изменениями можно реализовать на основе двух основных принципиальных подходов. Реактивный подход позволяет реагировать на происходящие события, адаптироваться к изменениям и смягчать их последствия, при этом он может привести к потере конкурентных позиций организации. Проактивный подход дает возможность прогнозировать события во внешней среде, опережать их и даже инициировать перемены.

Организационные изменения направлены на повышение эффективности управления и, чаще всего, связаны с трансформацией бизнес-стратегии, например, с выходом на новые рынки сбыта и др. Современная организация работает в условиях неопределенности: неожиданные явления происходят очень быстро, и организации должны оперативно и своевременно на них реагировать. Ключевыми факторами ускорения перемен являются следующие факторы: рост требований покупателей, изменение производственных и информационных технологий и др.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Аэропорт38.ру». Организация относится к категории микропредприятий и применяет упрощенную систему налогообложения — УСН: доходы минус расходы, ставка 15 %.

Рассмотрим процесс внедрения изменений в деятельность данной организации.

На момент регистрации в 2011 г. компанией были заявлены: основной вид экономической деятельности 52.23 «Деятельность вспомогательная, связанная с воздушным и космическим транспортом» и дополнительный вид 52.21 «Прочая вспомогательная деятельность железнодорожного транспорта».

В 2011 г. компания «Аэропорт38.ру» заключила агентский договор по продажам авиабилетов с Транспортно-туристической компанией (ТТК) «Билет-СВ» и открыта авиакассу № 1 в г. Усолье-Сибирском. В 2012 г. открывается авиакасса № 2 в г. Иркутске.

ТТК «Билет-СВ» предоставляет для ООО «Аэропорт38.ру» следующие инструменты для продажи авиабилетов:

– доступ в онлайн кабинет с дружественным интерфейсом для бронирования и выписки авиабилетов;

– профессиональные терминалы системы бронирования (Сейбр, Сирена Трэвел, Сирин, Габриэль (сессии авиакомпаний «Трансаэро» и «Сибирь»), Амадеус);

– отправляет ежедневные информационные рассылки с правилами авиакомпаний;

– проводит обучение в работе в системах бронирования.

В связи с сегодняшней нестабильной ситуацией, регулярно происходят изменения в правилах возврата денежных средств за авиабилеты, обмена на электронные ваучеры. Регулярно меняются размеры сборов и суммы взимания штрафов за возврат авиабилетов. Специалисты по взаиморасчетам ООО «Билет-СВ» занимаются ежедневной информационной рассылкой.

ООО «Аэропорт38.ру» предлагает разные по направлениям и стоимости билеты. Авиакассиры подбирают лучшие варианты рейсов, предлагают стыков-

ки с минимальным временем ожидания пересадки на другой рейс. Дополнительно оказываются услуги по регистрации на рейс, обмену, возврату билетов, а также оформлению провоза животных.

ООО «Аэропорт38.ру» также реализует билеты по специальным тарифам:

1. Тарифы для определенных категорий пассажиров: студентов, преподавателей, моряков и т.п.

2. Тарифы для пенсионеров (женщин в возрасте от 55 лет и мужчин в возрасте от 60 лет) и молодежи (до 23 лет). Эти билеты можно купить в интернете, но их количество там ограничено, для субагентов выделяется больше мест на каждый борт.

3. Специальные субсидированные тарифы. Субсидии могут предоставляться как отдельно взятой категории граждан (например, граждан Российской Федерации, вылетающих в определенные пункты — города Дальнего Востока, Сибири, Калининград и прочее), так и жителям с постоянным местом прописки в определенных городах. Такие тарифы через интернет не оформить.

4. Специальные групповые тарифы.

Компания «Аэропорт38.ру» также работает с клиентами, которым организации, ведомства компенсируют стоимость билетов. В частности, оформляются документы по требованию, что невозможно при приобретении билетов через сайты. Выдаются кассовый чек, применяются бланки строгой отчетности, предоставляются справки о состоявшемся перелете.

В 2013 г. компания ООО «Аэропорт38.ру» заключила дополнительные агентские договоры с ООО «АПБ (Агентство по продаже авиабилетов) «Ангара-Сервис», АО «Авиакомпания «Якутия», ПАО «Аэрофлот». С 2015 г. открыта авиакасса № 3 в г. Шелехов.

Анализируя развитие компании «Аэропорт38.ру», можно отметить постоянную тенденцию к внедрению изменений и диверсификации деятельности.

В частности, в 2015 г. увеличился спрос на приобретение туров. Руководством компании ООО «Аэропорт38.ру» приняло решение добавить дополнительный вид деятельности — 79.11 «Деятельность туристических агентств» и заключило агентские договоры по продажам туров с Турагентством «АНЕКС Тур», с ООО «ТСПК Тур» — официальным Туроператором экскурсий по Кругобайкальской Железной Дороге (КБЖД) и с Национальным туроператором АЛЕАН. На работу в компанию принят менеджер по туризму.

В 2017 г. компания продолжила диверсификацию своей деятельности. Заявлены дополнительные виды деятельности: 46.15 «Деятельность агентов по оптовой торговле мебелью», 47.59 «Торговля розничная мебелью в специализированных магазинах».

С этого момента оптовая и розничная продажа мебели стала вторым по значимости направлением деятельности «Аэропорт38.ру».

В августе 2017 г. компания «Аэропорт38.ру» арендовала помещение в ТЦ «Мельниковский» и открыла мебельный салон. В нем также был выделен кабинет для авиакассы № 4.

С 2017 г. компания «Аэропорт38.ру» является официальным представителем мебельной фабрики «DaVita-мебель» (г. Томск) и работает по договору поставки с ИП Шемякиным В.Ю., выступающим в качестве собственника регионального склада по Иркутской области. Штат сотрудников организации был расширен за счет директора центра региональных продаж мебели, продавца-консультанта и авиакассира.

Фабрика «DaVita-мебель» производит модульную корпусную мебель для кухни, спальни, гостиной, прихожей, детской, подростковой комнаты и офисную мебель. Отличие мебели данного производителя от других фабрик в том, что все фасады имеют авторский дизайн, изготовлены по уникальным технологиям, а сама мебель имеет расширенную гарантию до восьми лет. Салон в Иркутске указан на официальном сайте фабрики.

Нужно отметить хорошую посещаемость магазина. Продавец-консультант составляет проекты в 3D-программе, в ней устанавливаются размеры помещения клиента, видно, как мебель будет стоять в доме. Проектов, как правило, составляется несколько — по вариантам разной расстановки модулей и по сериям. После согласования с покупателем, распечатываются проекты с полным расчетом стоимости. Салон предоставляет ряд дополнительных услуг — доставка, подъема мебели на этаж, сборка, установка и подключение бытовой техники. Оплата дополнительных услуг осуществляется по прейскуранту цен и по согласованию.

Также на салоне есть возможность оформить беспроцентную рассрочку внутри магазина на два месяца или банковский кредит на любой срок. Оформлением договора между покупателем и банком занимается продавец через программу POSCREDIT.

В компании применяется линейная организационная структура. Руководитель компании единолично принимает все решения и управляет штатом сотрудников.

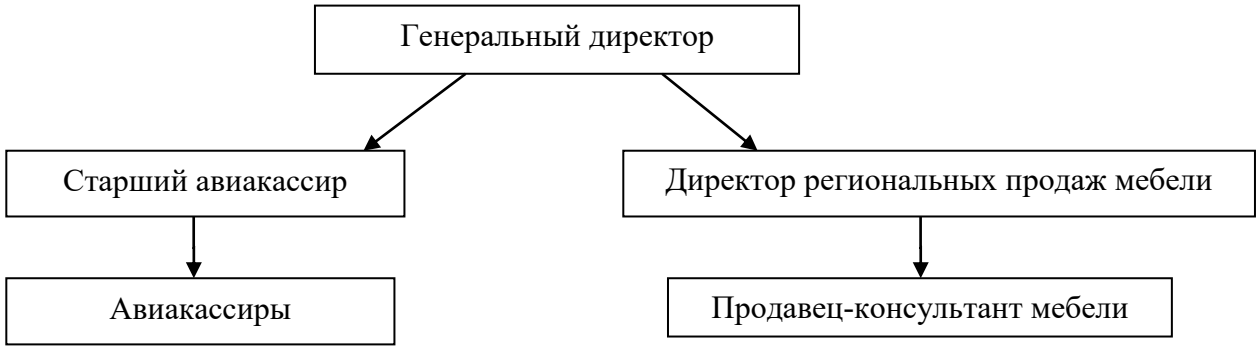
Организационная структура компании «Аэропорт38.ру» представлена на рисунке.

В обязанности старшего авиакассира входит организация эффективного взаимодействия всех авиакасс, решение претензий от пассажиров, своевременное информирование кассиров об изменениях в условиях приобретения авиабилетов, оформление страховок для пассажиров и т.п.

В обязанности авиакассира входит: бронирование, продажа и переоформление авиа и железнодорожных билетов.

В обязанности директора региональных продаж мебели входят: определение ассортимента продукции, уровня запасов и стандартов обслуживания,

разработка и реализация политики закупок и маркетинга, определение цен на дополнительные услуги сборщика, продвижение, рекламу товаров и услуг, контроль за подбором и обучением персонала.



*

[*] *Составлен по:* данные ООО «Аэропорт38.ру».

Обязанностью продавца мебели является полная консультация потенциальных покупателей. Специалист должен рассказать об особенностях той или иной модели, правилах ее сборки, используемых материалах и их свойствах, соответствии тому или иному стилю, а также возможностях сочетания образца с другой мебелью, имеющейся в торговом зале. Также продавец полностью отвечает за порядок в торговом зале.

Введение бухгалтерского учета передано компанией «Аэропорт38.ру» на аутсорсинг. ООО «Бизнес-Консалт» полностью выполняет все функции ведения бухгалтерии предприятия вплоть до осуществления банковских платежей и выдачи контрагентам первичных документов, а также расчет заработной платы сотрудникам.

Аутсорсинг бухгалтерского учета отличается от привлечения внештатного бухгалтера. Аутсорсинг характеризуется передачей постоянных, регулярных функций, в то время как привлечение внештатного специалиста необходимо расценивать как передачу не регулярных, отдельных объемов работ конкретному исполнителю. Компания «Аэропорт38.ру» сотрудничает с ООО «Бизнес-Консалт» ежедневно с момента открытия.

Таким образом, нужно отметить тенденцию к постоянным изменениям в деятельности компании «Аэропорт38.ру», однако, на наш взгляд, требуется внедрение стратегического подхода к управлению изменениями. В частности, обоснование стратегии дифференциации для обоснования дальнейших изменений в организации. Главной целью данной стратегии является расширение деятельности компании.

В рамках стратегии дифференциации можно предложить следующие направления изменений в деятельности компании «Аэропорт38.ру».

Предлагаем добавить к существующим услугам компании «Аэропорт38.ру» услугу для покупателя по подбору варианта бронирования проживания и оформить его сразу, при покупке авиабилета. Это избавит пассажира от

риска оказаться без жилья по прилету или попасть на сайт интернет-мошенников, размещающих объявления о предоставлении квартирного проживания. Также следует добавить предложение по продаже билетов на междугородние автобусы.

Лояльность и внимание к клиентам — одно из главных требований для развития компании и одновременно ключевой элемент в преодолении любого кризиса. Время, когда кризис закончится, обязательно наступит, а восстанавливать утраченное доверие будет очень сложно. Мы предлагаем создать клиентскую базу данных компании, определив предпочтения, пожелания, установить интенсивную обратную связь и быть в курсе изменений потребностей и ожиданий клиентов.

Большинство авиакомпаний уже сегодня пошли навстречу пассажирам и разрешили без штрафных санкций совершать обмен, возврат или изменение в маршруте, в том числе по билетам, приобретенным по невозвратным тарифам. Участники программ лояльности получили возможность продлить статус и воспользоваться специальными предложениями с более выгодными условиями. Необходимо доносить эти изменения до постоянных покупателей.

В книге «Клиенты на всю жизнь» Карл Сьюэлл [8] рекомендует больше внимания уделять не привлечению новых клиентов, а повышению лояльности среди тех, кто уже воспользовался вашими продуктами. Довольные клиенты будут делиться своими впечатлениями с друзьями, родственниками, коллегами, заработает сарафанное радио и новые клиенты придут сами.

Для повышения мотивации сотрудников и увеличения продаж, предлагаем запустить конкурс. Это работает в любых системах, где нужно общаться с покупателями и заключать сделки. В связи с тем что правила приобретения, возвратов, обменов билетов постоянно меняются, причем у разных авиакомпаний они отличаются, необходимо доводить информацию до авиакассиров и контролировать ее знание и понимание ими. Самого грамотного авиакассира поощрять денежными выплатами в виде премий или частичной компенсации авиабилетов в отпуск.

Предлагаем заключать договоры с организациями, часто отправляющими своих сотрудников в командировки. «Аэропорт38.ру» получит постоянных клиентов, а фирмы — уверенность, что для них организован индивидуальный подход, при котором всегда в наличие будут билеты по выгодным ценам, документы оформлены по всем правилам и требованиям бухгалтерии, возможность оформить любые справки по перелету и т.п. Сотрудничество будет взаимовыгодным.

В сфере продажи мебели предлагаем мотивировать людей к совершению покупки через аудио- и видеомаркетинг. Психологи выяснили, что музыка помогает расслабиться, а видео визуализировать мебель в своей комнате, поэтому проще принимать решения о покупке. Предлагаем установить в торговом зале экран и запустить видеоролики о производстве мебели «DaVita», о ее конкурентных преимуществах.

Предлагаем уделить большее внимания рекламе, в частности:

– обновить выносные рекламные баннеры, так как они не привлекают внимание;

– установить светящие уличные вывески над входами в кассы и салон;

– установить рекламный дорожный щит при въезде в микрорайон Университетский в г. Иркутске;

– запустить голосовую рекламу мебельного салона в торговом центре;

– разместить рекламу в лифтах домов, особенное внимание уделить новостройкам;

– завести страницу в социальных сетях и регулярно ее обновлять.

Проведенное исследование позволяет сделать выводы:

– изменение — это переход на качественно новую ступень развития организации, которая позволяет расширить понимание о конкурентных преимуществах, переосмыслить возможности и потенциал отдельных сотрудников, занять новое положение на рынке продуктов, обогатить культуру компании;

– компании нуждаются в управляемых, контролируемых изменениях;

– итогом верно осуществленных изменений является рост прибыли компании;

– нужно отметить тенденцию к постоянным изменениям в деятельности компании «Аэропорт38.ру», однако, требуется внедрение стратегического подхода к управлению изменениями;

– предлагается стратегии дифференциации для обоснования дальнейших изменений в организации.

– в рамках стратегии дифференциации предложены маркетинговые и организационные мероприятия.

1. Бодди Д. Основы менеджмента: теория экономического развития / Д. Бодди, Р. Пэйтон — Санкт-Петербург : Питер, 1999. — 816 с.

2. Гуияр Ф. Преобразование организации / Ф. Гуияр, Д. Келли. — Москва : Изд-во Дело, 2000. — 375 с.

3. Пурлик В.М. Управление операционной и стратегической эффективностью бизнеса : монография / В.М. Пурлик. — Москва : Юрайт, 2023. — 207 с.

4. Друкер Ф. Энциклопедия менеджмента / Ф. Друкер ; пер. с англ. О.Л. Пелявского ; под ред. ТА. Гуреш — Москва : Изд. дом «Вильямс», 2004. — 432 с.

5. Широкова Г.В. Управление изменениями в российских компаниях / Г.В. Широкова. — Санкт-Петербург : Высш. школа менеджмента, 2009. — 480 с.

6. Теоретико-методологическое и практическое развитие социально-экономических систем : коллектив. моногр. / Ю.К. Баранова, К.В. Барсукова, И.М. Ярцева [и др.]. — Липецк : Изд-во ЛГТУ, 2021. — 240 с.

7. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт ; под ред. С.К. Мордовина. — Санкт-Петебург : Питер, 2009. — 799 с.

8. Сьюэлл К. Клиенты на всю жизнь / К. Сьюэлл — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2022. — 232 с.

Кондратьева Валерия Сергеевна — магистрант, кафедра менеджмента, маркетинга и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: Olga03051974@yandex.ru.

Чистякова Ольга Владимировна — доктор экономических наук, профессор, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: ChistyakovaOV@bgu.ru.

Authors

Valeria. S. Kondratieva — Master's Degree student, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: Olga03051974@yandex.ru.

Olga V. Chistyakova — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: ChistyakovaOV@bgu.ru.

© Кондратьева В.С., Чистякова О.В., 2023

347.45/.47

В предложенной для ознакомления статье автором рассмотрены вопросы осуществления частной деятельности по ремонту компьютерной техники. По результатам опроса специалистов области, анализа нормативно-правовых актов, регулирующих основы договорного оформления данных отношений, официальных разъяснений государственных органов и судебной практики выявлены правовые проблемы в сфере гражданского правового регулирования и правоприменения, уголовной ответственности, социальной напряженности и налогового бремени. Кроме этого, автором исследованы причины возникновения проблем и предложены возможные способы их разрешения.

Ключевые слова: компьютер, ремонт, мастер, ответственность, осуществление работ.

E.D. Lobachev

LEGAL CHALLENGES OF PRIVATE SERVICES FOR TECHNICAL SUPPORT OF PRIVATE AND OFFICE EQUIPMENT

In the article proposed for familiarization, the author considered the issues of private activities for the repair of computer equipment. According to the results of a survey of regional specialists, an analysis of regulatory legal acts governing the foundations of contractual execution of these relations, official explanations of state bodies and judicial practice, legal problems in the field of civil legal regulation and law enforcement, criminal liability, social tension and tax burden were identified. In addition, the author investigated the causes of problems and proposed possible ways to resolve them.

Keywords: computer, repair, master, responsibility, implementation of works.

Технический прогресс на всех этапах развития человечества являлся некой незримой силой, благодаря которой общество поступательно развивалось на протяжении всего его существования. Так, современный мир попросту не сможет эффективно существовать и производить необходимые объемы благ без компьютерной и иной техники. С повсеместным распространением вычислительной и офисной техники, безусловно снимающей огромную нагрузку с человека, пришло и множество проблем. Одна из основных — сложность

устройств, их многокомпонентность. В свою

Логически возникает следующий традиционный вопрос, к какому виду относить данную сферу: работ или услуг. Автор полагает, что следует придерживаться традиционной позиции о том, что отличие работ от услуг — в наличии овеществленного результата. Вмешательство в технику предполагает изменение ее свойств, перемену состояния из «не работает, неисправна» в состояние «работает, исправна». Иными словами, результатом ремонта должно стать изменение вещи и ее характеристик в положительную сторону. Так, предлагаем квалифицировать осуществление ремонта техники как вид работ.

Таким образом, в случае если на стороне заказчика выступает гражданин, которому ремонт необходимым для бытовых нужд, отношения будут представлять собой бытовой подряд, если же заказчик — организация или предприниматель, ремонт и обслуживание техники, которому необходимо для дальнейшей предпринимательской деятельности, то отношения следует квалифицировать как подряд.

Правовые проблемы со стороны заказчика. При изучении специализированного ресурса для обращений обывателей с правовыми вопросами [3] получен неутешительный результат. Описанные гражданами ситуации говорят о следующем: завышение цены за проведенные работы; вред имуществу заказчика; пропуск сроков ремонта и возврата техники и т.д. Следует обратить внимание на то, что, к сожалению, заказчиками являются пенсионеры, либо люди с низкими техническими навыками.

Решением части проблем является обязательное надлежащее юридической оформление сделки. На это указывает и Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей [4]. Безусловно, к отношениям по бытовому ремонту техники, помимо положений Гражданского Кодекса Российской Федерации, применяется и Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (далее — Закон О защите прав потребителей) [5].

В настоящее время, помимо Закона О защите прав потребителей, действуют также Правила бытового обслуживания населения, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 21 сентября 2020 г. № 1514 (далее — Правила) [6].

Пунктом 4 Правил предусмотрена письменная форма договора о выполнении работ, а также включение обязательных условий, в числе которых: вид работы; цена работы; точное наименование, описание и цена материалов (вещи), если работа выполняется с вещью потребителя. Если же в договоре отсутствует точный вид выполняемой работы и ее цена — исполнитель не вправе требовать с потребителя какой-либо оплаты за произведенные работы и должен вернуть потребителю вещь, потому как нет законных оснований ее удержания.

Только договор о выполнении работ в отношении работы, выполняемой в присутствии потребителя (к примеру, диагностика неисправностей), может оформляться путем выдачи кассового чека. Отступления от договора, ухудшающие результат работ и иные недостатки должны быть описаны в акте, удостоверяющем приемку. Согласно п. 12 Правил, у потребителя есть право потребовать составления такого акта.

В соответствии со ст. 33 Закона О защите прав потребителей, на выполнение работы, предусмотренной договором, может быть составлена твердая или приблизительная смета. В случае прямого требования, исполнитель обязан такую смету составить. При необходимости выполнения дополнительных работ и существенного превышения приблизительной сметы, исполнитель обязан своевременно предупреждать об этом потребителя. Если потребитель не дал согласие на превышение приблизительной сметы, то он вправе отказаться от исполнения договора. Исполнитель, своевременно не уведомивший о необходимости превышения приблизительной сметы, обязан исполнить договор, сохраняя право на оплату работы лишь в пределах приблизительной сметы.

Изучив тонкости оформления отношений между исполнителем и заказчиком, можно перейти к рассмотрению конкретных проблем и ситуаций.

К примеру, в решении Всеволожского городского суда Ленинградской области от 13 сентября 2022 г. по делу № 2-2039/2022 [7] суд решил взыскать с частного мастера стоимость поврежденного ноутбука двукратную стоимость поврежденных материалов, компенсацию морального вреда и штраф.

Из решения Кировского районного суда г. Красноярска Красноярского края от 11 августа 2022 г. по делу № 2-2558/2022 [8] следует, что мастер не в праве удерживать технику в качестве обеспечения оплаты услуг, которые превышают цену, заявленную при приеме устройства в работу. Суд обязал ответчика вернуть устройство. Указано также на механизм недопущения превышения ожидаемой цены согласно ст. 33 Закона О защите прав потребителей.

В решении Приокского районного суда г. Нижний Новгород Нижегородской области от 9 декабря 2020 г. по делу № 2-2719/2020 [9] суд обязал возвратить технику заказчику, по причине того, что мастер не осуществлял ремонт и затягивал сроки ремонта. Кроме того, в данном деле суд безусловно признал наличие договорных отношений между сторонами на основании общения на доске объявлений «Авито».

Интерес представляет также и решение Крымского районного суда Краснодарского края от 12 ноября 2021 г. по делу № 2-2292/2021 [10], где суд установил договорные отношения между сторонами без наличия письменного документа. Это решение является одним из редких случаев подобной практики.

Так, судебная практика показывает, что суды охотно встают на сторону заказчиков, как надлежащим образом оформивших отношения с исполнителем работ по ремонту, и даже признают договорные отношения на основании переписок и обращений в мессенджерах и на досках объявлений.

Стоит заметить и некоторые пробелы практики. Так, не обнаружено дел, в которых заказчик привлечен к ответственности, при этом наличествует подписанный сторонами акт выполненных работ. Это является существенной проблемой, особенно для пожилых людей, которые по своей ошибке подписывают акт выполненных работ на огромную сумму. Даже если и цена работ образовалась незаконно, подписанный сторонами акт означает согласие с указанной ценой и принятие обязательства по ее уплате.

Правовую проблему являет собой, что весьма логично, и отсутствие вообще какого-либо «правового следа». Такое имеет место, если заказчик и ис-

полнитель договорились путем обмена несколькими сообщениями или звонками, работа была выполнена на дому, оплачена наличными средствами, а недостатки обнаружились уже после этого. В данном случае, доказать наличие договорных отношений, фактическую деятельность мастера и ее объем, обстоятельство уплаты денежных средств, момент проявления недостатков представляется крайне трудной задачей.

Помимо приведенных проблем, которые касаются деятельности частного мастера напрямую, следует обратить внимание на процветание хищнических схем заработка в данной области. По информации из СМИ [11], предприятия организуют деятельность множества своих филиалов и дочерних предприятий так, чтобы со стороны потребителя складывалось ощущение, что он обращается к частному мастеру. В дальнейшем в ход идут социальная инженерия (методы внушения, обретение и дальнейшее злоупотребление доверием клиента), взимание непомерной платы и сопровождение всего этого юридическими документами, не допускающими претензий. Все это в совокупности со слабой правовой и технической грамотностью населения дают организациям огромные доходы, населению — финансовые и технические проблемы, а реальным частным мастерам — трудности в осуществлении честной деятельности в условиях жесткой конкуренции.

Проблемы со стороны исполнителей. Первое, с чем сталкивается добросовестное физическое лицо, решившее осуществлять деятельность по ремонту компьютерной и офисной техники — оформление деятельности для целей налогообложения.

Следует обратить внимание на разъяснения государственных органов, способствующих пониманию проблемы. Так в Письме Федеральной налоговой службы от 7 мая 2019 г. № СА–4–7/8614@ «Об обзоре судебной практики по спорам, связанным с квалификацией деятельности физических лиц в качестве предпринимательской» в целях налогообложения подробно раскрываются критерии деятельности, позволяющей признать ее предпринимательской и, как следствие ее не учета в качестве таковой, к взысканию недоимки по налогам [12]. Законодательство России предусматривает разнообразие налоговых режимов. Так, указанное выше многообразие и необратимое наступления выбора одного из них создает для человека огромную проблему.

Возможные уголовно-правовые проблемы деятельности частных мастеров связаны, в первую очередь, со спецификой развития российского рынка электроники и программного обеспечения, а также правосознания граждан. Из консультаций у действующих специалистов по ремонту техники, можно проследить опасения в признании виновными по статье 146 Уголовного кодекса Российской Федерации [13]. Так, мастера указали, что нередко поступают обращения граждан по установке программного обеспечения, лицензия на использование которого стоит крупную сумму денег. В свою очередь, заказчики нередко обращаются к мастерам за установкой программного комплекса за две-три тысячи рублей. Безусловно, сделать это не так трудно, так как версия программы со взломом защиты от пиратства весьма распространена на просторах сети «Интернет».

Специалисты указывали, что никогда не ясно, обращаются к ним граждане или правоохранители в процессе определенных оперативных мероприятий. Оба из двух опрошенных, по обретенной привычке, отказывают в распространении нелицензированного программного обеспечения. Печальная же практика по стране говорит о том, что люди привыкли использовать нелицензионное программное обеспечение. Так, приговором Советского районного суда г. Ростова-на-Дону Ростовской области от 19 июня 2019 г. по делу № 1–206/2019 частный мастер был осужден на один год лишения свободы [14].

Также не стоит забывать и о таком свойстве приговора как преюдициальность в гражданском процессе. Так, правообладатель после либо во время уголовного производства предъявляет гражданские требования к нарушителям исключительных прав. В данном случае, суду не остается ничего, кроме как взыскать с ответчика огромные суммы (в случае корпоративного использования программы — более чем огромные) денежных средств для частного мастера.

Сфера оказания частных компьютерных услуг лишь на первый взгляд кажется простой и укладывающейся в рамки обычного гражданского оборота. По результатам данного исследования было выявлено значительное количество проблем, возникающих как у граждан из-за действий специалистов, так и у предпринимателей, непосредственно осуществляющих ремонт. Проблемы связаны как с публично-правовым регулированием, так и с частноправовым оформлением отношений между заказчиком и исполнителем. Также огромную роль играет и низкая правовая, техническая грамотность населения, и сложившаяся традиция использования нелицензионного программного обеспечения.

1. Avito. — URL: https://www.avito.ru/irkutsk?q=мастер+по+ремонту+компьютеров (дата обращения: 27.11.2022).

2. Гражданское право. В 3 т. Т. IV. Особенная часть. Относительные гражданско-правовые формы. В 2 кн. Книга 1. Обязательства : учебник для академ. бакалавриата и магистратуры / В.А. Белов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2016. — 443 с.

3. Юридическая социальная сеть 9111. — URL: https://www.9111.ru/компьютерный_мастер (дата обращения: 25.11.2022)

4. О нарушении прав потребителей при ремонте телефонов, бытовой и компьютерной техники : информация Роспотребнадзора от 21 янв. 2022 г. // СПС «Гарант».

5. О защите прав потребителей : закон Рос. Федерации от 7 февр. 1992 г. № 2300-1 // Российская газета. — 1996. — № 8.

6. Об утверждении Правил бытового обслуживания населения : постановление Правительства РФ от 21 сент. 2020 г. № 1514 // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2020. — № 40. — Ст. 6255.

7. Решение Всеволожского городского суда Ленинградской области от 13 сентября 2022 г. по делу № 2-2039/2022 // СПС «Гарант».

8. Решение Кировского районного суда г. Красноярска Красноярского края от 11 августа 2022 г. по делу № 2–2558/2022 // СПС «Гарант».

9. Решение Приокского районного суда г. Нижний Новгород Нижегородской области от 9 декабря 2020 г. по делу № 2–2719/2020 // СПС «Гарант».

10. Решение Крымского районного суда Краснодарского края от 12 ноября 2021 г. по делу № 2-2292/2021 // СПС «Гарант».

11. Известия. — URL: https://iz.ru/1276757/mariia-nemtceva/slom–lichnostei–psevdomastera–po–remontu–kompiuterov–nazhivaiutsia–na–it–profanakh (дата обращения: 28.11.2022).

12. Об обзоре судебной практики по спорам, связанным с квалификацией деятельности физических лиц в качестве предпринимательской : письмо Федер. налог. службы от 7 мая 2019 г. № СА–4–7/8614@ // СПС «Гарант.

13. Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — № 25. — Ст. 2954.

14. Приговор Советского районного суда г. Ростова-на-Дону Ростовской области от 19 июня 2019 г. по делу № 1–206/2019 // СПС «Гарант».

Лобачев Егор Дмитриевич — студент, кафедра предпринимательского и финансового права, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: egorlobache201@gmail.com.

Author

Egor D. Lobachev — Student, Department of Business and Financial Law, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: egorlobache201@gmail.com.

© Лобачев Е.Д., 2023

331.2

. . , . .

fl fl

fl fl fl fl fl

Рассматриваются понятия «оплата труда» и «заработная плата». Определяется сущность заработной платы, ее стоимости и структура. Описываются способы стимулирования работников, применяемых на малых и средних предприятиях, взаимосвязь эффективности работников и уровня заработной платы.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, факторы, система, малое предприятие, стимулирование, эффективность.

E.I. Lykhina, O.B. Yambaeva

FEATURES OF REMUNERATION AT SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

The concepts of «wages» and «wages» are considered. The essence of wages, its cost and structure are determined. The methods of stimulating employees used in small and medium-sized enterprises, the relationship between the efficiency of employees and the level of wages are described.

Keywords: remuneration, wages, factors, system, small enterprise, incentive, efficiency.

Особая роль в структуре доходов работника имеет заработная плата, которая в данный момент является основным источником дохода для большинства работающих и в ближайшее время, вероятно, им и останется. Это означает, что заработная плата и в перспективе будет мощнейшим стимулом для повышения эффективности труда и производства в целом.

Авторы определяют понятие заработной платы по-разному. Так, например, Е. Галаева характеризует заработную плату как элемент издержек производства и одновременно главный фактор обеспечения материальной заинтересованности работников в достижении высоких конечных результатов труда. А.И. Иляш рассматривает заработную плату как социально-экономическую категорию, которая является определенной частью доходов граждан, что фиксируется в денежной форме, в структуре национального дохода.

Трудовой кодекс РФ дает следующее понятие заработной платы. Заработная плата — это денежное вознаграждение, которое работник получает в обмен на свой труд, в зависимости от своей квалификации, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Характеризуя заработную плату как правовую категорию, следует заметить, что стороны трудового договора заранее определяют ее размер в денежном выражении.

Основными функциями заработной платы являются [3]:

– воспроизводственная — определяет абсолютный уровень оплаты труда, необходимый для обеспечения жизненных потребностей работника и его семьи;

– регулирующая — определяет воздействие заработной платы на соотношение между спросом и предложением рабочей силы, формирование персонала, его занятость;

– стимулирующая — определяет относительный уровень заработной платы в зависимости от количества, качества и результатов труда.

Стоит отметить, что понятия «оплата труда» и «заработная плата» не являются синонимами. Опираясь на вышеперечисленные понятия разных авторов, можно сказать, что заработная плата характеризует сумму денежных выплат, которые причитаются работнику. Говоря же об оплате труда, можно сказать, что это сам процесс формирования и результат этих выплат.

Важнейшим результатами деятельности вопросом в организации оплаты труда является формирование тесной связи между и вознаграждением за них, при этом необходимо учитывать интересы работников, которые касаются компенсационного пакета, в особенности социальных выплат.

Тарифная система является одним из основных элементов организации оплаты труда [1; 6]. Под ней понимается совокупность нормативов, необходимых для учета основных различий в труде, связанных с его сложностью и условиями, квалификации персонала, его профессиональных качеств, стремления к достижению высоких для предприятия результатов. Ее использование позволяет осуществить более объективную дифференциацию заработной платы.

Дифференциация заработной платы в свою очередь необходима для того, чтобы, с одной стороны, стимулировать работников к труду и повышению своей квалификации, с другой — создать условия для удовлетворения потребностей работодателя к квалифицированной рабочей силе.

Тарифная система оплаты труда подразделяется на повременную и сдельную. Повременная форма оплаты труда [2] — это оплата за фактически отработанное время, квалификацию работника и условия труда. При чем учитывается не календарное, а нормативное время, предусмотренное тарифной системой в виде затрат времени на выполнение должностных инструкций, трудовых обязанностей, обеспечивающих достижение конечного результата. При сдельной оплате мерой труда является выработанная продукция, и размер оплаты труда зависит от количества и качества произведенной продукции.

Бестарифная система оплаты труда наиболее применима к небольшим предприятиям. При такой системе не определены тарифные ставки, уровень заработной платы работнику заранее не известен. Фонд оплаты труда и, соответственно, заработная плата отдельного работника зависит от эффективности труда всего коллектива и конечных результатов его работоспособности.

Тарифная и бестарифная системы оплаты труда являются наиболее встречающимися на предприятиях, но существует и другие, не менее эффективные системы.

Так, например, система грейдов является практическим инструментом, дающим возможность оценить должности в организации и на их основании сформировать квалификационные группы. Грейдинг (от англ. grading) — классификация, упорядочивание, сортировка. Грейдинг позволяет ранжировать должности, позиционировать их иерархически в соответствии со значимостью для предприятия. Заработная плата работников определенного грейда устанавливается на одном уровне, причем в один грейд могут попасть сотрудники с совершенно разными должностными обязанностями.

Главными критериями для отнесения работника к определенному грейду являются уровень его квалификации, степень ответственности, самостоятельности, влияние на результаты деятельности, цена ошибки, объем коммуникации и другие. При чем весь персонал оценивается по одному набору критериев, т.е. показатели универсальны.

Процент с продаж или комиссионная система оплаты труда, суть которой заключается в том, что заработная плата работника исчисляется в виде процентного дохода от продажи продукции. Больше продаж — выше заработная плата. Это заставляет сотрудников работать эффективнее. Основное требование заключается в том, что итоговая сумма к выплате должна быть не ниже МРОТ, поэтому чаще всего зарплата складывается из двух частей — постоянной и мотивационной. Постоянная часть стабильная, не изменяется и должна быть выше или равна МРОТ. Вторая зависит от результатов работы сотрудника и устанавливается работодателем. Это и будет процент с продаж. Трудовым кодексом установлено, что установленный процент должен оставаться одинаковым для каждого работника.

Наибольшее распространение комиссионная система получила на предприятиях, осуществляющих торговлю готовой продукцией, в отделах маркетинга, в компаниях, оказывающих услуги населению.

Система Key Performance Indicators (ключевые показатели эффективности) позволяет определить текущие задачи и определить результаты деятельности сотрудников [5]. Заработная плата при системе KPI складывается из текущего оклада (стабильной части) и премии KPI. Их соотношение в процентах может быть разным — 50/50, 80/20, 20/80. Оклад выплачивается за сам процесс рабочей деятельности, а премия KPI — уже за нужные для компании результаты. Если работник достигает поставленных результатов, то он получает премию. Таким образом, зарплата сотрудника зависит от его реального вклада в общий результат компании.

Например, KPI сотрудника на месяц — 30 закрытых сделок за сентябрь и среднее время закрытия сделки — 8 дней. Он закрывает 37 сделок, но среднее время их закрытия — 12 дней. Премию данный сотрудник не получает.

Причем KPI не разрабатываются единовременно, показатели могут меняться в зависимости от целей и текущих задач организации.

Система премирования KPI эффективнее оклада и процента с продаж, поскольку при таких системах сотрудник получает зарплату вне зависимости от своего результата. Но эти результаты могут быть настолько низкие, что собственник компании может претерпевать убытки, в то время как работники получают зарплату в полном объеме.

Таким образом, при небольшом количестве свободных денежных средств на малом предприятии, ограничивающим размер заработной платы, наиболее эффективно будет применять такие системы оплаты труда, которые напрямую зависят от результатов работы сотрудников.

Доля работника в фонде оплаты труда зависит от следующих факторов:

– количества отработанного времени;
– уровня квалификации работника;
– коэффициента трудового участия;
– личных результатов сотрудника;
– численности коллектива.

Как следствие, работник, при своей заинтересованности, может повлиять на свой уровень заработной платы путем повышения квалификационного разряда с помощью обучения на специальных курсах и прохождением квалификационной комиссии на своем предприятии. Также сотрудник вправе рассчитывать на премии при проявлении своей активности и заинтересованности в рабочем процессе.

Стоит отметить, что значимость небольших предприятий достаточно велика. Малый бизнес формирует наибольшую часть налоговых поступлений в экономику, способствует стимулированию конкурентных рыночных отношений, улучшает уровень жизни населения за счет оказания различных услуг, например, создание новых рабочих мест и реализация творческого потенциала работников [4].

Общий уровень заработной платы на малом предприятии зависит от следующих факторов:

– уровня стоимости жизни;
– уровня рентабельности предприятия, финансового состояния его деятельности;
– размера заработной платы у конкурентов;
– уровня безработицы в регионе, области, среди работников данной специальности;
– кадровой политики предприятия;
– влияния профсоюзов.

Можно сделать вывод, что выбор системы оплаты труда является важным фактором для функционирования предприятия. Каждой организации, с учетом ее функционирования, численности работников и структурой, необходимо са-

мостоятельно выбрать наиболее удовлетворяющую как работодателя, так и работника, систему оплаты труда.

fl fl

1. Шамина Е.А. Организация оплаты труда: российский и зарубежный опыт / Е.А. Шамина, Т.А. Чеботарева // Мировые цивилизации. — 2017. — Т. 2, № 4. — URL: https://wcj.world.ru/PDF/03MZ417.pdf (дата обращения: 20.11.2022).

2. Наянов А.В. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии : крат. курс лекций для бакалавров направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» / А.В. Наянов. — Саратов : Изд-во СГАУ, 2016. — 125 с.

3. Русак Е.С. Экономика предприятия : курс лекций / Е.С. Русак. — Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2004. — 244 с.

4. Черкасов Д.О. Роль малого предпринимательства в экономике России / Д.О. Черкасов // Молодой ученый — 2016. — № 2 (106). — С. 626–629. — URL: https://moluch.ru/archive/106/25029 (дата обращения: 18.11.2022).

5. KPI-система оплаты труда — ее особенности // Интер Консалт. — URL: https://www.iksystems.ru/info/articles/ustoychivoe-razvitie/kpi-sistema-oplaty-truda-ee-osobennosti (дата обращения: 20.11.2022).

6. Гершанок А.А. Основы организации труда : учеб. пособие / А.А. Гершанок. — Пермь : Изд-во ПГНИУ, 2019. — 227 с.

fl fl

Лыхина Елизавета Ивановна — студент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: chtooo28@gmail.com.

Ямбаева Оксана Бакасовна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: yambaeva.oksana@mail.ru.

Authors

Elizaveta I. Lykhina — Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: chtooo28@gmail.com.

Oksana B. Yambaeva — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: yambaeva.oksana@mail.ru.

© Лыхина Е.И., Ямбаева О.Б., 2023

7.

65.012

MATURITY

Большинство китайских туристических компаний применяют проектный подход к управлению, что обусловлено спецификой отрасли: турпродукт должен быть уникальным для потребителя, необходимо учитывать сезонность туристических путевок, а также форс-мажорность и риски. Компании с высоким уровнем зрелости проектного управления вовремя завершают проекты, сокращая время вывода продукта и повышая рентабельность инвестиций. В статье рассматривается модель PM Maturity, уточняются критерии и показатели, позволяющие определить уровень проектной зрелости компании, предлагаются рекомендации по переходу компании на более высокий уровень проектного управления.

Ключевые слова: проектное управление, модель PM Maturity, критерии проектной зрелости, уровни проектной зрелости, показатели проектной зрелости.

T.V. Vyrupaeva, Z. Gaojiaoyang

ASSESSMENT OF THE MATURITY OF THE PROJECT MANAGEMENT OF A CHINESE TOURISM COMPANY BASED ON THE PM MATURITY MODEL

Most Chinese travel companies use a project-based approach to management, which is due to the specifics of the industry: the tourist product must be unique for the consumer, it is necessary to take into account the seasonality of tourist vouchers, as well as force majeure and risks. Organizations with a high level of project management maturity complete projects more successfully and efficiently, reducing product withdrawal time and increasing return on investment. The article discusses the PM Maturity model, clarifies criteria and indicators to determine the level of project maturity, and offers recommendations for the company's transition to the next level of project management.

Keywords: project management, RM Maturity model, criteria of project maturity, levels of project maturity, indicators of project maturity.

Китай занимает лидирующие позиции в пространстве глобальной массовой культуры. Туристов привлекают буддистские и даосские храмы, музеи, памятники императорского Китая, пекинская опера, боевые искусства и пр. Кроме того, туристы считают уникальной китайскую кухню и восхищаются живописными районами Китая [1]. Туристическая отрасль Китая, начиная с 2012 г., характеризуется высокой динамикой показателей интенсивного роста. Однако с 2020 г. по настоящее время наблюдается отрицательное влияние пандемии COVID-19 на международный туризм. По экспертным оценкам карантинные меры приведут к потере от 850 млн до 1,1 млрд международных туристов и 910 млрд долл. до 1,2 трлн долл. экспортных доходов от туризма [2; 3]. Эпидемия не только затронула рыночную среду, но и вызвала изменения в методах управления туристическими компаниями.

В Китае большинство туристических компаний применяют проектный подход к управлению. Это обусловлено спецификой отрасли: во-первых, туристический продукт должен быть уникальным для потребителя, во-вторых, необходимо учитывать сезонность туристических путевок, а также высокий уровень форс-мажорности и связанные с ним риски. Исследования зарубежных ученых показывают, что компании с высоким уровнем зрелости проектного управления вовремя завершают проекты, сокращая время вывода продукта и повышая рентабельность инвестиций. Для определения уровня проектной зрелости учеными предлагаются различные модели, однако большинство из них имеют описательный характер и не предлагают конкретных действий для перехода с одного уровня на другой.

Цель и задачи исследования. Исследование нацелено диагностику проектного управления по модели PM Maturity в китайской туристической компании «Три ущелья» и разработку мер по ее переходу на более высокий уровень проектного управления.

Достижение поставленной цели предусматривает решение следующих задач: охарактеризовать модель PM Maturity, обозначив ее преимущества и недостатки; адаптировать модель к управленческой практике компании, дополнив ее оценочными критериями и показателями; разработать рекомендации по переходу компании на более высокий уровень проектного управления.

Методы исследования. Результаты получены с помощью методов теоретического исследования (анализ, синтез, сравнение, уточнение), а также методов эмпирического исследования (экспертные оценки).

В рамках концепции зрелости проектного управления учеными разработано множество различных моделей, среди которых наиболее популярными являются CMMI®, OPM3, PMMMsm, MINCE, P3M3®, SPICE, PM Maturity, PMMM, ProMMM, IPMA DELTA®.

На примере модели PM Maturity проведем оценку зрелости проектного управления китайской туристической компании «Три ущелья». С 2010 г. ком-

пания занимается развитием туризма города Цюй Юаня, дизайном живописного района Цзюйси, туристическим кейтерингом. Местоположение компании — провинция Хубэй.

В модели PM Maturity развитие проектного управления можно представить в виде пяти уровней [4; 5]:

– уровень: процессы управления проектами практически не контролируемы и не имеют формального закрепления;

– уровень: процессы управления проектами зависят от индивидуального подхода руководителя;

– уровень: процессы управления проектами имеют частичную формализацию, применяется базовая система планирования и управления проектами;

– уровень: процессы управления проектами официально утверждены и имеют методическое сопровождение;

– уровень: процессы управления проектами автоматизированы и постоянно совершенствуются.

В качестве преимуществ данной модели следует отметить ее применимость для организаций любой отрасли, возможность определения сильных и слабых сторон. Недостатки модели определяются недостаточно полным описанием критериев и факторов, влияющих на проектное управление в целом. Кроме того, модель не предусматривает рекомендации для перехода компании на более высокий уровень проектного управления.

Результатом теоретического исследования являются предложенные показатели и критерии оценки по пятибалльной шкале для определения уровня проектной зрелости компании (табл. 1). Итоговый балл предлагается определить как среднее значение экспертных оценок по каждому уровню.

Таблица 1

	fl fl fl				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Стандартизация	Отсутствует формальное закрепление процессов управления проектами, работы в проекте не определены по содержанию, объему и стоимости	Работы в проекте определены по содержанию, объему и стоимости, но отсутствует формальное закрепление большинства процессов управления проектами	Процессы управления проектами частично формализованы, используется базовая система планирования и управления проектами	Процессы управления проектами полностью формализованы, имеют методическое сопровождение	Наличие и использование инструментов постоянного совершенствования процессов управления проектами

	fl fl fl				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Связь с бизнес-стратегией	Связь с бизнес-стратегией неявная	Связь с бизнес-стратегией минимальная	Проекты как способ реализации стратегии, а проектное управление как инструмент для развития	Проектирование интегрировано с планированием капитала и инвестиционным контролем	Метрики проектирования используются для оптимизации и развития деловых связей
Топ-менеджмент	Отсутствует поддержка со стороны высшего руководства, успех проекта зависит в большей степени от индивидуальных усилий отдельных сотрудников	Отсутствует поддержка со стороны высшего руководства, успех проекта зависит в большей степени от индивидуального подхода функционального руководителя	Поддержка со стороны высшего руководства незначительная, успех проектов зависит от команды и ее лидера	Высшее руководство непосредственно вовлечено в проектную деятельность	Высшее руководство вовлечено в оптимизацию процессов управления проектами
Команда	Обязанности распределены, но уровень согласованности между сотрудниками низкий	Обязанности распределены, но используются как основа ежедневных процессов	Обязанности распределены согласно матрице ответственности	Команда активно принимает участие в проектной деятельности и в принятии решений	Обратная связь от всех функционирующих команд используется для оптимизации проектного управления
Контроль	Процессы управления проектами слабо контролируемы, отсутствует система показателей для контроля	Процессы управления проектами частично признаются и контролируются	Процессы управления проектами контролируются на основе критериев и системы показателей	Постоянный мониторинг показателей, связанных с проектной безопасностью, управлением рисками проекта	Автоматический сбор данных для выявления слабых мест, их количественная оценка
Совершенствование	Планы по совершенствованию процессов управления проектами отсутствуют	Представлены планы по совершенствованию отдельных процессов управления проектами, но отсутствуют результаты их выполнения	Представлены планы по совершенствованию процессов управления проектами и частично представлены результаты их выполнения	Представлены планы по совершенствованию процессов проектного управления и результаты их выполнения	Представлены планы по совершенствованию процессов проектного управления и результаты их выполнения

	fl fl fl				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Уровень автоматизации	Процессы проектного управления не автоматизированы	Процессы проектного управления не автоматизированы	Процессы проектного управления частично автоматизированы	Большая часть процессов проектного управления автоматизирована	Процессы проектного управления автоматизированы

Для определения уровня зрелости проектного управления компании «Три ущелья» сформирован состав экспертной комиссии с учетом требований к экспертам (табл. 2).

Таблица 2

Тан Сяотун	4.125	Помощник генерального директора	1.Наличие высшего образования 2. Имеет опыт работы в области управления проектами и смежных областях (не менее 5 лет) 3. Высокий уровень профессионализма 4.Возраст 30-50 лет 5. Работает в компании в сфере туризма
Чжан Мэн	4.125	Директор проектного офиса	
Чжан Цзытань	4.125	Руководитель отдела развития туристического бизнеса	
Лю Шэнъюй	4.125	Руководитель проекта	
Фандуду	4	Руководитель отдела продаж	

В результате оценки по модели PM Maturity определен четвертый уровень зрелости проектного управления компании «Три ущелья», 85 % проектов имеют успешную реализацию. По мнению экспертов, ключевым фактором успеха является лидерские качества проектных руководителей, партнерские отношения и согласованные усилия в команде. Для перехода компании на более высокий уровень предложены следующие рекомендации (табл. 3):

Таблица 3

1	Внедрение процедур и стандартов управления проектами
2	Создание офиса управления проектами и корпоративной информационной системы, обучение проектному управлению

3	Связь управления проектами с бизнес-стратегией, бюджетирование проектов и анализ эффективности ключевых показателей проекта, развитие командного лидерства
4	Интеграция концепции ESG в управление проектами, искусственный интеллект в проектах, прорывные проекты, автоматизация процессов управления проектами
5	-

Модели проектной зрелости необходимы для диагностики текущего состояния проектного управления в компании, выявления уровня его развития, а также для ориентира компании на улучшение процессов проектного управления.

В теории проектного управления разработано множество различных моделей, сравнительный анализ которых представлен в научных работах отечественных и зарубежных ученых. В данной статье рассмотрена и адаптирована к управленческой практике китайской туристической компании модель PM Maturity, достоинством которой является универсальность и применимость в организациях любой отрасли. С помощью методов теоретического исследования в модели PM Maturity уточнены показатели и критерии, которые предлагается оценивать по пятибалльной шкале методом средних величин. Посредством экспертных оценок проведена диагностика проектного управления в анализируемой компании, определен четвертый уровень зрелости проектного управления. Для перехода компании на более высокий уровень предложены рекомендации по интеграции концепции ESG в управление проектами, применению искусственного интеллекта в проектном управлении, автоматизации проектных работ.

1. Huang S. Developing and Validating a Chinese Cultural Value Scale in Tourism / S. Huang, J. Wen // Tourism Management. — 2021. — № 86. — URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261517721000467?via%3Dihub (дата обращения: 08.11.2022).

2. Новые способы для туристической индустрии Китая. — URL: https://prc.today/novye–sposoby–dlya–turisticheskoj–industrii–kitaya (дата обращения: 08.11.2022).

3. Туризм в Китае в 2022 // Chinastocks.Net: новости, аналитика, обсуждение. — URL: https://chinastocks.net/china–2/vosstanovlenie–turizma-vkitae/?lang=ru (дата обращения: 12.11.2022).

4. Kwak Y.H. The Berkeley Project Management Process Maturity Model: Measuring the Value of Project Management / Y.H. Kwak, C.W. Ibbs. — URL: https://home.gwu.edu/~kwak/Berkeley_Model.pdf (дата обращения: 08.11.2022).

5. Ibbs C.W. Calculatingthe $$$ Value of Project Management: A Case Study / C.W. Ibbs, J. Reginato, P.W.G. Morris // Seminars&Symposium. — 2021. — URL:

https://www.pmi.org/learning/library/organizational–maturity–measuring-value-return–investment–7889 (дата обращения: 10.11.2022).

Вырупаева Татьяна Владимировна — кандидат экономических наук, доцент, Региональный институт кадровой политики, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: vyrupaeva@bk.ru.

Гаоцзяоян Цзэн — сотрудник проектной компании, провинция Хубэй, Китайская Народная Республика, e-mail: 1181357096@qq.com.

Authors

Tatiana V. Vyrupaeva — Ph.D. in Economics, Regional Institute of Personnel Management, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: vyrupaeva@bk.ru.

Gaojiaoyang Zeng — Project Companyem Ployee, Hubei Province, People's Republic of China, e-mail: 1181357096@qq.com.

© Вырупаева Т.В., Гаоцзяоян Ц., 2023

657.1

,

В статье рассматриваются особенности нормативного регулирования операций по продаже туристских продуктов. Авторами определена методика бухгалтерского учета продажи турпродуктов в зависимости от участия посредника в расчетах. Выделены особенности бухгалтерского учета продажи турпродукта у туроператора и турагента. Предлагается последовательность бухгалтерских проводок по отражению операций продажи турпродуктов в учете туроператора и турагента в зависимости от его участия в расчетах.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учет у туроператора, учет у турагента, турпродукт, продажа.

E.K. Kopylova, T.I. Kopylova

FEATURES OF ACCOUNTING FOR THE SALE OF TOURIST PRODUCTS FROM A TOUR OPERATOR AND TRAVEL AGENT

The article presents the features of regulatory regulation of operations for the sale of tourist products. The authors defined the accounting methodology for the sale of tourist products depending on the participation of the intermediary in the calculations. The features of accounting for the sale of tourist products from a tour operator and a travel agent are indicated. A sequence of accounting transactions is proposed to reflect the sales of tourist products in the accounting of the tour operator and travel agent, depending on his participation in the calculations.

Keywords: accounting, tour operator accounting, travel agent accounting, travel product, sale.

На сегодняшний день актуальными остаются вопросы выбора методики отражения операций по бухгалтерскому учету продажи туристских продуктов в учете производителя данного продукта (туроператора) и посредника по его реализации (турагента). Выбор последовательности бухгалтерских записей и обоснованность признания доходов и расходов зависит от договорных особенностей между туроператором и турагентом.

Дискуссионные аспекты учета продажи турпродуктов освещены в научных трудах Никорюкина А.В. [1], Колесниковой Е.В. [2]. Общие вопросы учетно-аналитического и контрольного обеспечения продажи туроператора и турагента обозначены Гудковым А.А. [3], зарубежный опыт рассмотрен Рахимовым С.Х. [4].

Вместе с тем изменение нормативно-правовых актов, регулирующих общие вопросы туристской деятельности в России, актуализировало организационные, гражданско-правовые и документальные вопросы процесса продажи турпродукта. Отдельные аспекты правового регулирования туристской деятельности в России рассматриваются Черняковой С.А. [5], современное состояние реализации турпродуктов раскрыто Ласси М.Ю., Рубцовой Н.В. [6].

Цель и задачи исследования. На основе изменения российского законодательства необходимо рассмотреть актуальные вопросы нормативного регулирования операций по продаже туристских продуктов, выделить особенности бухгалтерского учета продажи турпродукта в учете туроператора и турагента. В зависимости от участия посредника в расчетах возникает необходимость в выборе методики отражения операций по продаже турпродукта. На основе выбранной методики следует сформулировать экономическое содержание фактов хозяйственной жизни, связанных с продажей турпродуктов, и предложить серию бухгалтерских проводок у каждой стороны посреднического договора.

Методы исследования. Методика исследования включает анализ, группировку, сравнение и обобщение.

На основе анализа содержания нормативно-правовых актов по теме исследования получен вывод, что общие организационные вопросы продажи турпродукта сформулированы в нормах раздела IV Федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ (далее — Закон № 132-ФЗ) [7].

Согласно ст. 10 Закона № 132-ФЗ, «реализация туристского продукта осуществляется на основании договора, заключаемого в письменной форме, в том числе в форме электронного документа, между туроператором и туристом или иным заказчиком либо между турагентом и туристом или иным заказчиком».

В настоящий момент договорные обязательства сторон реализуются путем оформления договора о реализации туристского продукта, заключаемого между исполнителем (туроператором или турагентом) и потребителем (туристом и (или) иным заказчиком), по типовой форме. В 2020 г. типовая форма договора была утверждена Приказом Федерального агентства по туризму от 27 нояборя 2020 г. № 448-Пр-20 [8]. В соответствии со ст. 10.3 Закона № 132-ФЗ договор о реализации туристского продукта может быть составлен в форме электронного документа. В этом случае он считается заключенным с момента оплаты туристом и (или) иным заказчиком туристского продукта, подтверждающей их согласие с условиями, содержащимися в договоре. На основании заключенного договора о реализации туристского продукта формируется электронная путевка, форма которой утверждается уполномоченным федеральным органом исполнительной власти.

В случае когда реализация туристского продукта осуществляется через турагента, то между участниками туристской деятельности (турагентами и туроператорами) возможно заключение различных посреднических договоров.

Гражданское законодательство РФ различает три типа договоров посредничества: договор комиссии, договор поручения и агентский договор. В гл. 49, 51, 52 ч. 2 Гражданского кодекса РФ [9] сформулированы основные положения данных договоров. В практической туристской деятельности для оформления взаимоотношений туроператора и турагента по реализации турпродуктов, в основном, предпочтение отдается агентскому договору. Согласно положениям ст. 1005 Гражданского кодекса РФ, по агентскому договору «одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала». Агентский договор, в отличие от договора поручения, позволяет больше свободы действий в отношении условий продажи.

После исполнения действий по посредническому договору турагенту необходимо предоставить туроператору отчет. Данная форма отчетности на сегодняшний день законодательно не утверждена, следовательно, турагент вправе составлять отчет в произвольном виде. Однако документ должен соответствовать требованиям по содержанию и оформлению, установленными для первичных учетных документов федеральным стандартом по бухгалтерскому учету ФСБУ 27/2021 «Документы и документооборот в бухгалтерском учете» [10].

В настоящее время в бухгалтерском законодательстве нет отдельных нормативно-правовых актов, регламентирующих порядок бухгалтерского учета продажи турпродуктов. Вместе с тем общие правила признания в учете доходов и расходов от обычных видов деятельности организации содержатся в федеральных стандартах ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [11; 12].

Согласно гражданскому законодательству РФ, существует два возможных исполнения посреднического договора турагентом:

– с его участием в расчетах;

– без участия в расчетах турагента.

Данное обстоятельство позволило сформулировать следующий вывод: от участия в расчетах турагента как одной из сторон посреднического договора напрямую зависит методика бухгалтерского учета операций по продаже турпродукта и у туроператора, и у турагента. Основное отличие договора с участием турагента в расчетах заключается в том, что все денежные потоки по продаже турпродукта производятся через посредника. Турагент имеет право удержать посредническое вознаграждение (и возмещаемые расходы) из всех поступающих к нему сумм, предназначенных для туроператора. В случае исполнения посреднического договора без участия в расчетах турагента, туроператор оплачивает вознаграждение отдельно непосредственно со своего расчетного счета в необходимом размере или из кассы наличными в пределах 100 тыс. р. по одной сделке.

Сформулированные выше варианты исполнения посреднических договоров позволяют сгруппировать следующие особенности бухгалтерского учета продажи турпродуктов у туроператора:

– вне зависимости от типа расчетов на синтетическом счете 90 «Продажи» по кредиту отражается выручка, включающая стоимость сформированного проданного турпродукта по договору реализации;

– в дебет счета 90 «Продажи» включается информация о сумме НДС, начисленного на стоимость проданного турпродукта, его себестоимости, расходов по дополнительной выгоде турагента, коммерческих и управленческих расходах туроператора;

– учет расчетов туроператора с турагентом в рамках посреднических договоров рекомендуется вести в соответствии с рабочим планом счетов на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», к которому целесообразно открыть субсчета по учету вознаграждения и прочим расчетам с турагентом.

Для отражения бухгалтерских записей по учету продажи турпродуктов у туроператора представим пример на основании условных данных.

Пример 1. В мае отчетного года туроператор передал на реализацию турагенту, действующему от своего имени, турпродукты на общую сумму 1 млн р. Агентским договором предусмотрено, что турагент участвует в расчетах между туроператором и туристами, агентское вознаграждение составляет 5 % от стоимости реализованных путевок (в том числе НДС). В соответствии с условиями заключенного договора турагент обязан в течение трех дней, начиная с даты реализации представить туроператору отчет, а также перечислить выручку, полученную от покупателей, за вычетом своего вознаграждения. В июне отчетного года турагент реализовал все турпутевки частным лицам. Себестоимость турпродукта у туроператора составляет 410 тыс. р., общехозяйственные расходы составляют 205 тыс. р. Затраты турагента по основной деятельности составили 35 тыс. р. Для расчетов с турагентом в рабочем плане счетов туроператора открыты субсчета:

– 76.5 «Расчеты с турагентом за проданные туры»;

– 76.6 «Расчеты с турагентом по сумме вознаграждения».

Бухгалтерские записи по примеру 1 в учете туроператора сформированы в табл. 1.

Таблица 1

В мае отчетного года					
1	Бухгалтерская справка	Переданы турпродукты на реализацию турагенту по агентскому договору	410 000	45	20
В июне отчетного года					
2	Отчет турагента	Признана выручка за проданные туры	1 000 000	76.5	90.1
3	Счет-фактура	Начислен НДС по проданным турам	166 666,67	90.3	68
4	Бухгалтерская справка	Признана себестоимость проданных туров	410 000	90.2	45
5	Отчет агента	Отражены расходы по посредническому вознаграждению турагента	41 666,67	44	76.6

6	Счет-фактура	Отражен НДС по посредническому вознаграждению	8 333,33	19	76.6
7	Бухгалтерская справка	Списано посредническое вознаграждение в себестоимость проданных туров	41 666,67	90.7	44
8	Бухгалтерская справка	Списаны управленческие расходы туроператора	205 000	90.8	26
9	Бухгалтерская справка	Произведен зачет задолженности турагенту за вознаграждение в уменьшение дебиторской задолженности турагента за проданные туры	50 000	76.6	76.5
10	Выписка из расчетного счета	Получены денежные средства от турагента за проданные туры (за вычетом агентского вознаграждения)	950 000	51	76.5
11	Счет-фактура	Принят НДС к вычету из бюджета	8 333,33	68	19
12	Бухгалтерская справка	Рассчитан финансовый результат за проданные турпродукты (прибыль)	176 666,66	90.9	99

По данным табл. 1 операция по передаче турпродуктов посреднику отражена в учете в мае, а доходы и расходы признаны туроператором в июне, что объясняется выполнением условий признания выручки, которые отражены в п. 12 ПБУ 9/99 «Доходы организации». Посредническое вознаграждение турагента в учете туроператора рассматривается как расходы, связанные с продвижением и реализацией турпродукта, подлежащие учету на счете 44 «Расходы на продажу». В соответствии с элементами учетной политики туроператора, данные расходы признаются на субсчете 7 счета 90 «Продажи» в конце отчетного периода. В связи с тем, что договорные отношения предусматривают участие посредника в расчетах, то методика учета предусматривает зачет задолженности турагенту за вознаграждение в уменьшение его дебиторской задолженности за проданные туры. Следовательно, туроператор отражает операцию по получению денежных средств от турагента в окончательный расчет за вычетом агентского вознаграждения.

Методика бухгалтерского учета продажи турпродуктов в учете туроператора без участия посредника в расчетах предполагает серию проводок из табл. 1 за исключением операции № 9. Кроме того, сумма по операции № 10 будет составлять 1 млн р. и дополнительно должна быть проведена операция по перечислению суммы вознаграждения посреднику.

Участие посредника в расчетах оказывает влияние на методику бухгалтерского учета продажи турпродуктов у турагента. При отражении доходов и расходов в рамках посреднических договоров турагенту необходимо учитывать следующие особенности:

– вне зависимости от специфики расчетов турпродукты, полученные от туроператора, учитываются турагентом на забалансовом счете 004 «Товары, принятые на комиссию»;

– переход права собственности на проданный турпродукт от туроператора к туристу определяет момент признания посреднической услуги выполненной, что подтверждается отчетом, на основе которого турагент извещает туроператора о продаже туров и признает выручку в сумме посреднического вознаграждения;

– в случае продажи турпродукта на более выгодных условиях или получения призовых агентских, доходом турагента может быть не только сумма посреднического вознаграждения, но и сумма дополнительной выгоды;

– посредническое вознаграждение может быть определено в твердой сумме или процентом от сделки, учитывается в качестве выручки по кредиту счета 90 «Продажи»;

– по дебету счета 90 «Продажи» в учете турагента отражается НДС с суммы вознаграждения, если посредник применяет общую систему налогообложения, себестоимость оказанных посреднических услуг.

Методика учета продажи турпродуктов, полученных на реализацию от туроператора, и отражения посреднического вознаграждения у турагента зависит от его участия в расчетах. Представим решение примера 1 с позиции посредника в табл. 2.

В рабочем плане счетов турагента для расчетов с туроператором предусмотрены следующие субсчета:

– 76.5 «Расчеты с туроператором за проданные туры»;

– 76.6 «Расчеты с туроператором по сумме вознаграждения».

Таблица 2

		fl fl fl	fl	fl	
В мае отчетного года					
1	Бухгалтерская справка	Учтены полученные от туроператора турпродукты	1 000 000	004	
В июне отчетного года					
2	Отчет агента	Отражена задолженность туроператору за проданные туры	1 000 000	62	76.5
3	Бухгалтерская справка	Списана стоимость проданных туров	1 000 000		004
4	Выписка из расчетного счета	Оплачены проданные турпродукты туристами	1 000 000	51	62
5	Отчет агента	Начислено посредническое вознаграждение от оказания услуг	50 000	76.6	90.1
6	Счет-фактура	Начислен НДС с посреднического вознаграждения	8 333,33	90.3	68
7	Бухгалтерская справка	Списаны затраты турагентства в себестоимость оказанных услуг	35 000	90.2	26

		fl fl fl	fl	fl	
8	Бухгалтерская справка	Произведен зачет дебиторской задолженности туроператора по посредническому вознаграждению в уменьшение кредиторской задолженности перед туроператором за проданные туры	50 000	76.5	76.6
9	Выписка из расчетного счета	Перечислено за проданные турпродукты туроператору за вычетом вознаграждения	950 000	76.5	51
10	Бухгалтерская справка	Отражен финансовый результат по посреднической деятельности (прибыль)	6 666,67	90.9	99

По данным табл. 2 турагент учитывает полученные на реализацию турпродукты на забалансовом учете, каждый раз списывая с него по мере реализации активов. Кредиторская задолженность туроператору за проданные туры начисляется за счет формирования дебиторской задолженности туристов (операция № 2) на основании сведений из отчета агента. На счете 90 «Продажи» турагент учитывает только выручку от посреднической деятельности и расходы, связанные с ней. Перед перечислением денежных средств туроператору турагент удерживает сумму вознаграждения, в этом случае составляется корреспонденция счетов по взаимному зачету задолженности (операция № 8).

В случае когда договором предусмотрено, что посредник не участвует в денежных расчетах, в учете турагента будут отражаться операции по поступлению турпродуктов на реализацию и их списанию с забалансового учета, признанию доходов и расходов по посреднической деятельности и получению вознаграждения от туроператора.

Таким образом, обобщение положений нормативно-правовых актов позволило уточнить, что на сегодняшний день не разработаны специальные документы в области бухгалтерского учета операций в туристской деятельности. Организации, занимающиеся продвижением и реализацией туристского продукта, для отражения в бухгалтерском учете операций руководствуются федеральными стандартами по бухгалтерскому учету доходов и расходов.

Взаимоотношения между участниками сторон по реализации турпродукта оформляются посредническими договорами (между туроператором и турагентом) и договорами на реализацию туристского продукта (между туроператором или турагентом и туристом или иным заказчиком). Условия посреднического договора должны включать информацию об участии посредника в расчетах между туроператором и заказчиком, а также особенности вознаграждения агента.

Участие посредника в денежных потоках влияет на методику отражения операций продажи турпродукта с позиций туроператора и турагента и организационные особенности учета.

При участии турагента в расчетах в учете туроператора возникает дополнительная запись по зачету задолженности посреднику за вознаграждение в уменьшение дебиторской задолженности турагента за проданные туры, а реальная сумма, зачисленная на расчетный счет от турагента, уменьшена на сумму вознаграждения. В ином случае туроператор получает денежные средства от туристов за проданные туры в полном объеме и отдельным платежным поручением оформляет перечисление вознаграждение турагенту.

При сравнении разных вариантов методики отражения операций продажи турпродуктов у турагента, получен вывод, что при участии посредника в расчетах необходимо отражать бухгалтерскую запись по уменьшению кредиторской задолженности перед туроператором за проданные туры в счет дебиторской задолженности туроператора по посредническому вознаграждению.

Таким образом, полученные результаты могут применяться как в теории, так и в практике бухгалтерского учета в отношении учета продажи турпродуктов.

1. Никорюкин А.В. Особенности бухгалтерского учета доходов и расходов от реализации турпродукта / А.В. Никорюкин // Вестник СГСЭУ. — 2012. — № 1 (40). — С. 157–161.

2. Колесникова Е.В. Учет доходов и расходов туристскими организациями / Е.В. Колесникова // Научная мысль Кавказа. — 2011. — № 2. — С. 61–67.

3. Гудков А.А. Учетно-контрольная система и направления ее оптимизации на примере отрасли туризма / А.А. Гудков // Финансы и управление. — 2019. — № 1. — С. 56–67.

4. Рахимов С.А. Учетно-аналитическое обеспечение организации туристической деятельности / С.А. Рахимов // Вестник ТГУПБП. — 2022. — Вып. № 2 (91). — С. 93–99.

5. Чернякова С.А. Отдельные аспекты правового регулирования туризма в России / С.А. Чернякова // Сервис в России и за рубежом. — 2019. — Т. 13, № 3 (85). — С. 87–100.

6. Ласси М.Ю. Цепочка создания ценности туристского продукта в России: современное состояние и тенденции развития / М.Ю. Ласси, Н.В. Рубцова // Известия Иркут. гос. эконом. академии (Байк. гос. ун-т экономики и права). — 2015. — Т. 25, № 1. — С. 45–50.

7. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации : федер. закон РФ от 24 нояб. 1996 г. № 132-ФЗ (ред. от 28 мая 2022 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

8. Об утверждении типовых форм договора о реализации туристского продукта, заключаемого между туроператором и туристом и (или) иным заказчиком, и договора о реализации туристского продукта, заключаемого между

турагентом и туристом и (или) иным заказчиком : приказ Ростуризма от 27 нояб. 2020 г. № 448-Пр-20 // СПС «КонсультантПлюс».

9. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2 : федер. закон от 29 янв. 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 1 июля 2021 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

10. Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 27/2021 «Документы и документооборот в бухгалтерском учете» : приказ Минфина РФ от 16 апр. 2021 г. № 62н (ред. от 23 дек. 2021 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

11. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 : приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н (ред. от 27 нояб. 2020 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

12. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 : приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (ред. от 6 апр. 2015 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

Копылова Екатерина Константиновна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета и налогообложения, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: kopylovaek@bgu.ru.

Копылова Татьяна Ильинична — кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета и налогообложения, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: kopylovati@bgu.ru.

Authors

Ekaterina K. Kopylova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Accounting and Taxation, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: kopylovaek@bgu.ru.

Tatyana I. Kopylova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Accounting and Taxation, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: kopylovati@bgu.ru.

© Копылова Е.К., Копылова Т.И., 2023

009:316.422.42:8.2

-

Настоящая статья посвящена анализу социолого-экономического исследованию рекреационного туризма и средств размещения в Байкальском региона. Рассматривается динамичное развитие сферы рекреационного туризма и гостеприимства. Также в статье представлен анализ основных показателей, характеризующих развитие туристской деятельности в Иркутской области и байкальском регионе в целом; рассматриваются популярные у туристов маршруты; изучается туристический продукт, отвечающий требованиям соблюдения законодательства и технологии обслуживания туристов.

Ключевые слова: рекреационный туризм, средства размещения, туры, туристические маршруты, индустрия гостеприимства, Байкальский регион, туристический поток.

Ya.A. Kruzhkova

SOCIO-ECONOMIC RESEARCH OF RECREATIONAL TOURISM AND ACCOMMODATION FACILITIES IN THE BAIKAL REGION

This article is devoted to the analysis of socio-economic research of recreational tourism and accommodation facilities in the Baikal region. The dynamic development of the sphere of recreational tourism and hospitality is considered. The article also presents an analysis of the main indicators characterizing the development of tourist activity in the Irkutsk region and the Baikal region as a whole; examines popular tourist routes; examines a tourist product that meets the requirements of compliance with legislation and tourist service technology.

Keywords: recreational tourism, accommodation facilities, tours, tourist routes, hospitality industry, Baikal region, tourist flow.

Рекреационный туризм в России стремительно и динамично развивается, а также представляет огромный интерес для изучения, и является актуальным, так как развитие новых туристических маршрутов привлекает все больше и больше туристов не только из разных регионов нашей страны, но и иностранных туристов. Конечно, с ведением пандемийных ограничений этот поток значительно снизился, но стал заменяться российскими туристами, которые выбирают такие направления, как оз. Байкал (который оказался в списке самых популярных у туристов природных мест Российской Федерации, включенные в

список всемирного наследия ЮНЕСКО). Озеро Байкал уникальное в своем роде, с его микроклиматом, ландшафтом, пресной водой, микроорганизмами населяющими его, краснокнижными животными и растениями, обитающими на его берегах. Это и привлекает и мировую общественность и туристов ежегодно посещающих Байкальский регион.

Целью настоящей статьи выступает изучение перспектив развития рекреационного туризма в Байкальском регионе. Основной задачей является анализ туристической отрасли в экономике Иркутской области и Республики Бурятия, которая довольно мала на сегодняшний день.

Метод анализа и сравнения показывает, что увеличение туристического потока в Байкальском регионе в последние годы напрямую отражается на развитие гостиничной индустрии в данном регионе. Происходит активное увеличение роста гостиниц гостевых домов баз отдыха близ оз. Байкал. За последние пять лет туристический поток в данный регион увеличился в разы ежегодный прирост составляет до 20 %, так 2021 г. Иркутскую область посетили 1,1 млн туристов. В 2020 г. из-за пандемии туристический поток иностранных туристов на Байкал по Иркутской области упал на 71,9 %, и связано это, прежде всего, с закрытием границ. Несмотря на это, и вопреки прогнозам к 2021 г. Байкальский регион, а именно Иркутскую область и республику Бурятия, посетили почти 3 млн чел. [4].

Таблица 1.

*

		2019	**2020**	**2021**	**2021/2020 (+/-), %**
1	Объем туристского потока в Иркутскую область (тыс. чел.), в том числе	1 829,8	835.2	1 240,7	+48.6
	количество иностранных туристов	367,8	54,1	15,2	–71,9
2	Объем предоставленных платных услуг в туристско-рекреационной сфере (млн р.), из них:	6 711,8	3 347,4	5 376,9	+60,6
2.1	туристские услуги	2 657,1	1 181,2	2 233,6	+89,1
2.2	услуги специализированных средств размещений, включая санаторно-оздоровительные услуги	1 590,4	509,6	1 064,9	+109,0
2.3	услуги гостиниц и аналогичных средств размещения	2 464,3	1 656,6	2 078,4	+25,5

Источник: [3].

Рекреационный туризм и средства размещения в Байкальском регионе также играют огромную роль в экономическом развитии, как региона. Так и России, а также имеют очень тесную связь, ведь путешествуя люди, удовлетворяют свою

потребность в отдыхе за счет смены обстановки. Так, в Иркутской области и Республике Бурятия уже действуют, и еще только строится большое количество туристических баз, т.е. мест, где туристы могут остановиться для ночевки и отдыха, отстранившись от городской суеты. Каждый человек имеет довольно четкое представление о туризме, в зависимости от социальной среды, особенностей мотивации или потребность. Принято считать, что основными причинами, которые мотивируют людей на путешествия, являются: получение духовного опыта, культурного обогащения и соответствия социальному статусу.

По данным налоговой службы Республики Бурятия в 2021 г. произошел прирост количества хозяйствующих субъектов в сфере туризма на 12 %. На территории Республики появились новые санаторно-курортные зоны, созданы субъекты туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма, а также организации по предоставлению мест для временного проживания. Глядя на эти показатели, мы видим прирост вновь создавшихся организаций в сфере туризма и гостеприимства [3].

Так, в последнее время огромной популярностью стали пользоваться маршруты с посещением Святых мест коренных жителей Байкальского региона, а это Иркутский, и Иволгинский дацаны, с их намоленными святынями. Иволгинский район Республики Бурятия привлекает огромное количество туристов и паломников. Многие из туристов мечтают увидеть нетленного Пандито Хамбо Ламы Даша Доржи Итигэлова [2], который стал мировой сенсацией, пожить в национальных юртах, прикоснуться к культурным ценностям народов населяющих Байкальский регион.

Социально-культурное изучение Байкальского региона показывает, что рекреационный туризм остро нуждается в средствах размещения в зимний период, так как за последние годы поток туристов на озеро Байкал увеличивается с каждым годом все больше и больше. Туристический поток в Иркутской области по итогам зимнего сезона увеличился в 1,7 раза и составил 365 тыс. чел. И это несмотря на действующие коронавирусные ограничения. А многие их баз отдыха работают только в летний сезон, тем самым значительно снижается количество мест размещения.

Таблица 2

- 2021 2022

, fl

2021	214,1
2022	365

Глядя на эти данные совершенно очевиден прирост потока туристов в Байкальский регион в зимнее время года. И это не смотря на ограничения по короновирусные ограничения и заполняемость гостиниц не превышала 50 %. В 2022 г. хорошую динамику продемонстрировал период новогодних каникул, который в другие годы не пользовался особым спросом. Только в новогодние праздники регион в туристических целях посетили около 60 тыс. чел.

Байкальский регион в проекте развития туризма имеет выгодное положение. Основной целью социально-экономического развития рекреационного туризма и сферы гостеприимства в регионе является повышение благосостояния населения, повышение конкурентоспособности туристской деятельности.

Основными туристско-рекреационными зонами Байкальского региона, имеющими федеральное значение, являются:

– круглогодичные лечебно-оздоровительные санатории, с организацией туристских походов по средней сложности маршрутов (г. Байкальск, Северо-Байкальск, Энхалук, Горячинск и т.д.);

– спортивно-оздоровительные, в которых программой заложены познавательные экскурсии, туристские походы (основной пиковый сезон, это летнее время);

– заповедники, заказники, в которых организация отдыха и туризма ограничена, и возможна лишь при наличии разрешений (например, по маршруту Большой Байкальской тропе, национальные парки, Байкало-Ленский заповедник и др.);

– гастрономический туризм, с хорошо продуманным посещением национальной кухни Байкальского региона, тем самым открывая туристу новые экологически-чистые продукты;

– экологический туризм, имеет целью ознакомление туристов с сельской местностью, условиями проживания в этой местности, узнать уклад, обычаями и привычки местных жителей и т.д.;

– это и лодж-отели для эксклюзивного отдыха в экологически чистых, заповедных местах, комфортабельные номера премиум-класса. Данный отдых рассчитан, как на групповой, так индивидуальный. И это одни из самых дорогостоящих туров.

Если говорить о средствах размещения, то это коллективные и индивидуальные. К первым относятся средства размещения: гостиницы, апартотели, сюит-отели, мотели, молодежные гостиницы (хостелы), курортные отели, кемпинги, базы отдыха, туристические базы, рекреационные центры (центры отдыха), туристские деревни (деревни отдыха), прогулочные корабли, детские оздоровительные лагеря. Ко второй группе относятся: гостевые комнаты, шале, бунгало, стационарные фургоны, в нашем случае и юрты, которые принимают и размещают гостей в Байкальском регионе. Но не все эти средства размещения готовы в климатических байкальских условиях работать круглогодично. И как уже было сказано ранее, количество мест размещения из-за этого сокращается.

В рамках развития рекреационного туризма и гостиничной индустрии в Байкальском регионе, стоит отметить, что менее развито направление:

1. Рекламных туров, которые предназначены для ознакомления сотрудников турфирмы с маршрутом, партнерами, для изучения ассортимента и качества услуг, предоставляемых контрагентами. Организуются туроператором и опла.чиваются из бюджета компании;

2. Стади-туры (Study Tours) — обучающие туры. Предварительная проверка турпродукта по методу стади-туров дает возможность менеджерам

турфирмы, побывав в коротких ознакомительных поездках, познакомиться с достопримечательностями туристских дестинаций, объектами туристского интереса, руководителями и специалистами принимающих стран, работой международных туроператоров, турагентов и т.д. Стади-туры всегда сопровождаются проведением конференций, бизнес-тренингов, решением практических кейс-ситуаций и т.д.

Целью подобных туров является формирование у менеджеров представления о качестве тура, его достоинствах, преимуществах и недостатках. Туры составляются таким образом, чтобы менеджеры могли проследить весь технологический процесс маршрута, познакомиться с руководителями и сотрудниками гостиниц, ресторанов, экскурсионных бюро, изучить процесс обслуживания туристов и особенности оказания необходимых услуг.

3. Корпоративные — пробные туры, которые проводятся для небольших групп, преимущественно состоящих из корпоративных клиентов, имеющих возможность совершить путешествие практически по себестоимости. Подобные поездки, как правило, осуществляются перед сезоном массового наплыва туристов и рассчитаны на то, что даже если в ходе тура будут выявлены какие-либо недостатки, клиенты не будут предъявлять фирме претензии. Основной целью корпоративных туров является апробация на потенциальных туристах и в реальных условиях всего маршрута путешествия.

4. Массовые туры — туры для клиентов — осуществляются на плановой основе с учетом планируемой загрузки и планового объема продаж турпродукта. Особую роль на данном этапе уделяют подготовке персонала по продажам и проверке их готовности к обеспечению массовых продаж [5].

Самой большой проблемой для въездного туризма остается отсутствие единой комплексной программы развития [1].

Таким образом, Байкальский туристский регион — это территория, расположенная близ оз. Байкал, предоставляющая реальные возможности для реализации субъектов и объектов, средств туризма, а также сопряженной с туризмом гостиничной индустрии, предоставляющей средства размещения для туристов и развитием предпринимательской деятельности.

Анализируя данную тему, невольно останавливаешься на вопросах, которые останавливают развитие внутреннего туризма, это: платежеспособность отдыхающих; сезонность загрузки объектов туристской инфраструктуры; искусственно завышенные цены на проживание; не соответствие качества предоставляемых услуг и цены, предложенной туристам; и еще с одной не маловажной проблемой сталкивается турист, это систематический рост цены на проезд (ежегодно, даже можно сказать ежеквартально цены на сбор топлива, жд-билеты понимаются на 20, а то и 30 % от стоимости проезда). Все эти указанные причины только малый ряд, которые были озвучены в настоящей статье, и являются базой для более тщательного изучения и разработки соответствующих мер практического применения.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что по уровню развития туризма в РФ и Байкальскому региону, для нашей страны управление туристско-рекреационным комплексом осуществляется на макроэкономическом, ме-

зоэкономическом и микроэкономическом уровнях. Разработка туристического продукта, отвечающего требованиям соблюдения законодательства и технологии обслуживания туристов, его продвижение на рынке услуг, является составной частью маркетингового комплекса (цена, качество, продвижение и распространение).

Если говорить об успехе рекреационного туризма и гостиничной индустрии, то в первую очередь нужно говорить о привлекательности туристского продукта, доступности цены, качества оказания услуги, тем самым это даст шанс привлечения большего потока в Байкальский регион туристов. Тем самым привлечение финансирования на развитие экономической составляющей в регионе значительно увеличатся финансово-инвестиционные ресурсы и трудовые ресурсы.

Все вышеперечисленные факторы, так или иначе, влияют на развитие рекреационного туризма и носят аналитический характер. В настоящей статье дается анализ далеко не всех направлений рекреационного туризма. Данная тема является актуальной и представляет научный интерес для изучения.

1. Барашева Е.В., Зедгенизова И.И. Перспективы развития туризма в Байкальском регионе / Барашева Е.В., Зедгенизова И.И. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy–razvitiya–turizma–v–baykalskom–regione (дата обращения: 08.11.2022).

2. Данные Института Пандито Хамбо Ламы Итигэлова. — URL: http://etegelov.ru/?ysclid=laiyo1x5x0392204119 (дата обращения: 10.11.2022)

3. Данные Агентства по туризму Иркутской области по состоянию на 2022 год. — URL: http://irk–tur.ru (дата обращения; 20.10.2022).

4. Данные Агентства по туризму Республики Бурятия по состоянию на 2022 год. — URL: https://burstat.gks.ru/statcurrentevents/document/181269 (дата обращения: 20.10.2022).

5. Туристско-рекреационная система: теория и практика организации : учеб.-метод. пособие / Н.В. Пенкина, О.Ю. Шахова, А.А. Никифорова, О.В. Чернявская. — Нижневартовск : Нижневарт. гос. ун-т, 2020 — 122 с.

6. Чистякова О.В. Особые экономические зоны туристскорекреационного типа на Байкале: направленжя

Author

Yana A. Kruzhkova — Teacher of ITEP, Candidate of the Department of Social Philosophy and Sociology, Institute of Social Sciences, Irkutsk State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: krushkova@yandex.ru.

© Кружкова Я.А., 2023

338.48

,

Развитие туризма и гостеприимства тесно связано с развитием регионов и страны в целом. В статье рассмотрены основные показатели в сфере туризма на территории Иркутской области, тенденции ее развития в до- и послепандемийный периоды. Определены основные направления развития сферы туризма и гостеприимства Иркутской области. Актуальность данной темы определяется уникальностью в развитии региона, наличием природных ресурсов, этнографического разнообразия, культуры и достопримечательностей, которые могут обеспечить постоянный поток туристов в течение всего года, а не только на сезонный отдых.

Ключевые слова: индустрия туризма, развитие, сфера гостеприимства, туризм, внутренний туризм, регион.

E.V. Golovachuk, N.V. Rubtsova

TOURISM AND HOSPITALITY IN THE IRKUTSK REGION IN THE POST-PANDEMIC PERIOD

The development of tourism and hospitality is closely related to the development of regions and the country as a whole. The article discusses the main indicators of the tourism industry in the Irkutsk region, the development trends of this in the pre- and post-pandemic periods. The main directions of development of the sphere of tourism and hospitality of the Irkutsk region are determined. The relevance of this topic is determined by the uniqueness of the region, the presence of natural resources, ethnographic diversity, culture and attractions that can provide a constant flow of tourists throughout the year, and not just for seasonal holidays.

Keywords: tourism industry, development, hospitality, tourism, domestic tourism, region.

В статье рассмотрены тенденции развития туристической сферы в период до, в период действия и после пандемии COVID-19. Изучая статистические показатели, можно предположить, что в дальнейшем ждет данную сферу. Объектом исследования выступила Иркутская область. Находясь в уникальном месте, собрав на своей территории не только достопримечательности такие как озеро Байкал, но и сохранив культурный код разных народностей и природные ресурсы, Иркутская область обладает всеми возможностя-

ми стать одной из ведущих территорий в сфере внутреннего туризма. Однако на данный момент область входит лишь в топ-15 по посещаемости среди всех регионов России.

Резкий спад международного туризма в 2020 г. и пандемия COVID-19 внесли свои коррективы в развитие отрасли [1–3]. Актуальность проблемы развития внутреннего туризма является важной для многих регионов, в том числе и для Иркутской области [4; 5]. Внедрение уникальных новых технологий в туристскую сферу может помочь ей стать более привлекательной. Правильно разработанная стратегия развития отрасли поможет положить новый вектор развития и задать тон всей индустрии гостеприимства и туризма в целом.

Цель и задачи исследования. В статье рассмотрены основные направления развития сферы туризма и гостеприимства в постпандемийный период.

Цель исследования состоит в изучении состояния отрасли туризма в Иркутской области.

Методы исследования. Основными методами исследования послужили сравнительный анализ существующих тенденций в сфере гостеприимства и туризма, обобщение.

Иркутская область является уникальной в своем роде, и развитие туристической сферы здесь крайне важно из-за разнообразия туристической сферы в течение всего года. Именно поэтому основной задачей является изучение потенциала Иркутской области и предложение вариантов развития туристической сферы.

fl

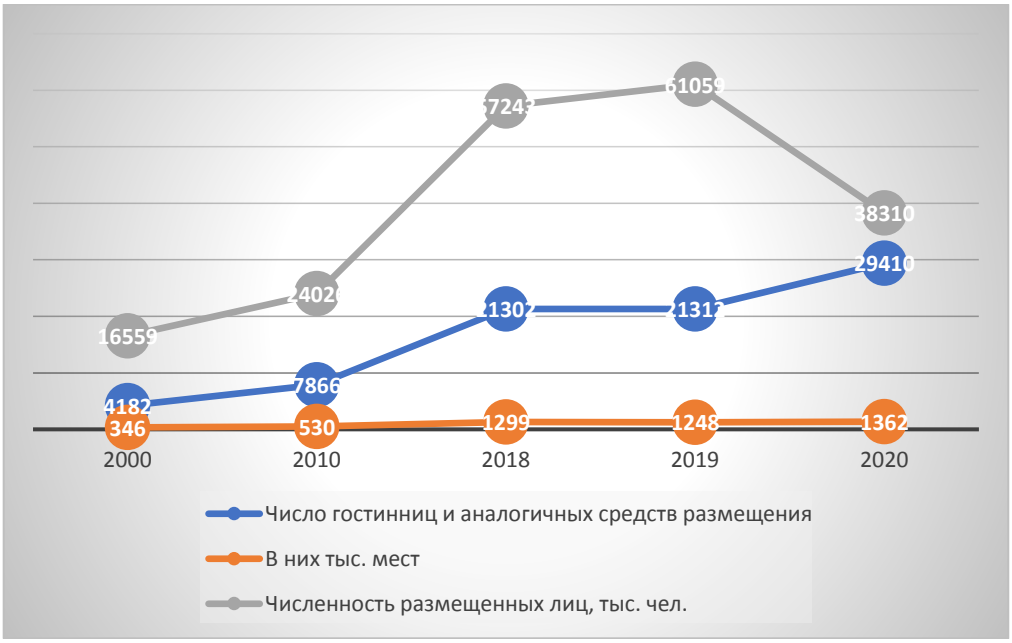
Сфера гостеприимства и туризма в последние годы претерпевает множество изменений. До 2020 г. данная отрасль являлась одной из самых динамично развивающихся отраслей экономики. Начиная с 2010 г. можно было наблюдать бурный рост сферы туризма во всех странах мира, это связано с активным развитием технологий, увеличением уровня жизни, развитием аэро-сообщения между странами.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики за период 2010–2018 гг. в России увеличилось количество гостиниц и гостиничных комплексов в три раза, также на этот же период времени наблюдается подъем санаторно-курортных организаций, но уже меньше в 2 раза (рис.1).

Однако с 2018 г. цифры растут не такими стремительными темпами. Опять же обратившись к Федеральной службе государственной статистики на период 2018–2020 гг. можно обнаружить, что прирост числа гостиниц составляет 1 % в 2019 г. и 37 % в 2020 г. При этом численность размещенных лиц в 2019 г. составила 6 %, а в 2020 г. — 37 %. Прежде всего такой отрицательный прирост связан с пандемией COVID-19, которая затронула все страны мира. Если обратится к Федеральной службе государственной статистики и Статистике международной туристической организации ЮНВТО можно увидеть резкий спад числа въездных и выездных туристических поездок (рис. 2).

Как видно из рис. 2 в 2020 г. во всем мире наблюдается резкий спад въездных и выездных туристов, в 2021 г. ситуация улучшилась, и мы видим прирост выездного туризма в 100 %, а въездного на 97 %.

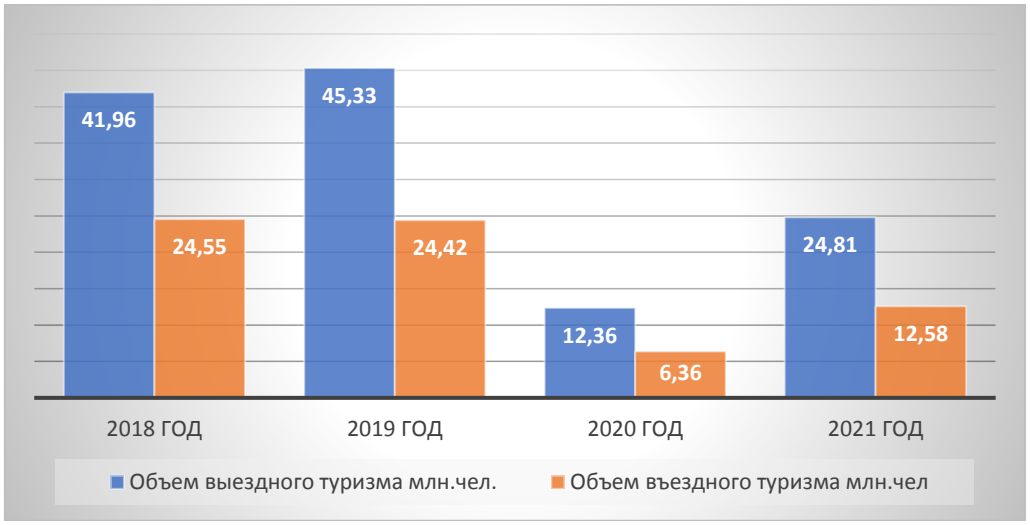
Введение ограничений в связи с распространением коронавируса, снизило прибытие в мире на 700 млн. р. (или на 70 %). В связи с карантином, закрытием границ государств, трудностями перелета и различными ограничениями зарубежный туризм сократился на 30 %. Из этого следует, что индустрия туризма, которая раньше была направлена в первую очередь на международный туризм, начала изменяться, поставив на первое место развитие внутреннего туризма.



1.

2000 2020 *

* *Составлен по:* [6].



2. *****

* *Составлен по:* [Там же].

В России много интересных мест, разных городов и культур, в связи с этим внутренний туризм нашей страны кажется намного разнообразнее и удивительней, чем нам казалось. Нами был проанализирован опыт внутреннего туризма на территории Иркутской области в допандемийный период и после него.

Стоит уточнить, что Иркутская область в 2019 г. занимала 13 место в рейтинге привлекательности области для внутреннего туризма. Город Иркутск за период 2010–2019 гг. попадает в топ-20 лучших городов для туризма. Свою привлекательность Иркутская область подтверждает и разнообразием отдыха, благодаря наличию природных ресурсов, культурным и историческим наследием, разнообразием этносов, проживающих на территории и достаточно развитым транспортным сообщением. Главная достопримечательность области — оз. Байкал — входит в топ-3 самых желанных мест по посещению среди туристов. Также на слуху и такие территории как о. Ольхон, Слюдянский район, п. Большое Голоустное. Благодаря своим природным ресурсам, туризм в Иркутской области летом и зимой отличается и поток туристов, которые хотят увидеть зимние красоты области не меньше, чем летние. Среди приоритетных направлений туризма можно выделить: этнографический, активный, водный, событийный, деловой. Из-за наличия в регионе эндемиков также можно выделить и гастрономический туризм. Стоит отметить и наличие хорошей базы для лечебно-оздоровительного туризма.

Анализируя статистику Иркутскстата, можно обнаружить, что в период 2017–2019 гг., наблюдалась положительная динамика роста туристов как внутренних, так и въезжих имело положительную динамику (табл. 1).

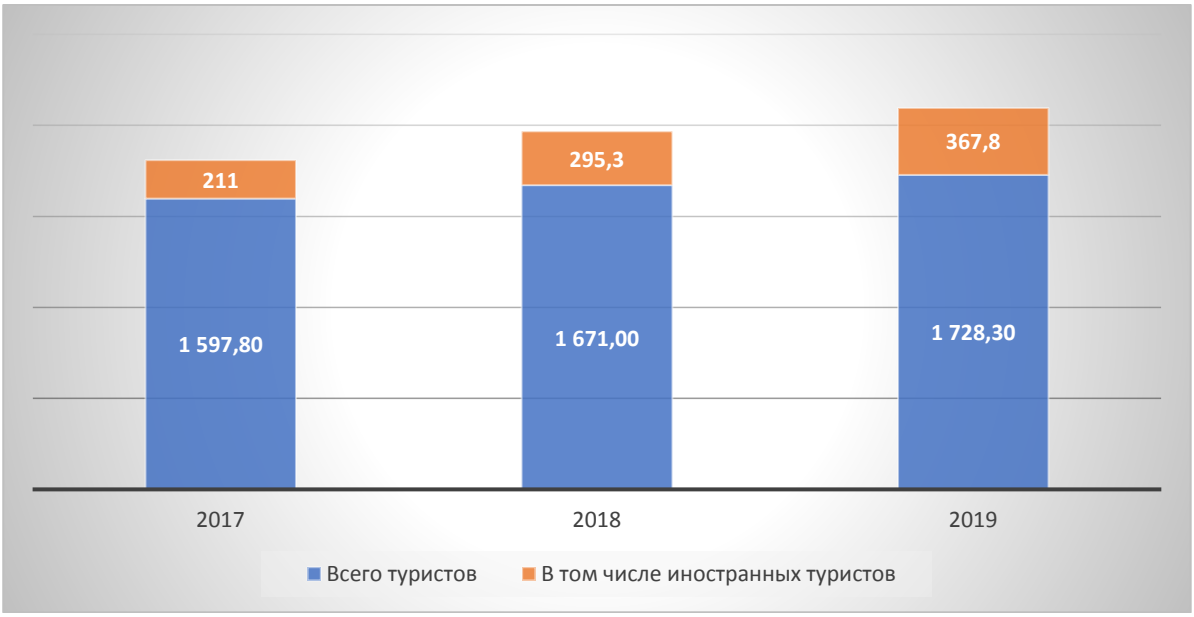
Таблица 1

2017 2019 *

	2017	**2018**	**2019**	**2019/2018 (+\ ), %**
Объем туристского потока в Иркутскую область (тыс. чел.), в том числе:	1 597,8	1671,0	1 728,3	+3,4
количество иностранных туристов	211,0	295,3	367,8	+24,6
Объем предоставленных платных услуг в туристско-рекреационной сфере, (млн р.), из них:	5 600,5	6 478,6	7 000,8	+8,1
туристские услуги	2 153,2	2 415,0	2 837,9	+17,5
санаторно-оздоровительные услуги	1 299,1	1549,4	1 572,9	+1,5
услуги гостиниц и аналогичных средств размещения	2148,2	2 514,2	2590,0	+3,0
Сумма налоговых поступлений от деятельности гостиниц и ресторанов и туристических агентств в консолидированный бюджет Иркутской области (млн р.)	759,2	869,9	991,5	+14,0

*Составлена по: [7].

По данным табл. 1 видно, что количество туристов в 2019 г. увеличилось на 3,4 %. Если обратится к данным Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области, то можно увидеть динамику объема туристического потока в Иркутскую область: показатели указывают на прирост не только туристического потока, но и объем туристов, приходящихся на иностранных граждан рис. 3.



3.

2017 2019 *

* *Составлен по:* [7].

Представленные данные свидетельствуют, что на период до 2019 г. объем туристов, которые приезжали в Иркутскую область находился в постоянном приросте, что было обусловлено наличием уникальных природных, этнографических и других особенностей региона. Ниже представлены данные о функционировании сферы туризма и гостеприимства в Иркутской области за период 2020–2021 гг. по данным Иркутскстата (табл. 2).

В соответствии с данными Иркусткстата видно, что в период пандемии туристический приток упал в два раза, что связано с жесткими мерами, которые вводились для ограничения распространения COVID-19. С их послаблением в дальнейшем приток туристов прибавился, но не вышел на значения показателей в период до пандемии.

Таблица 2

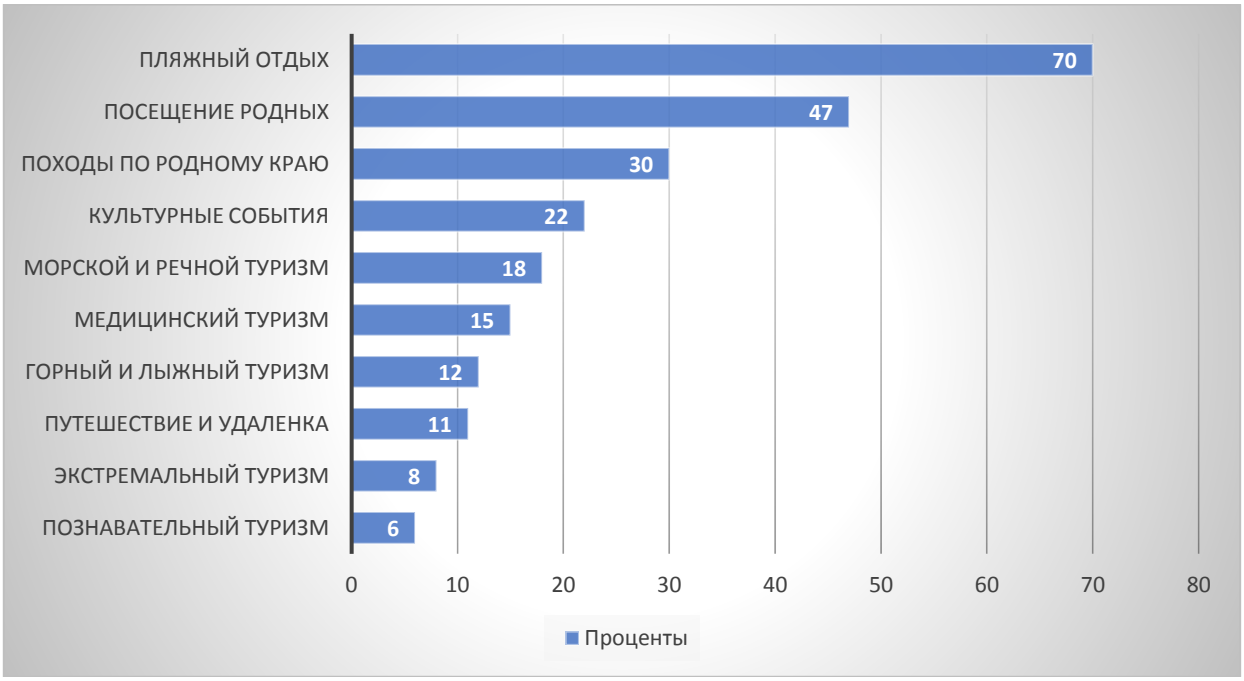
2017 2019 *

	2019	**2020**	**2019/2020 (+\ ), %**	**2021**	**2020/2021 (+\-) %**
Объем туристского потока в Иркутскую область (тыс. чел.)	1 728,3	938,0	–45,8	1 100,0	+17,3

* *Составлена по:* [7].

Несмотря на положительную динамику роста числа гостиниц и объема туристов в сравнении с другими «туристическими» регионами нашей страны Иркутская область на порядок отстает. Для того чтобы лучше понять, что необходимо внутреннему туристу рассмотрим статистику туристических предпочтений россиян рис. 4.

Большая часть россиян до сих пор предпочитает пляжный отдых — 70 %, наименее привлекательным является познавательный туризм, его предпочитают всего 6 % россиян. Если рассмотреть каждое из предпочтений через призму предложений, которые можно увидеть в Иркутской области, то в нашем регионе вполне вероятно можно развить такие сферы как пляжный туризм, речной туризм, медицинский, горный и лыжный туризм, а также экстремальный. Немаловажный факт, что среди участников опроса некоторые выделили такой вид как «путешествие и удаленная работа».



4. 2021

Таким образом, развитие определенных туристических предпочтений увеличит прирост внутренего туризма и сделает Иркутскую область более привлекательной по сравнению с другими регионами России.

В условиях карантина и пандемии COVID-19 произошло перераспределение с мирового туризма на внутренние направления. Благодаря внутреннему туризму можно узнавать собственную страну, изучая разные области и регионы, путешествуя без особых проблем и наличия таких ограничений, как выдача визы или не знание языка. Также развитие внутреннего туризма положительно повлияет на прирост гостиниц и аналогичных средств размещения, а также повышает качество обслуживания в них, которое на данный момент не всегда соответствует требованиям туристов. Если посмотреть на территориальное распределение гостиничных комплексов на территории Иркутской области, то

большая их часть придется на местность около озера Байкал. Однако, далеко не все они могут предоставить комфортабельные условия для проживания. Именно поэтому на основе полученных данных, можно сделать примерный план дальнейшего развития туристической отрасли для увеличения потока туристов.

Первоначально необходимо подготовить достаточный номерной фонд для размещения всех желающих. Разбивку на классическую категорию по звездам необходимо не усреднить, как это сделано у нас, а наоборот ужесточить. Прописать четкие правила и условия для каждого вида гостиниц и иных средств размещения. Ведь приезжая, туристы в первую очередь находят место где им необходимо жить.

Развить сферу онлайн продаж среди турфирм, которые предоставляют туристические услуги. Интернет-платформы по поиску и конструированию туров постепенно будут вытеснять традиционные турагентства за счет более быстрого и удобного подбора туров. Однако на данном этапе тоже необходимо ввести определенные ограничения. Туристические фирмы не должны пропасть насовсем.

Следующий шаг — это развитие разнообразия туризма. Нельзя сделать ставку только пляжный туризм, так как для нашей области можно предложить и более интересные туры, которые могут совмещать в себе, как и пляжный, так и активный отдых.

Также стоит отметить, что за счет главной достопримечательности — оз. Байкал туристический бизнес можно сделать круглогодичным. Так как зимние красоты нашей области также очень привлекательны для туристов.

Говоря о сфере гостеприимства нельзя забывать и об общих тенденциях развития этой сферы. Если говорить о будущем индустрии гостеприимства, то следует обратить внимание на прогноз от аналитиков компании «AccorHotels», в основу которого легли семь основных тенденций, которые будут характерны для всей отрасли [1]:

– ведение новых локальных сервисов;
– повышение уровня мобильных платежей;
– понятие «роскошь» меняет свое значение;
– повышенное внимание к понятию «экологичность» — распространение «экоотелей»;
– активное использование мобильных предложений и программ лояльности;
– введение в эксплуатацию «умных» номеров.

Благодаря введению и технологически новых сервисов можно увеличить прирост и обеспечить качественное обслуживание.

Постепенное улучшение туристической сферы в Иркутской области поможет не только выйти в топ-10 лучших мест для посещения, а также поможет увеличить обороты в данной отрасли. При средних темпах прироста, показатели могут быть в два-три раза больше предыдущих периодов, как, например, это наблюдалось в объемах въездных и выездных туристов в период 2020–2021 гг.

В результате проведенного исследования можно с уверенностью сказать, что индустрия туризма и гостеприимства является в России одним из важных секторов экономики с быстро развивающийся динамикой. Индустрия гостеприимства в России сейчас претерпевает ряд изменений в связи со всеми событиями, которые произошли за период 2020–2022 гг. и в связи с этим за короткий промежуток времени из быстро развивающейся сферы туризм встал в ряд с проблемными отраслями, которые необходимо регулировать для ее дальнейшего существования. Но следует отметить, что происходящие изменения необходимо переосмыслить и начать применять новые возможности для ее трансформации. Конечно же самым действенным способом восстановления сферы туризма станет внедрение и усовершенствование туристической сферы и гостиничного бизнеса. Кроме того, в текущем году Иркутская область вошла в число победителей национального проекта «Туризм — индустрия гостеприимства», благодаря чему региону удалось привлечь более 800 млн р. инвестиций на развитие туризма в 2023–2024 гг. Деньги пойдут на проекты, связанные со строительством крупных инфраструктурных объектов.

1. Воронцова А.В. Индустрия гостеприимства и ее будущее / А.В. Воронцова // Туризм и современность: состояние, проблемы и прогнозы развития : сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., Москва — Киров, 12 апр. 2018 г. — 2018. — С. 16–19.

2. Рубцова Н.В. Туристы поколения Z как сегмент внутреннего туристского рынка / Н.В. Рубцова, В.В. Никифорова // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2021. — № 4. — С. 233–236.

3. Рубцова Н.В. Внутренний и выездной туризм в России: состояние и прогноз развития в условиях пандемии COVID-19 / Н.В. Рубцова, К.С. Солодухин // Экономика, предпринимательство и право. — 2022. — № 1. — С. 30–314.

4. Rubtsova N.V. Effectiveness of Interorganizational Relations in the Regional Tourist and Recreational Network (Empirical Study Using a Fuzzy Model) / N.V. Rubtsova, K.S. Solodukhin // Advances in Economics, Business and Management Research : Proceedings of the Second Conference on Sustainable Development: Industrial Future of Territories (IFT 2021). — 2021. — Vol. 195. — PP. 361–367.

5. Рубцова Н.В. Системный подход к управлению сферой туристско-рекреационных услуг региона : эффективность и условия реализации : монография / Н.В. Рубцова. — Иркутск : Изд. дом БГУ, 2021. — 150 с.

6. Россия в цифрах. 2020. — URL: https://eng.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/IdXyZWrR/Rus_2020.pdf (дата обращения: 04.11.2022).

7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области. — URL: https://irkutskstat.gks.ru (дата обращения: 04.11.2022).

Головачук Евгения Валерьевна— магистрант, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: info@tsvoyage.com.

Рубцова Наталья Владимировна— кандидат экономических наук, доцент, кафедра журналистики и маркетинговых технологий, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: runatasha21@yandex.ru.

Authors

Evgeniya V. Golovachuk — Undergraduate, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: info@tsvoyage.com.

Natalia V. Rubtsova — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Journalism and marketing technology, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: runatasha21@yandex.ru.

© Головачук Е.В., Рубцова Н.В., 2023

,

В последние десятилетия туризм входит в число наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Однако уже сейчас будущее внешнего туризма для отдельных стран становится неопределенным, в связи с чем ставки делаются на развитие внутреннего туризма. Это меняет ориентиры и в развитии страховой индустрии, фактически выступающей инфраструктурным элементом туристской отрасли. В данном материале представлены основные параметры развития туристской отрасли, влияющие на развитие рынка страховых услуг в данном сегменте.

Ключевые слова: туристское страхование, страхование туристов, туристская отрасль, туризм, страховой рынок.

N.A. Shilin, M.N. Stepanova

TOURISM INDUSTRY AS A POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF THE TOURIST INSURANCE MARKET

In recent decades, tourism has been one of the most dynamically developing sectors of the world economy. However, even now the future of external tourism for individual countries is becoming uncertain, and therefore bets are being placed on the development of domestic tourism. This also changes the guidelines for the development of the insurance industry, which actually acts as an infrastructure element of the tourism industry. This article presents the main parameters of the development of the tourism industry that affect the development of the insurance services market in this segment.

Keywords: tourist insurance, tourist insurance, tourism industry, tourism, insurance market.

Последние несколько лет — с 2017 по 2021 гг. — темпы роста отрасли «туризм» в России в среднем на 3–7 п.п. опережали темпы роста валового внутреннего продукта страны. Современный прогноз развития туризма позволяет сделать вывод о том, что определенный рост последних лет в ближайшие годы существенно замедлится ввиду введенных санкционных ограничений и объективных факторов, ограничивающих перемещение населения призывного возраста даже внутри страны. Безусловно, это прямым образом оказывает влияние и на развитие рынка страховых услуг в данном сегменте.

Цель исследования — оценить новые направления развития туристского страхования в современных условиях. Задачи исследования — представить современные особенности развития туристской отрасли в России, обозначить потенциал для развертывания возможностей страховщиков в данном сегменте.

Методы исследования — статистический анализ ключевых отраслевых показателей, аналитическая обработка полученных результатов.

До определенного момента динамика развития туристической отрасли характеризовалась ростом большинства показателей (табл. 1).

Таблица 1

2017 2021 .*

	2017	2018	2019	2020	2021
Доля валовой добавленной стоимости туристской индустрии в ВВП РФ, %	3,2	3,3	3,3	3,4	3,8
Число коллективных средств размещения, ед.	14 583	15 590	20 135	20 534	25 292
Число ночевок в коллективных средствах размещения, тыс. ночевок	172 630	184 018	212 195	216 838	253 023
Число гостиниц и аналогичных средств размещения, ед.	9 869	10 714	13 957	15 368	18 753
Число мест в гостиницах и аналогичных средствах размещения, тыс. мест	676	815	923	1 046	1 137
Число ночевок в гостиницах и аналогичных средствах размещения, тыс. ночевок	76 880	84 119	100 156	115 175	135 905
Объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения, млрд р.	162	176	189	213	220
Объем туристских услуг, млрд р.	146	148	158	161	167
Стоимость реализованных туристских пакетов, млн р.	249 898	243 453	239 554	192 624	281 229
Экспорт услуг по статье «Поездки», млрд долл.	12,0	11,8	8,4	7,8	8,9

**Составлена по:* [1].

В 2021 г. число визитов иностранных туристов в Россию составило 288,3 тыс. ед., что в 17,5 раз меньше, чем в 2019 г., когда допандемийный иностранный поток превышал 5 млн визитов. Именно пандемия стала первым значимым фактором, из-за которой туристическая отрасль в данном сегменте пострадала впервые за много лет.

По данным ресурса tadviser.ru, в 2021 г. туристический поток внутри Российской Федерации достиг 56 млн чел.— это число лиц, которые хотя бы на одну ночь останавливались в российских отелях. Отмечается, что относительно 2019 года внутренний туризм в России восстановился почти на 90 %, но неко-

торые регионы либо вернулись к показателям двухгодичной давности или вовсе превзошли их [2]. По данным Ростуризма, оборот российской туристической отрасли в 2021 г. составил 2,5 трлн р. против 3,7 трлн р. в 2019 г. Из-за отсутствия иностранных туристов отрасль недосчиталась 1,2 трлн р. [1].

Несмотря на некоторое снижение покупательской способности, россияне по-прежнему ежегодно совершают от 40 до 45 млн туристских поездок за рубеж (45 млн поездок в 2019 г., что на 73 % больше по сравнению с 2020 г.), тратя, по оценкам Всемирной туристской организации, в иностранных государствах до 45 млрд долл. США в год [3]. По опубликованным данным, около 60 % туристских пакетов российских турфирм в допандемийный период реализовывалось в иностранные государства, составляя основную конкуренцию отечественным туристским направлениям [4].

По данным Российского союза туриндустрии 2019 г. оказался для туриндустрии России успешным: не произошло серьезных чрезвычайных ситуаций в виде стихийных бедствий и техногенных катастроф, значимых банкротств лидеров рынка или заметной турбулентности спроса. По всем видам организованного туризма — внутреннему, выездному и въездному — операторами зафиксирован рост продаж туров [1].

В свою очередь, 2020 г. оказался самым сложным для индустрии гостеприимства в общем, и сферы туризма, в частности, за всю его современную историю. С началом пандемии все показатели развития туризма существенно упали. Как отмечают аналитики, поток иностранцев упал в январе-сентябре 2020 г. на 73 % к 2019 г., причем из тех, кто все-таки приехал в Россию, только 0,33 %, по данным пограничной службы ФСБ, посетили страну именно с целью туризма — всего 12 900 чел. [5]. Снижение вклада туризма и путешествий в глобальный ВВП оценивался экспертами в диапазоне от 2,686 трлн до 5,543 трлн долл. По оценке правительства Российской Федерации, недополученные доходы туриндустрии нашей страны составили не менее 1,5 трлн р.

Тем не менее, оценивая представленные данные, можно утверждать, что они свидетельствуют о наличии платежеспособного спроса, который может быть переориентирован на внутренний рынок при формировании конкурентного предложения, а также о наличии достаточного количества объектов, которые могут рассматриваться в качестве потенциальных объектов страховой защиты. Кроме того, потенциал поддержки туризма в стране поддерживается участием государства. Так, в Российской Федерации утвержден ряд государственных программ, направленных на развитие туризма в среднесрочной перспективе (табл. 2).

Таблица 2

2024

724	168,4	75,8	542,1
Проекты	«Развитие туристической инфраструктуры»	«Повышение доступности туристических продуктов»	«Совершенствование управления в сфере туризма»

Российская Федерация имеет большой туристический потенциал. Благодаря государственной поддержке инвесторам предоставляются льготные кредиты, направленные на строительство отелей, благодаря чему к 2024 году ожидается появление более 20 тыс. новых номеров. Согласно утвержденной программы, гранты господдержки на строительство отелей и гостиниц должны получить около 2,5 тыс. организаций. По итогам 2021 г. количество таких организаций уже составило 512 ед. Конечная цель государственной программы — развитие внутреннего туризма, предполагающее увеличение туристских направлений и количества путешествий в границах страны, создание новых рабочих мест, увеличение экономического развития туристической сферы [6].

Особый потенциал видится в развитии такого направления внутреннего туризма территории Российской Федерации, как экотуризм. По итогам 2021 г. заповедники и национальные парки России посетили около 11 млн чел. Наблюдается рост туристов, проявляющих интерес к посещению особо охраняемых природных территорий. Это достаточно объемный сегмент: в особо охраняемые природные территории входит 236 объектов, из которых 107 заповедников, 66 национальных парков и 63 заказника В настоящее время доля экотуризма в общем объеме составляет порядка 10 %, при этом планируется, что к концу 2022 г. данный показатель составит уже 20 % [7].

Если говорить о внешнем туризме, то здесь развитие рынка туристского страхования определяется прежде всего профилем карты страхуемых рисков, наиболее актуальной для отрасли. В этом случае основное внимание уделяется оценке вероятности наступления страховых событий, особенно актуальных в сфере страхования туристов, их видовому составу и источникам возникновения. По числу страховых случаев в допандемийный период лидировали те страны, которые чаще всего россияне выбирали в качестве направлений активного отдыха. Исходя из этого, лидером по числу страховых случаев явилась Турция, на долю которой пришлось 35 % всех зарегистрированных в подотрасли страховых событий. Самые распространенные диагнозы туристов, обеспечиваемые страховым покрытием — гастроэнтерит и простудные заболевания, фиксируется высокая доля травматизма. В табл. 3 представлена структура неблагоприятных случаев, зарегистрированных в страховании туристов.

Таблица 3

*

	%
Простудные заболевания	20
Результаты несчастных случаев,включая травмы	17
Отравления	16
Обострение хронических заболеваний	11
Отит	9
Обращения за стоматологической помощью	8
Переломы	5

	%
Тепловой удар	5
Аллергические реакции	5
Обращение за юридической помощью	3
Смерть	1

[*]*Составлена по:* [8].

Наименьшее число страховых событий происходит в странах Европы — Германии, Австрии, Франции и т.д., что объясняется как контингентом отдыхающих, так и видом доступного отдыха (чаще всего это интеллигентные люди, предпочитающие спокойный отдых). Стоит отметить, что в последнее время увеличилось число туристов из категории пожилых людей, как правило уже имеющих отягощения хронических заболеваний, но при этом выбирающих для отдыха страны, не подходящие по климату [8]. Это приводит к обострению хронических заболеваний, негативно сказывается на их здоровье, увеличивая число обращений за медицинской помощью, покрываемой страховым планом. Безусловно, это ответственность самих туристов, а также не всегда качественный андеррайтинг страховщиков. Кроме того, ставится и проблема отсутствия профессионального внимания на содержание медицинских карт путешествующих, в большинстве случаев — полное отсутствие врачебного контроля за качеством реализуемых туристских продуктов [8].

В заключении отметим: влияние внешних и внутренних факторов требует создания эффективных мер защиты от рисков, их предупреждения и наличия эффективных инструментов финансирования — их недопустимо игнорировать, иначе это может привести к существенным убыткам или выводу компании из отрасли, а самих путешествующих — к лишению возможности совершить тур на планируемых условиях [5].

1. Ростуризм. — Москва, 2022. — URL: https://www.russiatourism.ru (дата обращения: 20.09.2022).

2. Туризм в России. — URL: https://www.tadviser.ru (дата обращения: 20.09.2022).

3. Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года : распоряжение Правительства РФ от 20 сент. 2019 г. № 2129-р (ред. от 7 февр. 2022 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

4. Росстат. — Москва, 2022. — URL: https://www.gks.ru (дата обращения: 20.09.2022).

5. Россияне стали страховать свои поездки по стране. — Москва, 2022. — URL: https://rg.ru/2020/10/11/v–2020–godu–rossiiane–stali–strahovat–svoi–poezdki–po–strane.html (дата обращения: 24.09.2022).

6. Епишин И.В. Развитие туристической отрасли как путь к решению экономических и социальных проблем в регионах Российской Федерации на

примере Мурманской области / И.В. Епишин // Наука и образование: проблемы, идеи, инновации. — 2020. — № 1 (25). — С. 43–47.

7. Разинков А. Коронавирус сформировал новые тренды в туризме / А. Разинков // Ведомости. — URL: https://www.vedomosti.ru/lifestyle/articles/2021/05/12/869463-koronavirus-turizme (дата обращения: 24.09.2022).

8. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие туризма» : постановление Правительства РФ от 24 дек. 2021 г. № 2439 // СПС КонсультантПлюс.

9. Какие страховки покупают и чем болеют летом туристы за границей. — Москва, 2022. — URL: https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/47257.html (дата обращения: 13.09.2022).

10. Степанова М.Н. Особенности страхования туристов в Российской Федерации / М.Н. Степанова, А.В. Суслова, А.В. Сергеева. — DOI 10.36906/FKS–2021/97. — EDN RRDDEO // Перспективные направления в области физической культуры, спорта и туризма : материалы XI Всерос. науч.-практ. конф., Нижневартовск, 21 окт. 2021 г. — Нижневартовск : Нижневарт. гос. ун-т, 2021. — С. 446–451.

Шилин Никита Александрович — студент, международный факультет, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: nikitra2014@mail.ru.

Степанова Марина Николаевна — доцент, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: StepanovaMN@bgu.ru.

Authors

Nikita A. Shilin — Student, International Faculty, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: nikitra2014@mail.ru.

Marina N. Stepanova — Associate Professor, Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: StepanovaMN@bgu.ru.

© Шилин Н.А., Степанова М.Н., 2023

336.14:353(57)

,

Раскрываются основные типы предприятий общественного питания. Рассматриваются три основных способа по укреплению положения компании на рынке общественного питания. Анализируется влияние пандемии на отрасль общественного питания. Рассматриваются методы расширения количества заведений, а именно организация сети и открытие франчайзи. Обосновывается важность бренда и продвижения предприятия в сети интернет. Выделяются способы выделения предприятия на рынке. Приводятся основные рекомендации и перспективы по укреплению компании на рынке общественного питания.

Ключевые слова: типы предприятий, сфера общественного питания, франчайзи, развитие сети, перспективы развития.

A.V. Trofimchuk, Yu.I. Kolesnik

TYPES OF ENTERPRISES IN THE FIELD OF PUBLIC CATERING AND PROSPECTS FOR THEIR DEVELOPMENT

The main types of catering establishments are revealed. Three main ways to strengthen the company's position in the catering market are considered. The impact of the pandemic on the catering industry is analyzed. Methods for expanding the number of establishments are considered, namely the organization of a network and the opening of a franchisee. The importance of the brand and promotion of the enterprise on the Internet is substantiated. Ways of allocation of the enterprise in the market are allocated. The main recommendations and prospects for strengthening the company in the public catering market are given.

Keywords: types of enterprises, catering industry, franchisee, network development, development prospects.

Сфера общественного питания ввиду все большей загруженности людей и большего отдаления по работе и иным делам вынуждена брать на себя ответственность в удовлетворении базовой потребности человечества, а именно в питании. Вполне характерной чертой современного рынка можно назвать — неоднородность, которая представляет собой всевозможные виды точек по оказанию услуг питания, охватывающие все возможные целевые аудитории по критериям: возраст, пол, уровень дохода, социальный статус, семейное положение, требованию к еде и приготовлению, вид кухни и многим другим.

Актуальность темы обусловлена среднестатистическим повышением оборота общественного питания в Российской Федерации, где в 2020 г. из-за пандемии COVID-19 случилась просадка практически до уровня 2017 г., которая не только нивелировалась в 2021 г., но и превысила результат 2019 г. на 5,7 %. Более подробная динамика развития оборота отрасли представлена на рисунке.

2011 2021 fl fl *

* *Составлен по:* [1].

Цели и задачи исследования

Цель исследования — выделить основные актуальные типы предприятий в сфере общественного питания и рассмотреть перспективы их развития.

Задачи исследования:

– выделить актуальные существующие различные типы общественного питания;

– проанализировать возможные перспективы развития;

– привести рекомендации для дальнейшего развития предприятий в сфере общественного питания.

Методы исследования. Основными методами данного исследования служат анализ нормативной, статистической и иной профильной литературы и предложение перспектив развития.

С точки зрения законодательства, выделяются основными типами общественного питания следующие:

– ресторан;
– бар;
– кафе;
– столовая;
– закусочная;
– предприятие быстрого обслуживания (стационарные и нестационарные);
– буфет;
– кафетерий;
– кофейня;
– магазин кулинарии [2].

Рассматривая ситуацию, существующую на рынке, стоит выделить и активное появление и внедрение на рынок мобильных предприятий в сфере общественного питания.

По мобильности:

– стационарные (к ним можно определить все возможные заведения, которые размещены внутри какого-либо помещения, либо размещенные в отдельных специализированных помещениях, например, кафе, ресторан и т.д.);

– передвижные (к ним можно отнести все возможные передвижные ярмарочные фургоны и иные заведения, которые организованы на базе автомобиля или передвижного фургона, например, «фудтраки»).

В 2020 г. пандемия COVID-19 нанесла значительный урон по всей индустрии общественного питания. Мы видим, что самая большая доля пострадавших предприятий, составляющая 37 %, приходится на сферу общественного питания [3]. В связи с этим предпринимателям пришлось искать пути соблюдения всех необходимых норм, а также не забывать и работать эффективно. Одним из не сложных, но при этом достаточно эффективным было решение о подключении различного рода доставки. В России X5 Retail Group, ведущая продуктовая розничная компания страны, объявила о том, что онлайн продажи через платформы Perekrestok.ru и «Доставка Пятерочка» составили 1,7 млрд р. (с учетом НДС) в апреле 2020 г., показав рост в 4,7 раза по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года [4]. На примере компании X5 Retail Group можно заметить, что организация грамотной доставки дало возможность значительно увеличить выручку. Для сферы общественного питания организация доставки порой даже была необходима исходя из потрясений, связанных с пандемией.

Когда кафе, ресторан или иное заведение успешно функционирует, владелец может задуматься об открытии сети, а если финансы не позволяют открытие сети, то рассмотреть вариант франчайзинга. Если же вы угадали с концепцией и ресторан понравился гостям, то, выйдя на плановую рентабельность в центре, можно начинать развивать бизнес в спальных районах и городах спутниках [5, с. 13]. При наличии сети заведений возрастает выживаемость на рынке каждого отдельного филиала, так как сказывается взаимовыручка и влияние общего бренда на каждый объект сети. Франчайзинг в последнее время приобретает форму инструмента для развития сетевого бизнеса, который можно обозначить как атрибут постиндустриальной экономики [6, с. 72]. В случае с франчайзингом также влияет бренд на дела компании, а, так же, поступления роялти, которые укрепляют показатели финансовой ликвидности главного заведения.

В условиях жесткой рыночной конкуренции приходится уделять особое внимание способом выделения из общей массы предприятий сферы. В том числе особое внимание уделяется продвижению в сети интернет. Если клиенты не видят сайт или приложение ресторана, не знают о различных акциях и скидках, то они просто не придут, так как в настоящее время невозможно позволить, чтобы цифровые сервисы ресторана не работали [7, с. 776]. Поэтому гармонич-

ное ведение сайта, социальных сетей и иного продвижения благотворно скажется на устойчивость спроса на услуги данного заведения.

Сфера общественного питания продолжает активно развиваться в нашей стране, несмотря даже на различные биологические (в форме пандемии), экономические (в виде экономической стагнации), рыночные (высокий уровень конкуренции) и иного вида потрясения, сказывающиеся на сферу общественного питания, как на отрасль экономики страны.

Какие перспективные направления развития можно выделить для укрепления и устойчивого развития для предприятий общественного питания?

Во-первых, стоит уделить большое внимание подключению агрегаторов доставки или формирования доставки своими силами. Пандемия в 2020 г. нанесла сильный урон отрасли вводом ограничений на посещение и количество доступных мест для посетителей, из-за чего некоторые предприятия отрасли были вынуждены сократить штат, а то и вообще прекратить деятельность. Поэтому, даже в условиях жестких ограничений организованная система доставки поможет повысить выживаемость на рынке в сфере, где и без ограничений существует сильная конкуренция.

Во-вторых, при успешном функционировании, стоит рассмотреть формат открытия сети или создания франчайзи, который можно открыть либо в другом городе, либо в другом районе города. В первом случае не будет создаваться жесткой конкуренции с франчайзи, а во втором — возможно взаимное продвижение на рынке за счет единого бренда. Так же, при открытии сети, если у одного филиала временно дела идут не «в гору», то другой(ие) может(ут) оказывать ему всестороннюю поддержку: начиная от финансовой, заканчивая оборудованием и персоналом.

В-третьих, на рынке повышенной конкуренции нужно удивлять клиента и выделяться из общей массы. Это может быть маркетинговые приемы, гиперактивное продвижение в социальных сетях (в XXI в. цифровизации имеет особую важность), уникальное меню, специфичный сервис, привлекающий внимание дизайн заведения и многое другое. Однако, вдаваясь в активное продвижение, необходимо не забывать про качество продуктов, приготовления и сервиса производимых уже услуг.

1. Федеральная служба государственной статистики. — URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/obschepit.xls (дата обращения: 27.11.2022).

2. Гост 30389-2013. Межгосударственный стандарт Российской Федерации. Услуги общественного питания. Предприятия общественного питания. Классификация и общие требования. (утв. Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 нояб. 2013 г. № 1676-ст) / Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. — URL: https://docs.cntd.ru/document/1200107325 (дата обращения: 27.11.2022).

3. «Ситуация близка к катастрофической»: как московские рестораны выживают при эпидемии коронавируса. — URL: https://www.bbc.com/russian/features–51973003 (дата обращения: 28.11.2022).

4. Продуктовые переезжают в онлайн. — URL: https://www.kommersant.ru/doc/4342737 (дата обращения: 28.11.2022).

5. Горбунов С.А. Ресторан: от одного до сети. Опыт построения и управления. / С.А. Горбунов — Москва : Медиа-группа «Ресторанные ведомости», 2018. — 184 с.

6. Колиниченко М.В. Франчайзинг как эффективная форма инновационного равзития сферы услуг / М.В. Колиниченко // Современные проблемы сервиса и туризма. — 2011. — № 3. — С. 70–75.

7. Дугина Е.Л. Франчайзинг и его роль в развитии продовольственного рынка / Е.Л. Дугина, А.В. Дугин, Е.С. Думнова. — DOI 10.17150/1993–3541.2015.25(5)775-780 // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2015. — Т. 25, № 5. — С. 775–780.

Трофимчук Андрей Владимирович — магистрант, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: AndreyTrofimchuk@yandex.ru.

Колесник Юлия Игоревна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: KolesnikUI@bgu.ru.

Authors

Andrey V. Trofimchuk — Master’s Degree Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: AndreyTrofimchuk@yandex.ru.

Kolesnik Yulia Igorevna — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: KolesnikUI@bgu.ru.

© Трофимчук А.В., Колесник Ю.И., 2023

8.

637.5

В исследовании проводится анализ характеристик продовольственной безопасности Иркутской области. В базе анализа лежат расчеты среднедушевого потребления основных продуктов питания, самообеспеченность населения основными продуктами питания, создание продуктов животноводства всеми хозяйствами и совокупное производство сельскохозяйственных культур всеми хозяйствами. Проанализировано состояние мясного подкомлекса региона и определена значимость его развития в обеспечении продовольственной безопасности.

Ключевые слова: государственные программы, потребление мяса, мясной рынок, аграрный сектор, продовольственная безопасность Иркутской области.

A.R. Voloshin, Yu.A. Skorobogatova

FOOD SECURITY AND THE STATE OF THE MEAT SUB-COMPLEX OF THE REGION

The purpose of the study is to analyze the characteristics of food security in the Irkutsk region. The analysis is based on calculations of the average per capita consumption of basic foodstuffs, self-sufficiency of the population with basic foodstuffs, the creation of livestock products by farms of all categories, as well as the gross harvest of agricultural crops in farms of all categories. The state of the meat sub-complex of the region is analyzed and the significance of its development in ensuring food security is determined.

Keywords: state programs, meat consumption, meat market, agriculturalт sector, food security of the Irkutsk region.

ОбеспечениепродовольственнойбезопасностиРоссийскойФедерациисчитаетсяоднойиззначимыхцелей. Проблема питания населения вызвана сильной зависимостью страны от импортных продуктов и сказывается на ухудшении условий жизни большей части населения. Продовольственная безопасность должна обеспечиваться по основным направлениям это:

– доступность и наличие продовольствия;
– качество и безопасность продуктов питания;
– стабильность продовольственного обеспечения.

Национальное правительство принимает определенные меры для обеспечения продовольственной безопасности. Обеспечение продовольственной безопасности региона особенно важно для отраслей пищевой промышленности (мукомольно-крупяная, хлебобулочная, мясная, молочная продукция, сахар), определяющих характеристики продовольственной безопасности, и государство поддерживает технологическую модернизацию производства в эти отрасли, предлагая различные экономические, налоговые и таможенные льготы.

Цель и задачи исследования. Цель исследования заключается в изучении характеристик продовольственной безопасности Иркутской области, а также анализ «региональных мясных рынков» и их сущностные признаки. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

– проанализировать расчет базового потребления на душу населения, самообеспеченности продовольствием населения, продуктами животноводства, и общую производительность по всем категориям хозяйств;

– сравнить среднедушевое потребление в Иркутской области по 2017–2021 гг.;

– изучить мясной рынок Иркутской области;

– проанализировать производство скота и птицы на убой в живом весе по видам и в хозяйствах всех категорий;

– изучить правовую основу продовольственной безопасности в Российской Федерации;

– оценить перспективы развития ресурсной базы регионального рынка говядины;

– сделать вывод об обеспеченности Иркутской области мясной продукцией.

Методы исследования. В ходе исследования использовались следующие методы: теоретические: классификация, синтез, сравнительный анализ, а также эмпирические: измерение и сравнение.

fl

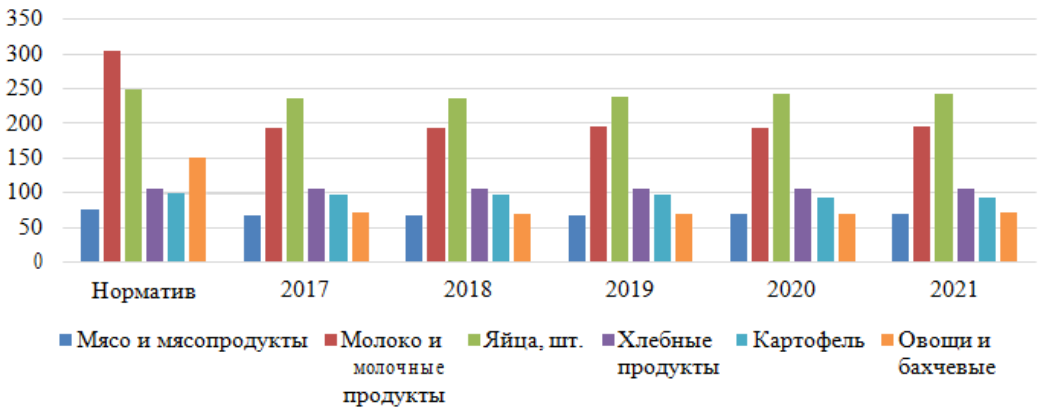
Общая ситуация в мире сказывается на конкретных отраслях экономики России и на аграрном секторе в том числе. Россия страна, которая была и сейчас остается, вовлечена в мировое производство, обмен ресурсами. Обмен информацией, технологиями, комплектующими, техникой. В один момент преодолеть участие России в мировой экономике невозможно. В этом ключе аграрный сектор использовал очень много достижений научных и технологических, которые зарубежные партнеры предлагали и успешно реализовывали.

В значительной степени рост продуктивности сельскохозяйственных культур в стране за последние 20 лет был обеспечен использованием технологии современных, использование средств защиты растений, которые позволяют сохранить урожай и обеспечить высокую продуктивность полей. Сейчас эти сектора не находятся под прямыми санкциями, но трудности в поставках той или иной продукции наблюдаются.

Продовольственная безопасность — это мера наличия продовольствия и возможности людей получить к нему доступ. Принципами продовольственной безопасности являются: наличие продовольствия, доступ к продовольствию и рациональное использование продуктов питания. Проблемами на пути к продовольственной безопасности могут стать как глобальное изменение климата, так и продовольственные потери, либо болезни животных, а также вредители наносящие урон хозяйству и урожаю.

Продовольственное обеспечение в некоторых субъектах страны сталкивается с серьезными проблемами: население имеет низкий уровень потребления продуктов питания, в основном дешевых продуктов низкого качества, на это люди выделяют превосходящую долю своих доходов. Эта обстановка выражена устоявшимися экономическо-социальными проблемами, с которыми встречаются субъекты с недостаточно развитым аграрным производством или если это производство находится в другом регионе, высоким уровнем безработицы и низкой заработной платой [5]. За последние несколько десятилетий в России было принято множество законодательных актов, направленных на обеспечение продовольственной безопасности страны и повышение эффективности агропромышленного комплекса. Федеральный Закон «О развитии сельского хозяйства», «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» утверждена указом президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 [3]; в 2020 г. 21 января указом президента Российской Федерации № 20 утверждена новая «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» [1]. Государство реализует программу социального развития сельских территорий. Важное направление выбрано не случайно, так как сельское хозяйство дает сырье для многих отраслей промышленности: пищевой, фармацевтической, химической, текстильной и обувной [2].

Производство основной части потребляемых продуктов реализовывается в Иркутской области сельхозпредприятиями, домашними хозяйствами и к(ф)х [6]. Население нашего региона по последним данным составляет 2, 357 млн чел. На территории Иркутской области высока доля городского населения [7]. На 1 января 2022 г. это показатель — 1,837 млн чел., что в процентном соотношении — 77,9 % от общей численности.



2017 2021 /

С 2017 г. незначительно увеличилось потребление на душу населения основных продуктов питания животного происхождения: мяса и мясопродуктов, молока и молочных продуктов, яиц. Небольшое снижение в 2021 г. по сравнению с 2017 г. потребления картофеля в Иркутской области примерно на 5 %. Хлебные продукты и овощи остались на том же уровне.

Из табл. 1 видно, что прирост самообеспеченности населения Иркутской области основными продуктами питания в 2021 г. по отношению к 2017 г. снижается по всем продуктам кроме молочной продукции, в данном случае он вырос на 1,2 п.п. Сильное снижение наблюдается по последним строчкам таблицы: это картофель (24,8 п.п.) и овощи (4 п.п.). Что касается мяса и яиц там наблюдается небольшое снижение, по мясу — 0,9 п.п. и по яйцу — 1,1 п.п.

Таблица 1

fl fl , %

	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	
Мясные продукты	64,1	63,9	63,8	62,0	63,2	–0,9
Молочная продукция	96,9	100,02	96,9	96,1	98,1	1,2
Яйцо	174,9	180,01	174,9	173,1	173,8	–1,1
Картофель	179,7	170,1	170,01	159,8	154,9	–24,8
Овощи	64,1	62,5	66,02	56,9	60,1	–4

Так как развитие сельского хозяйства и пищевой промышленности играет важную роль в обеспечении продовольственной безопасности Иркутской области. То в соответствии с государственной программой «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2025 годы» (в редакции постановления Правительства РФ от 8 февраля 2019 г. № 98 план на 2019–2024 гг. уже есть) поставлены задачи:

– обеспечение продовольственной независимости России в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности РФ;

– ускоренное замещение импорта в отношении мяса (свинины, мяса птицы, мяса крупного рогатого скота), молока, овощей открытого и закрытого грунта, семенного картофеля и плодовоягодной продукции;

– повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках [4].

Отрасли птицеводства и свиноводства очень быстро развивающейся отрасли. Скотоводство развивается не такими быстрыми темпами. Эти отрасли потребляют определенное количество зерна внутри страны и обеспечивают страну мясом. Таблица 2 наглядно отражает уровень самообеспеченности сырым мясом на душу населения. Среднегодовая численность постоянного населения Иркутской области составляет 2,375 млн чел. Хозяйства всех категорий произвели скота и птицы на убой 154,9 тыс. т в живом весе или 85,195 тыс. т (условный убойный выход 55 %). С учетом этих данных 35,87 кг приходится на каждого человека [4].

По статистике большая часть граждан потребляет 74–75 кг мяса на человека в год, значительную долю в потреблении составляет свинина и мясо птицы [8].

Из этого можно сделать вывод, что в регионе на данный момент недостаточно производимой продукции, т.е. имеется дефицит мясной продукции отечественного производства.

Таблица 2

2021 fl fl fl

Кролики	К (Ф) Х и ИП	0
	Все хозяйства	0,2
	Домашние хозяйства	0,2
Крупный рогатый скот	К (Ф) Х и ИП	12,9
	Сельскохозорганизации	7,6
	Все хозяйства	48,6
	Домашние хозяйства	28,1
Лошади	К (Ф) Х и ИП	0,6
	Сельскохозорганизации	0,1
	Все хозяйства	3,9
	Домашние хозяйства	3,2
Овцы и козы	К (Ф) Х и ИП	0,6
	Сельскохозорганизации	0
	Все хозяйства	3,7
	Домашние хозяйства	3
Олени	К (Ф) Х и ИП	0
	Все хозяйства	0
	Домашние хозяйства	0
Птица	К (Ф) Х и ИП	0
	Сельскохозорганизации	57,4
	Все хозяйства	60,6
	Домашние хозяйства	3,2
Свиньи	К (Ф) Х и ИП	1,1
	Сельскохозорганизации	21,2
	Все хозяйства	38
	Домашние хозяйства	15,6
Всего	К (Ф) Х и ИП	15,2
	Сельскохозорганизации	86,4
	Домашние хозяйства	53,3
	Все хозяйства	154,9

Таким образом, чтобы гарантировать доступность и физическое наличие продовольствия необходимо найти равновесие между рациональным обменом продовольствия с соседними областями и наилучшими уровнями отечественного мясного, молочного производства и производства овощей.

Степень продовольственной свободы страны или региона — это ее полная самообеспеченность

Authors

Anton R. Voloshin — Master's Degree Student, Department of Enterprise Economics andEntrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: anton.voloshin.99@bk.ru.

Yulia A. Skorobogatova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: skorobogatovaya@bgu.ru.

© Волошин А.Р., Скоробогатова Ю.А. 2023

338.583

В статье представлен анализ себестоимости молока на действующем сельскохозяйственном предприятии Иркутской области который показал, что себестоимость единицы продукции снижается. В данной нетипичной для рыночной экономики ситуации внутрихозяйственные резервы снижения себестоимости производства единицы молока были выявлены. Ликвидация перерасхода кормов позволит снизить себестоимость единицы продукции, ликвидация яловости коров позволит при неизменных затратах получить дополнительный объем продукции, что в свою очередь снизит себестоимость единицы продукции. Представленные рекомендации по организации производственного процесса на предприятии позволят увеличить его эффективность.

Ключевые слова: резервы, себестоимость, молоко, факторный анализ, поэлементный анализ, сельское хозяйство, Иркутская область.

V.V. Vrublevskaya

ON-FARM RESERVES FOR REDUCING THE COST OF MILK OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

The article analyzes the cost of milk at an operating agricultural enterprise in the Irkutsk region, which showed that the cost of a unit of production is decreasing. In this situation, which is atypical for a market economy, on-farm reserves for reducing the cost of producing a unit of milk have been identified. The elimination of feed overspending will reduce the cost of a unit of production, the elimination of the cow's milk yield will allow, at constant costs, to obtain an additional volume of products, which in turn will reduce the cost of a unit of production. The presented recommendations on the organization of the production process at the enterprise will increase its efficiency.

Keywords: reserves, cost price, milk, factor analysis, element analysis, agriculture, Irkutsk region.

Одной из наиболее важных обобщающих показателей работы предприятия является себестоимость производимой продукции [1]. От уровня себестоимости зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширенного воспроизводства, общее финансовое состояние хозяйствующих субъектов. Анализ себестоимости продукции имеет исключительно важное значение и позволяет выявить тенденции, определить влияние факторов, дать

оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции, что в свою очередь зачастую является основной его целью. Выявленный внутрихозяйственный резерв снижения себестоимости продукции позволят увеличить рентабельность производства, повысить эффективность деятельности предприятия [2, с. 116; 3, с. 93]. Теоретической основой служат работы отечественных ученых Винокурова Г.М., Тяпкиной М.Ф., Савицкой Г.В., Головниной Л.А., Жигуновой О.А., Баканова М.И., Шеремета А.Д., Альховской Я.А. и др. Анализ и выявление внутрихозяйственных резервов снижения себестоимости производства молока на территории Иркутской области, в силу природных условий производства, учета особенностей текущего времени (военная операция, пандемия, закрытые границы, санкции и т.д.), ставят новые задачи и становятся еще более актуальными.

Цель и задачи исследования. Целью данной работы является анализ и оценка выявленных внутрихозяйственных резервов снижения себестоимости молока на действующем сельскохозяйственном предприятии. Для достижения поставленной цели необходимо выполнение следующих задач: провести анализ себестоимости молока (факторный, структурный и поэлементный); определить экономическую эффективность использования кормов; провести анализ структуры стада.

Методы исследования. В данном исследовании применялись методы экономического анализа, систематизации и сопоставления.

В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Снижение себестоимости продукции — один из основных источников накоплений, прибыли, обеспечении расширенного производства на основе ускорения научно-технического прогресса во всех отраслях сельскохозяйственного производства. Чем дешевле производство сельскохозяйственной продукции, тем большими возможностями будет располагать общество для снижения розничных цен на продовольственные товары, тем полнее будут удовлетворяться потребности людей, тем конкурентоспособнее будет продукция [2, с. 116]. У современного предприятия имеется довольно широкий перечень источников и резервов увеличения прибыли [4, с. 65] снижение уровня себестоимости единицы продукции один из самых главных и сложно достижимых из них.

Снижение себестоимости может происходить в двух направления как в целом на весь объем произведенной продукции, так и на его единицу. Снижение себестоимости на единицу продукции приоритетно, так как снижение всего объема себестоимости может происходить за счет сокращения самого объема продукции. К основным группам внутрихозяйственных резервов снижения себестоимости молока относят:

– повышения продуктивности, увеличения количества коров, породного состава, улучшение условий содержания животных;

– уменьшение трудоемкости и повышение производительности труда работников (внедрение передовой техники и технологии, лучшее использование оборудования, предметов труда и др.);

– снижение материалоемкости единицы выпускаемой продукции (ликвидации перерасхода кормов, оптимизации объемов используемой электроэнергии и т.д.);

– сокращение административно-управленческих и других накладных расходов;

– устранение потерь от брака, сокращение брака и ликвидация непроизводительных расходов и потерь;

– увеличение объемов производства валовой продукции, при неизменных затратах, за счет ликвидации яловости коров, приведении структуры стада к оптимальной.

Проведем анализ выявления резервов на примере действующего сельскохозяйственного предприятия. Основным направлением деятельности данного предприятия является животноводство, а именно разведение крупного рогатого скота молочного направления, дополнительным видом деятельности является растениеводство. Вся продукция, произведенная в отрасли растениеводства, идет на корм крупнорогатому скоту. Среднегодовое поголовье основного стада коров составляет 80 голов. Надой на фуражную корову составляет — 2632 ц в год. При проведении анализа себестоимости молока была выявлена нетипичная картина — это снижение себестоимости единицы продукции. За анализируемый период (2019–2021 гг.) себестоимость 1 ц молока уменьшается, среднегодовой темп снижение составляет 10 %, т.е. за анализируемый период себестоимость каждый год снижается на 10 %. В 2021 г. по сравнению с 2019 г. себестоимость снизилась на 355 р., или на 18,01 %, и в 2021 г. составила 1971 р./ц. В основном причиной снижения себестоимости является уменьшение затрат на содержание животных и снижение численности работников. В рыночных условиях и постоянного роста цен на сырье и материалы предприятие имеет тенденцию снижения себестоимости единицы продукции, как в данном случае выявить резервы снижение себестоимости если она и так снижается, поможет факторный анализ себестоимости.

Проведя факторный анализ себестоимости 1 ц молока можно сделать вывод о том, что снижение себестоимости произошло за счет уменьшения затрат на одну голову на 11 416 р., себестоимость уменьшилась на 470 р., а за счет снижения продуктивности на 1,9 ц, себестоимость увеличилась на 116 р. Таким образом, снижения продуктивности отрицательно сказалось на уровне себестоимости. Труд является одной из важных причин высокого уровня себестоимости продукции. Если уровень организации труда низкий, то на единицу продукции происходит перерасход кормов, техники, трудовых ресурсов. И только при внедрении более современных методов организации труда позволяют рационального и в полную силу использовать ресурсный потенциал, что значительно влияет на себестоимость продукции.

При проведении анализа структуры затрат себестоимости на 1 ц молока выявлено, что наибольший удельный вес в структуре затрат занимают такие статьи как оплата труда с отчислениями и корма. За анализируемый период затраты на оплату труда увеличились на 6 % и стали занимать удельный вес 39,03 % за счет увеличения доли данной статьи в структуре себестоимости на

9,45 п.п. себестоимость увеличилась на 87 %. Статья корма увеличилась на 3 % и занимает наибольший удельный вес 46,74 %, за счет увеличения доли данной статьи в структуре на 10,12 п.п. себестоимость увеличилась на 18,97 р. Остальные статьи себестоимости сократились и положительно повлияли на уровень себестоимости 1 ц молока.

Размер затрат по многим статья является величиной, производной от количества и цены соответствующего элемента затрат. То есть расходы на оплату труда зависят от количества затраченных человеко-часов на производство 1 ц молока и уровня оплаты одного человека-часа. Также расходы на корма зависят от расхода кормов на производство 1 ц молока и стоимости 1 центнера кормовых единиц (ц.к.ед.). Определим влияние элементов статей на уровень затрат по данным статьям (корма и затраты на оплату труда с отчислениями) так как данные статьи занимают наибольший удельный вес в структуре (см. табл. 1).

Таблица 1

1

	1						
	2019		**2021**				
Затраты труда на 1 ц молока, чел.-час	5,6	-	4,5	0,80	–1,12	-	-
Оплата 1 чел.-час, р.	96,5	-	128,4	1,33	31,88	-	-
Итого по статье оплата труда с отчислениями	539,98	431,57	574,12	1,06	34,14	–108,41	142,55
Расход кормов на 1 ц молока, ц.к.ед.	1,41	-	1,42	1,01	0,01	-	-
Стоимость 1ц.к.ед. кормов, р.	474,16	-	484,18	1,02	10,02	-	-
Итого по статье корма	668,57	682,69	687,53	1,03	18,97	14,13	4,84

Затраты на оплату труда для производства 1 ц молока увеличились на 34,14 р. в том числе за счет снижения затрат труда на 1,12 чел.-час или 20 % данная статья себестоимости уменьшилась на 108,41 р. и за счет увеличения оплаты 1 чел.-час на 31,88 р. или на 33 % данная статья себестоимости увеличилась на 142,55 р. Рост заработной платы неотъемлемая часть любой организации, отрасли или региона и хотя в данном случае это отрицательно влияет на уровень себестоимости увеличивая ее тем самым, говоря о социальной составляющей это правильная тенденция на рынке труда. Уменьшение затрат труда на производство одной единицы продукции, в нашем случаем 1 ц молока, говорят, об внедрение передовой технологии, об повышении эффективности использования оборудования, предметов труда и т.д.

Затраты на корма также увеличились на 18,97 р., в том числе за счет увеличения расхода кормов на 0,01 ц.к.ед. или 1 % данная статья себестоимости увеличилась на 14,13 р. и за счет увеличения стоимости 1 ц.к.ед. на 10,02 р.,

или 2 % данная статья себестоимости увеличилась на 4,84 р. Стоимость кормов в данном случае растет по следующим причинам: рост цен на закупные корма, рост оплаты труда на данном предприятии так как продукция отрасли растениеводства производимая на предприятии полностью направлена на корм животных, а также ростом цен на топливо.

Выявление внутрихозяйственных резервов снижения себестоимости опирается на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия, который показал уменьшение себестоимости в целом до 1971 р. за 1 ц молока, на это повлияло уменьшение практически всех статей затрат, кроме основных это корма и оплата труда. Также выявлен перерасход кормов в 2021г. Расход кормов на производство одного центнера молока составляет 1,42 ц.к.ед. при норме 1,4 ц.к.ед., что является первым выявленным внутрихозяйственным резервом снижения себестоимости молока (табл. 2).

Таблица 2

Выход валовой продукции, ц	1 789
Расход кормов на 1ц. молока, ц.к.ед.: план (норма)	1,4
факт (2021 г.)	1,42
Расход кормов по плановым нормам на фактическую продукцию, ц к.ед.	2 504,6
Фактический расход кормов на всю продукцию, ц к.ед.	2 540,38
Отклонение расхода кормов от плана, ц.к.ед.	35,78
Стоимость 1ц кормов, р.	484,18
Отклонение расхода кормов от плана, р.	17 323,9
Снижение себестоимости 1 ц, р.	9,7

Проанализировав экономическую эффективность использования кормов выявлен перерасход кормов 35,78 ц.к.ед. таким образом себестоимость может быть снижена на 17 323,9 р. или на 9,7 р./ц. Таким образом, при перерасходе кормов организация потеряла 17 323,9 р. прибыли. Для того чтобы в будущем не допускать перерасхода кормов необходимо главному зоотехнику предприятия вести контроль за количеством и полноценным составом кормов для правильного кормления и содержания скота, своевременной заготовкой и хранением кормов. Для выполнения контроля главному зоотехнику обязательно необходимо составлять распорядок дня, рационы кормления и баланс кормов.

Сельскохозяйственные предприятия могут значительно увеличить производство молока за счет улучшения структуры стада, ликвидации яловости коров и т.д. Яловая корова дает в 2 раза меньше молока чем фуражная, соответственно себестоимость производства 1 ц молока от такой коровы выше. При анализе воспроизводства стада выявлено, что количество яловых коров уменьшилось на 10 гол. и в 2021 г. составило 4 гол., яловость составляет 5 % и предприятие недополучило молока 44,7 ц, что является резервом роста производства молока. На сельскохозяйственном предприятии используют метод искусственного оплодотворения, но и в данном случае происходят ошибки (несоблюдение правил искусственного осеменения коров, некачественный семенной

материал, несоблюдение санитарно-гигиенических условий и др.), в результате на предприятии имеются яловые коровы, которые дают меньше молока. В данном случае главному зоотехнику необходимо вести организацию и контроль за работой по воспроизводству стада и племенной работой, направленной на улучшение породных качеств и продуктивности скота, а также за проведением ветеринарно-профилактических и лечебных мероприятий.

На воспроизводство стада влияет структура стада. Структура стада — это соотношение животных по половым группам и возрастным в процентном соотношении. Именно от специализации отрасли зависит размер и структура стада и ряда многих других условий. То есть от того какой основной отраслью занимается предприятие будет меняться удельный вес коров в стаде. Удельный вес коров в стаде молочного направления должен составлять 50–60 %. В 2021 г. по сравнению с 2019 г. структура стада на анализируемом предприятии изменилась не значительно, удельный вес коров в структуре увеличился с 45,2 до 52,6 % и соответствует нормативному показателю 50–60 % стада молочного направления.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что на анализируемом предприятии можно снизить себестоимость 1 ц молока за счет роста объемов производства молока (ликвидация яловости) и ликвидации перерасхода кормов. Даже при том, что себестоимость данного предприятия и так уменьшись за анализируемый период внутрихозяйственные резервы снижения себестоимости молока, были выявлены (табл. 3).

Таблица 3

Себестоимость, тыс. р.	2 632
Объем производства, ц.	1 789
Себестоимость 1ц, р.	1 971
Возможное увеличение объемов производства молока за счет ликвидации яловости, ц	44,7
Возможное снижение себестоимости 1 ц за счет ликвидации перерасхода кормов, р.	9,7
Ожидаемый выход продукции, ц.	1 833,7
Ожидаемая себестоимость, тыс. р.	3 509
Ожидаемая себестоимость 1 ц, р.	1 913
Снижение себестоимости, %	–2,92

Таким образом, выявлены внутрихозяйственные резервы снижения себестоимости молока — это возможное увеличение производства молока на 44,7 ц за счет ликвидности яловости (фактически данный объем продукции просто потерян предприятием, а затраты были понесены в полной мере). За счет ликвидации перерасхода кормов возможно сокращение себестоимости 1 ц на 9,7 р. В целом, за счет выявленных резервов можно снизить себестоимость 1 ц молока на 2,92 %. При снижении себестоимости продукции увеличивается прибыль и происходит рост рентабельности, так как себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости.

На фоне быстро изменяющихся внешних условий острее возникает необходимость в совершенствовании подходов к управлению предприятием [5, с. 204]. Успешное функционирование предприятия возможно только при стабильном получении прибыли [6, с. 107]. На уровень прибыли в первую очередь оказывают влияние внутрихозяйственные резервы снижения себестоимости. Даже если уровень себестоимости снижается можно выявить еще резервы снижения себестоимости, что было показано в данной статье. Проведенный анализ выявил резервы снижения себестоимости за счет ликвидации перерасхода кормов. Также выявлен резерв за счет ликвидации яловости коров, в данном случаи организация произвела расходы на кормление животных, а продукцию молоко не дополучила. Были даны рекомендации по организации производственного процесса на предприятии для повышения его эффективности.

1. Винокуров Г.М. Экономический анализ : учеб. пособие / Г.М. Винокуров. — Иркутск : Иркут. ГАУ, 2017. — 248 с.

2. Врублевская В.В. Резервы снижения себестоимости производства мяса крупного рогатого скота / В.В. Врублевская // Теория и практика современной аграрной науки : сб. III нац. (всерос.) науч. конф. с междунар. участием, Новосибирск, 28 февр. 2020 г. [В 3 т.]. Т. 3 / Новосиб. гос. аграр. ун-т. — Новосибирск : ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2020. — С. 116–120.

3. Врублевская В.В. Выявление внутрихозяйственных резервов производства зерна / В.В. Врублевская // Инновационная деятельность науки и образования в агропромышленном производстве : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Курск, 27–28 февр. 2019 г. — Курск : Изд-во Курск. гос. сел.-хозяйств. академии, 2019. — С. 92–97.

4. Монгуш Ю.Д. Выявление резервов увеличения прибыли производства молока аграрного предприятия / Ю.Д. Монгуш, Д.И. Иляшевич // Вестник алтайской академии экономики и права. — 2022. — № 2-1. — С.65–71.

5. Тяпкина М.Ф. Управление денежными потоками сельскохозяйственного предприятия / М.Ф. Тяпкина, М.В. Быкова // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2022. —№ 6-2 (88). — С. 204–210.

6. Мамаева А.И. Маржинальный анализ как метод эффективного менеджмента / А.И. Мамаева // Основные направления развития агробизнеса в современных условиях : сб. статей по материалам III Всерос. (нац.) науч.-практ. конф., Курган, 5 июня 2019 г. // под общ. ред. С.Ф. Сухановой. — Курган : Изд-во Кург. ГСХА, 2019. — С. 107–111.

Врублевская Вероника Викторовна — кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономики и бухгалтерского учета, Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: v.v.v.3650@mail.ru.

Author

Veronika V. Vrublevskaya — Ph.D. in Economics, Senior Lecturer, Department of Economics and Accounting, Irkutsk State Agrarian University named after A.A. Ezhevsky, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: v.v.v.3650@mail.ru.

© Врублевская В.В., 2023

338.436

В статье рассмотрены актуальные вопросы развития агробизнеса в условиях цифровой трансформации. Показаны особенности развития агробизнеса в условиях экономической и политической нестабильности в стране и мире. Дана оценка состояния развития агробизнеса в Республике Бурятия, определены предпосылки и ограничения его развития. Предложены стратегические направления развития агробизнеса в процессе цифровизации.

Ключевые слова: агропродовольственная сфера, продовольственная безопасность, агробизнес, цифровая трансформация, цифровизация, бизнес, бизнес-модель, предпринимательство, экоплатформа.

E.L. Dugina, N.N. Bulatova, E.V. Dorzhieva

AGRIBUSINESS DEVELOPMENT IN THE DIGITAL ECONOMY

The article deals with topical issues of agribusiness development in the context of digital transformation. The features of agribusiness development in the conditions of economic and political instability in the country and the world are shown. The assessment of the state of agribusiness development in the Republic of Buryatia is given, the prerequisites and limitations of its development are determined. Strategic directions of agribusiness development in the process of digitalization are proposed.

Keywords: agri-food sector, food security, agribusiness, digital transformation, digitalization, business, business model, ecoplatform.

Обеспечение глобальной экономической стабильности является первостепенной задачей современного развития многих стран мира

Обеспечение продовольственной безопасности России в последнее время осуществляется в рамках реализация «Стратегии развития цифрового общества в Российской Федерации на 2017–2030 гг.». реализация этой стратегии направлена, прежде всего, на расширение процесса цифровой трансформации во всех отраслях и странах деятельности, наибольшее вовлечение экономических субъектов и граждан в цифровое и информационное пространство.

В современных условиях решение проблем, ограничивающих развитие процесса цифровизации в агропродовольственной сфере, является первостепенной задачей государственной политики в системе АПК. Это прежде всего ограниченность финансовых ресурсов товаропроизводителей, необходимых для разработки и внедрения новых цифровых технологий, дефицит кадров и др.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является обоснование теоретических положений и разработка практических рекомендаций развития агробизнеса в условиях цифровой трансформации. В процессе исследования и определены следующие задачи :

– уточнить экономическое содержание понятия «агробизнес»;

– выявить особенности развития агробизнеса в условиях цифровой трансформации;

– разработать стратегические направления развития агробизнеса в условиях цифровой экономики.

Методы исследования. В ходе исследования были использованы следующие методы: научного познания, структурно- логические, эмпирического анализа и обобщения статистических данных, законодательных, нормативно-правовых актов и других источников, необходимых для оценки развития агробизнеса в условиях цифровой экономики, монографических исследований, аналитические, структурно-логические и др.

В современном мире продовольственные ресурсы становятся важным инструментом геополитики. В условиях гиперконкуренции мировых держав Россия обладает высоким экспортным потенциалом в аграрном секторе экономики. В последние годы экспортный потенциал увеличился и Россия завоевывает лидирующие позиции на мировом рынке продовольствия. Однако, располагая богатым аграрным потенциалом Россия недостаточно эффективно его использует. Учитывая то, что на мировом рынке России приходится конкурировать с крупными транснациональными корпорациями, которые давно используют цифровые инновационные технологии.

Степень разработанности проблемы. В экономической литературе многих зарубежных стран производство и реализация продуктов питания трактуется как функция агробизнеса. Понятия «агробизнес» впервые было введено Д. Дэвисом, затем его исследования продолжили Д. Голберг, И. Шумпетер, Е. Рой и др.

Актуальность создания современной экспортной политики в агропродовольственной сфере, обусловлена новой реальностью, связанной с проведением военной операции на Украине. Ужесточение экономических политических финансовых санкций против России со стороны недружественных стран оказало существенно влияние на развитие агропродовольственного сектора экономки и обеспечение продовольственной безопасности страны. Экспортная политика в АПК России должна строится на общепринятых принципах и соблюдения норм международного права, быть достаточно гибкой и динамичной. При формировании экспортной политики государства в агропродовольственной сфере необходимо учитывать, то, что, с одной стороны, экономические санкции являются стимулирующим фактором развития и расширения масштабов производства, сокращение дефицита по отдельным видам сельскохозяйственного сырья и продовольственной продукции, созда-

ния дополнительных экспортных ресурсов, за счет рационального использования аграрного потенциала.

С другой стороны, на развитие агропродовольственной сферы оказывает влияние ряд негативных тенденций, в частности, снижение платежеспособного спроса населения, сокращение размеров государственной поддержки подготовки товаропроизводителей, рост продовольственной инфляции, возрастание внешних угроз и вызовов, экономических рисков, связанных с поставками импортного оборудования, комплектующих и других ресурсов для предприятий и отраслей АПК, обновление импорта поставок сельскохозяйственного сырья и продовольственной продукции из одних стран на поставки из других стран.

Структура агробизнеса в России, как и в других странах мира должна быть динамичной, гибкой, объединять разные по масштабам и видам деятельности формы и виды предприятий, которые формируют единую систему агропродовольственного предпринимательства на основе развития процессов вертикальной интеграции, кооперации и концентрации производства в условиях жесткой гиперконкуренции. В структуре агробизнеса России ведущие позиции занимает сельское хозяйство. Так, в 2021 г. на его долю приходилось 7,1 % ВВП, в то время как во Франции 20,1 %, Германии 22,3 %.

В последние годы вопросом развития цифровой трансформации в системе агробизнеса Российской Федерации уделяется много внимания. Обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в агропродовольственную сферу является одной из важных задач поставленных Президентом РФ. В Указе Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1], в Постановлении Правительства Российской Федерации от 25 августа 2017 г. № 996 «Об утверждении Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы» [2] и в других нормативно-правовых актах высших органов государственной власти.

Развитие цифровой трансформации направлена на улучшение использования новых цифровых технологий, способных обеспечивать существенный рост объемов производства и повышения эффективности агробизнеса. Однако, внедрение современных цифровых технологий сдерживается ограниченностью финансовых возможностей многих предпринимателей агробизнеса. Поэтому развития процесса цифровизации в системе агробизнеса России осуществляется медленными темпами в отличии от других стран. Однако, несмотря на это, в настоящее время по уровню цифровизации Россия занимает десятое место в мире.

Практически недавно Министерство сельского хозяйство РФ разработало новый сценарий проведения интенсивной цифровизации сельского хозяйства в рамках программы «Цифровая экономика РФ» . Реализация данного сценария позволит активизировать процесс цифровизации сельского хозяйства и товаропроизводители получат существенную поддержку со стороны государства.

Далее следует отметить, что сложность развития процесса цифровизации в сельском хозяйстве обусловлена интеграцией всех бизнес-процессов в единое информационное пространство. Поскольку в этом направлении пока нет ком-

плексного решения ряда проблем, которое обеспечивало бы прозрачность развития бизнес-процессов в аграрном секторе экономики. Для комплексного решения этих проблем необходимо создавать новые экоплатформы в отдельных отраслях АПК, которые будут обеспечивать полной информацией развитии бизнес-процессов. Так, по оценкам экспертов аналитического центра Минсельхоза России, внедрение цифровых технологий позволит снизить на 30 % затраты на производство сельскохозяйственной продукции и ее хранения. Развитие процесса цифровизации позволит повысить экономическую эффективность аграрного производства в процессе расширенного развития автоматизации, роботизации, диджитализации бизнес-процессов.

Внедрение современных цифровых технологий по оценкам экспертов инвестиционного банка «Goldman Sachs», позволит повысить урожайность сельскохозяйственных культур на 70 %. Поэтому внедрение технологий точечного земледелия в системе агробизнеса будет способствовать, прежде всего, улучшению качества использования сельскохозяйственных угодий, повышению эффективности использования минеральных и органических удобрений, химикатов, воды и других видов ресурсов. Кроме того, использование новейших технологий приводит к снижению негативного воздействия на окружающую среду, сокращению рисков в процессе производства и реализации, а также качества и безопасности сельскохозяйственного сырья и продовольственной продукции. Активное использование цифровых технологий в растениеводстве позволяет существенно повысить урожайность сельскохозяйственных культур. Как показывает практика в последние годы стали наиболее востребованными цифровые технологии, включающие мониторинг состояния сельскохозяйственных земель, определение индекса растительной массы (NDVI), с помощью беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) и спутников.

В животноводстве активно используются цифровые платформы «умная ферма».

Рассмотрим на примере Республики Бурятия развитие агробизнеса.

2017 2021

	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2021/2017, %**
Картофель, млн шт.	96,5	117,3	115,0	117,4	109,8	113,8
Овощи, млн шт.	33,7	41,5	39,0	38,1	37,5	111,3
Скот и птица на убой в живом весе, тыс. т	63,9	61,7	62,4	63,2	69,4	108,6
Молоко, тыс. т	154,0	135,3	121,7	110,2	100,0	64,9
Яйца, млн шт.	79,1	82,4	86,7	94,6	94,4	119,3

Результаты исследования показывают, что за указанный период времени отмечается положительная динамика практически по всем видам продукции

кроме молока. Производство молока сократилось на 35,1 %, это связано с сокращением продуктивности животных молочного направления.

В последние годы в системе агробизнеса широко используются онлайн-сервисы для управления агропредприятием на всех уровнях менеджмента, разработки и принятия управленческих решений.

Использование цифровых технологий в системе агробизнеса позволит сократить расходы на всех стадиях производственного процесса. Обеспечивая при этом рост производительности труда и в целом повышение эффективности производства. Так, в частности, автоматизация позволяет ввести новые системы энергосбережения и существенно сократить расход электроэнергии.

При этом следует заметить, что разработка и использование цифровых продуктов по оптимизации использования всех видов ресурсов осуществляются с учетом особенностей видов деятельности отраслей АПК.

Однако при внедрении цифровых технологий предприниматели должны учитывать уровень риска с точки зрения волатильности а также изменения котировок на товарной бирже.

В реальной практике в последние годы широко используются сервисы, применение которых не требует дополнительных затрат на датчики и оборудование. Например, сервис My Data Plantдоступен многим фермерам, имеющим персональный компьютер с выходом в интернет.

В последние годы в России активно внедряются автоматизированные системы контроля Morigan. Lean, разработанная компанией «Матллер» на основе компьютерного зрения и нейронных сетей, которая позволяет существенно повысить мотивацию работников и эффективность ручного труда.

Однако в сельском хозяйстве цифровые технологии внедряются сложнее, чем во многих других структурах АПК. Это связано , прежде всего, с тем, что многие предприниматели не заинтерисованы предоставлять открыто свою информацию, внедрять новые цифровые продукты.

Выводы. В последние годы рыночная стоимость предприятий АПС — определяется в большей степени наличием цифровых активов. В частности, масштабы интернет-аудитории, известность, имидж компании в киберпространстве, объемы спроса потребителей на продукты.

Это связано, прежде всего с тем, что бизнес-процессы в основном строится на использовании цифровых технологий, инновационных продуктов. Среди них можно выделить ряд моделей, успешно функционирующих в агробизнесе:

– современные цифровые экосистемы, способные существенно сократить затраты и ускорить доступ потребителей к продуктам питания;

– активное использование краудфандинга в системе финансового обеспечения субъектов агробизнеса;

– расширение монетизации информации при формированных специальных пакетах продуктов питания, обеспечивающее таргетированное предложение на рынке продых товаров.

Развитие процесса цифровой трансформации в системе агробизнеса имеет свои особенности, к ним относятся: интеграция информационных потоков в экоплатформу цифрового сельского хозяйства, использование искусственного

интеллекта, активизация развития инновационных процессов с использованием современных инструментов инновационного менеджмента.

Создание эталонных цифровых моделей в АПК позволит не только сократить затраты на производство продовольственной продукции и сырья для предприятий АПК, но и повысить эффективность производства, расширить масштабы производства продуктов питания, обеспечивая тем самым и продовольственную безопасность.

Разработка алгоритма оценка цифровизации в системе агробизнеса позволит создавать модульные платформы глобального прогнозирования спроса и предложения цифровизации сельского хозяйства с использованием современных инновационных технологий. Формирование модульной платформы глобального прогнозирование спроса и предложения продовольственной продукции осуществляемых с использованием всех доступных источников получения необходимой информации: статистической, таможенной, налоговой, спутниковой и др.

Для этого необходима разработка новых адаптивных систем сбора и обработки информации, включая космические съемки, использование беспилотных летательных аппаратов БЛА. Не мало важное значение при этом имеет интеграция полученной информации в ERP-системы, разработка и внедрение мобильных ресурсов. Интерфейсов для взаимодействия с транспортно-логистическими системами обработки информации в единой продуктовой цепочке.

1. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года : указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. // СПС «КонсультантПлюс».

2. Об утверждении Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы : постановление Правительства Российской Федерации от 25 авг. 2017 г. № 996 // СПС «КонсультантПлюс».

3. Вартанова М.Л. Регулирование цифровых финансовых активов и применение блок-чейн технологий в сельском хозяйстве / М.Л. Вартанова, Е.В. Дробот // Креативная экономика. — 2019. — Т. 13, № 1. — С. 37–48.

4. Варич М.И. Цифровизация сельского хозяйства в рамках проекта развития сельского хозяйства в Российской Федерации до 2025 года / М.И. Варич // Молодой ученый. — 2020. — № 2 (292). — С. 354–357.

5. Староверов В.И. Аграрная политика России: социальная реальность / В.И. Староверов, М.Л. Вартанова // Молодежь. Семья. Общество : сб. науч. статей / под общ. ред. Т.К. Ростовской. — Москва, : Изд.-торг. дом «Перспектива», 2019. — С. 125–130.

6. Об утверждении Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2025 годы : постановление Правительства Российская Федерации от 25 авг. 2017 г. № 996 // СПС «КонсультантПлюс».

7. Вартанова М.Л. Влияние непростых противоречивых процессов на рост отечественного сельского хозяйства / М.Л. Вартанова, Е.В. Дробот // Российское предпринимательство. —2018. — Т. 19, № 1. — С. 13–36.

8. Рыженко А.А. Использование Uber-технологий для развития ситуационных центров / А.А. Рыженко // Рефлексивные процессы и управление : сб. материалов XI Междунар. симпозиума, Москва, 16–17 октября 2017 г. / Отв. ред. В.Е. Лепский. — Москва : Когито-Центр, 2017. — С. 262.

9. Вартанова М.Л. Пути достижения устойчивого развития сельских территорий / М.Л. Вартанова, П.К. Газимагомедова // Продовольственная политика и безопасность. — 2018. — Т. 5, № 3. — С. 125–132.

10. Вартанова М.Л. Перспективы цифровизации сельского хозяйства как приоритетного направления импортозамещения / М.Л. Вартанова, Е.В. Дробот // Экономические отношения. —2018. — Т. 8, № 1. — С. 1–18.

Дугина Евдокия Лазаревна — доктор экономических наук, профессор, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ, Российская Федерация, e-mail: dugina2003@mail.ru.

Булатова Надежда Николаевна — доктор экономических наук, профессор, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ, Российская Федерация, e-mail: bulatova_nad@mail.ru.

Доржиева Елена Викторовна — кандидат экономических наук, доцент, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ, Российская Федерация, e-mail: elendorg@mail.ru.

Authors

Evdokiya L. Dugina — D.Sc. in Economics, Professor, East Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude, the Russian Federation, e-mail: dugina2003@mail.ru.

Nadezhda N. Bulatova — D.Sc. in Economics, Professor, East Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude, the Russian Federation, e-mail: bulatova_nad@mail.ru.

Elena V. Dorzhieva — Ph.D. in Economics, Associate Professor, East Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude, the Russian Federation, e-mail: elendorg@mail.ru.

© Дугина Е.Л., Булатова Н.Н., Доржиева Е.В., 2023

339.9

, , ,

В данной статье в качестве объектов исследования рассматриваются Дальний Восток и Байкальский регион. Исследуется сотрудничество и развитие экономических отношений России и Китая в сфере сельского хозяйства на данных территориях России. Также анализируется текущее состояние и риски инвестиций Китая в сельское хозяйство Дальнего Востока и Байкальского региона и выдвигаются предложения и стратегии по преодолению проблем, устранению рисков с обеих сторон.

Ключевые слова: Россия, Китай, Дальный Восток, Байкальский регион, инвестиции, сельское хозяйство.

G.O. Korneev, V.R. Pogosyan, R. Zhang, N.A. Kanishcheva

CHINA'S INVESTMENTS IN AGRICULTURE IN THE FAR EAST AND THE BAIKAL REGION

In this article, the Far East and the Baikal region are considered as objects of research. The cooperation and development of economic relations between Russia and China in the field of agriculture in these territories of Russia is studied. The current state and risks of China's investments in agriculture in the Far East and the Baikal region are also analyzed, and proposals and strategies are put forward to overcome problems and eliminate risks from both sides.

Keywords: Russia, China, Far East, Baikal region, investments, agriculture.

Дальний Восток и Байкальский регион России являются важными регионами китайско-российского экономического сотрудничества, а также важными стратегическими региономи для иностранных инвестиций Китая в сельское хозяйство.

Согласно исследованию, инвестиции Китая в сельское хозяйство на данных территориях обусловлены многими факторами, но нельзя игнорировать многие риски, связанные с этими инвестициями. Поэтому и России, и Китаю необходимы эффективные стратегии для повышения эффективности инвестиций в сельское хозяйство в России.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является изучение взаимоотношения Китая и России в отрасли сельского хозяйства на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе. Задачами исследования являются анализ теку-

щей ситуация, анализ движущей силы и существующих рисков сельскохозяйственных инвестиций Китая на данных территориях РФ, и в соответствии с этим предлагаются стратегии минимизации рисков.

Методы исследования. Исследование базируется на методе анализа и синтеза данных, на методе отбора информации, а также основывается на статистических показателях международного сотрудничества России и Китая.

В последние годы при активном содействии правительств России и Китая масштаб сельскохозяйственных инвестиций Китая быстро рос, и Дальний Восток и Байкальский регион стали одним из четырех основных направлений для иностранных сельскохозяйственных инвестиций Китая. Согласно российским статистическим данным, в настоящее время более 200 тыс. китайских фермеров отправились в Россию для выращивания сельскохозяйственных культур. К концу 2017 г. китайские инвестиции в сельское хозяйство в России достигли 77 млрд долл. США, что составляет около 35 % от общего объема прямых инвестиций Китая в Россию. Инвестиции Китая в сельское хозяйство на Дальнем Востоке России составили 44,5 млрд долл. США, обогнав Японию и Южную Корею, и стали крупнейшим инвестором в Дальний Восток России [1].

В настоящее время на Дальнем Востоке и Байкальском регионе насчитывается более 90 комплексных китайских предприятий по инвестициям и развитию сельского хозяйства. Только сельскохозяйственные предприятия в городе Муданьцзян создали вспомогательные перерабатывающие предприятия и современные складские помещения в 25 крупных фермах в России, превышающих 30 тыс. акров, и построили 10 оптовых рынков, торгующих в основном фруктами, овощами и продуктами питания, образующий крупный центр распределения товаров.

Китайские инвесторы мотвированые следующими факторами для вложения своих средств в Дальний Восток и Байкальский регион:

1. Взаимодополняющие ресурсы факторов сельскохозяйственного производства между Россией и Китаем. Взаимодополняющие возможности Китая и российских сельскохозяйственных факторов производства стали непосредственной движущей силой инвестиций Китая в сельское хозяйство на российском Дальнем Востоке и Байкальском регионе.

По имеющимся данным, потенциальная площадь пахотных земель на Дальнем Востоке России составляет около 616,9 млн га, но реально используемая площадь для сельскохозяйственных нужд составляет лишь около 28,2 млн га, а в Байкальском регионе 155,8 млн га, а используется лишь 14,6 млн га. В то же время этот район малонаселен, с крайне низкой плотностью населения всего 11,7 чел./км^2 и крайне дефицитной рабочей силой в сельском хозяйстве. В условиях низкого уровня механизации сельского хозяйства на ДВ и БР нехватка рабочей силы стала огромным препятствием для развития российского сельского хозяйства.

В Китае, напротив, проживает 1,41 млрд чел., площадь пахотных земель составляет 120 млн га, а площадь пахотных земель на душу населения составляет 0,1 га. Экспорт иностранной рабочей силы стал одним из эффективных способов решения проблемы избытка сельской рабочей силы в Китае [2].

2. Близкое географическое положение и относительно развитая транспортная система. Преимущество хорошего местоположения стало движущим фактором для инвестиций Китая в сельское хозяйство на территории российских регионов. Между регионами двух стран существуют автодорожные порты, системы автомобильных дорог, порты для морских перевозок, железнодорожная транспортная система. Географическая близость Китая и России и относительно развитая транспортная система обеспечивают благоприятную гарантию перепродажи зарубежного зерна в страну, снижают стоимость транспортировки сельскохозяйственной продукции и становятся движущим фактором для сельскохозяйственных инвестиций Китая на ДВ и БР.

3. Возможности для «восточного развития» России. В соответствии со федеральной стратегией развития Дальнего Востока и Восточной Сибири, сформулированной правительством России, инфраструктурное строительство и сельскохозяйственные проекты являются важной ее частью, поэтому было сформулировано множество соответствующих преференций [3, 4, 5]. Серия российских планов «Восточное развитие» повышает инвестиционную привлекательность Дальнего Востока и Байкальского региона, а также обеспечивает хорошие возможности и мотивацию для сельскохозяйственных инвестиций Китая.

4. Продвижение инициативы «Один пояс, один путь». В 2015 г. Россия и Китай совместно опубликовали «Российско-китайское совместное заявление о сотрудничестве между строительством Экономического пояса Шелкового пути и строительством Евразийского экономического союза». Китай и Россия уделяют приоритетное внимание развитию инвестиционного сотрудничества, взаимному содействию инвестициям, созданию крупномасштабных инвестиционных проектов и созданию зон трансграничного экономического сотрудничества, как «Один пояс, один путь».

Взаимная поддержка, экономическое сотрудничество, общие направления развития сблизили две страны. В 2018 г. Китай и Россия подписали «План развития российско-китайского сотрудничества на Дальнем Востоке (2018–2024 гг.)», включающий 32 проекта в области сельского хозяйства, аквакультуры, туризма, транспорта и логистики на общую сумму 4,2 млрд. долл. США. В контексте инициативы «Один пояс, один путь» российско-китайское сотрудничество продолжило расширяться и углубляться, а Дальний Восток России активно интегрировался в инициативу «Один пояс, один путь», что стало важным импульсом для Китайских сельскохозяйственных инвестиций на Дальнем Востоке [6].

Однако обе страны сталкиваются с рисками ввиду инвестиций Китая в регионы России. Так, для России существуют следующие риски:

1. Зависимость от китайского рынка. Сегодня Китай — основной покупатель сельскохозяйственной продукции Дальнего Востока и Байкальского региона. Например, 97 % сои, произведенной на данных территориях, поставляется

в Китай. Между российскими и китайскими предпринимателями исторически сложилась система доверительных связей. Сформировавшаяся система отношений обеспечивает стабильность торговли с КНР. На альтернативных рынках существуют высокие технические барьеры входа, тогда как китайский рынок менее притязателен. Недостатки китайской монопсонии очевидны. Тот же импорт сои в КНР остается предметом квотирования. Все это ставит российских производителей в уязвимое положение перед рисками возможного картельного сговора и ухудшения ценовой конъюнктуры.

2. Российский Дальний Восток и Байкальский регион — это ворота России в Азиатско-Тихоокеанский регион, и его геополитика относительно чувствительна. С одной стороны, российское правительство стремится привлечь иностранный капитал для развития Дальневосточного и Байкальского регионов, с другой стороны, поскольку ДВ и БР находятся далеко от основных регионов России, оно обеспокоено тем, что слишком много иностранного капитала вхождение в эти территории повлияет на его национальную безопасность. Поэтому правительство колеблется при формулировании политики развития Дальневосточного и Байкальского регионов.

Существуют и риски для китайских инвесторов:

1. ДВ и БР находится далеко от основной части России, и его сельскохозяйственное развитие запаздывает, инвестиции в сельское хозяйство долгое время были низкими, а сельскохозяйственная инфраструктура, такая как транспорт и водное хозяйство, очень слаба. Технический уровень российской сельскохозяйственной техники недостаточно развит, и большую часть сельскохозяйственной техники, необходимой для сельскохозяйственного производства, необходимо импортировать, однако, чтобы защитить развитие собственной сельскохозяйственной техники, Россия вводит более высокие тарифы на импорт сельскохозяйственной техники.

2. Конкуренция между Японией, Южной Кореей и Китаем на Дальнем Востоке и в Байкальского регионе. Поскольку Россия уделяет все больше и больше внимания развитию ДВ и БР, эти территории постепенно становятся объектами инвестиций соседних стран, особенно богатые земельные ресурсы на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе вызывают большой интерес к сельскохозяйственным инвестициям из соседних стран. Япония и Южная Корея имеют небольшие земельные площади, высокую плотность населения и нехватку пахотных земель. Сельскому хозяйству трудно быть самодостаточным, а сельскохозяйственная продукция очень зависит от импорта. Поэтому иностранные сельскохозяйственные инвестиции являются важным каналом для Японии и Южной Корея для обеспечения внутренней продовольственной безопасности. Благодаря своим капитальным и технологическим преимуществам Япония и Южная Корея стали важными источниками иностранного капитала на Дальнем Востоке и Восточной Сибири России, и их сельскохозяйственные инвестиции на ДВ и БР очень активны. Япония и Южная Корея стали сильными конкурентами для сельскохозяйственных инвестиций Китая на российских территориях [7].

Дальний Восток и Байкальский регион — центр притяжения мировой экономики и торговли. Взгляд России на восток должен стать более быстрым движением на восток, чтобы Россия могла быстрее адаптироваться к тенденциям развития 21-го века.

Было выявлено два предложения, которые являются главными приоритетами для инициатив России и Китая в области развития сельского хозяйства. Во-первых, сосредоточение на ускорении реализации первоначальных стратегических шагов по повышению привлекательности России для развития Дальнего Востока и Байкальского региона. Во-вторых, используя преимущества российско-китайских стратегических отношений, можно отказаться от взаимной изоляции и предотвращения конфликтов, дополнять преимущества друг друга и совместно содействовать общему развитию Северо-Восточного Китая и российских Дальнего Востока и Байкальского региона.

1. Зуенко И. Китайские инвестиции на российском Дальнем Востоке / И. Зуенко, С. Иванов, А. Савченко // Мировая экономика и международные отношения. — 2019. — Т. 63, № 11. — С. 105–113. — URL: https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/11_2019/12–ZUENKO.pdf (дата обращения: 26.10.2022).

2. Трутнев рассказал о китайских инвестициях в Дальний Восток // Прайм. — URL: https://1prime.ru/state_regulation/20220905/838008882.html (дата обращения: 26.10.2022).

3. Михаил Мишустин утвердил Национальную программу развития Дальнего Востока // Правительство РФ. — URL: http://government.ru/docs/40487 (дата обращения: 26.10.2022).

4. Социально-экономическое развитие Дальневосточного федерального округа // Портал госпрограмм РФ. — URL: https://programs.gov.ru/Portal/program/34/passport (дата обращения: 26.10.2022).

5. Стратегии развития макротерриторий Дальнего Востока разработают в 2022 году // TASS. — URL: https://tass.ru/ekonomika/13071745 (дата обращения: 26.10.2022).

6. Динамика, риски и стратегии китайских инвестиций в сельское хозяйство на Дальнем Востоке России // PIFERAT. — URL: http://dwjmsw.com/Article/detail/id/675.htm (дата обращения: 26.10.2022).

7. Лабюк А.И. Инвестиции КНР, РК и Японии в экономику Дальнего Востока. Проблемы инвестиционного климата Тихоокеанской России // А.И. Лабюк // У карты Тихого океана. — № 41 (239). — С. 12–18. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/investitsii–knr–rk–i–yaponii–v–ekonomiku–dalnego–vostoka–problemy–investitsionnogo–klimata–v–tihookeanskoy–rossii/viewer (дата обращения: 26.10.2022).

Корнеев Гардей Олегович — студент, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский Государственный Университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: gardeykorneev599@gmail.com.

Погосян Виктория Робертовна — студент, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский Государственный Университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: pogosyan.01@list.ru.

Чжан Жуйчжоу — студент, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский Государственный Университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: zhangruizhou497@gmail.com.

Канищева Наталья Андреевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра цифровой экономики и управления, Новгородский Государственный Университет им. Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация, e-mail: Natalya.Kanischeva@novsu.ru.

Authors

Gardey O. Korneev — Student, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav the Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: gardeykorneev 599@ gmail. com.

Victoria R. Pogosyan — Student, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav the Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: pogosyan.01@list.ru.

Ruizhou Zhang — Student, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav the Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: zhangruizhou497@gmail.com.

Natalia A. Kanishcheva — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Digital Economics and Management, Yaroslav the Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, the Russian Federation, e-mail: Natalya.Kanischeva@novsu.ru.

© Корнеев Г.О., Погосян В.Р., Чжан Ж., Канищева Н.А., 2023

334.012.64:631

.

В представленной публикации дано понятие малых форм предпринимательства в сельском хозяйстве, а также выделены их функции, рассмотрены основные факторы, предпосылки развития малых форм в агробизнесе. Рассмотрены основные задачи развития малых форм хозяйствования, принципы их развития. Особо выделяется роль государственной поддержки малого предпринимательства. Значительный вклад в успешное функционирование малых форм хозяйствования вносят федеральные и региональные программы, нацеленные на стимулирование развития фермерского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, малые предприятия, агробизнес, агропромышленный комплекс, предпринимательство, кооперация, цифровые технологии, кредитование.

I.E. Kozyrskaya

SMALL ENTERPRISES IN AGRIBUSINESS: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

The concept of small forms of entrepreneurship in agriculture is given in the presented publication, as well as their functions are highlighted, the main factors and prerequisites for the small forms development in agro-business are considered. The main tasks of the development of small forms of management, the principles of their development are considered. The role of state support for small businesses is highlighted. A significant contribution to the successful functioning of small business forms is made by federal and regional programs, that are aimed at farming development stimulating.

Keywords: agriculture, small enterprises, agribusiness, agro-industrial complex, entrepreneurship, cooperation, digital technologies, crediting.

Тема, которую затрагиваем в этой статье, не нова, но актуальна нынче как никогда. Оценивая то, что происходит сейчас по всему миру, становится понятно, что для всех главными являются не только вопросы национального суверенитета, но и вопросы государственной безопасности во всех ее проявлениях (военной, научной, экономической, космической и т.д.). Россию во все времена стремились использовать как государство-донор, чьи недра, сельхозугодья использовали за бесценок иностранные государства.

Времена сменились, и сейчас Россия позиционирует себя на внешнем рынке в статусе равноправного участника всех внешнеполитических и внешнеэкономических отношений. Естественно, это не нравится многим странам. Идут попытки через санкции заставить Россию стать такой же, как и прежде, зависимой, соглашающейся на все. Сейчас одной из важных сфер российской экономики можно назвать сельское хозяйство, благодаря которому решается вопрос продовольственной безопасности страны. Видя, что санкционными пакетами идет давление на крупный бизнес, мы решили посмотреть, как держится наш малый бизнес в этих условиях, поэтому мы в статье анализируем малые предприятия в агробизнесе. Даже краткий обзор существующих публикаций на эту тему подтверждает нашу цель исследования.

Цель и задачи исследования. Исследование сложившихся малых форм в агробизнесе и выделение перспективных направлений их развития.

Методы исследования. Для написания статьи использовались системный метод, формально-логический, метод анализа и сравнения, изучения документов, обобщения полученных результатов. В основе исследования — труды российских и иностранных ученых, нормативно-правовые материалы.

Проведенные исследования показали, что для развития сельскохозяйственных малых предприятий бизнеса необходимо принять существенные меры по государственной поддержке, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Автором показаны наиболее перспективные в ближайшее время проекты, сделан вывод о необходимости цифровизации сельскохозяйственного сектора с целью повышения конкурентоспособности в этой сфере.

Наши коллеги в своих научных работах рассматривают сельское хозяйство страны на разных уровнях — государственном, региональном, на уровне хозяйствующих субъектов в историческом разрезе. В работах есть история формирования агропромышленного комплекса [1; 2], развития агробизнеса в различных формах, особенности инвестиционной политики, банковского кредитования малого бизнеса [3–5]. Есть публикации о необходимости внедрения цифровизации и роботизации во многих сельскохозяйственных производствах [6–8]. Авторы поднимают вопросы импортозамещения [9], а также поиска наиболее удачных экономических показателей в соответствии со спецификой того или иного производства в растениеводстве или в животноводстве для выявления результативности принимаемых решений, оценивают программы поддержки малого бизнеса [10], акцентируют внимание на рост кооперационных связей между небольшими сельскохозяйственными предприятиями [11; 12], оценивают результативность проводимых микропереписей сельхозорганизаций [13].

Итак, что из себя представляют малые сельскохозяйственные предприятия в России. Это распространенная форма сельскохозяйственного производства, имеющая свою специфику и особенности. Ученые выделяют такие функции малых форм хозяйствования, как социальные, организационные, экономи-

ческие, экологические. К малым формам относят: личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, индивидуальные предприниматели (ИП), работающие в сфере сельского хозяйства, крестьянские (фермерские хозяйства) [14]. В статье Милосердова В.В. мы можем увидеть роль таких небольших предприятий, что: «такие предприятия вносят значительный вклад в производство многих видов сельскохозяйственной продукции. Рост числа малых предприятий на селе, повышение их доходности и уровня товарности способствует социально-экономической устойчивости сельских территорий» [14].

Существует деление предприятий (микро-, малые и средние) со своими критериями отбора, а также сведения о них, внесенные в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства, регулируются Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 2 июля 2021 г. № 359-ФЗ) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [15].

Ильиных В.А. в своей работе четко и на основе статистического материала показывает, что «в стране после проведенной экономической и аграрной реформы начала 1990-х гг. очень долго шло восстановление сельхозпредприятий и в животноводстве, и в растениеводстве» [16]. И все же, несмотря на то что Иркутская область является территорией рискованного земледелия, это не мешает развивать различные сельскохозяйственные направления, где на малых предприятиях производятся овощи, мясная и молочная продукция, развиваются агротуризм и народные промыслы [17].

Как констатируют в своей статье Шуплецов А.Ф. и Чак А.В.: «Российской Федерации удалось добиться прироста объемов производства по многим категориям сельскохозяйственной продукции и увеличить объемы экспорта по некоторым из них. Однако полного импортозамещения не произошло» [18].

По мнению Волковой Е.В., «общие проблемы субъектов малого бизнеса возникают в связи с тем, что для эффективного ведения бизнеса необходимы определенные условия, которые можно сгруппировать следующим образом: а) правовые; б) политические; в) экономические; г) финансовые; д) имущественные; е) социальные; ж) организационные» [19].

Моисеенко Ж.Н. как бы суммирует общую мысль большинства авторов публикаций: «Недостаточно развитая инфраструктура сбыта, слабая база первичной переработки, хранения и транспортировки произведенной сельскохозяйственной продукции, а также дефицит финансовых ресурсов в местных бюджетах на поддержку и развитие субъектов малого агробизнеса, неудовлетворительное состояние кооперационно-интеграционных отношений в аграрном секторе оказывают отрицательное влияние на развитие малого бизнеса» [11].

Решетникова Н.В. склоняется к мнению, что: «эффективное функционирование малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики обеспечивает решение таких важнейших задач как расширение конкурентной среды и поддержание доступного уровня цен на продовольственную продукцию; создание рабочих мест и развитие самозанятости в сельской местности; наращивание производства продуктов питания для сбалансированного полноценного пище-

вого рациона граждан; повышение реальных доходов населения сельских территорий и качества жизни на селе; пополнение доходной части местных бюджетов» [20].

«На рынке существуют перспективы развития организаций во взаимно направлениях: умное сельское хозяйство будет держаться на новых источниках сырья вместе с ускоренной селекцией, в первую очередь, семян, должны быть доступная органика и персонализированное питание», — такого мнения придерживаются Николаева Е.Г. и Скоробогатова Ю.А. [21].

Башмачников В.Ф. и Ткач А.В. ратуют за создание нового агроэкономического уклада с упором на семейные фермы. Они считаю, что: «крупные агрохолдинги могут вместе с государством принять участие в поддержке малого агробизнеса, обеспечивающего гарантированный сбыт продукции, произведенной малыми формами хозяйствования» [12].

Крицкая М. напоминает, что «в целях интенсивного развития малого и среднего бизнеса разработаны различные программы. Их реализация проявляется в организации бизнес-инкубаторов, различных фондов, поддержке экспортно-ориентированных малых предприятий. Разработана грантовая поддержка, которая предоставляется предпринимателю в виде субсидии. Создаются кредитные кооперативы, центры поддержки предпринимательства, кластерного развития, технопарки, что также будет способствовать формированию инфраструктура для поддержки развития малого и среднего бизнеса в регионах» [22].

Для примера посмотрим на Иркутскую область. С 2019 г. действует национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» выделяются гранты «Агростартап» на создание и развитие крестьянского (фермерского) хозяйства: в 2019 г. в Иркутской области было предоставлено 16 грантов, а с 2020 г. Министерство сельского хозяйства РФ расширило программу «Агростартапа» [23].

Обратим внимание еще на один проект. По федеральному проекту «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» предусмотрен ряд мер системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации, популяризация предпринимательства с объемом бюджетного финансирования в размере 34 050,17 млрд р. на период 2020–2024 гг. [24].

Кроме того, реализуется проект «Цифровое сельское хозяйство» (2019–2024 гг.). Цель проекта — рост производительности труда вдвое на предприятиях к 2024 г. В рамках системы «Эффективный гектар» пройдет инвентаризация всех сельскохозяйственных земель. Активно внедряются отечественные комплексные цифровые агрорешения — «Умная ферма», «Умное поле», «Умное стадо», «Умная теплица», «Умная переработка», «Умный склад», «Умный агроофис», все это — роботизированные объекты, которые смогут повысить мощности сельского хозяйства России и т.д.

Для сектора МСП в 84 субъектах страны действует проект «Малое и среднее предпринимательство» со специальными механизмами поддержки: Цифровая платформа МСП.РФ.

По мнению экспертов, «развитие малых форм хозяйствования должно осуществляться на инновационной основе в направлениях: — развитие сель-

ской кооперации; — формирование аграрных кластеров; — разработки технологий и техники для отраслей сельского хозяйства; — усиление и углубление агроэкономических исследований; — разработки и реализации системы мер развития малых форм хозяйствования» [25].

До конца 2022 г. малый и средний бизнес сможет получить финансовую поддержку на общую сумму 100,7 млрд р. Займы компании смогут направить на инвестиционные проекты, рефинансирование и пополнение оборотных средств [26]. Также Минсельхоз принял решение о выдаче льготных кредитов, их смогут получать ИП и юрлица, которые занимаются переработкой сельхозпродукции, кредиты предоставят на приобретение упаковки (для продукции — молоко, мясо и хлебобулочные изделия) и материалов для нее.

Выводы. Резюмируя наше небольшое исследование, можно отметить, что проблемы в малом бизнесе проявляются острее, чем у крупного бизнеса.

Развитие и успешное функционирование малого предпринимательства в сельском хозяйстве в различных регионах России возможно на данном этапе экономического развития только при наличии государственной поддержки как со стороны правительства, так и со стороны региональных властей, активного внедрения современных цифровых технологий, расширения кооперационных связей между всеми предприятиями АПК, тесного сотрудничества с банковскими учреждениями.

.

1. Рыков В.М. Современная история малого предпринимательства в сельском хозяйстве Иркутской области / В.М. Рыков // Иркутский историко-экономический ежегодник. — 2015. — С. 357–362.

2. Цыкунов Г.А. Сельское хозяйство иркутской области: непростая судьба в индустриальном регионе / Г.А. Цыкунов // Иркутский историко–экономический ежегодник. — 2021. — С. 345–361.

3. Волкова Т.С. Совершенствование банковской поддержки малых предприятий АПК (на примере АО «Россельхозбанк») / Т.С. Волкова // Вестник Национального Института Бизнеса. — 2019. — № 37. — С. 37–44.

4. Кузнецов В.В. Развитие малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве / В.В. Кузнецов, О.В. Кирсанова // Вестник Прикаспия. — 2015. — № 1. — С. 37–42.

5. Калафатов Э.А. Особенности и проблемы кредитования агробизнеса в России / Э.А. Калафатов // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. — 2021. — № 1. — С. 79–93.

6. Коновалов А.С. Роботизация агропромышленного комплекса: актуальность, перспективы и проблемы развития / А.С. Коновалов, И.М. Кублин // Вопросы современной науки и практики, Университет им. В.И. Вернадского. — 2020. — № 2 (76). — С. 75–86.

7. Баканова Е.Н. Развитие малого агробизнеса в условиях цифровизации: возможности, проблемы / Е.Н. Баканова // Факторы успеха. — 2019. — № 2 (13). — С. 3–6.

8. Ахметжанова Н.А. Развитие малого агробизнеса в условиях цифровизации: возможности, проблемы / Н.А. Ахметжанова // Глобальный научный потенциал. — 2019. — № 4 (97). — С. 159–161.

9. Ахметжанова Н.А. Роль малого и среднего агробизнеса в реализации стратегии импортозамещения на продовольственном рынке / Н.А. Ахметжанова // Структурные изменения в экономике России в условиях торгово-экономических санкций и политики импортозамещения : сб. науч. трудов по итогам Всерос. науч.-практ. конф., Саратов, 28 февр. 2017 г. — Саратов : Саратов. соц.-эконом. институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. — С. 8–12.

10. Сеитов С.К. Направления совершенствования стратегии государственной поддержки сельского хозяйства в России / С.К. Сеитов // Вестник рос. сельскохозяйств. науки. — 2021. — № 6. — С. 74–76.

11. Моисеенко Ж.Н. Эффективность функционирования малых форм хозяйствования в условиях кооперации / Ж.Н. Моисеенко // Управленческий учет. — 2022. — № 7. — С. 329–336.

12. Башмачников В.Ф. Малый агробизнес как база для развития кооперации при цифровой экономике / В.Ф. Башмачников, А.В. Ткач // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2021. — № 1. — С. 12–22.

13. Радченко Р.В. Российские сельхозорганизации в свете микропереписи 2021 года / Р.В. Радченко, В.В. Шевцов // Актуальные проблемы науки и образования в условиях современных вызовов : сб. материалов XII Междунар. науч.-практ. конф., Москва, 15 авг. 2022 г. — Москва : ИРОК : АЛЕФ, 2022. — С. 362–366.

14. Милосердов В.В. Многоукладная политика АПК: состояние и перспективы / В.В. Милосердов // АПК: Экономика, управление. — 2002. — № 2. — С. 10–20.

15. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 2 июля 2021 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

16. Ильиных В.А. Сельское хозяйство Восточной Сибири в конце 1980-х — 1990-е гг.: динамика, отраслевая и организационно-производственная структура / В.А. Ильиных. — DOI 10.17150/2308-2588.2018.19(1).59–78 // Историко-экономические исследования. — 2018. — Т. 19, № 1. — С. 59–78.

17. Булсунаев К.Ю. Проблемы сельского хозяйства Иркутской области / К.Ю. Булсунаев // Известия ИГЭА. — 2008. — № 2 (58). — С. 62–65.

18. Шуплецов А.Ф. Сельское хозяйство Иркутской области: роль и перспективы региона в политике импортозамещени / А.Ф. Шуплецов, А.В. Чак // Иркутский историко-экономический ежегодник. — 2022. — С. 253–259.

19. Волкова Е.В. Проблемы развития малого бизнеса в сельском хозяйстве (на примере Тюменской области) / Е.В. Волкова // Современные тенденции в образовании и науке : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф., Тамбов, 31 окт. 2013 г. — Тамбов, 2013. — С. 41–43.

20. Решетникова Н.В. Особенности государственного регулирования малых форм хозяйствования агропродовольственного комплекса в условиях гло-

бальных вызовов и угроз / Н.В. Решетникова // International agricultural journal. — 2022. — № 2. — С. 811–826.

21. Николаева Е.Г. Производство экологически чистой продукции и перспективы развития предпринимательства в сельском хозяйстве в сфере цифровых технологий в Иркутской области / Е.Г. Николаева, Ю.А. Скоробогатова // Global & Regional Research. — 2021. — Т. 3, № 4. — С. 104–113.

22. Крицкая М. Госпрограммы поддержки малого бизнеса — 2021 / М. Крицкая // Контур. — URL: https://kontur.ru/articles/4710 (дата обращения: 16.01.2022).

23. Матвеенко А.А. Развитие алого предпринимательства в сфере сельского хозяйства в Иркутской области / А.А. Матвеенко // Global & Regional Research. — 2021. — Т. 3, № 2. — С. 157–162.

24. Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы : паспорт нац. проекта (утв. президиумом Совета

334.7

Сельское хозяйство является стратегической отраслью экономики России. В современных условиях, когда страны Запада пытаются отрезать Россию от мирового рынка, осуществить подрыв продовольственной безопасности, государству необходимо найти механизмы, позволяющие стабилизировать ситуацию и обеспечить скорейшее развитие сельского хозяйства и экономика страны в целом. Одним из таких механизмов может выступать объединение малых, средних и личных подсобных хозяйств в более крупные структуры, которые позволят их участникам снизить затраты, риски, а также скоординировать совместные действия для развития своего бизнеса. В данной статье разработана классификация форм объединений предприятий. Рассмотрены подходы разных авторов к понятию «сетевые структуры», которые являются современными формами объединения предприятий. Выделены особенности современных форм сетевого взаимодействия предприятий в сельском хозяйстве. Показана эффективность их применения в данной отрасли в России.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сетевые взаимодействия, кооперация, классификация форм объединений, эффективные формы взаимодействия предприятий.

I.A. Zaika, I.B. Koroleva

MODERN FORMS OF ASSOCIATIONS OF ENTERPRISES IN THE FIELD OF AGRICULTURE IN RUSSIA

Agriculture is a strategic branch of the Russian economy. In modern conditions, when Western countries are trying to cut Russia off from the world market and undermine food security, the state needs to find mechanisms to stabilize the situation and ensure the speedy development of agriculture and the country's economy as a whole. One of such mechanisms can be the unification of small, medium-sized and personal subsidiary farms into larger structures that will allow their participants to reduce costs, risks, and coordinate joint actions for the development of their business. In this article, a classification of forms of business associations has been developed. The approaches of different authors to the concept of «network structures», which are modern forms of business associations, are considered. The features of modern forms of network interaction of enterprises in agriculture are highlighted. The effectiveness of their application in this industry in Russia is shown.

Keywords: agriculture, network interactions, cooperation, classification of forms of associations, effective forms of interaction of enterprises.

Сельское хозяйство является стратегической отраслью экономики Российской Федерации. Оно выступает фундаментом по отношению к другим отраслям экономики, генерируя продукты питания для населения страны, сырье для промышленности, и обеспечивая другие потребности общества.

Актуальность темы заключается в том, что в современных условиях, которые характеризуются попыткой западных стран отрезать Российскую Федерацию от мирового рынка, повлиять на социально-экономическую стабильность внутри страны через подрыв продовольственной безопасности и ограничения технологического развития страны, государству необходимо искать механизмы, позволяющие стабилизировать ситуацию, мобилизовать предпринимателей для развития экономики. Одним из таких механизмов может выступать объединение предпринимателей, товаропроизводителей в более крупные структуры, которые позволят их участникам снизить затраты, риски, а также скоординировать совместные действия для развития своего бизнеса.

На современном историческом этапе Россия позиционирует себя как демократическое государство с рыночной экономикой, а это значит, что оно не может себе позволить в приказном порядке сгонять фермеров и предпринимателей отрасли в колхозы и кооперативы. Государство должно поддерживать и создавать механизмы объедения предприятий, которые позволят участникам таких объединений не терять своего экономического и правового суверенитета, своей индивидуальности и при этом иметь возможность развивать свой бизнес совместно с другими участниками таких объединений. Таким требованиям соответствуют сетевые формы взаимодействия организаций.

Тему сетевых форм взаимодействия изучали такие ученые, как Кастельс М. [11], Майлз Р. и Сноу Ч., Стерлина А. и Ардшивили А. [12], Баринов В.А. и Жмуров Д.А. [10], Мильнер Б. [1], Липнек Дж. и Стэмпс Дж. [1], Николаев М.А. и Ступаков А.Б. [1], Шерешева М.Ю. [2] и др. Однако вопросы определения понятия «сетевые структуры», их классификации и характеристика остаются дискуссионными.

Сетевым структурам в агропромышленном комплекс посвящены работы Оборина М.С. [12] и др. Однако вопросы эффективности применения всех видов сетевых форм взаимодействия в сельском хозяйстве в них не рассматриваются.

Цели и задачи исследования. Целью исследования является изучение современных форм взаимодействия хозяйствующих субъектов в сфере сельского хозяйства, направленных на повышение эффективности развития отрасли и экономики страны в целом.

Для реализации намеченной цели необходимо решить следующие задачи: разработать классификацию объединений предприятий, уточнить определение понятия «сетевые структуры», охарактеризовать современные формы сетевых объединений предприятий в сельском хозяйстве и показать эффективность их применения в данной отрасли.

Методы исследования. Исследование проводилось с использованием общенаучных методов сравнительного и структурного анализа теоретических и практически данных, их синтеза и систематизации, а также методов абстрактно-логического исследования.

fl

Объединение предприятий — это процесс объединение двух или более компаний, в рамках покупки одной финансово более сильной компании другой или нескольких других меньших, в одну более масштабную организацию в целях извлечения взаимной выгоды. При объединении малых и средних предприятий создается более масштабная организация, которая позволяет членам объединения решать свои экономические проблемы, развивать свой бизнес и противодействовать другим крупным игрокам на рынке. Ученые изучают данное явление потому что считают, что эффективные формы объединений позволяют грамотно использовать ресурсы, развивать мировую экономику и экономику отдельно взятой страны.

Классифицировать объединения можно по различным признакам (табл. 1).

Нами были выделены следующие признаки классификации:

1. Объединение, как организационно-правовая форма. Данный признак делит формы взаимодействия по способам организации и ведения предпринимательской деятельности, которые имеют отражение в виде юридических документов.

2. Объединение по уровню консолидации. Уровень консолидации предполагает на сколько при выборе формы объединения хозяйствующим субъектам необходимо объединятся в единый юридический и экономический центр.

3. Объединение на основе сетевых связей. Именно эти формы взаимодействия в дальнейшем проанализируем более углубленно.

Современными формами объединения предприятий являются объединения на основе сетевых связей.

Таблица 1

Объединение, как организационно-правовая форма	Товарищества	Полные товарищества
		Товарищества на вере (коммандитные)
	Общества	Общества с ограниченной ответственностью
		Акционерные общества
	Кооперативы	Потребительские кооперативы
		Производственные кооперативы
	Некоммерческие формы	Союзы

Объединение по уровню консолидации (интеграции)	Объединения с высокой степенью консолидации	Консорциумы
		Корпорации
		Концерны
		Комбинаты
		Холдинг
	Объединения с низкой степенью консолидации	Ассоциации
		Альянсы
		Пулы
		Синдикаты
Объединение на основе сетевых связей	Франшизы	
	Кластеры	
	Парки	

Публикации, посвященные сетевому взаимодействию, впервые начали появляться во второй половине двадцатого века. Тему сетевых межфирменных отношений обсуждали различные ученые. Они также изучали закономерности изменения и основные особенности сетевых структур как бизнес-стратегий. Первыми отечественными авторами, которые изучали сетевую кооперацию были А. Стерлина и А. Ардшивили [2].

Существуют разные толкования термина «сетевые структуры». Для осмысления различий, вкладываемых в его содержание теми или иными авторами, была составлена табл. 2.

Проанализировав результаты исследований различных авторов, можно сформулировать следующее определение понятия «сетевые структуры». Сетевые структуры — форма взаимодействия между автономными организациями, основанная на принципах добровольности, равноправия, справедливости, взаимодействие внутри сети базируется на обмене информацией, ресурсами, коммуникацией и взаимной заинтересованностью.

Можно отметить несколько достоинств сетевых взаимодействий [7]:

1. Сетевая структура заменяет вертикальную иерархию товарищеской структуры на более гибкую горизонтальную связь.

2. Отличается тем, что такая форма упрощает процедуру достижения договоренностей и принятия решений, облегчает попадание в сеть малых предприятий.

3. Сетевые формы упрощают участникам сетей получения доступа к ресурсам друг друга, тем самым достигается максимальный эффект использования ресурсов.

4. Финансовые уступки, льготы для членов сети, снижение транзакционных издержек.

Таблица 2

fl fl fl fl fl fl

	fl fl	fl
Кастельс М. [1]	Форма организации предприятия	«Сетевое предприятие — специфическая форма предприятия, система средств которого составлена путем пересечения сегментов автономных систем и целей»
Майлз Р., Сноу Ч. [2, с. 32]	Организационная форма управления компанией	«Межфирменные сети — временно созданная фирмой-брокером структура, в которой предполагается обмен информацией между участниками структуры»
Баринов В.А. Жмуров Д.А. [1]	В узком и широком смыслах	«В широком смысле понятие сети - совокупность устойчивых контрактов или сходных с ними социальных отношений между индивидами и группами». В узком смысле сетью называются специальные организационные структуры управления локальным взаимодействием»
Мильнер Б. [1]	Сетевая форма, как виртуальное явление	«Сетевая организация является виртуальной, имеет непостоянный характер, существует на базе интегрированных и локальных сетей»
Липнек Дж. и Стэмпс Дж. [1]	Определение сетевых структур через основные принципы	«Сетевые структуры — структуры, которые обладают единой целью, недостижимой вне сети, участники вступают в такие структуры добровольно и обладают независимостью, присутствуют разноуровневые коммуникации

В табл. 3. представлены современные формы сетевых объединений предприятий в сельском хозяйстве.

Таким образом, сетевые формы взаимодействия предприятий в сельском хозяйстве являются эффективными. Россия не является исключением.

Примером эффективного применения агрофраншиз в нашей стране может выступать Пермский край. При содействии местной администрации на территории края было создано 16 франшиз. Франшизы реализуются в различных сферах: разведение кроликов, создание технологической пасеки, выращивание рассады цветов и т.д. Министерство сельского хозяйство субсидирует половину стоимости вступления в франшизу [6]. Франшизы работают и приносят прибыль. В результате за 2021 г. уровень продовольственной безопасности в Пермском крае составил 96,5 % при плановом значении в 83,4 %. По предварительной оценке, в 2021 г. объем валовой продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий составил 55,3 млрд р. (прирост — 13,7 млрд р., или 32,9 % к уровню 2017 г.) [8].

Кластерные формы объединений широко используются в нашей стране. Примером успешного применения данной формы может выступать республика Кабардино-Балкария, где после внедрения кластерной политики ежегодно наращиваются объемы произведенной продукции сельского хозяйства. Так, по итогам 2020 г. сельхозпроизводители Кабардино-Балкарии произвели продукции на сумму 61, 4 млрд. р., или 110 % к уровню 2019 г. [9].

Таблица 3

	Франчайзинговая сеть - это бизнес-система, в которой устоявшаяся компания (франчайзер) дает лицензию другим компаниям (франчайзи) на продажу своих товаров под своей торговой маркой	Основные принципы франчайзинговых сетей: Принцип независимости — члены франчайзинговых сетей ведут бизнес по общим правилам и договоренностям, но при этом ориентироваться могут на личные представления и предпочтения. Принцип качества — в таком виде сети разработан уровень качества, которого должны придерживаться все члены франшизы. Принцип сотрудничества. Принцип открытости [3]	Данная форма объединения поможет предпринимателям, которые только хотят начать свое дело, так как предприниматели получают право организовать уже существующий бизнес с торговой маркой, разработанной методикой производства и продажи, с уже сформированными рынками сбыта. В агрофраншизы могут объединятся малые сельхозпроизводители, возможно имеющие единую специализацию, решая ряд проблем: централизация поставок, создание общих рынков сбыта, поиск поставщиков и потребителей. Полезна будет в сфере торговли сельскохозяйственной продукцией
	Кластер — это система, состоящая из скоординированных функционирующих предприятий [5]. Предпринимательская сеть очень обширна: в нее могут входить производственные предприятия, институты поддержки, образовательные учреждения и т.д.	1. Взаимосвязи, которые позволяют участникам кластеров приобретать более мощный производственно-рыночный потенциал. 2. Кооперация и сотрудничество, которые являются стимулами к поиску новых путей развития.	Кластеры создаются для производства конечного товара. В них могут объединяться предприятия, которые участвуют в цепочке производства. При помощи кластерного объединения можно удовлетворять спрос во многих необходимых продуктах для населения

		3. Ориентация на потребности рынка, которая является главным фактором определения стратегии предпринимательства. 4. Обеспечение соответствия стратегии каждого отдельного вида предпринимательской деятельности общей стратегии развития региона	
	Агропарк — компактно расположенный комплекс, который построен по модульному принципу и оказывающий комплекс взаимосвязанных услуг. В международной практике выделяют два вида агропарков: производственные и технологические. Производственные специализируются на производстве, переработке и реализации продукции переработке и реализации продукции. Технологические ориентируются на научно-технические исследования и развитие технологий [6]. Участники такого рода объединения называются резиденты. Резиденты — зарегистрированные в установленном порядке хозяйствующие субъекты, которые осуществляют производственную деятельность на территории парка на основании договора	Агропарки — это огромные комплексы, где сельскохозяйственные производители могут с минимальными затратами реализовывать свою продукцию. На территории агропарков есть все необходимое для работы сельхозпроизводителей: наличие складов, зона переработки, торговые зоны, теплицы. Также отличительной чертой агропарков является то, что резиденту необязательно самому в нем работать. Ему достаточно взять в аренду площади агропарка и заключить контракт с сервисной компанией, которая и будет заниматься производством продукции	Такие формы объединений отлично подходят для переработки овощей, мяса, молока. Позволяют загрузить оборудование и развить оптовую и розничную продажи

Агропарки в России — это сравнительно новое явление. Агропарк — это капиталоемкий проект. Для реализации такого проекта необходимо участие частных инвесторов и государства. Срок окупаемости у таких проектов долгий. Примеров агропарка может выступать агропромышленный парк «Инновация», расположенный в республике Удмуртия г. Ижевск. Баланс предприятие увеличивается, а непокрытый убыток сокращается. Наблюдается наращивание основных средств с 2 млн до 10 млн. Все это говорит о том, что предприятие работает успешно и движется к получению первой прибыли.

От деятельности агропромышленного парка в плюсе не только участники и организаторы проекта, но и жители региона, так как они получают качественный товар напрямую от производителя по доступной цене, и государство, так как получает налоговые отчисления. Эффективность парков зависит от правильного распределения функций и схем отношений между партнерами. Активы, которые были созданы, принадлежат участникам проекта на долевой основе с учетом вложений участников. Доходы от деятельности парка распределяются с учетом вклада участников партнерства.

Агропромышленный комплекс России нуждается в скорейшем развитии. Для этого необходимо стимулировать объединение малых, средних и личных подсобных хозяйств в более крупные структуры. Государство должно поддерживать и создавать механизмы объедения предприятий, которые позволят их участникам не терять своего экономического и правового суверенитета, своей индивидуальности и при этом иметь возможность развивать свой бизнес совместно с другими участниками таких объединений. Таким требованиям соответствуют сетевые формы взаимодействия организаций, а именно агрофраншизы, кластеры и агропарки.

Агрофраншизу малые и средние предприниматели в области сельского хозяйства могут использовать для создания общего рынка сбыта. Под единым брендом, о котором потребитель уже будет знать с едиными стандартами качества и налаженными механизмами предпринимателям будет легче развивать свой бизнес.

В кластеры могут объединяться предприятия, которые работают в одной отрасли, либо в смежных отраслях. В кластеры объединение происходит на базе переработки сельскохозяйственного сырья в конечный продукт, что обеспечивает создание законченной цепочки ценности.

Агропарки создаются для того, чтобы у малых и средних предпринимателей были условия для более комфортного развития своего предприятия. В агропарках могу участвовать люди, которые вообще не являются предпринимателями, а просто имеют личные подсобные хозяйства, ведь они могут продавать свои овощи, ягоды и т.д. в агропарки для дальнейшей переработки.

Проекты, связанные с сетевым взаимодействием необходимо поддерживать государством, так как некоторые формы, такие как кластеры и агропарки довольно затратные. При реализации таких проектов страна может решить не-

сколько проблем: проблемы продовольственной безопасности, уровнем жизни на селе, развитием инфраструктуры, развитием отрасли сельского хозяйства и экономики страны в целом.

1. Николаев М.А. Сетевые организационные структуры: основные понятия, признаки, виды и роль в современной экономике / М.А. Николаев, Б.А. Ступаков // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. — 2014. — № 5. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/setevyeorganizatsionnye–struktury–osnovnye–ponyatiya–priznaki–vidy–i–rol–v–sovremennoy–ekonomike (дата обращения: 17.11.2022).

2. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний: курс лекций : учеб. пособие / М.Ю. Шерешева. — Москва : Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 339 с.

3. Пехтин А.В. Принципы построения франчайзинговых сетей / А.В. Пехтин // Известия СПбГЭУ. — 2012. — № 4. — С. 111–113. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/printsipy-postroeniya-franchayzingovyh-setey-1/viewer (дата обращения: 09.11.2022).

4. Грекова Г.И. Кластер как форма сетевого взаимодействия предпринимательских структур и инструмент управления региональным развитием / Г.И. Грекова, О.А. Фихтнер // Вестник НовГУ. — 2013. — № 74. — С. 44–49. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/klaster–kak–forma–setevogo–vzaimodeystviya-predprinimatelskih–struktur–i–instrument–upravleniya–regionalnym–razvitiem (дата обращения: 09.11.2022).

5. Симонова Н.Ю. Агропромышленные парки как перспективная форма государственной поддержки сельского хозяйства / Н.Ю. Симонова // Вестник СИБИТа. — 2012. — № 3 (3). — С. 45–48. — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/agropromyshlennye-parki-kak–perspektivnaya–forma–gosudarstvennoy–podderzhki–selskogo–hozyaystva (дата обращения: 07.11.2022).

6. Ахметов В.Я. Агрофранчайзинг в экономике Республики Башкортостан: роль, проблемы и перспективы развития / В.Я. Ахметов, Г.И. Якшимбетова, А.Г. Мулюкова // Вестник евразийской науки. — 2017. — № 1 (38). — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/agrofranchayzing–v–ekonomike–respubliki-bashkortostan–rol–problemy–i–perspektivy–razvitiya (дата обращения: 24.11.2022).

7. Зинкевич В.П. Преимущества сетевой формы организации бизнеса / В.П. Зинкевич, Р.А. Шаховский // E-Scio. — 2020. — № 5 (44). — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/preimuschestva–setevoy–formy–organizatsii–biznesa (дата обращения: 01.12.2022).

8. Министерство агропромышленного комплекса Пермского края : офиц. портал. — URL: https://agro.permkrai.ru/dokumenty/analitika/itogi–razvitiya–agropromyshlennogo-kompleksa–permskogo–kraya (дата обращения: 30.11.2022).

9. В Кабардино-Балкарии объем производства продукции сельского хозяйства вырос на 10 % // Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. — URL: https://mcx.gov.ru/press–service/regions/v–kabardino–balkarii–

obem–proizvodstva-produktsii–selskogo–khozyaystva–vyros–na–10 (дата обращения: 30.11.2022).

10. Баринов В.А. Развитие сетевых формирований в инновационной экономике / В.А. Баринов, Д.А. Жмуров // Менеджмент в России и за рубежом. — 2007. — № 1. — URL: http://www.dis.ru/library/561/25924 (дата обращения: 30.11.2022).

11. Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. — Москва : Academia, 1999. — С. 494–505.

12. Оборин М.С. Сетевые конструкции в формировании регионального турпродукта / М.С. Оборин, Т.Б. Климова // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. — 2017. — № 4. — С. 107–115. —– URL: https://cyberleninka.ru/article/n/setevye–konstruktsii–v-formirovanii–regionalnogo–turprodukta (дата обращения: 02.12.2022).

Заика Илья Андреевич — магистрант, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: gold_vip1@mail.ru.

Королева Ирина Борисовна — кандидат экономических. наук, доцент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, Иркутск, Российская Федерация, e-mail: fine-@yandex.ru.

Authors

Ilya A. Zaika — Master’s Degree Student, Department of Economics of Enterprises and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail:gold_vip1@mai.ru.

Irina B. Koroleva — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: fine-1@yandex.ru.

© Заика И.А., Королева И.Б., 2023

. . ,

В статье рассмотрены актуальные вопросы повышения доходности сельхозпредприятий Иркутской области в сфере растениеводства за счет подходов: интенсификации и применения новой агротехники, агротехнологии.

Ключевые слова: интенсификация, факторы, сельхозтоваропроизводители, зерно, урожай, рапс, агротехника, агротехнологии, стимулирование, доход, выручка, себестоимость.

S.Yu. Fyodorov, A.F. Shupletsov

TO THE ISSUE OF INTENSIFICATION OF PRODUCTION AND STIMULATION OF ACTIVITIES IN THE AGRICALTURAL SECTOR OF THE IRKUTSK REGION

The article considers topical issues of increasing the profitability of agricultural enterprises of the Irkutsk region in the field of crop production through the approach of intensification and application of new agricultural technology.

Keywords: intensification, agricultural production factors, agricultural producers, grain, crop, rapeseed, agricultural technology, stimulation, income, revenue, cost.

В настоящее время отрасль сельского хозяйства обратила на себя внимание Правительства России и общества как основная статья экспорта, превысив 30 млрд долл. В Иркутской области объем производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств в 2020 г. составил — 66,05 млрд р. в действующих ценах, что на 6,3 % выше, чем в 2019 г. [1].

В 2020 г. валовый сбор зерна составил 865,1 тыс. т (111 % к уровню 2019 г. — 779,3 тыс. га) [1].

В 2021 г. в Иркутской области производство зерновых зернобобовых культур в хозяйствах всех категорий составило 917 тыс. т. При снижении посевной площади на 1,8 % и росте урожайности, производство зерна по сравнению с 2020 г. увеличилось на 52,6 тыс. т (на 6,1 %). Увеличение валового сбора произошло как в сельскохозяйственных организациях, так и в крестьянских (фермерских) хозяйствах, включая индивидуальных предпринимателей [4].

Ключевым фактором роста стали: высокие цены на зерно как внутри страны, так и на экспорт, поддержка Правительства по субсидированию части

затрат на покупку техники, посевного материала, удобрений и средств защиты растений как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Хорошо на урожайность повлияла федеральная программа «1432» по перевооружению хозяйств новой сельхозтехникой, которая компенсировала до 70 % затрат на покупку оной и программа Минсельхоза РФ. Важная роль отведена ФГБУ «Россельхозцентр» по обязательной части кондиционных семян, не ниже 90 %, а семян категории «Элита» не менее 15 % в каждом регионе России, что дало мощный толчок повышения урожайности и энерговооруженности сельхозтоваропроизводителей.

Однако, и сами семена: массовый приход семян высокоинтенсивного типа импортной селекции стран Евросоюза, Канады, США, а также последние достижения отечественных селекционеров сыграли значительную роль в росте урожайности зерновых, масличных и сахарной свеклы, подсолнечника, кукурузы и других культур.

Повысилась степень использования техники, выросла доля импортной высокопроизводительной техники, поменялись технологии растениеводства (например, популярная сейчас система ClearFild© — гербицид селективного действия + семена, устойчивые к гербициду) и возделывания земли. К элементам интенсификации стоит отнести растущую степень применения средств защиты растений (СЗР), все большая химизация почвы, что позволило эффективно бороться с сорняками. А также внесение все большего объема минеральных удобрений, жидких комплексных минеральных удобрений (ЖКМУ) и карбамидно-амиачной смеси (КАС) в поля. Помимо этого, нельзя забывать о севообороте для каждой культуры и в целом об эффективности использования земли в сельскохозяйственных организациях и КФХ.

В дополнение темы, говоря о КФХ (крестьянско-фермерских хозяйствах), в последние годы мы наблюдаем устойчивый рост показателей эффективности как то: урожайность, валовый сбор, качество зерна и семенного материала и других показателей именно в этой категории сельхозтоваропроизводителей Иркутской области, что обоснованно, ведь в КФХ максимально сконцентрировано управление, финансы, ответственность за принятые решения, поэтому фермеры стараются рачительно использовать свои ресурсы, применять новые технологии и подходы к работе (как, например, технологию земледелия NoTill), более гибки и пластичны, быстры в действиях и принятии решений, закупают самую передовую технику, семена, средства защиты растений, ведут севооборот и подбор культур, наиболее подходящих для выращивания в Иркутской области — все для получения максимального результата: высокого урожая, хорошего качества для реализации по лучшей цене, чем те же сельхозорганизации, бывшие колхозы и крупные производители, агрохолдинги с разнонаправленными видами деятельности.

Также стоит отметить, что для повышения эффективности деятельности финансовой отдачи с гектара, у фермеров и сельхозорганизаций Иркутской области, особенно тех, кто работает последние 20–30 лет, существует затратный подход, появившийся на заре капитализма и при зарождении рынка, взявший свое начало в 90-х гг. XX в. и продолжившийся в 2000-е гг. Суть его состоит в том, что сельхозпредприятия и КФХ, учитывая сферу в которой

они действуют, превратности погоды, высокую волатильность и непредсказуемость рынка, хронически низкие цены на зерно и, как следствие, нехватку денежных средств, когда государственное финансирование закончилось и все перешли на самообеспечение, просто не могли себе позволить высокие траты на удобрения, обновление семенного фонда, применение средств защиты растений и вопрос стоял о выживании, стали вести загущенные посевы без удобрений и химии, когда сама культура при густом посеве сама давила сорняки и была высокая конкуренция за питание. Это дало гарантированно низкую себестоимость продукции и защиту от природных факторов с высокой вероятностью получения урожая. Фермеры так и говорят: «Я лучше гарантированно не потрачусь на семена, СЗР и удобрения, но при минимуме вложений и даже, если будет низкая цена на рынке, у меня будет лучшая маржинальность и доход». Такой подход имеет место быть и сейчас в нескольких хозяйствах, при должном севообороте (сидераты, зеленый пар, черный пар и агротехнология дает восполнять запасы минеральных веществ в почве без внесения удобрений), однако, носит больше тактический выигрыш, чем стратегический. Тем не менее при средней себестоимости на производство пшеницы в 5–7 р. в сезонах 2020–2022 гг. и рыночной цене продажи 7–10 р. на пшеницу 3-4 класса в Иркутской области, у них себестоимость опускалась до 1,5–2 р./кг пшеницы, аналогично ячменя и овса, что позволяло оставаться в максимальной прибыли, даже в таких условиях рынка и погодных факторов. Конечно, это требует определенной сноровки и опыта, знаний своей земли (запасов минеральных веществ и техники, вплоть до изобретения своих механизмов и оборудования), но это тема отдельной статьи и здесь мы не будем ее рассматривать подробно. Данный пример лишь демонстрирует разность подходов к интенсификации сельхозпроизводства, финансовой и производственной эффективности, возможности его применения, извлечения прибыли в условиях Иркутской области и Восточной Сибири в целом как зоны высокорискованного земледелия.

Рассмотренные в этой главе подходы лишь отражают возможность добиваться высокой производственной и/или финансовой эффективности, получать доход с гектара приемами снижения себестоимости конечной продукции или при максимальных вложениях и максимуме урожайности — интенсификации земледелия, несмотря на рост затрат на гектар в процессе производства, и как итог, положительно отразилось на экономической эффективности сельхозпредприятий Иркутской области.

Актуальность темы. В условиях изменяющейся реальности, сфера сельского хозяйства завоевывает все большую популярность и у активной части населения как страны в целом, так и Иркутской области. Рост выручки, возможность работать независимо, на себя, относительно невысокая цена входа на рынок и цены на сырье вовлекают как молодых людей, так и зрелых. Особенно это касается сферы растениеводства.

Тренд последних трех лет — выращивание масличных культур, например, рапса. При хорошей урожайности (30 ц/га и выше), делают деятельность рентабельной на уровне 100–200 % по году, учитывая плавающую цену на

урожай, растущую традиционно к весне на максимум. Сельское хозяйство как сфера предпринимательской деятельности, обеспечивая продовольственную безопасность и независимость страны, еще и обеспечивает рост экономики, являясь локомотивом развития (по индексу производства год к году), что важно сейчас в условиях санкций, политики импортозамещения и вовлечения огромной части земли (сейчас, на 2022 г., засевается 80 млн га земли из 130 млн га в 1990 г.), выбывшей из оборота в связи с развалом СССР и сейчас востребованной широкими слоями населения как источник дохода и самообеспечения.

Цель и задачи исследования. Раскрыть объемы производства сельхозпродукции, продукции растениеводства Иркутской области в настоящее время. Показать динамику отрасли за последние три года (2019–2021 гг.), экономическую и производственную эффективность с гектара, потенциал доходности. Раскрыть подходы, результаты реальной деятельности сельхозпредприятий Иркутской области в области растениеводства, источники повышения производственной, экономической эффективности за счет интенсификации производства с одной стороны, снижения издержек с другой. Сделать вывод о привлекательности инвестиций в отрасль сельского хозяйства Иркутской области — для желающих заняться этим направлением.

Методы исследования. В работе применялись методы: поиск информации из открытых источников, наблюдение, описание, анализ и синтез информации, оценка и формализация, обобщение, а также методы матстатистики.

По данным Федеральной службы государственной статистики, территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области [5] в таблице, можно увидеть результаты посевных кампаний 2020–2021 гг. в Иркутской области.

, fl *

fl fl	**2020**	**2021**	**2021/2020, %**
Хозяйства всех категорий			
Вся посевная площадь	703.4	692.5	98.5
Зерновые и зернобобовые культуры	416.9	408.9	98.1
Картофель	23.7	23	97
Овощи открытого грунта (без высадков), включая овощи закрытого грунта по хозяйствам населения	3.7	3.5	95.6
Технические культуры	41.7	56.9	136.5
Сельскохозяйственные организации			
Вся посевная площадь	305,7	303,3	99,2
Зерновые и зернобобовые культуры	173,5	167,2	96,4
Картофель	1,7	1,3	79,2
Технические культуры	27	41,6	153,5
Овощи открытого грунта	0,5	0,4	83,6

fl fl	2020	2021	2021/2020, %
Хозяйства населения			
Вся посевная площадь	26,6	26,2	98,6
Зерновые и зернобобовые культуры	1,8	1,7	95,2
Картофель	19,9	19,8	99,1
Овощи открытого грунта, включая овощи закрытого грунта по хозяйствам населения	2,7	2,7	98,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели			
Вся посевная площадь	371,1	363	97,8
Зерновые и зернобобовые культуры	241,6	240	99,3
Картофель	2,1	1,9	90,6
Технические культуры	14,6	15,3	104,9
Овощи открытого грунта	0,5	0,4	92,5

[*] *Составлена по:* [5].

Используя систему показателей производственной эффективности определения интенсификации растениеводства и данные статистики за 2019–2021 гг. в Иркутской области, можем определить по формуле: $П_и$ = ВП/ЗП, где $П_и$ — производственная эффективность интенсификации, т/га; ВП — объем валовой продукции, т; ЗП — земельная площадь, га [7].

Выход валовой продукции с гектара в 2021 г. составил: $П_и$ = ВП/ЗП = 917.7 тыс. т / 692.5 тыс. га = 1,32 т/га.

Выход валовой продукции в 2020 г. составил: $П_и$ = ВП/ЗП = 865.1 тыс т / 703,4 тыс. га = 1,22 т/га.

Рост эффективности в 2021–2020 гг. с 1 га составил: 1,32–1,22 = 0,1 т/га.

В 2019 г. валовый сбор составил: 779.2 тыс. т при посевной площади 711,1 тыс. га [1], что дало выход: 779,2/711,1 = 1,09 т/га.

Рост эффективности производства 2020 г. к 2019 г составил: 1,22–1,09 = 0,13 т/га.

Рост эффективности производства 2021 к 2019 г. (за три года) составил: 1,32–1,09 = 0,23 т/га (+21,1 %) при уменьшении посевной площади с 711 тыс. га в 2019 г. до 692 тыс. га в 2021 г. То есть при уменьшении площади посевов на 2,67 % за три года (2019–2021 гг.), а валовый сбор вырос на 138,5 тыс. т или на 17,77 %. Это колоссальный рост за три года.

Данных статистики за 2022 г. пока нет, но мы полагаем, что рост эффективности продолжился, так как по данным портала www.zerno.ru на 1 декабря 2022 г., уборочная кампания завершена на 80 % площади, убрано урожая уже на 10 % больше, чем в 2021 г. и рекордный урожай в регионе и стране.

Рост производительности с 1 га при одновременном снижении затрат о высоком уровне эффективности интенсификации.

Валовой доход с гектара сельскохозяйственных угодий: $Э_и$ = ВД / ЗП, где $Э_и$ — экономическая эффективность интенсификации, р./га; ВД — валовой доход (чистая продукция), р.; ЗП — земельная площадь, га. Этот показатель выражает более рациональное использование дополнительных вложений, произ-

веденных в более совершенные средства производства, передовую технологию, высокопродуктивные сорта сельскохозяйственных культур [7].

По данным МинСельхоза Иркутской области, за 202–2021 гг. валовый региональный продукт растениеводства в 2020–2021 гг. составил: 24 502,8 и 28 127,6 млн р. соответственно (+14,79 % рост).

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Основные показатели

	2020	2021[1)]
Продукция сельского хозяйства (в фактически действовавших ценах), млн. рублей	67043,2	73862,5
в том числе:		
продукция растениеводства	24502,8	28127,6
продукция животноводства	42540,3	45734,9
Индекс физического объема, в % к предыдущему году	103,8	101,2

2020 2021 .,

Опираясь на формулу $Э_и$ = ВД/ЗП = 24 508,8 млн р. / 703,4 тыс. га, валовый доход с гектара в 2020 г. составил: 34,84 млн р./га.

В 2021 г. этот показатель составил: 28 127,6 млн р. / 692,5 тыс. га = 40,61 млн р./га.

Рост доходности с га 2021/2020 гг. составил: 40,61–34,84 = 5,77 млн р./га, или 16,58 %.

Таким образом, финансовая и продуктовая отдача с 1 га в Иркутской области выросла за последние годы. Достигнуто это во многом за счет факторов интенсификации производства, увеличения отдачи, повышения эффективности с 1 га земли в Иркутской области.

Проведя анализ источников, мы получили данные об объемах производства сельхозпродукции Иркутской области в общем, продукции растениеводства, в частности, за 2019–2022 гг. Сравнив данные об урожае за 2019–2021 гг. и применив формулы расчета производственной и экономической эффективности интенсификации, мы увидели повышение отдачи с 1 гектара как в тоннаже (+0,23 т/га), так и в рублях (+5,77 млн р./га за 2020–2021 гг.), причем, по данным органа статистики произошло снижение общей площади посевов на 19 тыс га (–2,67 % площади в 2021 г. к 2019 г.), а объемы производства выросли на 138,5 тыс. т (+17,77 % за три года), из чего мы сделали вывод, что интенсивность использования земельных угодий растет.

Работая в сфере поставок посевного материала, СЗР и агрохимии, удобрений сельхозпредприятиям Иркутской области и Восточной Сибири в целом, мы также наблюдаем рост затрат на семена и пестициды как общем объеме, так и на 1 га площади сельхозугодий, в частности.

Таким образом, видя рост экономических и производственных показателей с 1 га, сделаем вывод, что заниматься растениеводством в Иркутской области выгодно при условии использования инструментов интенсификации, как то: высокопроизводительная техника, качественный семенной материал высоких репродукций и современных сортов, использование удобрений и СЗР, агрохимии при компетентном квалифицированном персонале и управлении дает рост эффективности труда и отдачи от земли.

1. Итоги развития АПК Иркутской области за 2020 год // Агровесник. — URL: https://agrovesti.net/lib/regionals/region–38/itogi–razvitiya–apk–irkutskoj–oblasti–za–2020–god.html (дата обращения:10.10.2022).

2. Анчишкин А.И. Наука, техника, экономика / А.И. Анчишкин. — Москва : Экономика, 1986. — 384 с.

3. Апкаева Е.А. Резервы роста экономической эффективности сельхозпроизводства / Е.А. Апкаева, Н.Н. Бондина // Экономика сельского хозяйства России. — 2007. — № 1. — С. 33.

4. Иркутскстат о посевных площадях и производстве сельскохозяйственных культур в 2021 году // Иркутскстат. — URL: https://irkutsk.bezformata.com/listnews/posevnih–ploshadyah–i–proizvodstve/103914908 (дата обращения: 22.10.2022).

5. Посевные площади сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств по данным весеннего учета 2020–2021 гг. // Иркутскстат. — URL: https://irkutskstat.gks.ru/storage/mediabank/posev_2021.html (дата обращения: 22.10.2022).

6. Павлов К.В. Интенсификация производства в условиях неопределенности экономической среды : дисс. ... доктора экон. наук : 08.00.05. / К.В. Павлов. — Апатиты, 1993. — 372 с.

7. Экономика и управление в сельском хозяйстве / Под ред. Г.А.Петраневой. — Москва : Альфа-М, 2012. — 288 с.

8. Экономика предприятия : учеб. для вузов / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 670 с.

9. Экономика сельского хозяйства / И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.И. Куликов и др. ; под ред. И.А. Минакова. — Москва : Колос, 2008. — 328 с.

Федоров Сергей Юрьевич — аспирант, кафедра Экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: mr.sufer@ya.ru.

Шуплецов Александр Федорович— доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: ShupletsovAF@bgu.ru.

Authors

Sergey Yu. Fyodorov — Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: mr.sufer@ya.ru.

Alexander F. Shupletsov — D.Sc. in Economics, Professor, Head of Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: ShupletsovAF@bgu.ru.

© Федоров С.Ю., Шуплецов А.Ф.,2023

338.439.6

,

Налаживание механизмов результативной реализации сельскохозяйственной продукции либо ее излишков личных подсобных хозяйств является актуальной задачей. Оценена динамика производства личными подсобными хозяйствами (хозяйствами населения) продукции сельского хозяйства. Обозначены наиболее значимые трудности, мешающие личным подсобным хозяйствам осуществлять сельскохозяйственную и сбытовую деятельность. Предложены рекомендации, нацеленные на преодоление названных трудностей и повышение значимости личных подсобных хозяйств в обеспечении продовольственной безопасности.

Ключевые слова: личное подсобное хозяйство, продовольственная безопасность, сельскохозяйственная продукция, производство, реализация, сбыт.

A.V. Chuck, A.F. Shupletsov

INCREASING THE ROLE OF PERSONAL SUBSIDIARY FARMS IN ENSURING FOOD SECURITY OF THE STATE

Establishing mechanisms for the effective sale of agricultural products or their surpluses of personal subsidiary farms is an urgent task. The dynamics of production by personal subsidiary farms (households of the population) of agricultural products is estimated. The most significant difficulties preventing personal subsidiary farms from carrying out agricultural and marketing activities are identified. Recommendations aimed at overcoming these difficulties and increasing the importance of personal subsidiary farms in ensuring food security are proposed.

Keywords: personal subsidiary farm, food security, agricultural products, production, sales, marketing.

Ведение личного подсобного хозяйства подразумевает осуществление гражданами непредпринимательской (некоммерческой) деятельности, направленной на производство и переработку продукции сельского хозяйства, как правило, для удовлетворения собственных потребностей, реже — для продажи[1]. Так, последнее является некоторым источником дополнительного заработка. Однако сбыт сельскохозяйственной продукции либо ее излишков самостоя-

[1] Федеральным законом «О личном подсобном хозяйстве» от 7 июля 2003 г. № 112-ФЗ такая реализация не запрещается.

тельно гражданами может вызывать определенные трудности, например, связанные со слабой развитостью инфраструктуры сбыта [1], как итог — утрата продовольствия впустую.

В условиях напряженной геополитической обстановки и дефицита в государстве собственного производства многих продуктов питания актуальным является решение задачи по налаживанию механизмов успешной реализации сельскохозяйственной продукции либо ее излишков, произведенных личными подсобными хозяйствами (хозяйствами населения), для повышения вклада в обеспечение продовольственной безопасности государства, поскольку известно, что личные подсобные хозяйства имеют весьма существенную долю[1] в общем объеме сельскохозяйственного производства.

Цель и задачи исследования. Целью настоящей научной статьи является разработка рекомендаций, которые в перспективе могли бы способствовать повышению эффективности личных подсобных хозяйств в вопросе обеспечения продовольственной безопасности государства. Исходя из этого, определены следующие задачи: оценить изменения производства личными подсобными хозяйствами сельскохозяйственной продукции; обозначить основные трудности, препятствующие осуществлению процессов производства и реализации гражданами своей сельскохозяйственной продукции либо ее излишков; предложить рекомендации, направленные на нивелирование обозначенных трудностей.

Методы исследования. Основными методами исследования были следующие: обобщение, дедукция, логика, разработка рекомендаций.

Данные, представленные в таблице, в целом демонстрируют стагнацию и даже спад объемов производства продукции сельского хозяйства личными подсобными хозяйствами за последние десять лет. Причем положительных тенденций не наблюдается ни в отрасли животноводства, ни в отрасли растениеводства. За избранный период, совпадающий с действием антироссийских экономических санкций, население не показало либо не смогло показать наращивание объемов сельскохозяйственной продукции.

fP%

	2012	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Продукция сельского хозяйства	95,2	98,6	98,1	96,9	97,0
Растениеводства	94,4	102,3	98,7	98,1	97,3
Животноводства	95,9	95,7	97,5	95,9	96,6
	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Продукция сельского хозяйства	95,7	100,2	97,8	96,5	97,8
Растениеводства	94,8	103,8	97,8	94,8	98,7
Животноводства	96,5	97,1	97,9	98,0	97,0

[1] В 2021 г. усилиями личных подсобных хозяйств было произведено 25,4 % сельскохозяйственной продукции от общего объема в государстве. URL: https://rosstat.gov.ru/enterprise_economy (дата обращения: 10.10.2022).

Главной причиной сложившейся ситуации, по мнению автора, является отсутствие благоприятных и доступных условий сперва для производства, а затем для осуществления успешной реализации населением выращенной ими сельскохозяйственной продукции либо ее излишков. Говоря иными словами, население предпочитает производить привычные им объемы сельхоз продукции, не создавая для себя дополнительных рисков даже в условиях повышенной необходимости.

На данный момент потенциальные риски достаточно велики. Наиболее проблемными аспектами являются нижеследующие:

– слабая развитость производственной инфраструктуры территорий, предназначенных для ведения личного подсобного хозяйства (высокие риски низкой урожайности);

– слабая развитость инфраструктуры сбыта сельскохозяйственной продукции личных подсобных хозяйств (реализация продукции приносит значительно меньше выгоды, чем могла бы, либо вообще не приносит);

– низкий уровень мотивации в участии в сельскохозяйственной деятельности (даже у более активного населения).

Преодолеть обозначенные трудности можно попытаться за счет проведения следующих мероприятий.

Первое. Развивать инфраструктуру обслуживания и обеспечения сельскохозяйственной деятельности личных подсобных хозяйств. Создать новые подъездные пути, места хранения, оснащенные холодильным оборудованием, обеспечить необходимые средства связи, энергоресурсы и водные ресурсы [2, 3]. При этом немаловажно учитывать мнения граждан, осуществляющих ведение личного подсобного хозяйства, для решения наиболее злободневных вопросов.

Второе. Начать постепенное внедрение автоматизации в сельскохозяйственную деятельность личных подсобных хозяйств, которая позволит на основе научной организации растениеводства (в дальнейшем и животноводства) значительно упростить и ускорить сопутствующие операции, а также увеличить производительность [4].

Третье. Разработать интернет-портал, который будет способен отображать актуальный спрос и предложение сельхоз продукции, а также содержать дополнительные параметры (описание товара, карта расположения, время доставки, расчет стоимости и т.д.) [1].

Четвертое. Организовать работу дополнительных пунктов санитарного и ветеринарного надзора [5] для соблюдения необходимых требований к безопасности сельскохозяйственной продукции.

Пятое. Повысить уровень заинтересованности населения (в том числе молодого) в участии в сельскохозяйственной деятельности. Например, проводить различные выставочно-ярморочные мероприятия с низким порогом вхождения (в плане требований к участникам). Осуществление названных ранее мероприятий также поспособствует этому.

Шестое. Для сокращения случаев потерь сельскохозяйственной продукции стоит попытаться организовать практику, при которой часть такой продук-

ции либо ее излишки на добровольной основе будет передаваться, к примеру, нуждающимся слоям населения.

Предложенные в настоящей статье рекомендации смогут повысить эффективность сельскохозяйственной деятельности личных подсобных хозяйств населения, а также увеличить их вклад в обеспечение продовольственной безопасности государства. При этом обозначенная деятельность должна быть организована максимально бесперебойно. Населению в большей степени собственными усилиями следует стремиться к повышению продовольственной самообеспеченности, не возлагая большие надежды на государственную поддержку, особенно в текущих экономических условиях.

1. Галиев Р.Р. Проект по минимизации потерь продукции хозяйств населения / Р.Р. Галиев, Х.Д. Аренс. — DOI 10.24412/2227–9407–2022–4–103–113. — EDN IRZWEF // Вестник НГИЭИ. — 2022. — № 4 (131). — С. 103–113.

2. Романцов Р.С. Проблемы и перспективы развития личных подсобных хозяйств / Р.С. Романцов, А.А. Тубалец. — EDN TJUUZA // Правовые и социально-экономические проблемы современной России: теория и практика : сб. статей VIII Междунар. науч.-практ. конф., Пенза, 17–18 нояб. 2020 г. — Пенза : Пензенс. гос. аграр. ун-т, 2020. — С. 202–207.

3. Шуплецов А.Ф. Сельское хозяйство Иркутской области: роль и перспективы региона в политике импортозамещения / А.Ф. Шуплецов, А.В. Чак. — DOI 10.17150/978–5–7253–3085–4.25. — EDN MZYYYU // Иркутский историко-экономический ежегодник : сб. статей. — Иркутск : Изд. дом БГУ, 2022. — С. 253–259.

4. Краснова М.В. Автоматизация планирования посадки овощных культур в личных подсобных хозяйствах / М.В. Краснова, К.В. Смирнова. — EDN ZBVPPC // Ползуновский альманах. — 2019. — № 4. — С. 124–129.

5. Глотова Н.И. Цифровые технологии в обеспечении сбыта продукции субъектов малого и среднего агробизнеса / Н.И. Глотова. — EDN ZSTVPE // Климат, экология, сельское хозяйство Евразии : материалы XI Междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 28–29 апр. 2022 г. — Молодежный : Иркут. гос. аграр. ун-т им. А.А. Ежевского, 2022. — С. 152–158.

Чак Артур Валерьевич — аспирант, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: arthur.chuck.98@gmail.com.

Шуплецов Александр Федорович— доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: ShupletsovAF@bgu.ru.

Authors

Arthur V. Chuck — Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: arthur.chuck.98@gmail.com.

Alexander F. Shupletsov — D.Sc. in Economics, Professor, Head of Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: ShupletsovAF@bgu.ru.

© Чак А.В., Шуплецов А.Ф., 2023

9.

332.1

Одной из главных проблем эффективного мониторинга уникальных природных территорий является отсутствие единой системы и методики сбора социально-экономических данных, в том числе информации о числе организованных и неорганизованных туристов. Такие данные необходимы для оценки антропогенного воздействия на экологию региона и моделирования функционирования различных инфраструктурных объектов, а так же позволяют определить необходимые объемы жизнеобеспечивающих и социальных услуг в регионе. Для эффективного мониторинга требуется специальный программно-аппаратный комплекс, обеспечивающий сбор, обработку и анализ различных показателей экологического состояния территории.

Ключевые слова: экологический мониторинг, туристический поток, загрязнение окружающей среды, топливно-энергетические комплексы, возобновляемые источники энергии.

O.Yu. Basharina

ISSUES OF ENVIRONMENTAL MONITORING OF THE BAIKAL NATURAL TERRITORY

One of the main problems of effective monitoring of unique natural areas is the lack of a unified system and methodology for collecting socio-economic data, including information on the number of organized and unorganized tourists. Such data are necessary to assess the anthropogenic impact on the region's ecologyand to model the functioning of various infrastructure facilities, as well as todetermine the necessary volumes of life-supporting and social services in the region.Effective monitoring requires a special software and hardware complex that provides the collection, processing and analysis of various indicators of the ecological state of the territory.

Keywords: environmentalmonitoring, touristflow, environmentalpollution, fuelandenergycomplexes, renewableenergysources.

В настоящее время задачам экологического мониторинга уделяется особое внимание со стороны федерального и регионального правительств. Иркутская область, Бурятия и Забайкалье являются участниками федерального проекта «Сохранение озера Байкал». Антропогенное воздействие на экологию оказывают промышленные предприятия, автотранспорт, топливно-энергетические комплексы, объекты социальной инфраструктуры и другие. Уникальные природные объекты притягивают к себе большое число туристов, которые так же оказывают негативное влияние на экологию региона. В связи с этим актуальным является сбор, анализ и прогнозирование данных туристического потока, которые необходимы для оценки экологического состояния природоохранной территории.

Целью данного исследования является создание методики сбора, анализа социально-экономических данных и их учет для оценки антропогенного воздействия на экологию региона.

Методы исследования, используемые в данной работе: методы системного анализа, математического и информационного моделирования.

fl

В Байкальском регионе популярны различные виды туризма: экскурсионный, развлекательный, оздоровительный, палаточный и др. Плюс к этому туристический поток подвержен сезонным колебаниям, а так же политическим, экономическим, социальным. К тому же отсутствует строгая нормативная система учета туристов. В работе [1] описан подход учета и анализа разнородных туристических потоков в разрезе рекреационных местностей. Данная методика учитывает различные категории туристов: организованные и неорганизованные (в том числе размещение в домах местных жителей и в палатках), экскурсионный, маршрутный и экотуризм, зимний спортивный отдых. Для каждой из них определены методы сбора данных и источники: от официальной и статистической информации до интервьюирования и полевых работ. Такой комплексный подход позволяет не только оценить число туристов, но и прогнозировать туристический поток.

Полученные данные можно использовать для оценки влияния автомобильного транспорта на экологию природоохранной территории [2]. Автомобили не только загрязняют окружающую среду горючесмазочными материалами и выхлопными газами, но и губят уникальные природные ландшафты, растительность, уничтожают среду обитания живых организмов. Анализ показателей транспортного потока необходим при реализации программы развития туристско-рекреационной зоны и комплекса природоохранных мероприятий, направленных на снижение негативного воздействия автотранспорта на экологию Байкальской природной территории.

Моделирование потока туристов позволяет рассчитать текущие значения и спрогнозировать объемы различных социальных, коммунальных, медицинских, транспортных и других необходимых местным жителям и туристам услуг.

Эти данные могут быть использованы при проектировании различных инфраструктурных объектов, чтобы оценить их негативное воздействие на окружающую среду [2; 3].

Моделирование туристического потока позволяет так же анализировать и прогнозировать нагрузки на топливно-энергетические комплексы, которые относятся к числу мощных источников экологического загрязнения. В связи с этим актуальным вопросом охраны Байкальской природной территории является использование возобновляемых источников энергии и энергосберегающих технологий [4; 5].

Ученые Института систем энергетики СО РАН разработали «План мероприятий развития экологически чистого энергоснабжения центральной экологической зоны Байкальской природной территории» [6]. Реализация основных рекомендованных мероприятий (сооружение возобновляемых источников энергии, замена топлива для теплоснабжения на экологически более чистое, установка очистного оборудования и энергосберегающие мероприятия в тепловых сетях и у потребителей) позволит значительно снизить выбросы загрязняющих веществ в атмосферу.

Мониторинг окружающей среды невозможен без применения многоуровневого информационного комплекса [7; 8]. Этот комплекс предназначен для учета и оценки совокупного антропогенного воздействия от различных источников воздействия для прогнозирования возможной реакции природных сред и эволюции их дальнейшего состояния. Процесс мониторинга включает в себя определение мест и параметров наблюдения, выбор и размещение датчиков, прием и передачу сигналов, обработку и архивирование данных, визуализацию информации, поддержку принятия решений и т.д.

Для эффективного экологического мониторинга природоохранной территории необходим комплексный подход, включающий методику сбора и анализа социально-экономических данных, которые могут быть использованы для оценки нагрузки на инфраструктурные объекты и экологию региона. Необходимы так же специальные программно-аппаратные комплексы для автоматизации и визуализации экологического мониторинга.

1. Евстропьева О.В. Региональные эффекты развития международной и национальной системы туризма (на примере Байкальского региона): дисс. … докт. географ. наук: 25.00.24 / О.В.Евстропьева. Иркутск, 2021. 454 с.

2. Вологжина С.Ж., Новикова С.А., Ясько Ф.М. Загрязнение атмосферного воздуха выбросами автомобильного транспорта на территории туристско-рекреационной зоны побережья озера Байкал // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Науки о Земле. 2017. Т. 22. С. 15–29. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30541784 (дата обращения: 18.11.2022).

3. Basharina O. Methodology for Collecting, Processing, and Analyzing Socio Economic Information // Материалы IV Международного семинара по информационным, вычислительным и управляющим системам для распределенные сред (ICCS-DE 2022) : материалы семинара, Иркутск, 4–8 июля, 2022. — Иркутск : Изд-во ИДСТУ СО РАН, 2022. — С. 25–29.

4. Санеев Б.Г. Оценка экологических последствий от объектов энергетики при реализации перспективных проектов освоения месторождений арктических территорий восточных регионов России / Б.Г. Санеев, Е.П. Майсюк, И.Ю. Иванова. — DOI: 10.25283/2223–4594–2021–4–466–480 // Арктика: экология и экономика. — 2021. — Т. 11, № 4. — С. 466–480.

5. Борисов Г.О. Проблемы и перспективы энергоснабжения центральной экологической зоны байкальской природной территории / Г.О. Борисов, Д.З. Убонова. — DOI 10.38028/ESI.2020.17.1.007 // Экономический вестник Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления. — 2019. — № 8. — С. 25–32.

6. Санеев Б.Г. План мероприятий развития экологически чистого энергоснабжения центральной экологической зоны Байкальской природной территории : пояснит. записка / Б.Г. Санеев, И.Ю. Иванова. — Иркутск : ИСЭМ СО РАН, 2020. — URL: http://www.sbras.ru/files/news/docs/126_po_energetike_14.12.2020.pdf (дата обращения: 18.11.2022).

7. Цифровые двойники процессов работы природосберегающего оборудования инфраструктурного объекта / А.Г Феоктистов [и др.]. — DOI 10.17513/snt.38471 // Современные наукоемкие технологии. — 2021. — № 1. — С. 57–62.

8. Моделирование работы природосберегающего оборудования инфраструктурных объектов в микросервисной среде / И.В. Бычков [и др.] // Вычислительные технологии. — 2022. — Т. 27. — № 5. —С. 30–42.

Башарина Ольга Юрьевна — кандидат технических наук, доцент,кафедра бизнес-информатики, Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург, Российская Федерация, e-mail: basharinaolga@mail.ru.

Author

Olga Yu. Basharina — Ph.D. in Engineering sciences, Associate Professor, Department of Business Informatics, Ural State University of Economics, Yekaterinburg, the Russian Federation, e-mail: basharinaolga@mail.ru.

© Башарина О.Ю., 2023

332.12

,

В данном исследовании сделана попытка проанализировать и оценить ресурсы и риски Иркутской области в развитии «зеленой» экономики, которая могла бы уменьшить сверхнагрузку на окружающую среду, помочь сохранить и восстановить природные экосистемы, увеличить природный капитал, улучшить качество жизни, условий труда, доступности социальных услуг. Проведен анализ ключевых отраслей специализации Иркутской области, обеспечивающих основной валовый продукт за счет добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств и работы транспорта. Для большинства производств существует преграда при переходе к «зеленой» экономике без глобальных потерь в экономических показателях. Сделан вывод о возможности перехода области к «зеленой» экономике в долгосрочной перспективе при соблюдении принципа сбалансированности социально-экономических и экологических показателей.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, устойчивое развитие, экологическая безопасность, социальная ответственность, риски, перспективы, Иркутская область.

D.A. Zhilkin, M.I. Tarakanova

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE GREEN ECONOMY IN THE IRKUTSK REGION

In this study, an attempt is made to analyze and assess the resources and risks of the Irkutsk region in the development of a «green» economy, which could reduce the burden on the environment, help preserve and restore natural ecosystems, increase natural capital, improve the quality of life, working conditions, and accessibility of social services. The analysis of the key branches of specialization of the Irkutsk region, providing the main gross product due to mining, manufacturing and transport operations, is carried out. For most industries, there is an obstacle in the transition to a «green» economy without global losses in economic indicators. The conclusion is made about the possibility of the region's transition to a «green» economy in the long term, while observing the principle of balancing socio-economic and environmental indicators.

Keywords: «green» economy, sustainable development, environmental safety, social responsibility, risks, prospects, Irkutsk region.

Что может сделать экономика для устойчивого развития? Научиться соблюдать баланс. Как только территория субъекта РФ входит в этап динамичного экономического развития, сразу возникает вопрос устойчивости социального и экологического развития. Иркутская область в рейтинге РФ демонстрирует явный дисбаланс: 16 место по инвестициям в основной капитал и 84 место в экологическом рейтинге. Осознание необходимости устойчивого развития приходит при вероятном наступлении экологических катастроф или социального взрыва. Яркими примерами экономического взлета производств и последовавшими за ним экологических угроз служит остановленная деятельность предприятий Иркутской области: Байкальского целлюлозно-бумажного комбината и гиганта химической промышленности «Усольехимпром». В данном исследовании сделана попытка проанализировать и оценить ресурсы и риски Иркутской области в развитии «зеленой» экономики, которая могла бы уменьшить сверхнагрузку на окружающую среду, помочь сохранить и восстановить природные экосистемы, увеличить природный капитал, увеличить доходы населения, улучшить качество жизни.

Принципы устойчивого развития утверждены Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2019 г. № 216 «Об утверждении Доктрины энергетической безопасности Российской Федерации» [1]. Согласно данному документу, повышенное внимание должно быть направлено на «реализацию климатической политики», а также «ускоренный переход к зеленой экономике». В последние тридцать лет научная мысль развивает основные аспекты «зеленой» экономики. Так, А.А. Ткаченко [2], Н.А. Вукович [3]., А.В. Кравченко [4] и Е.Б. Калашникова [5] рассматривают историю вопроса, концепцию «зеленой» экономики через развитие экономической системы и непременный учет экологических и социальных факторов, дают определение «зеленой» экономике, примеры практической реализации принципов в разных странах. География развития этого типа экономики в мире нашла отражение в работах Т.А. Селищевой [6]. Детализация оценочных показателей для «зеленой» экономики дана К.И. Канунниковой [7], в разрезе моделирования для возможности сохранения природных территорий Китая — А. Стеблянской, М. Ай, В. Бочарниковым, А. Денисовым [8]. Инвестиции рассматриваются Т.А. Селищевой [6] как возможность выхода на новый уровень доходности, экологической безопасности и качества жизни. Это и есть возможность развития «зеленой» экономики. Развитым странам свойственен «эффект декаплинга», который заключается в наращивании инвестиций в «зеленую» экономику и значительно увеличивает экономический рост без экологического ущерба. Все это возможно благодаря внедрению «зеленых» технологий.

Цель и задачи исследования. Цель данной работы — изучение перспективных возможностей развития «зеленой экономики» в Иркутской области, основывающемся на методике анализа и мониторинге статистических и социально-экономических показателях. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: рассмотреть понятие «зеленая» экономика, оце-

нить природно-ресурсный потенциал и специализацию Иркутской области, провести анализ валового регионального продукта, определить ключевые отрасли для возможности бескризисного перехода к «зеленой» экономике.

Методы исследования. В работе применялся исследовательский подход с использованием математического, сравнительно-аналитического, критериально-оценочного метода, метода графического анализа.

«Зеленая» экономика — это концепция устойчивого развития, объединяющая вопросы экономического, социального и экологического развития. Подразумевается создание такой экономической системы, которая включает в себя экологические и социальные факторы, позволяющая снизить нагрузку на окружающую среду, сохранить и восстановить природные экосистемы. Также меры «зеленой» экономики подразумевают снижение неравенства, увеличение природного капитала, увеличение доходов населения, улучшение качества жизни.

В текущее время из исключительно теоретической идеи «зеленая» экономика получила практическое применение в форме реализации инвестиционных «зеленых» проектов. Примеры современных эколого-экономических моделей представлены в работах Н.А. Вукович [3] и А. Стеблянской [8]. Основные темы экологического устойчивого развития на ближайшее время — это эскалация «зеленой» повестки, интеграция тем климата и биоразнообразия, создание «зеленых» финансовых инструментов, а также разработка новых экономических моделей, направленных на развитие циклической экономики и новых форм потребительского поведения.

Выделяются следующие принципы «зеленой» экономики [2]:

– принцип устойчивости;
– принцип справедливости и достоинства;
– принцип управления и гибкости;
– принцип здоровой планеты.

Развитие «зеленой» экономики в РФ идет медленно по сравнению с другими государствами. Наша страна зависима от сырьевых ресурсов. По мнению Т.А. Селищевой [6], энергетическая стратегия России до 2030 г. предусматривает рост доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в общем энергобалансе страны с 16–17 % в 2020 г. до 19 % к 2030 г. (уже достигнуто). Суммарный экономический эффект от инвестиций в энергоэффективные технологии в России, по экспертным оценкам, может составить 8,3 трлн р., а окупаемость энергосберегающих затрат — 2–4 года, что в десятки раз эффективнее экологически рискованных инвестиций в разработку новых месторождений или новых технологий добычи.

Изучив определенные мнения ученых по вопросам становления и развития «зеленой» экономики, мы поддерживаем идею, что «зеленая» экономика должна развиваться на любых территориальных уровнях, в том числе в Иркутской области.

Проведем изучение перспективных возможностей развития «зеленой» экономики в Иркутской области на основе анализа и оценки статистических экономических показателей. В качестве инструмента анализа была взята структура ВРП (валового регионального продукта), с помощью которой определены ключевые отрасли и направления. Валовый региональный продукт региона представляет собой стоимость товаров и услуг, произведенных для конечного использования ВРП рассчитывается производственным методом как разница между выпуском и промежуточным потреблением.

%

Иркутская область находится на втором месте в Сибирском федеральном округе по ВРП (1,54 трлн р.) и по объему инвестиций в основной капитал — 67,3 млрд р.

ВРП по Иркутской области в 2019 г. составил 1545,7 млрд р. Индекс его физического объема относительно 2018 г.— 101,9 %, индекс-дефлятор — 103,8 % [10].

В качестве основных отраслей по наибольшему принесенному объему ВРП выделяются следующие направления, которые и должны сделать наибольший вклад в устойчивое развитие по модели «зеленой» экономики (рисунок):

– добыча полезных ископаемых («коричневая» экономика);
– обрабатывающие производства;
– транспортировка и хранение.

Проведем краткий обзор деятельности трех предприятий этих отраслей на предмет развития модели «зеленой» экономики.

Крупнейшее добывающее предприятие — ИНК (Иркутская нефтяная компания) специализируется на добыче нефти и газового конденсата. Показатели добычи в 2010 г. составляли 660 тыс. т, а в 2020 г. — 8672 тыс. т (увеличение добычи в 13 раз). Компания является крупнейшим налогоплательщиком Иркутской области. Налоговые выплаты составляют 10,2 % от общих доходов консолидированного бюджета. ИНК осуществляет деятельность в соответствии с международными стандартами ISO в области охраны окружающей среды. Обладая мощнейшим экономическим ресурсом, применяет в своей работе принципы «зеленой» экономики. Затраты на охрану окружающей среды в 2021 году по данным Государственного доклада «О состоянии и об охране окружающей среды в Иркутской области в 2021 году» [11] составили более 176 млн. р. Комплексную программу природоохранных мероприятий и мониторинга включает [12]: мониторинг окружающей среды и недр с оценкой текущего и фонового уровней загрязнения, сокращение выбросов в атмосферу продуктов сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках (повышению уровня утилизации попутного нефтяного газа до 95 %), охрана водных ресурсов, утилизация отходов (на месторождениях устанавливаются комплексы термического обезвреживания нефтешламовых и бытовых отходов).

Обрабатывающие производства Иркутской области представлены в перечне крупнейших промышленных компаний Иркутской области. В структуре промышленной продукции Иркутской области они занимают 9,9 %. Крупнейшие отрасли специализации области — это электроэнергетика, цветная металлургия и целлюлозно-бумажная промышленность. ОАО «Братский алюминиевый завод» (БрАЗ) - крупнейший алюминиевый завод в России и в мире представляет предприятие цветной металлургии. Производит 30 % всего производимого в России и 4 % мирового алюминия [13]. Проанализируем работу БрАЗа с точки зрения «зеленой» экономики. Предприятием осуществляется национальный проект «Чистый воздух» по экологической модернизации производства. По данным на 2021 г. [11] произошел значительный экологический эффект от снижения валового выброса твердых веществ в атмосферу на 2038 т. относительно 2020 года. Предприятие осуществляет коренную перестройку производства. На месте старых возведут абсолютно новые корпуса с новыми электролизерами РА-550. Выбросы наиболее вредного бензапирена составят 0 %, фтористых соединений сократятся в 10 раз. Потребление электроэнергии уменьшится на 18 %. Общие инвестиции в проект составят 1,4 млрд долл. Для города это давно ожидаемый проект. Он позволит улучшить экологию, даст толчок экономике города. Возведение нового завода даст толчок развитию строительной отрасли Братска, а также поспособствует развитию смежных отраслей: предоставит новые рабочие места и приведет к серьезным изменениям в местной системе профессионального обучения [14]. Инвестиции компании РУСАЛ в экологические проекты БрАЗа в 2021 г. превысили 2 млрд р.

Транспорт Иркутской области в большей степени представлен основной железнодорожной магистралью области — Восточно-Сибирской железной до-

рогой (ВСЖД). Она является частью Транссибирской магистрали, связывающей европейскую часть страны с Сибирью и Дальним Востоком. Железная дорога обслуживает свыше 3 тыс. предприятий Восточной Сибири. Главная особенность — 40 % пути находится в пределах Байкальской природоохранной территории. В 2019 г. объем закупок ВСЖД у предприятий Иркутской области и Республики Бурятия составил 19 млрд р., что на 13,7 % выше прошлого года. Всего в 2019 г. ВСЖД перевезла свыше 13 млн пассажиров [15]. В «зеленых» планах ВСЖД рассматривается утилизация 73 видов отходов, обновление технической базы, обновление существующих очистных сооружений и строительство новых, с современными технологиями водоочистки [16].

Таким образом, анализ ключевых отраслей специализации Иркутской области, позволяет сделать вывод, что основной валовый продукт Иркутской области обеспечивается добычей полезных ископаемых, обрабатывающими производством и работой транспорта. Каждая из этих отраслей наносит значительный вред экологической обстановке. Лишь немногие современные предприятия-гиганты способны проводить активную экологическую и социальную политику, но именно они имеют возможность бескризисного перехода к «зеленой» экономике. Для большинства производств существует преграда при переходе к «зеленой» экономике без глобальных потерь в экономических показателях. При этом речь идет не о резком переходе на альтернативные виды использования ресурсов. Иркутская область сформулировала Стратегию социально-экономического развития до 2036 года. Правительство Иркутской области выделило формирование эффективной, конкурентоспособной и экологически ориентированной модели развития Иркутской области в основные цели и приоритеты стратегии. Для приближения результатов «зеленой» экономики нужно время.

Перспективными являются следующие направления данного исследования: выявление стадий перехода отдельных территорий к устойчивому развитию, определение критериев оценки уровня экологической безопасности и ответственности бизнеса, разработка механизмов стимулирования перехода к «зеленой» экономике.

1. Об утверждении Доктрины энергетической безопасности Российской Федерации : указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2019 г. № 216 // СПС «КонсультантПлюс».

2. Ткаченко А.А. «Зеленая» экономика и ее будущее / А.А. Ткаченко // Экономика. Налоги. Право. — 2014. — № 6. — С. 26–31.

3. Вукович Н.А. «Зеленая» экономика: определение и современная эколого-экономическая модель / Н.А. Вукович // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление». — 2018. — Т. 17 — № 1. — С. 128–145.

4. Кравченко А.В. «Зеленая» экономика: приоритеты развития мирового хозяйства / А.В. Кравченко // Инновации и инвестиции. — 2021. — № 2. — С. 24–24.

5. Калашникова Е.Б. «Зеленая экономика» и ее типы / Е.Б. Калашникова // Устойчивое развитие, экоинновации и «зеленые» экономика и технологии : III Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием, посвящ. 90-летию СГЭУ. — Самара : Самар. област. универс. науч. библиотека, 2021. — С. 111–114.

6. Селищева Т.А. «Зеленая» экономика как модель устойчивого развития стран ЕАЭС / Т.А. Селищева // Проблемы современной экономики. — 2018. — № 4 (68). — С. 6–12.

7. Канунникова К.И. Формирование «зеленой» экономики в России / К.И. Канунникова / Скиф. Вопросы студенческой науки. — 2021. — № 5. — С. 485–488.

8. Стратегии «зеленой» экономики в Китае / А. Стеблянская, А. Мингийе, В. Бочарников, А. Денисов // Форсайт. — 2021. — Т. 15. —С. 74–85.

9. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций : принята 8 сент. 2000 г. Генеральной Ассамблеей ООН (Резолюция № A/RES/52/2). — 2000. — 7 с. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl–conv/declarations/summitdecl.shtml (дата обращения: 16.11.2022).

10. URL: https://irkutskstat.gks.ru/folder/73313/document/115936 (дата обращения: 16.11.2022).

11. URL: https://irkobl.ru/region/ecology/doklad (дата обращения: 16.11.2022).

12. URL: https://irkutskoil.ru/upload/medialibrary/0c5/0c578bd3291be719b43f401b72be6bf1.pdf (дата обращения: 16.11.2022).

13. URL: https://metaprom.ru/regions/bratsk.html (дата обращения: 16.11.2022).

14. URL: http://ecotech-leader.ru/rusal-predstavil-proekt–jekologichesko–perestrojki–braza (дата обращения: 16.11.2022).

15. URL: https://vszd.rzd.ru/ru/1900/page/104069=247266 (дата обращения: 16.11.2022).

16. URL: https://baikalrail.interfax.ru/ecology.php (дата обращения: 16.11.2022).

Жилкин Дмитрий Александрович — учащийся 11 класса, Белореченский лицей, рп. Белореченский, Российская Федерация, e-mail: dima.zhilkin2005@mail.ru

Тараканова Марина Игоревна — директор, учитель географии и экономики, Белореченский лицей, рп. Белореченский, Российская Федерация, e-mail: tar.mi@mail.ru.

Authors

Dmitry A. Zhilkin — Student, Belorechensky Lyceum, Belorechensky, the Russian Federation, e-mail: dima.zhilkin2005@mail.ru.

Marina I. Tarakanova — Director, Geography and Economics Teacher, Belorechensky lyceum, Belorechensky, the Russian Federation, e-mail: tar.mi@mail.ru.

© Жилкин Д.А., Тараканова М.И., 2023

,

Обеспечение экологичности и безопасности поведения субъектов в сфере переработки сырья — длительный и сложный процесс. Существенные недостатки на организационном и законодательном уровне требуют доработок на пути к внедрению технологий рециклинга. Существует множество факторов, которые могут повлиять на перерабатывающую промышленность и, в частности, на поведение субъектов на рынке вторичного сырья. В статье рассмотрены основные факторы, воздействие которых может серьезно изменить систему утилизации.

Ключевые слова: экологичность, отходы, рециклинг, экономичность, вторичное сырье, эффективность.

N.A. Bezrukova, T.N. Tsapina

THE SYSTEM OF ENSURING THE ENVIRONMENTAL FRIENDLINESS AND SAFETY OF THE BEHAVIOR OF SUBJECTS IN THE SECONDARY RAW MATERIALS MARKET USING RECYCLING TECHNOLOGIES

Ensuring the environmental friendliness and safety of the behavior of entities in the field of raw materials processing is a long and complex process. Significant shortcomings at the organizational and legislative level require improvements on the way to the introduction of recycling technologies. There are many factors that can affect the processing industry and, in particular, the behavior of entities in the secondary raw materials market. The article discusses the main factors, the impact of which can seriously change the recycling system.

Keywords: environmental friendliness, waste, recycling, profitability, secondary raw materials, efficiency.

Сложившаяся ситуация в сфере накопления, переработки и окончательной локализации бытовых отходов приводит к нерациональному расходованию природных ресурсов, наносит значительный экономический ущерб и представляет реальную угрозу экологии городов и регионов. В связи с этим, в обществе с участием бизнеса и государства с одной стороны и населения - с другой, существуют дискуссии о важности и необходимости вторичной переработки бытовых отходов, основываясь на технологии рециклинга.

Цель и задачи исследования. Цель: рассмотреть проблемы и факторы, влияющие на систему экологичности и безопасности при вторичной переработ-

ке бытовых отходов и предложить пути решения проблем, основываясь на изменении поведения субъектов на рынке вторичного сырья.

Данная цель будет достигнута с помощью решения следующих задач:

– рассмотреть особенности обращения с отходами в России и за ее пределами;

– выявить проблемы, препятствующие созданию полноценной системы рециклинга в стране;

– предложить меры по повышению уровня культуры обращения с отходами у населения и созданию условий для благоприятного развития рынка вторичного сырья в нашей стране.

Методы исследования. В статье были применены методы теоретического анализа, синтеза, наблюдения, аналогии, структуризации и интерпретации.

Эксплуатация окружающей среды резко возросла за последние десятилетия, и этот рост продолжается угрожающими темпами. Проблемы в области экологии вызывают серьезную озабоченность стран, учреждений и организаций. Ответственные и сознательные страны и организации постепенно начали принимать меры по защите планеты, и один из самых эффективных способов этой защиты является переработка отходов.

Однако, в России количество перерабатываемых и повторно используемых материалов составляет не более 8 % (в то время как процент использования в странах Евросоюза составляет 60 %), а оставшееся количество ТБО подлежит захоронению. Инфраструктура, необходимая для переработки твердых бытовых отходов (ТБО), в России практически отсутствует [2].

Сложившаяся ситуация на рынке вторичного сырья в нашей стране обусловлена следующими преградами, стоящими на пути к разработке эффективной системы рециклинга:

– недостаточное осознание важности раздельного сбора и вторичной переработки мусора у большинства граждан нашей страны;

– низкая материальная мотивация у большинства предприятий в применении системы рециклинга;

– непроработанность нормативно-правовой базы в сфере рециклинга, формирующей различные административные барьеры и мешающей созданию полноценной инфраструктуры для переработки отходов.

Рассмотрим представленные проблемы более подробно.

Если говорить про первую проблему, то стоит заметить, что потребительское поведение в России часто основывается на рекомендациях родственников и знакомых, а также на мнении экспертов. Из-за относительно низкого уровня доходов выходом для людей может стать внедрение системы поощрений за участие в сортировке мусора.

Поведение жителей формируется, в том числе, как следствие того исторического опыта, который претерпела страна. В дополнение к предыдущему пункту отметим, что страна возвращается к некоторым методам работы с отхо-

дами, которые применялись в СССР. Сейчас часто можно встретить экологические фестивали и мероприятия, направленные на образование, сбор вторсырья, обмен экологическим опытом [6].

Несомненно, одним из первостепенных условий построения современной системы раздельного сбора и переработки отходов является смена парадигмы в сознании населения. Необходимо, чтобы сами граждане осознавали важность раздельного сбора и вторичной переработки мусора. Понимая это, власти стремятся продвигать эту идею. Например, в 2020 г. Департамент жилищно-коммунального хозяйства Москвы выпустил серию видеороликов о переработке пластика. В то же время Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации подготовлен, утвержден Правительством РФ и в настоящее время реализуется план мероприятий по внедрению раздельного сбора твердых бытовых отходов. В этом плане мероприятий содержится отдельный пункт, посвященный информационной политике в сфере обращения с отходами [1].

Важно, чтобы намеченные методы популяризации повлияли на качественный характер образа жизни населения. По опыту европейских стран, популяризация технологий рециклинга должна сопровождаться изменением стандартов продажи товаров и оказания услуг. Например, в Германии помимо создания эффективной системы раздельного сбора мусора был введен специальный знак «зеленая точка» [3]. Этот знак, который присутствует на упаковке продукта, показывает, что его производитель уже покрыл все расходы по рециклингу, и продукт будет принят на переработку и утилизацию от покупателя без дополнительных затрат. «Зеленая точка» стала своего рода гарантией эффективности системы, что повысило доверие граждан и способствовало их большей вовлеченности в систему рециклинга.

Следует заметить, что информационная политика в сфере распространения системы рециклинга должна быть направлена не только на продвижение идеи раздельного сбора мусора и обучение этому населению, но и на создание различных атрибутов, приводящих к открытости и прозрачности системы. В связи с этим производителям необходимо разрабатывать специальные этикетки, требования к упаковке и условия реализации продукции. Результаты такой деятельности должны обеспечить единообразие реализации продукции, отходы от использования которой впоследствии должны быть собраны в порядке системы рециклинга. Единая система поможет гражданам понять, что приобретаемые ими товары и их упаковка могут быть утилизированы без дополнительных затрат, при условии раздельного сбора отходов, и в целом оптимизирует процесс сбора отходов за счет единых требований к производителям [5].

Если говорить о второй проблеме, то отечественная система переработки отходов построена с уклоном в пользу поощрения субъектов к уплате экологических платежей, а не к самостоятельной утилизации отходов. В отличие от российских производителей, во многих европейских странах с целью управления и распределения финансовых потоков от экологических платежей создаются организации ответственности производителей (ООП), которые выполняют функции организации и финансирования сбора и переработки отходов. Таким

образом формируется схема самофинансирования, которая почти не требует вмешательства государства.

Если говорить о финансовой составляющей в вопросах переработки отходов, то основным стимулом для внедрения минимизации отходов и более чистых технологий, а также для экономичного использования отходов и возвращения их в производственный цикл являются затраты на переработку отходов. Это означает, что важным фактором успешного внедрения является стоимость. Внедрение схем разделения источников, покрывающих затраты, приводит к увеличению платы за отходы. Следовательно, только по мере увеличения альтернативных затрат на санитарные свалки или другие операции по обращению с отходами эти финансовые усилия могут быть уравновешены.

Если говорить о третьей проблеме, то необходимо уяснить, что работа по созданию эффективной системы рециклинга в России должна быть четко структурирована и целостна. Деятельность по раздельному сбору мусора должна быть поддержана и структурирована надежной законодательной базой. Однако этот вопрос до сих пор находится на «заднем плане» программных документов [4]. Реформа в сфере переработки отходов в России нуждается в корректировке для эффективного построения современной системы рециклинга.

Основываясь на изучении российского и зарубежного опыта и анализа проблем в системе обращения с отходами можно сделать следующие выводы:

1. Переход к малоотходной экономике, т.е. сокращению отходов в целом, является наиболее экологичным и экономичным путем, который должен быть утвержден в ближайшие годы в рамках парадигмы устойчивого развития.

2. Построение системы обращения с отходами в стране — сложный процесс, который начинается с государства и крупного бизнеса и заканчивается личным участием каждого человека. Отношение населения к инициативам властей является определяющим фактором их успеха в системе обращения с отходами.

3. Инструменты внедрения системы обращения с отходами различны, в зависимости от уровня развития страны, общественного устройства и законодательства.

4. Внутренние и внешние факторы могут влиять на экологическое поведение населения. Индивид испытывает давление с разных сторон, социальные факторы во многом определяют поведение человека. Что касается сферы рециклинга в стране, то здесь существенны экономические и законодательные факторы.

5. Поощрения являются важнейшим инструментом, который может повысить вовлеченность субъектов в раздельный сбор и вторичную переработку отходов.

1. Заглумина Н.А. Проектирование и производство сложного продукта путем интеграции систем создания продукта, производственных систем и процессов предприятия / Н.А. Заглумина, Е.П. Гарина, А.П. Гарин // Научное обозрение. — 2016. — № 13. —С. 285–289.

2. Кузнецова Н.А. Рециклинг растениеводческих отходов как фактор повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий / Н.А. Кузнецова, Л.В. Зинич // Бизнес. Образование. Право. — 2021. — № 1 (54). — С. 210–214.

3. Моторин Д.Е. Раздельный сбор отходов в контексте реформирования отрасли обращения с твердыми коммунальными отходами / Д.Е. Моторин // Актуальные проблемы российского права. — 2022. — № 17 (1). — С. 178–188.

4. Мухлынин Д. Н. Циркулярная экономика и экология: актуальные вопросы правового регулирования / Д.Н. Мухлынин // Закон и право. — 2018. — № 8. — С. 87–89.

5. Козлова О.А. Тренды в развитии зеленого бизнеса: опыт стран ЕС и российская практика : монография / О.А. Козлова, И.А. Волкова. — Москва : Знание-М. — 2020. — 130 с.

6. Юсуфора О.М. Организационно-экономический анализ системных решений по управлению процессами переработки твердых бытовых отходов в рамках концепции «умного города» / О.М. Юсуфора, В.А. Шиболденков, У.А. Мельникова // Аудит и финансовый анализ. —2019. — № 1. — С. 209 — 215.

Безрукова Наталия Алексеевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий и организаций, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород, Российская Федерация, e-mail: bezrukova1905@mail.ru.

Цапина Татьяна Николаевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий и организаций, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород, Российская Федерация, e-mail: tsapina@mail.ru.

Authors

Natalia A. Bezrukova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economics of Enterprises and Organizations, Nizhny Novgorod State University N.I. Lobachevsky University, Nizhny Novgorod, the Russian Federation, e-mail: bezrukova1905@mail.ru.

Tatyana N. Tsapina — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economics of Enterprises and Organizations, Nizhny Novgorod State University N.I. Lobachevsky University, Nizhny Novgorod, the Russian Federation, e-mail: tsapina@mail.ru.

© Безрукова Н.А., Цапина Т.Н., 2023

349.6

. . , . . , . .

Защита окружающей среды — одна из наиболее актуальных и серьезных проблем в современном мире. Экологическое предпринимательство, как сфера деятельности, позволяет существенно улучшить экологическую ситуацию. Оно включает в себя выработку энергии из альтернативных источников, переработку и утилизацию отходов производства, восстановление и озеленение нарушенных земель и водоемов и т.д. В статье рассматриваются проблемы экологического предпринимательства и меры для поддержки предпринимателей. Для развития данного направления в нашей стране необходима разработка нормативно-правовой базы и определенная поддержка со стороны государства. Это позволит обеспечить конкурентные преимущества предприятиям, чья деятельность направлена на улучшение качества окружающей среды.

Ключевые слова: экологическое предпринимательство, окружающая среда, «зеленая» экономика, сохранение ресурсов, отходы производства, бизнес.

D.S. Skulkina, N.A. Bezrukova, T.N. Tsapina

PROBLEMS AND DEVELOPMENT OF ENVIRONMENTAL ENTREPRENEURSHIP

Environmental protection is one of the most urgent and serious problems in the modern world. Environmental entrepreneurship, as a field of activity, allows to significantly improve the environmental situation. It includes the generation of energy from alternative sources, processing and disposal of industrial waste, restoration and landscaping of disturbed lands and reservoirs, etc. The article discusses the problems of environmental entrepreneurship and measures to support entrepreneurs. For the development of this direction in our country, it is necessary to develop a regulatory framework and some support from the state. This will provide competitive advantages to enterprises whose activities are aimed at improving the quality of the environment.

Keywords: environmental entrepreneurship, environment, «green» economy, resource conservation, production waste, business.

Для того чтобы сохранить нашу планету необходимо заботиться об окружающей среде. Промышленными предприятиями ежегодно создаются тонны отходов, непрерывно в воздух выбрасывается огромное количество вредных

веществ, каждый человек ежедневно пользуется благами цивилизации - все это не может не повлиять на состояние нашей планеты.

Цель и задачи исследования. Цель — изучить проблемы экологического предпринимательства и рассмотреть пути их решения.

Данная цель будет решаться с помощью следующих задач:

– узнать, как обстоят дела с экологией в других странах;

– рассмотреть примеры экологичных компаний в России;

– выявить проблемы экологического предпринимательства;

– придумать меры по созданию условий для благоприятного развития экологического предпринимательства.

Методы исследования. При написании данной статьи были использованы следующие методы: анализ, изучение источников информации, синтез, изучение статистики.

На данный момент многие фирмы пренебрегают экологической составляющей производства, что приводит к ухудшению экологической обстановки как в России, так и в мире в целом. В большинстве развитых стран создана правовая база, регулирующая защиту окружающей среды, а также вкладываются большие инвестиции в улучшение технологий, связанных с безотходным производством и переработкой мусора.

Экологическое предпринимательство не только полезно и актуально в современном мире, но и очень прибыльно. Темп роста экологического рынка в среднем составляет от 5,5 до 7 % ежегодно [1].

Согласно данным, размещенным на сайте Росстата (гда данный показатель снижался.

), с каждым годом увеличивается количество отходов производства и потребления, исключение составляет 2020 г., когда данный показатель снижался.

*

	2017	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Образование отходов производства и потребления, всего, в том числе:	6 220,6	7 266,1	7 750,9	6 955,7	8 448,6
опасных	107,2	127,6	100,6	98,1	117,9
Утилизация и обезвреживание отходов производства и потребления	3 264,6	3 818,4	3 881,9	3 429,0	3 937,2
Размещение отходов производства и потребления на объектах, принадлежащих предприятию, всего, из них в местах:	3 204,5	3 575,4	3 800,8	3 706,4	4 492,3
хранения	2 378,5	2 546,2	2 621,9	2 874,1	3 510,8
захоронения	826,0	1029,2	1 178,9	832,3	981,5

* *Составлена по:* [2].

В России крупнейшие компании, например, РЖД, Газпром, Русал и др. в соответствии с новой зеленой этикой являются не экологичными. Однако существуют компании, которые заботятся об окружающей среде, к таким компаниям относятся:

– Сбербанк — политика компании уже давно направлена на то, чтобы сократить потребление бумаги, уменьшить количество используемой энергии и топлива для машин.

– X5 Retail Group утвердила стратегию устойчивого развития в конце 2020 года. Согласно данной стратегии планируется сократить выбросы парниковых газов на 10 %, увеличить до 50 % долю торговых марок в экологичной упаковке и увеличить до 40 % долю пригодных к переработке продуктов. Компания стимулирует покупателей пользоваться многоразовыми сумками, а также собирает в своих магазинах пластиковые бутылки и алюминиевые банки.

– Splat производит биоразалагаемую продукцию (биоразлагаемость составляет около 80 %), в состав которой не входят вредные вещества. За несколько лет компания сократила потребление воды на 32 %, а электроэнергии на 23 %. Помимо этого, компания вместе с партнерами высадила 45,2 га деревьев для сокращения содержания в воздухе углекислого газа [3].

Компании, которые заботятся об окружающей среде имеют определенный имидж и вызывают доверие у потребителей. Именно поэтому на данный момент многие компании медленно, но верно стремятся быть экологичнее, ищут новые инновационные решения, для улучшения экологических показателей.

Одновременно с этим, можно выделить следующие проблемы экологического предпринимательства:

– несовершенство нормативно-правовой базы в сфере регулирования природопользования и охраны окружающей среды, кроме того экологическое предпринимательство отсутствует как отдельный объект правового регулирования;

– невысокая цена природных ресурсов, что снижает инвестиционную привлекательность проектов, связанных с переработкой отходов и вторичным использованием сырья для производства продукции;

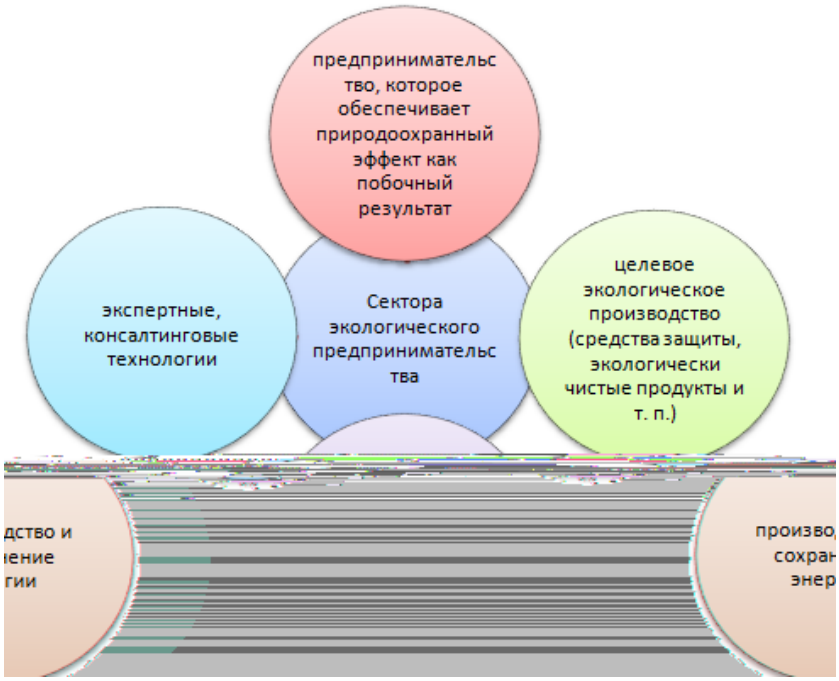
– невысокий уровень поддержки со стороны государства [4];

– дороговизна продукции, производимой на экологичном предприятии, в следствии этого низкий спрос на данную продукцию;

– отсутствует экологическая ориентация предпринимателей, не развито экологическое мышление, основанное на знании рисков производства (а именно — экологического), и конкурентоспособности произведенных товаров.

Анализируя сформулированные проблемы, можно сказать о том, что для эффективного продвижения и развития экологического предпринимательства необходимо инвестирование в данную сферу, разработка государственных мер поддержки, например, налоговых льгот, льготного кредитования и т.д., совершенствование нормативно-правовой базы, а также формирование у населения

экологического мышления. Развитие данного направления поможет сохранить природные ресурсы нашей страны, улучшить экологическую обстановку и усилить охрану окружающей среды [5].



Кроме льгот и правового регулирования, для компаний, занимающихся экологическим предпринимательством, необходимо:

– софинансировать экологические проекты в частности, и за счет природоохранных платежей и штрафов, добровольных взносов предприятий и общественных организаций;

– создание фондов, для финансирования экологических проектов;

– налоговые льготы для предприятий, ликвидирующих накопленный ущерб;

– поддержка малого предпринимательства органами государственной власти и местного самоуправления;

– формирование инфраструктуры, обеспечивающей доступность для субъектов экологического предпринимательства необходимых услуг и ресурсов [6].

.

1. Развитие экологического предпринимательства за рубежом. — URL: http://lektsii.org/8–20026.html (дата обращения: 11.10.2022).

2. Окружающая среда // Федеральная служба государственной статистики. — URL: https://rosstat.gov.ru/folder/11194 (дата обращения: 11.10.2022).

3. 30 самых экологичных компаний России. Рейтинг Forbes. — URL: https://www.forbes.ru/biznes–photogallery/422011–30–samyh–ekologichnyh–kompaniy–rossii–reyting–forbes (дата обращения: 11.10.2022).

4. Филичева Т.П. Проблемы развития экологического предпринимательства / Т.П. Филичева // Территория новых возможностей. — 2018. — № 1 (40). — URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy–razvitiya–ekologicheskogo–predprinimatelstva (дата обращения: 11.10.2022).

5. Сикорская В.Ю. Экологическое предпринимательство: сущность, проблемы / В.Ю. Сикорская // Система управления экологической безопасностью : сб. трудов IX заоч. междунар. науч.-практ. конф., Екатеринбург, 30–31 мая 2015 г. — Екатеринбург : УрФУ, 2015. — С. 22–24.

6. Козлова О.А. Тренды в развитии зеленого бизнеса: опыт стран ЕС и российская практика : монография / О.А. Козлова, И.А. Волкова. — Москва : Знание-М, 2020. — 130 с.

Скулкина Дарья Сергеевна — студент, кафедра экономики предприятий и организаций, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород, Российская Федерация, e-mail: dasa.sk@mail.ru.

Безрукова Наталья Алексеевна — кафедра экономики предприятий и организаций, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород, Российская Федерация, e-mail: bezrukova1905@mail.ru.

Цапина Татьяна Николаевна — кафедра экономики предприятий и организаций, Нижегородский государственный унивнрситет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород, Российская Федерация, e-mail: tsapina@mail.ru.

Authors

Darya S. Skulkina — Student, Department of Economics of Enterprises and Organizations, Nizhny Novgorod State University N.I. Lobachevsky University, Nizhny Novgorod, the Russian Federation, e-mail: dasa.sk@mail.ru.

Natalia A. Bezrukova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economics of Enterprises and Organizations, National Research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod, the Russian Federation, e-mail: bezrukova1905@mail.ru.

Tatiana N. Tsapina — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economics of Enterprises and Organizations, National Research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod, the Russian Federation, e-mail: tsapina@mail.ru.

© Скулкина Д.С., Безрукова Н.А., Цапина Т.Н., 2023

3308.00.05

,

.

Устойчивое экономическое развитие страны — это долгосрочная цель, которая никогда не будет достигнута, если не принимать во внимание такие остро стоящие вопросы как проблема глобального потепления. Россия должна научиться эффективному распределению ресурсов, адекватно учитывающему природный капитал. Конечно, предсказать конкретные даты изменения климата в результате продолжения выбросов от использования ископаемого топлива и накопления газов в атмосфере невозможно, однако необходимо понимать, что последствия, наносимые работой предприятий, могут быть необратимы и серьезно повлиять на многие аспекты жизни человека.

Ключевые слова: «зеленая» экономика, предпринимательство, экологический менеджмент, производственные процессы, эффективность использования материалов.

L.G. Tkacheva, A.V. Samarukha

ECONOMY AND ECOLOGY: PROBLEMS OF INTERACTION

The sustainable economic development of the country is a long-term goal that will never be achieved if we do not take into account such pressing issues as the problem of global warming. Russia must learn how to allocate resources efficiently, adequately taking into account natural capital. Of course, it is impossible to predict the specific dates of climate change as a result of continued emissions from the use of fossil fuels and the accumulation of gases in the atmosphere, but it is necessary to understand that the consequences caused by the operation of enterprises can be irreversible and seriously affect many aspects of human life.

Keywords: «green» economy, entrepreneurship, environmental management, production processes, material efficiency.

Все значимые мировые тенденции, характерные для глобального мира за последние тридцать лет (глобализация, цифровизация, введение экономических санкций), оказывают влияние на экономику России, поскольку она является значимым игроком мирового рынка. Однако, на данный момент одним из самых значимых факторов, непосредственно влияющих на развитие экономики, является переход к низкоуглеродной экономике.

Парижское соглашение, ратифицированное в 2016 г. 50 странами, оказало наибольшее влияние на процесс декарбонизации мировой промышленности.

Однако проблему изменения климата впервые подняли еще в конце прошлого тысячелетия, очевидно, что для ее решения нужен комплексный подход в части реорганизации традиционных экономических моделей.

Целью данной статьи служит освещение проблем на пути к декарбонизации производств и разработки инноваций для перехода к устойчивой экономике, подразумевающей адекватное распределение ресурсов.

Методы исследования: описание и анализ ключевых проблем, связанных с невозможностью в настоящее время мгновенного перехода к «зеленой экономике».

Зеленая экономика — это идеальная концепция, которая гармонизирует экономику, окружающую среду (низкий уровень выбросов углерода) и человеческое общество, чтобы обеспечить устойчивое продолжение жизни на Земле (ЮНЕП, 2011 г.).

Предпринимательство, которое принимает во внимание переход к низкоуглеродной экономике очень востребованный и хорошо оплачиваемый бизнес, так же и государство поддерживает данное направление. Продукция, производимая с учетом концепции обеспечения снижения выбросов по статистике оценивается от 600 млрд до 2 трлн долл., а темп роста до 1,5 % в год.

«Вклад экологического бизнеса в ВВП странах Евросоюза, США и Японии составляет от 10 до 24 %. Внутренний рынок США по производству природоохранной продукции и услуг составляет ежегодно 37 млрд долл., Японии — 30 млрд долл., Германии — 20 млрд долл., Франции — 10 млрд долл. В странах Восточной Европы, включая СНГ, производство природоохранной продукции и услуг оценивается на уровне 20 млрд долл. ежегодно» [9].

Предприятия Российского рынка, безусловно, заинтересованы во внедрении в работу принципов зеленой экономики, уже с 1998г. наблюдается рост применения в бизнесе систем управления окружающей средой. Разумеется, данных о количестве сертифицированных предприятий, поддерживающих перспективу декарбонизации нет, однако в настоящее время, освещающих такую деятельность компаний имеется около 50, но учитывая рост перспектив в переходе к принципам зеленой экономики, их количество будет активно увеличивается.

Внедрение систем перехода в нашей стране описываются такими принципами как: «высокая степень бюрократизации, формальное отношение, нацеленность на получение сертификата любой ценой и нежелание менять что-либо по сути, такая ситуация отмечена в 85 % случаев на отечественных предприятиях» [11].

Несмотря на это государство достаточно продолжительный период выстраивает пути перехода к низкоуглеродной экономике. Используя для этой цели ратификацию международных протоколов и соглашений.

Самым ранним международным документом, обозначившим важность декарбонизации производств и снижения выбросов была Рамочная конвенция

ООН (РКИК) ,подписанная в Рио-де-Жанейро в 1992 г. Россия ратифицировала ее на два года позднее, в 1994 г. Именно в этом документе были описаны обязанности по предоставлению отчетности, странами-участницами, а так же были установлены основные базовые принципы декарбонизации производств. В Статье 4 Конвенции описывается обязанность стран-участниц по снижению уровня выбросов парниковых газов.

Рамочная конвенция регулирует обязательства по введению стратегий в странах для более эффективного поддержания уровня климата. Именно этой цели служит проведение Конференции сторон конвенции (Conference of the Parties, COP), для повышения результативности данного собрания было принято решение проводить такие встречи на ежегодной основе. РКИК претерпела первые изменения спустя два года, в конвенцию были добавлены юридические обязательства стран.

Проблемы изменения климата уже тогда вызывали серьезные опасения поэтому в 1997 г. на COP-3 был принят Киотский протокол. В документе были установлены количественные обязательства по декарбонизации для 33 стран. Протокол ввел новшество системы торговли квотами на CO_2. Это было сделано для того, чтобы облегчить странам, которые приняли на себя обязательства декарбонизации, более стабильный переход к низкоуглеродной экономике. Россия ратифицировала Киотский протокол в 2004 г.

Так как экономика России зависима от производств, которые осуществляют серьезные выбросы в атмосферу, резкое введение ограничений могло серьезно повлиять на развитее страны в целом. Это обосновало необходимость отложить первые действия по договору на срок в два года. В это время в России создавался национальный реестр выбросов, без которого было невозможно предпринимать какие-либо дальнейшие действия. «Сберегательный банк Российской Федерации» был наделен полномочиями по обеспечению исполнения отдельных обязательств Российской Федерации, закрепленных в Киотском протоколе к Рамочной конвенции ООН об изменении климата Постановление Правительства России № 843» [2]. Далее торговля квотами не заставила себя долго ждать, уже через год произошла первая продажа углеродных квот. Первыми покупателями квот на российском рынке оказались Mitsubishi и NipponOil. Продажи были запущены, однако регулироваться на федеральном уровне стали только через десять лет федеральным закон №195.

Для России Киотский протокол установил обязательства с 2008 по 2012 гг. сократить выбросы CO_2 в среднем на 5 % каждый год по сравнению с уровнем 1990 г. По данным министерства экономического развития России, выбросы парниковых газов из всех источников оказались на 44 % ниже, чем в 1990 г.

На смену Киотскому договору пришло Парижское соглашение, сформированное в период с 2011 по 2015 гг. В 2015 г. оно было принято, а в 2016 г. подписано странами-участницами. Последствия изменения климата определили необходимость удержания роста температуры ниже 2°C и ограничение роста температуры до 1,5°C. Соглашение не устанавливает меры для достижения декарбонизации производств и предоставляет возможность странам самостоя-

тельно определять вклад адекватно оценивая внутреннюю возможность снижения выбросов.

Согласно Парижскому соглашению, Россия поставила своей целью к 2030 г. сократить не более 70 % выбросов парниковых газов от уровня 1990 г. Однако эту цель Россия выполнила еще в 2020 г., о чем стало известно после выступления министра экономического развития Максима Решетникова на Политическом форума высокого уровня по устойчивому развитию под эгидой ООН. Исходя из этого можно сделать вывод перевыполнения плана к 2030 г.

Россия показывает свою заинтересованность в сохранении климатического режима не только принятием соглашения, наша страна так же подписала ряд иных международных договоров в области экологии. Еще в 2002 г. Россия подписала «Соглашение о контроле за трансграничной перевозкой опасных и других отходов» для регулирования перевозки отходов по странам СНГ. Не менее важным была ратификация в «Соглашение об информационном сотрудничестве в области экологии и охраны окружающей природной среды» основной целью которого было предоставление информации о состоянии окружающей среды и разработке экологически чистых технологий.

Также для урегулирования отношений со странами и для поддержания перехода к низкоуглеродной экономике, были подписаны договоры и соглашения с зарубежными странами. Соглашение в области охраны окружающей среды были подписаны с 31 страной, в числе которых Британия, Венгрия, Дания и др.

Также Россия является участником международных экологических организаций таких как «ООН», «Международный экологический фонд», «Межгосударственный экологический совет при СНГ». Для сохранения Арктического климата даже был разработан международный «План действий для борьбы с загрязнением Арктики (АКАП)»

Переход к «Зеленой экономике» не легкий процесс, который требует радикальных технологических инноваций. Поиск пути перехода к наиболее эффективному потреблению энергии на производствах с высокими выбросами CO_2 — это наиболее перспективное направление деятельности в настоящее время. Несмотря на это существует ряд факторов, оказывающих влияние на замедление декарбонизации производств.

Для перехода к низкоуглеродной экономике необходимо усовершенствование технологических процессов на предприятиях, оказывающих влияние на изменение климата, однако для таких инноваций необходимы долгосрочные инвестиции в базовые исследования и разработки. Очевидно, что вложение капитала в эти процессы — большой риск, оценить который является достаточно сложной задачей. Есть также опасения, что «дерегулирование мировых финансовых рынков привело к тому, что частные финансовые инвесторы заняли более краткосрочную позицию» [7]. Фактически, исследования также показывают, что «из-за агентских проблем в частных фирмах их решения могут быть смещены в сторону краткосрочных выплат, что приводит к близорукому поведению даже при наличии полностью эффективных рынков капитала» [10].

Второй проблемой является недостаточное понимание выгоды инвесторов после вложений средств в разработку технологий для перехода к «зеленой

экономике». Компании, взявшие на себя риски, вложившие деньги в такие проекты рискуют не получить взамен ожидаемых благ. Существует риск реверс-инжиринга разработок из-за которого значительная часть прибыли может перейти к компаниям конкурентам.

И третьей, не менее важной проблемой, является недостаточная конкурентоспособность товаров. Существующие менее экологичные аналоги, но уже имеющие определенное влияние на рынок, за счет своего многолетнего распространения во времена до перехода стран к декарбонизации будут иметь преимущество перед товарами «зеленой экономики». Это создает зависимость от пути, т.е. когда экономика имеет тенденцию быть привязанной к определенным технологическим путям [3]. Проблема заключается в том, что у компаний сторонников «зеленых технологий» очень мало знаний и разработок, а компании аналоги могут опираться на многолетний опыт, что является основным фактором для инвесторов, готовых нести высокие затраты, которые в последующем могут только сильнее расти.

Вышеупомянутые три фактора, как правило, сдерживают все виды долгосрочного технологического развития в частном секторе, но есть основания полагать, что они могут быть особенно проблематичными в случае с зелеными технологиями. Во-первых, эмпирические исследования показывают, что «зеленые» технологии (например, в энергетике и на транспорте) генерируют большие вторичные эффекты знаний, чем более «грязные» технологии, которые они заменяют. Более того, в то время как защита прав собственности представляет собой один из способов ограничить такие побочные эффекты, система патентования имеет ограничения. Многие устойчивые технологии:состоят из большого набора компонентов и требуют опыта нескольких фирм для улучшения системы. Консорциум столкнется с трудностями при разделении затрат на «инвестиции в обучение», поскольку трудно договориться и зафиксировать распределение будущей прибыли».

Как правило, это «неблагоприятные условия для эффективного патентования. Процессные инновации, например, в промышленности, особенно важны для устойчивого развития технологий, но фирмы чаще используют патенты для защиты новых продуктов, а не новых процессов» [5].

ISO 14031 — это национальный стандарт Российской Федерации, который устанавливает процесс, называемый оценкой экологической эффективности. Эко-эффективность подразумевает под собой коэффициент максимального воздействия предприятия на окружающую среду при выработке единицы продукции. Таким образом, «эко-эффективность — это относительная комплексная величина, отражающая соотношение двух абсолютных переменных: экологической и финансовой результативности» [4].

Если представить экологическую эффективность в виде формулы, то чтоб получить ее значение необходимо разделить финансовую на экологическую результативность.

Из этого можно сделать вывод, что основной целью внедрения экономической эффективности является получение максимальной прибыли путем снижения выбросов CO_2 в атмосферу.

Наивысший уровень выбросов происходит в энергетической отрасли, в которой все еще главенствуют технологии получения энергии с помощью использования природных ресурсов, таких как уголь. Очевидно, что в один момент отказаться от ископаемых ресурсов предприятия не могут, ВВП России напрямую зависит от экспорта полезных ископаемых и продуктов их переработки. Однако усовершенствование системы очистки, утилизации отходов и отлова CO_2 могут значительно облегчить достижение цели в уровне декарбонизации производства, что в свою очередь может привезти к сохранению существующего уровня экономики не нанося удар атмосфере. Инвестиции в такие инновации часто являются крупномасштабными и демонстрируют возрастающую отдачу. Зависимости от путей также усугубляются тем фактом, что выходы из различных источников энергии, независимо от экологических характеристик являются более или менее совершенными заменителями. Другими словами, новые и без углеродные технологии могут конкурировать только по цене с уже существующими, и поэтому они предлагают мало возможностей для дифференциации продукта. Кроме того, секторы энергетики, как правило, жестко регулируются.

Инструмент, который наиболее действенно смог повлиять на регулирование выделения веществ это установление налога на количество выбросов CO_2 и введение системы торговли квотами.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что если не уменьшать количество CO_2, с помощью перехода к низкоуглеродной экономике, то стоимость налога будет увеличиваться. От этого будет уменьшаться финансовая результативность предприятия.

Вывод. Проблема изменения климата в настоящий момент является одной из важнейших тем для обсуждения на международной арене. Для наибольшей эффективности обеспечения перехода к низкоуглеродной экономике, а посредством ее и к более устойчивому климату необходимо проводить полную реорганизацию существующей системы во многих отраслях промышленности. Разработка и внедрение обновленных технологических процессов требуют значительных инвестиций и вложений. Очевидно, что каждое отдельно взятое предприятие не сможет самостоятельно достигнуть поставленных целей без какой либо государственной поддержки. Уже применяемые инструменты регулирования достаточно действенны, однако этого недостаточно, необходимы значительные технические инновации. Однако для разработки и внедрения в практику таких инноваций основываться на правильном понимании основных препятствий для долгосрочного технологического развития.

1. Об Энергетической стратегии РФ на период до 2035 г. : распоряжение Правительства РФ от 9 июня 2020 г. № 1523–р // Гарант.ru. — URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74148810 (дата обращения: 20.09.2021).

2. Абашкина О. Soft skills: ключ к карьере / О. Абашкина. — URL: https://www.pro-personal.ru/article/7811–soft–skills–klyuch–k-karere (дата обращения 21.02.2019).

3. Brian Arthur W. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events / W. Brian Arthur // The Economic Journal. — 1989. — Т. 99, № 394. — С. 116–31.

4. Бобылев С.Н. Экономика устойчивого развития / С.Н. Бобылев, Э.В. Гирусов, Р.А. Перелет. — Москва : Ступени, 2004. — 501 с.

5. Appropriating the Returns from Industrial Research and Development / R.S. Levin, A.K. Klevorick, R.R. Nelson, S.G. Winter // Brookings Papers on Economic Activity. — 1987 — Vol. 18, iss. 3. — Pp. 783–820.

6. Lehmann P. Can Technology-Specific Deployment Policies Be Cost-Effective? The Case of Renewable Energy Support Schemes / P. Lehmann, P. Söderholm // Environmental and Resource Economics. — 2018. — Vol. 71. — Pp. 475–505. — URL: https://link.springer.com/article/10.1007/s10640-017-0169-9 (дата обращения: 20.09.2021).

7. Ньюэлл П. Глобализация и окружающая среда: капитализм, экология и власть / П. Ньюэлл. — Кембридж : Изд-во Кембридж. ун-та, 2012. — 210 с.

8. Постуглеводородная экономика: вопрос ы перехода: монография / Под ред. Е.А. Телегиной. — Москва : Изд. центр РГУ нефти и газа (НИУ) им. И.М. Губкина, 2017. — 406 с.

9. Филичева Т.П. Проблемы развития экологического предпринимательства / Т.П. Филичева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса.— 2018. — № 1. —С. 51–56.

10. Stein J. Efficient Capital Markets, Inefficient Firms: A Model of Myopic Corporate Behavior / J. Stein // The Quarterly Journal of Economics. — 1989. — Vol. 104, iss. 4. — P. 655–669.

11. Струкова М.Н. Внедрение экологического менеджмента на предприятии / М.Н. Струкова, Л.В. Струкова, А.А. Яшин ; Урал. гуманит. институт. — Екатеринбург : УрГи, 2010. — 111 с.

12. Унру Г.К. Понимание углеродной блокировки / Г.К. Унру // Энергетическая политика. — 2000. — Vol. 28, iss. 12. — Pp. 817–30.

13. Шинкевич А.И. Низкоуглеродная экономика: проблемы и перспективы развития в России / А.И. Шинкевич // Актуальные проблемы экономики и права. — 2020. — Т. 14, № 4. — С. 783–799.

14. Moving the circular economy forward in the mining industry: Challenges to closed-loop in an emerging economy / V.V. Gedam, R.D. Raut, A.B. Lopes de Sousa Jabbour, N. Agrawal // Resources Policy. — 2021. — URL: https://www.sci-hub.ru/10.1016/j.resourpol.2021.102279 (дата обращения: 20.09.2021).

Ткачева Лидия Геннадьевна — аспирант, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: tkacheva567@mail.ru.

Самаруха Алексей Викторович — доктор экономических наук, профессор, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: samarukha_alex@mail.ru.

Authors

Lidia G. Tkacheva — Postgraduate student, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: tkacheva567@mail.ru.

Alexey V. Samarukha — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: samarukha_alex@mail.ru.

© Ткачева Л.Г., Самаруха А.В., 2023

10.

65.052.201.2

Предложен подход, отличающийся тем, что он основан на возможностях и преимуществах совместной деятельности в составе территориальных кластеров, способствующий встраиванию малого предпринимательства в цепочки добавленной стоимости, обеспечивающий горизонтальное и вертикальное взаимодействие участников простого товарищества, оптимизирующий налогооблагаемую прибыль и способствующий росту экономического потенциала за счет эффекта синергии с доступным критерием оценки «производительность труда».

Ключевые слова: потенциал, анализ, малый бизнес, кластер, синергия, производительность труда.

I.A. Smirnova, G.M. Bychkova

JOINT ACTIVITIES AS A POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN MODERN CONDITIONS

An approach is proposed, characterized in that it is based on the opportunitiesandadvantages of joint activities as part of territorial clusters, contributing to the integration of smallbusinesses into value chains, ensuring horizontal and vertical interaction of members of a simplepartnership, optimizing taxable profits and contributing to the growth of economic potential due tothe synergy effect with the available criterion for assessing «productivity of labor».

Keywords: potential, analysis, smallbusiness, cluster, synergy, labor productivity.

Интерес к проблеме развития совместной деятельности в сфере малого бизнеса обусловлен значимостью данной сферы для развития экономики регионов. Повышения конкурентоспособности, а также показателей эффективности для субъектов малого бизнеса на сегодняшний день можно достичь благодаря совместной деятельности на основе простого товарищества (ПТ). Проблема

возможности использования совместной деятельности (СД) в рамках кластерных образований с участием МБ исследована недостаточно.

Цель и задачи исследования. Цель работы состоит в выявлении организационных резервов повышения экономического потенциала малого бизнеса в Байкальском регионе.

Для достижения этой цели решались следующие задачи: оценить состояние работы и выявить возможные резервы по кластерному развитию в Байкальском регионе; выявить и систематизировать факторы способствующие взаимодействию субъектов малого бизнеса, и оказывающие влияние на изменение их экономического потенциала; выявить и систематизировать преимущества совместной деятельности в форме ПТ; оценить возможности адаптации преимуществ СД применительно к кластерным образованиям в регионе; предложить доступный критерий оценки результатов СД в составе кластерных образований. Объектом исследования являются малые предприятия различного типа, реализующие свою деятельность в разных отраслях. Предметом исследования являются отношения на основе СД в форме ПТ между компаниями в сфере малого бизнеса, в том числе и в составе кластерных образований. Теоретическую и методологическую основу исследования составили труды классиков экономической науки, работы отечественных и зарубежных ученых-экономистов по проблемам развития совместной деятельности в сфере малого бизнеса, особенностям ее ведения и управления.

Методы исследования. В процессе решения задач данного исследования использовались общенаучные методы: анализ, аналогия и специальные методы исследования: горизонтальный (динамический, временной) анализ, сравнительный анализ.

Информационной базой исследования послужили материалы, исследования и статьи, специализированных российских и зарубежных изданий, научно-практических конференций по исследуемой теме.

В соответствии со Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года ключевой задачей является развитие сферы малого и среднего предпринимательства как одного из факторов улучшения отраслевой структуры экономики. Решение этой задачи потребует двукратного увеличения производительности труда, роста оборота в 2,5 раза, что может быть достигнуто за счет качественного изменения структуры малого предпринимательства в пользу обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства [1]. Представляем анализ состояния дел в малом бизнесе на основе имеющихся данных облстата за 2018 и 2019 гг. [2]. Считаем это возможным, так как нам в первую очередь важно обозначить подход к анализу, опираясь на который можно будет анализировать и более актуальные данные (таблица).

	2018	**2019**	**2018**	**2019**	**2018**	**2019**	**2018, %**
Всего, в том числе:	162,1	175,9	633,1	664,3	3 905,6	3 776,6	–3,3
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	49,5	55,3	355,0	362,4	7 171,7	6 553,3	–8,6
деятельность в области информации и связи	3,6	4,5	5,4	9,3	1 500,0	2 066,7	37,8
деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	3,4	4,1	6,2	5,3	1 823,5	1 292,7	–29,1

Имеющиеся статистические данные по среднесписочной численности и обороту по предприятию позволяют, в случае необходимости, провести структурный анализ и анализ динамики этих показателей. В нашем исследовании рассчитан дополнительный показатель «производительность», являющийся одним из критериев оценки развития малого бизнеса. Значительная положительная динамика производительности отмечена в области информации и связи. Выявлена и отрицательная динамика в отдельных отраслях. Необходимы дальнейшие научные исследования — это сравнительная оценка показателей производительности труда, структурированным по трем секторам: массовый сектор; высокопроизводительный немассовый сектор; высокотехнологичный сектор. Для каждого из секторов имеются ориентировочные критерии по производительности труда, например, для высокопроизводительного немассового сектора — более 2 000 р. на одного занятого. Это позволит выполнять сравнительный анализ фактических показателей с имеющимися критериями.

Сложность управления развитием малого предпринимательства нарастает и с ростом количества субъектов, так больше всего в регионе работает микропредприятий со средней численностью работников до 15 чел. — 82,8 тыс. (+1,2 %). Количество малых — 3 тыс. (–3 %). По данным ФНС России за 2021 г., Иркутская область показала минимальный прирост числа субъектов МСП в Сибирском федеральном округе относительно других субъектов СФО — 1 % [3].

В рамках деятельности Центра кластерного развития:

– оказываются услуги участниками семи территориальных кластеров (фармацевтического, машиностроительного, нефтегазохмического, агропромышленного, туристско-рекреационного кластера, кластера строительных материалов и технологий, кластера легкой промышленности);

– разработана программа развития кластера строительных материалов и технологий Иркутской области на период до 2023 г.;

– сформирован пул участников кластера легкой промышленности и разработана стратегия его развития до 2025 г. [4].

Таким образом, полагаем, что существуют объективные условия, необходимость и реальная возможность увеличения потенциала субъектов МБ в результате выполнения мероприятий, предусмотренных Стратегией социально-экономического развития Иркутской области на период до 2036 года: «Встраивание малого и среднего предпринимательства в цепочки добавленной стоимости в обрабатывающих отраслях в рамках развития кластерных инициатив» [5].

Проведенный нами анализ преимуществ и недостатков трех возможных форм реализации общего бизнеса позволил обосновать, что самым благоприятным вариантом ведения СД является заключение договора ПТ [6]. Основные правовые аспекты договора ПТ также достаточно четко регламентированы [7].

Исследуем и систематизируем факторы, оказывающие влияние на организацию СД и формирование состава участников ПТ в сфере малого бизнеса.

1. Масштаб деятельности — ограничения не выявлены. В целях нашего исследования делается акцент на микропредприятия и малые предприятия.

2. Вид деятельности — все виды деятельности, не запрещенные законом.

3. Количественный состав участников ПТ — неограничен, при этом один субъект может быть участником нескольких договоров ПТ.

4. Территориальная дислокация — не регламентируется, т.е. это могут быть как субъекты, ведущие бизнес в России так и в зарубежных странах.

5. Организационно-правовые формы ведения бизнеса — все, кроме государственных предприятий, учреждений, некоммерческих организаций, а МУП и иностранные партнеры — при соблюдении определенных условий.

6. Организационные формы интеграции в ПТ — мягкого типа (договор). По типу объединения — вертикального, смешанного и горизонтального типа.

7. Право выбора систем налогообложения имеет МБ. При выборе упрощенной системы налогообложения (УСН) в качестве базы налогообложения может быть выбрана только «доходы минус расходы» (Д–Р), со ставкой единого налога 15 % [8]. Как видим, законодатели предоставляют довольно широкий выбор различных комбинаций состава участников СД и, соответственно, их интересов. До настоящего времени в меньшей степени исследованы организационные формы интеграции в СД. По-нашему мнению, при обосновании их выбора, можно провести аналогию с организационными формами интеграции компаний: по формам; целям создания; взаимосвязям между участниками; инструментам формирования. В перспективе необходимы дополнительные иссле-

дования преимуществ и недостатков объединений участников СД по вертикальному, смешанному и горизонтальному типам.

Исследуем и систематизируем основные преимущества объединения в ПТ с точки зрения оптимизации величины налогооблагаемой прибыли.

1. Особенности исчисления предельного размера дохода для применения УСН. Появляются резервы на применение УСН, так как при исчислении предельного размера доходов за основу берется не выручка, а распределенная участникам ПТ прибыль.

2. Перечень расходов, учитываемых при определении налоговой базы на прибыль в ПТ: снимаются ограничения в МБ на УСН (Д–Р), т.е. расширяется перечень расходов и возможность снижения налоговой нагрузки на прибыль.

3. Возможность ПТ, объединяющему членов на УСН и ОСН, официально перераспределять прибыль на низконалоговые субъекты в пропорциях первоначально внесенных вкладов, оптимизировать налоги с доходов посредством переноса части маржинального дохода с товарища, уплачивающего налог на прибыль по ставке 20 %, на товарищей-«упрощенцев» со ставкой 15 %.

Далее рассмотрим преимущества СД субъектов МБ в составе существующих региональных кластеров. Одним из основных мотивов объединения в кластеры является формирование синергетического эффекта (СЭ). Этот же мотив присутствует и при СД. При объединении входящих в ПТ бизнесов происходит создание и распределение синергетических эффектов, проявляющихся, в том числе и в увеличении прибыли. При исследовании СЭ, влияющих на величину прибыли, могут быть выделены и охарактеризованы следующие возможные виды эффектов: синергизм «масштаба», продаж, оперативный синергизм, инвестиционный синергизм и синергизм менеджмента.

Поэтому уже на этапе принятия решения о целесообразности создания ПТ необходимо проанализировать, какие из перечисленных видов СЭ достижимы.

Полагаем, что дополнение нескольких потоков синергии в кластере потоками синергии совместной деятельности в конечном итоге способствуют росту производительности труда участников мягкой интеграции.

Рассмотрим, каким образом исследованные преимущества в области оптимизации налогооблагаемой прибыли могут быть использованы при формировании состав участников договора простого товарищества.

Как отмечено выше, ПТ, объединяющее членов на упрощенной системе налогообложения (УСН) и общей системе налогообложения (ОСН), дает возможность официально перераспределять прибыль на низконалоговые субъекты. Выявим основные элементы налоговой системы РФ, представляющие интерес для целей нашего исследования, с точки зрения оптимизации налогообложения прибыли — это ОСН, УСН (Доходы минус расходы), ЕСХН [9].

Систематизируем выявленные резервы по оптимизации налогообложения прибыли при различных возможных комбинациях состава участников простого товарищества по масштабам деятельности. При комбинации субъектов: малый бизнес (МБ) + малый бизнес (МБ) возможны следующие комбинации систем налогообложения, с точки зрения оптимизации налогообложения прибыли:

– [ОСН + УСН (Д — Р)]; [УСН (Д — Р) + УСН (Д — Р)]; [ОСН + ЕСХН];

– [УСН (Д — Р) + ЕСХН]. При комбинации субъектов: малый бизнес (МБ) + средний и крупный бизнес (СКБ) возможны следующие комбинации систем налогообложения: [ОСН + УСН (Д — Р)]; [ОСН + ЕСХН];

– Оптимальной является комбинация МБ + СКБ с налоговыми системами [ОСН + УСН (Д — Р)] или [ОСН + ЕСХН], позволяющие использовать все три преимущества: исчисление предельного размера дохода; расширение перечня расходов в МБ, перераспределение прибыли на низконалоговые субъекты.

Таким образом, в исследовании предложен оригинальный подход к формированию состава участников СД по фактору «масштаб деятельности», позволяющий комбинировать используемые системы налогообложения с целью оптимизации налогооблагаемой прибыли и увеличению экономического потенциала участников. МБ, несущий в себе потенциал оптимизации налоговой нагрузки, может участвовать в ПТ в нескольких основных направлениях: организация МТО; производство и разработка новых продуктов и др.

При осуществлении взаимодействия бизнеса различных отраслей, видов деятельности, в том числе в форме простого товарищества могут проявляться эффекты синергии: снижение затрат на единицу продукции, экономия на охвате; расширение номенклатуры выпускаемой продукции; повышение показателей эффективности работы с поставщикам; эффект дополнения, сильные стороны компании дополняют слабые стороны своих партнеров; централизация маркетинга; возрастание рыночных мощностей; ускорение темпов развития и политического влияния; объединение управленческих способностей.

В качестве косвенной оценки проявления эффекта синергии, по нашему мнению, можно также принять показатель «производительность труда» и динамику этого показателя до и после объединения.

Обосновано, что самым благоприятным вариантом ведения СД является заключение договора ПТ. Исследованы и выявлены имеющие прикладной аспект достаточно широкие возможности формирования субъектного состава простого товарищества по семи основным аспектам: масштаб деятельности; вид деятельности; количественный состав участников; территориальная дислокация; организационно-правовые формы ведения бизнеса; организационные формы интеграции; право выбора систем налогообложения. Систематизированы преимущества СД с точки зрения оптимизации налогооблагаемой прибыли: особенности исчисления предельного размера дохода для применения УСН; перечень расходов, учитываемых при определении налоговой базы на прибыль в ПТ; возможность перераспределять прибыль на низконалоговые субъекты. В качестве основного преимущества СД субъектов малого бизнеса в составе существующих региональных кластеров признан синергетический эффект. При этом выделены возможные виды эффектов: синергизм «масштаба», синергизм продаж, оперативный синергизм, инвестиционный синергизм и синергизм менеджмента. Систематизированы все возможные комбинации состава участников ПТ по фактору «масштаб деятельности» и предложены комбинации, спо-

собствующие максимальному использованию потенциала оптимизации налогообложения прибыли. В качестве одного из критериев оценки изменения экономического потенциала субъектов СД предложена «производительность труда».

В каком направлении возможны дальнейшие научные исследования:

– исследования преимуществ и недостатков объединений участников СД по вертикальному, смешанному и горизонтальному типам;

– сравнительная оценка показателей производительности труда, систематизированным по трем секторам: массовый сектор; высокопроизводительный немассовый сектор, высокотехнологичный сектор.

В целом цель и задачи исследования достигнуты.

Предложен подход, отличающийся тем, что он основан на возможностях и преимуществах совместной деятельности в составе территориальных кластеров, способствующий встраиванию малого предпринимательства в цепочки добавленной стоимости, обеспечивающий горизонтальное и вертикальное взаимодействие участников простого товарищества, оптимизирующий налогооблагаемую прибыль и способствующий росту экономического потенциала за счет эффекта синергии с доступным критерием оценки «производительность труда».

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года : распоряжение Правительства РФ от 2 июля 2016 г. № 1083–р (ред. от 30 марта 2018 г.) // СПС «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/f3fa9da4fab9fba49fc9e0d938761ccffdd288bd (дата обращения: 26.11.2022).

2. Состояние малого и среднего предпринимательства в Иркутской области // Офиц. портал правительства Иркут. области. — Иркутск, 2022. — URL: https://irkobl.ru/sites/economy/small_business/position/index.php?type=original (дата обращения: 24.11.2022).

3. Сколько малых предприятий в Иркутской области // IRSITY. — Иркутск, 2022. — URL: https://ircity.ru/text/business/2022/05/24/71353886 (дата обращения: 24.11.2022).

4. Государственная поддержка среднего и малого бизнеса// Официальный портал правительства Иркутской области: [сайт]. — Иркутск, 2022 .— URL:https://irkobl.ru/region/economy/business/index.php?type=original (дата обращения: 24.11.2022).

5. Стратегия социально-экономического развития Иркутской области на период до 2036 года // Офиц. портал правительства Иркут. области. — Иркутск, 2022. — URL: https://irkobl.ru/sites/economy/socio-economic/project2036/index.php?type=original (дата обращения: 24.11.2022).

6. Совместная деятельность в бизнесе // Онлайн-журнал о бизнесе. — Москва, 2022. — URL: http://bizguid.ru/sovmestnaya-deyatelnost-v-biznese (дата обращения: 23.11.2022).

7. Простое товарищество: базовые основы и дополнительные возможности для бизнеса // Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. — Москва, 2019. —

URL: https://www.audit-it.ru/articles/account/contracts/a71/992091.html (дата обращения: 23.11.2022).

8. Налоговый кодекс российской федерации: Часть Вторая // СПС «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/d85ad5bef478ae5509458bff8f86b2ea0e837902 (дата обращения: 26.11.2022).

9. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая // СПС «КонсультантПлюс». — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/f3fa9da4fab9fba49fc9e0d938761ccffdd288bd (дата обращения: 26.11.2022).

Смирнова Ираида Алексеевна — студент, Ангарский государственный университет, г. Ангарск, Российская Федерация, e-mail: rrrrri98@mail.ru.

Бычкова Гульфира Мубараковна — кандидат экономический наук, доцент, Ангарский государственный технический университет, Российская Федерация, e-mail: gulfira_agta49@mail.ru.

Authors

Iraida A. Smirnova — Student, Angarsk State Technical University, Angarsk, the Russian Federation, e-mail: rrrrri98@mail.ru.

Gulfira M. Bychkova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Angarsk State Technical University, Angarsk, the Russian Federation, e-mail: gulfira_agta49@mail.ru.

© Смирнова И.А., Бычкова Г.М., 2023

323(470+571)

В статье рассмотрены теоретические аспекты национальной, экономической и финансовой безопасности Российской Федерации. Дана авторская позиция развития геоэкономического кризиса (обусловленного созданием новых геоэкономических центров развития мировой экономики), что является объективной причиной передела мира, обусловленного очередной фазой воспроизводственного кризиса и глобального финансового кризиса в мировой экономике. Показана роль финансов в экономическом развитии и обеспечении экономической и финансовой безопасности на разных исторических этапах развития СССР и Российской федерации. Сформулированы причины разрушения СССР, главной из которых является: разрушение системы национальной безопасности страны высшими руководителями СССР, РСФСР и других союзных республик Советского Союза. Сделан вывод, что потенциальный мировой финансовый кризис представляет реальную угрозу для мировой экономики и для всех стран мира. Однако вероятность его наступления не оценена наднациональными финансовыми организациями.

Ключевые слова: финансы, деньги, национальная безопасность, экономическая безопасность, финансовая безопасность, экономическая модель, финансовый капитал, Россия, СССР, США.

V.I. Samarukha

TO THE ISSUE OF NATIONAL, ECONOMIC AND FINANCIAL SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article discusses the theoretical aspects of the national, economic and financial security of the Russian Federation. The author's position of the development of the geo–economic crisis (due to the creation of new geo–economic centers for the development of the global economy) is given, which is the objective reason for the redistribution of the world due to the next phase of the reproducible crisis and the global financial crisis in the global economy. The role of finance in economic development and ensuring economic and financial security at various historical stages of the development of the USSR and the Russian Federation is shown. The reasons for the destruction of the USSR are formulated, the main of which is: the destruction of the country's national security system by the highest leaders of the USSR, the RSFSR and other union republics of the Soviet Union. It was concluded that a potential global financial crisis poses a real threat to the world economy and to all countries of the

world. However, the likelihood of its onset has not been assessed by supranational financial institutions.

Keywords: finance, money, national security, economic security, financial security, economic model, financial capital, Russia, USSR, USA.

В соответствии со Стратегией экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года (утверждена указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208) она трактуется как: «…состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации» [1].

Экономическая безопасность любой страны является стержнем национальной безопасности, обеспечивает экономическую независимость государства, защищенность его интересов в мире, поступательный рост ВВП, социально-экономическое развитие, рост уровня жизни и политическую стабильность. В связи с этим исследование влияния финансов на экономическую безопасность страны, как системы защищенности от вызовов, рисков и угроз, должно осуществляться с учетом различных аспектов, с раскрытия сущности, структуры и составляющих элементов. В настоящее время в мире происходят динамичные изменения, обусловленные формированием новых центров экономического развития и уходом от однополярного (Американоцентричного) геоэкономического центра, а также переходом на новый технологический уклад, который всегда сопровождается мировым экономическим кризисом.

Цель и задачи исследования. Целью научной статьи является раскрытие причин, тенденций и перспектив развития аспектов национальной, экономической и финансовой безопасности Российской Федерации. В связи с целью поставлены задачи: определения взаимосвязи денег и финансов с экономической и финансовой безопасностью, раскрытия процесса разрушение СССР, в аспекте национальной, экономической и финансовой безопасности, а также выявления проблем национальной, экономической и финансовой безопасности Российской Федерации.

Методология исследования. В статье применены методы: оценки взаимосвязей, обзора исторических событий, выявления проблем развития исследуемого объекта, разработки выводов и предложений.

Причинами активизации мирового геополитического кризиса и геоэкономического кризиса является передел мира, обусловленный очередной фазой воспроизводственного кризиса в мировой экономике, а также возросшее за последние 30 лет экономическое и военное могущество Китая, следствием этого явля-

ется передел рынков сырьевых ресурсов, рост внешних долгов в развитых странах, инфляция, ослабление механизмов экономического взаимодействия между странами и нарастание противоречий. В этой связи стратегически важным для России становится в целях обеспечения экономической и финансовой безопасности принятие адекватных мер по повышению эффективности функционирования национальной экономики, совершенствованию механизма обеспечения экономической и финансовой безопасности за счет создания условий для устойчивого функционирования экономических агентов (включая малый и средний бизнес), на основе свободной конкуренции и усиления регулирующей роли государства, которая должна быть направлена на ликвидацию рисков поступательного экономического роста (который должен быть выше мировых темпов) и повышение уровня благосостояния населения во всех регионах страны.

1. Взаимосвязь денег и финансов с экономической и финансовой безопасностью.

Функционирование воспроизводственных процессов в современном мире на микро, –мезо, –макро, –мега (мировом) уровнях обеспечивают денежные и финансовые отношения, которые возникают при движении потоков денежных ресурсов (доходов и расходов).

Большинство ученых-экономистов утверждают, что финансы возникли с тех пор, как стало существовать государство и изучение теории финансов должно осуществляться на основе исследования опыта их исторической трансформации. При этом хозяйственная и финансовая политика должна всегда учитывать культурные и социально-экономические особенности той страны, в которой она проводится.

Рассматривая экономическую сущность финансов, следует исходить из того, что это деньги, находящиеся в движении целевых денежных потоков (в обращении, на счетах, в распоряжении физических и юридических лиц). Следует отметить, что финансы непосредственно на протяжении всей истории связаны с государственной безопасностью страны[1], так как обеспечивают функцию защищенности государственного устройства и существование самого государства, в виде специфического блага, обеспечения баланса интересов всех слоев общества в мирное и, особенно, в военное время. На наш взгляд, как только финансы не справляются со своей функцией обеспечения национальной, экономической, финансовой безопасности и баланса интересов всех слоев общества, в государстве происходят народные волнения и возможно революционное свержение власти[2].

[1] В общем плане под безопасностью государства чаще всего понимают защищенность от вызовов, рисков, угроз: общенациональных внутренних и внешних, в т. ч. народных волнений и военных, экономических, финансовых, эпидемиологических, продовольственных (голода), стихийных.

[2] Под национальной безопасностью следует понимать: защищенность суверенитета государства и его общественного строя; под экономической безопасностью — защищенность воспроизводственных процессов, с целью обеспечения жизнедеятельности общества знати и простолюдинов (прежде всего едой, одеждой и жильем); под финансовой — обеспечение расширенного воспроизводства в стране, формирование бюджета государства, в целях обеспечения его функций: материального обеспечения высших сословий общества, армии, чиновников, строительство и поддержание государственной инфраструктуры. При этом следует иметь в виду, что данные категории носят исторический характер и с развитием производительных сил и изменением производственных отношений, а также в связи со сменой государственного строя, также меняется их определение и функции.

Основной задачей теории финансов является создание условий как для развития государства, так и для развития субъектов экономики, а, следовательно, для повышения материального благосостояния населения и обеспечения национальной, экономической, а также финансовой безопасности. В этой связи можно сделать вывод о том, что интересы государства и субъектов народного хозяйства, домашних хозяйств, сочетаются и балансируются посредством финансов.

В этой связи можно заключить, что финансы оказывают определяющее влияние на жизнедеятельность политических режимов, которые приходят к своему падению при утрате возможности обеспечить финансовыми ресурсами жизнедеятельность государства. Так, в 1917 г. пал режим самодержавия и Временного правительства России, и таким же образом в 1991 г. почти бескровно из-за развала финансовой системы и недоверия к президенту СССР Горбачеву, и в результате возникшего вакуума власти, был разрушен СССР, и Союз ССР прекратил свое существование.

После Великой октябрьской социалистической революции (1917 г.) впервые в мире произошло формирование советской теории финансов на базе новой общественно-экономической формации, нового общественно-политического строя, упразднившего частную собственность на средства производства и капиталистическую экономику, целью которой было получение максимальной прибыли капиталистами. Эта теория была основана на господстве государственной формы собственности на средства производства, плановой (административно-командной) системе государственного управления экономикой, целью которой стало строительство новой общественно-экономической формации — социализм и повышение уровня жизни населения страны, распределение вновь созданной стоимости между трудящимися, исходя из принципа социальной справедливости (по труду), с учетом обеспечения национальной безопасности. Поскольку социалистическая революция в России была осуществлена вооруженным способом (хотя почти бескровным), при отстранении от власти либерального буржуазного Временного правительства (которое функционировало с февраля по октябрь 1917 г.), то захватившие власть большевики не были признаны другими странами. Они испугали правительства и правящие элиты капиталистических стран мира, так как провозгласили своей целью «осуществление мировой социалистической революции и введение диктатуры пролетариата во всех странах мира». Это стало поводом для создания альянса 14 стран, во главе с Великобританией в целях интервенции против Советской России и организации кровопролитной Гражданской войны Белого, контрреволюционного движения против Красной Армии с января 1918 г. по май 1922 г. Иностранная интервенция и Гражданская война закончились победой Красной Армии Российской советской социалистической республики (РСФСР).

2. Разрушение СССР, в аспекте национальной, экономической и финансовой безопасности.

Советское Правительство во главе с В.И. Лениным 30 декабря 1922 г. на Всесоюзном съезде Советов, делегатами которого были представители РСФСР, Украинской и Белорусской советских социалистических республик, Закавказской федерации, организовало подписание Декларация об образовании нового

государства Союза Советских Социалистических Республик (СССР) и Союзного договора. Это стало фундаментальным решением для обеспечения национальной, экономической и финансовой безопасности нового социалистического государства, и основанием для развития новой теории социалистических финансов, с учетом военной, экономической и финансовой безопасности государства нового типа.

С момента образования СССР до 1927 г. в стране осуществлялась «Новая экономическая политика» (НЭП), суть которой заключалась в сохранении финансового механизма (включая налогового) Российской империи. В 1926 г. объем промышленного производства в СССР превысил уровень 1913 г. Российской империи.

Однако Советское правительство здраво оценивало технологическое отставание от передовых капиталистических стран мира и понимало, что экономическая модель НЭПа сдерживает развитие производительных сил, не дает возможности концентрировать государственные финансовые ресурсы и получать необходимые капитальные вложения для индустриализации, коллективизации, и проведения культурной революции. Кроме того, НЭП возрождал класс либеральной мелкой буржуазии, враждебный идеологии строительству социализма.

После отмены НЭПа в 1927 г. начался новый этап развития финансов СССР на основе плановой (на предстоящий пятилетний срок)[1] мобилизационной модели концентрации денежных финансовых ресурсов в государственной собственности, для проведения индустриализации, коллективизации и культурной (в том числе образовательной) революции. Целью реформирования и развития производительных сил СССР стало: повышение уровня жизни национальных окраин (регионов) за счет оказания им экономической помощи РСФСР; создание новой промышленности и механизированного сельского хозяйства; строительство жилья, больниц, школ, научно-образовательных учреждений.

В отличие от российской (дореволюционной) финансовой школы, советские ученые-финансисты в подавляющем большинстве распространили сферу финансов и на уровень предприятий, выделяя два звена системы финансов: государственные финансы (с учетом финансов бюджета СССР и бюджетов союзных республик) и финансы предприятий (отраслей). Эти теоретические разработки дали возможность, опираясь на внутренние ресурсы, успешно провести индустриализацию СССР и за десять лет (1930–1940 гг.) преодолеть техническое отставание от передовых стран на целый технологический уклад (70–80 лет), что позволило создать самые передовые в мире оружие и армию, провести культурную революцию, индустриализацию и коллективизацию.

Основоположниками теории советских (социалистических) финансов были В.П. Дьяченко и А.М. Александров [2–3]. Ими были заложены основы сущности финансов, их системы и функций. Родоначальником финансов отраслей

[1] Второго декабря 1927 г. на XV съезде ВКП(б) были утверждены «Директивы по составлению первого пятилетнего плана развития экономики СССРна 1928–1933 гг.». За годы первого пятилетнего плана объем промышленного производства в СССР увеличился в два раза.

народного хозяйства — особой отрасли социалистической финансовой науки был А.М. Бирман [4].

После победы во Второй мировой войне СССР сформировал второй геоэкономический центр мирового экономического развития — лагерь социалистических стран, который, к сожалению, не выдержал конкуренции с экономическим центром США и их союзников, и с распадом СССР прекратил свое существование.

Существенный вклад в развитие теории социалистических финансов сделал профессор Э.А. Вознесенский. Он выдвинул и доказал фондовый характер финансов как императивных денежных отношений и обосновал три их основные функции: 1) формирования фондов денежных средств; 2) использование фондов денежных средств; 3) контрольную (данная функция проявляет свое действие при реализации первой и второй функций). Он также обосновал, что финансы опосредуют денежные отношения в виде первичного распределения и перераспределения на фондовой (целевой) основе. Несмотря на критику теоретической концепции социалистических финансов Э.А. Вознесенского, она была общепринятой и просуществовала до начального этапа переходного периода на рыночную экономику всех стран мирового социалистического лагеря [6–7].

В период социалистического строительства в РСФСР и СССР (1917–1991 гг.) была создана новая модель хозяйствования (хозяйственный механизм и его подсистема — финансовый механизм) которая вобрала в себя все лучшее в управлении производительными силами от Царской России, и передовых стран мира, и обеспечила эффективное функционирование суверенной денежно-кредитной системы. При этом были созданы: специфический (внутри страны) контур денежно-товарного обращения на основе твердой национальной валюты (конвертируемой под жестким контролем государства и запрете свободного обращения иностранной валюты, что обеспечило экономический суверенитет СССР); эффективный механизм эмиссии денег, в том числе фиатных денег для государственных капитальных вложений.

На долю дореволюционной России в 1913 г. приходилось немногим больше 4 % промышленной продукции мира, а в 1917 г. — около 3 %. В 1985 г., на пике развития экономики социалистических стран, на их долю приходилось более 40 % промышленной продукции мира (таблица).

*

1917г.....менее 3 %
1937г.....менее 10 %
1950г.....примерно 20 %
1960г.....около 36 %
1970г.....примерно 38 %
1985г.....всестранысоциализма–более 40 %

Источник: Народное хозяйство СССР в 1985 г. : стат. Ежегодник / ЦСУ СССР. М.: Финансы и статистика, 1986. С. 579. [38]

После Второй мировой войны, в результате позитивного примера прогрессивного социалистического развития СССР и при экономической и политической помощи СССР, рухнула мировая колониальная система, и сформировался второй, новый мировой центр геоэкономики мира (в г. Москва — мировая система социалистических стран), с созданием хозяйственного и финансового механизмов по примеру СССР.

25 января 1949 г. в Москве был учрежден Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), в который вошли: СССР, Болгария, Венгрия, Вьетнам (2 июля 1976 г., после победы над США, произошло объединение Севера и Юга страны в Социалистическую Республику Вьетнам), ГДР, Куба (после победы революции в 1953 году), МНР, Польша, Румыния, Чехословакия. Численность населения стран — членов СЭВ в 1985 г. составляла 464 млн чел., или 9,6 % населения мира, на их приходилось третья часть промышленной продукции мира, а на долю СССР — пятая часть.

Причинами гибели социалистического государства (СССР), на наш взгляд, являются: 1) неспособность высшего руководства страны под руководством Горбачева реализовать объявленные экономические и политические реформы в жизнь, что привело к развалу финансовой системы СССР (как следствие падению уровня жизни) и интеграции социалистических стран; 2) несменяемость высших эшелонов власти и идеологический догматизм, который не позволял реально оценить социально-политические запросы общества ; 3) развал системы политической власти СССР в результате решения III Съезда народных депутатов СССР (12–15 марта 1990 г.), который принял решение об отмене шестой статьи Конституции СССР о руководящей роли КПСС и однопартийной политической системы, а также введение поста президента СССР (на данную должность Съездом безальтернативно был избран Горбачев), что послужило примером введению поста президента во всех Союзных республиках и создало условия выхода их из состава СССР.

По мнению некоторых политиков, СССР был слишком гуманен к людям, которые проводили политику его разрушения изнутри. Этому способствовали:

– плохая политика управления производительными силами из-за несменяемости должностных лиц высшего руководства (которые уходили со своих должностей по причине смерти);

– добросовестность идейной работы партийного аппарата КПСС в соответствии с догмами Маркса и Ленина, которые нередко противоречили здравомыслию, включая примат диктатуры пролетариата и привилегированное положение рабочих в обществе по сравнению с инженерами и специалистами, которые поэтому не работали в полную силу сдерживала внедрение инноваций и повышение уровня жизни;

– плановая дефицитная экономика не имела рычагов конкуренции и также не стимулировала внедрение инноваций, снижение издержек, повышение производительности труда, а главное не обеспечивало высокое качество выпускаемой продукции. При этом уравнительная система оплаты труда и более высокая заработная плата рабочих, чем инженеров и специалистов способствовала снижению контрольных функций технологических процессов.

Поздний горбачевский СССР стал несправедливым для подавляющего большинства людей и утратил потенциал экономической и финансовой безопасности.

Попытка Горбачева интегрироваться в капиталистическую систему, на словах поддерживалась лидерами стран Запада, но на деле они находились в сговоре по проведению политики, рольной целью которой было то, что СССР среди них места нет и эта страна должна быть уничтожена изнутри, при помощи стран коллективного Запада. Такая политика сегодня ведется по отношению к Российской Федерации.

Разрушение СССР привело к разрушению мировой системы стран социалистического лагеря. Некоторые из них стали колониями США и недружественными странами для России.

3. Проблемы национальной, экономической и финансовой безопасности Российской Федерации.

После распада СССР Россия вновь обрела свой суверенитет и стала на путь построения демократического (капиталистического) государства с рыночной экономикой. При этом экономика страны по сей день (более 30 лет) характеризуется как переходной. На наш взгляд, к специфическим экономическим законам переходной экономики следует отнести:

1. Передел собственности, и прежде всего, разгосударствление и приватизация.

2. Цикличные инфляционные процессы.

3. Кризис производства и спад объемов производства.

4. Структурная перестройка экономики и усиление ценового диктата естественных монополий.

5. Усиление коррупции и сращивание интересов государственных чиновников с финансовыми олигархами. Массовая ликвидация промышленных предприятий и рабочих мест, как следствие структурной перестройки в сторону экспортной сырьевой экономики.

6. Усиление воздействия на национальную экономику внешней среды, в том числе захват рынков иностранными государствами при помощи недобросовестной конкуренции.

7. Регистрация предприятий в офшорах с целью ухода от налогов и вывоза капитала за рубеж.

Разрушение СССР было воспринято странами Запада как победа в Холодной войне, и они активно приступили к разграблению (приватизации общенародной собственности), практически, всех союзных республик. Этому способствовали отечественные нувориши, которые пришли к власти, наобещав доверчивому электорату скорого процветания и с помощью иностранных консультантов-экономистов, и спецслужб разработали законы разграбления народной (государственной) собственности за счет приватизации.

С нашей точки зрения, в 90-х гг. XX в. в России из-за разрушения СССР, хозяйственных связей с бывшими союзными республиками СССР, сложилась ситуация, когда произошло изменение траектории экономического развития. Стала осуществляться деиндустриализация, усиливаться финансовая спекуля-

ция в результате чего, возрождающийся капитализм в новейшей истории России приобрел олигархический характер, с отсутствием механизмов справедливой конкуренции и экономического роста, и не ориентированный на повышение уровня жизни населения Российской Федерации на основе инноваций. Это частично нивелируется развитием топливно–энергетического комплекса, без учета которого ситуация выглядела бы значительно хуже.

Следует отметить, что депутат Государственной думы РФ Николай Арефьев в своем выступлении при обсуждении бюджета России на 2022 г. и период 2023–2024 гг. на пленарном заседании палаты 21 октября 2021 г. дал критическую оценку формированию и использованию федерального бюджета, и в целом экономической политике в финансовой сфере. Он сказал: «…у нас не хватает денег, почему в советское время они были, а сегодня их нет?… Фонд национального благосостояния — 14 трлн р., его вытащили из бюджета, закрыв школы, больницы…золотовалютные резервы в советское время они находились внутри страны, на них мы строили БАМ, Сибирь… это были кредитные ресурсы. Сегодня 44 трлн р. находятся на Западе, кормят западную экономику, а Запад нас облагает экономическими санкциями… 44 тысячи наших предприятий зарегистрированы за рубежом и платят налоги по месту своей регистрации, из-за чего Россия теряет около 5 трлн р. в год. Ежегодно из страны легально вывозится 50 млрд долл., или 3,6 трлн р. по текущему курсу» [7].

Потенциальный финансовый кризис представляет реальную угрозу для мировой экономики и для всех стран мира. Однако вероятность его наступления не оценена наднациональными финансовыми организациями, включая МВФ, и не дано научное определение мировой экономической и финансовой безопасности. Мировое богатство в настоящее время приблизительно оценивается в 450 трлн долл., а деньги (включая крипто валюты) и денежные суррогаты (различные ценные бумаги) составляют более 1,5 квдрлн долл., что свидетельствует об угрозе мирового экономического и финансового кризиса.

На наш взгляд, под мировой экономической безопасностью следует понимать: мирное устойчивое социально-экономическое развитие всех стран-членов ООН (с учетом соревнования различных не агрессивных политико-экономических систем и притязаний на мировое господство, недопущения национализма и расизма, нераспространения оружия массового уничтожения, не вмешательства во внутренние дела третьих стран). В свою очередь, мировая финансовая безопасность представляет собой систему договоренностей между странами мира по организации торговли (эквивалентном обмене) товарами на основе взаиморасчетов в национальных валютах, переливания инвестиций в национальные экономики (без целей финансовой колонизации и лишения суверенитета других стран).

Для экономического рывка правительству РФ необходимо: отказаться от ультралиберальной модели экономики и перейти к программно-проектной модели регулирования и управления экономикой.

Национальная экономическая и финансовая безопасность РФ может быть обеспечена только при условии единого федеративного государства, управляемого на основе научно обоснованных рекомендаций и программных директивных документов, целью развития которого является экономический рост выше мирового, активное социальное развитие и рост уровня, и качества жизни населения всех регионов страны, что требует централизованного федерализма управления общегосударственными финансами.

1. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года : указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 // СПС «КонсультантПлюс».

2. Финансы и кредит СССР / Под рук. В.П. Дьяченко. — Москва ; Ленинград : Госфиниздат, 1938. — 251 с.

3. Александров А.М. Финансы и кредит СССР / А.М. Александров. — Москва : Госфиниздат, 1948. — 281 с.

4. Бирман А.М. Финансы отраслей народного хозяйства. В 2 ч. Ч. 1 / А.М. Бирман. — Москва : Госфиниздат, 1953. —171 с.

5. Вознесенский Э.А. Методологические аспекты анализа сущности финансов. — Москва : Финансы, 1974. —152 с.

6. Вознесенский Э.А. Финансы как стоимостная категория / Э.А. Вознесенский. — Москва : Финансы и статистика, 1985. — 95 с.

7. Арефьев Н. Грабить и вывозить — вот и вся экономическая политика. / Н. Арефьев // Правда. — 2021. — № 118 (31178). — URL: https://gazeta-pravda.ru/issue/118-31178-2627-oktyabrya-2021-goda/grabit-i-vyvozit-vot-i-vsya-ekonomicheskaya-politika (дата обращения: 14.10.2022).

Самаруха Виктор Иванович — доктор экономических наук, профессор, заслуженный профессор, Байкальский государственный университет, заслуженный деятель науки Российской Федерации, Иркутск, Российская Федерация, e-mail: Oksalsam@mail.ru.

Author

Viktor I. Samarukha — D.Sc. in Economics, Professor, Honored Professor, Baikal State University Honored Scientist of the Russian Federation, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: Oksalsam@mail.ru.

© Самаруха В.И., 2022

347.191.11

fl fl

Проведено исследование роли Фонда микрофинансирования Иркутской области в развитии малого и среднего предпринимательства. Обозначены основные моменты становления и развития данной микрокредитной компании. Выявлены направления деятельности фонда и виды предоставляемой помощи. Определены цели, на которые Фонд микрофинансирования может выделить средства субъектам бизнеса в виде микрокредита, а также правила и условия его предоставления.

Ключевые слова: фонд микрофинансирования, малый бизнес, средний бизнес, поддержка предпринимательства, Иркутская область.

S.Yu. Slobodchikov, A.V. Yusupova

THE ROLE OF THE MICROFINANCE FUND OF THE IRKUTSK REGION IN THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE BAIKAL REGION

A study was conducted on the role of the Microfinance Fund of the Irkutsk Region in the development of small and medium–sized businesses. The main points of formation and development of this microcredit company are indicated. The fund's activities and types of assistance provided were identified. The goals for which the Microfinance Fund can allocate funds from business entities there in the form of a microloan, as well as the rules and conditions for its provision, have been identified.

Keywords: microfinance fund, small business, medium business, entrepreneurship support, Irkutsk region.

Малый и средний бизнес является важным социально-экономическим институтом в Российской Федерации и во всем мире. Ведь именно на нем строится устойчивая рыночная экономика. Благодаря ему появляется и увеличивается средний класс в обществе. Помимо этого, субъекты малого и среднего предпринимательства отчисляют налоги в бюджет и создают новые рабочие места. На ноябрь 2022 г. в Российской Федерации зарегистрировано около 6 миллионов субъектов малого (в том числе микро- организации) и среднего бизнеса, и в них трудоустроено 15,2 млн работников (таблица со статистикой представлена ниже).

*

fl			
Микро	5 677 603	7 356 370	8 145
Малые	213 036	5 959 245	1 279
Средние	17 976	1 906 820	224
Всего	5 908 615	15 222 435	9 648

Источник: [1].

Однако у малого и среднего предпринимательства есть и недостатки. Главным из их числа или одним из важнейших является нестабильность, неустойчивость данных видов бизнеса, ведь им приходится соперничать на рынке с предприятиями и организациями, которые благодаря более внушительному капиталу имеют весомое преимущество в плане конкуренции.

Для повышения устойчивости и выживаемости на рынке субъектов малого и среднего предпринимательства в России производится множество мер их поддержки: налоговые льготы, уменьшение проверок этих субъектов предпринимательства со стороны государственных контролирующих органов, предоставление грантов молодым предпринимателям, льготное кредитование бизнеса. В рамках последнего осуществляется также микрокредитование коммерческих организации. Именно для этого на уровне субъектов создаются микрофинансовые фонды. И иркутский регион не стал исключением.

Цель и задачи исследования. Целью данной работы автор ставит проведение исследования на предмет установления роли Фонда микрофинансирования Иркутской области в развитии малого и среднего предпринимательства региона, целесообразности использования данного инструментария, а также изучение истории фонда и правил предоставления микрозайма в данной организации.

Методы исследования. При разработке данной темы автор использует такие методы познания, как методы индукции и дедукции, сравнительного анализа, метод правового моделирования и формально-юридический метод.

Правительство Иркутской области 27 октября 2016 г. приняло распоряжение № 640–рп, в соответствии с которым на базе микрофинансовой организации «Фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Ангарского городского округа» была создана микрокредитная компания «Фонд микрокредитования Иркутской области» [fl fl fl fl].

Под микрокредитной компанией понимается вид микрофинансовой организации, осуществляющей микрофинансовую деятельность с учетом установленных ч. 1 и 3 ст. 12 федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» ограничений, удовлетворяющей

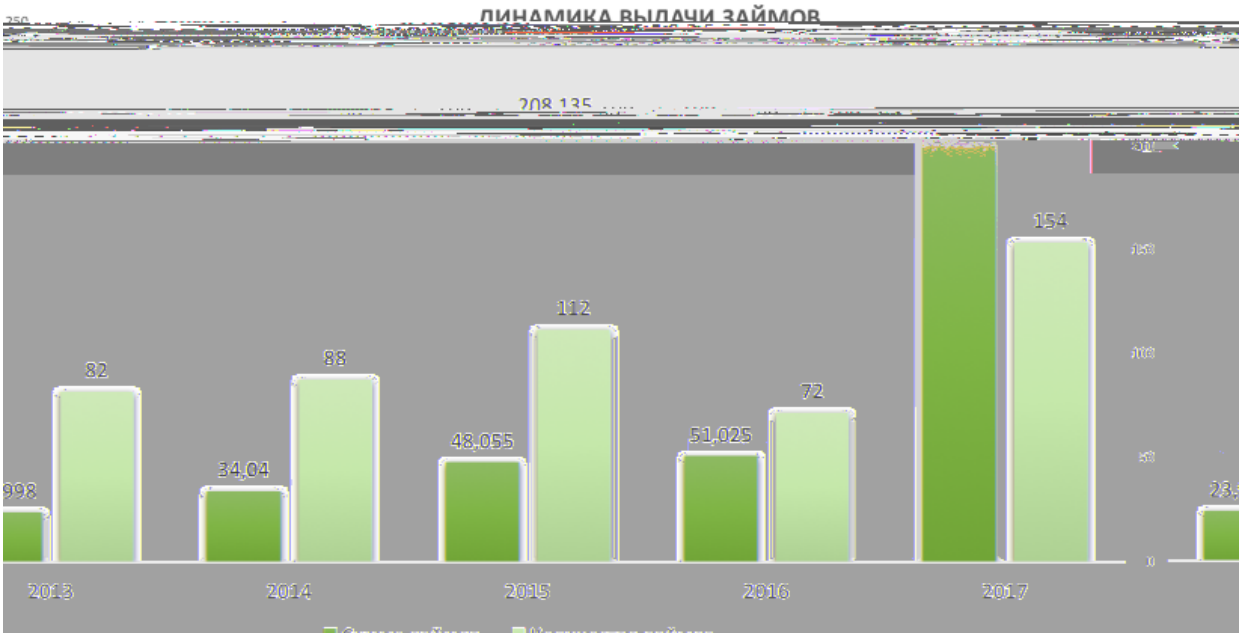
требованиям соответствующего федерального закона и нормативных актов Банка России, в том числе к собственным средствам (капиталу), и имеющей право привлекать для осуществления такой деятельности денежные средства физических лиц, являющихся ее учредителями (участниками, акционерами), а также юридических лиц [fl fl fl fl]. Но именно данная микрокредитная компания, в отличие от остальных, создаваемых в частном порядке, была зарегистрирована как некоммерческая организация, т.е. основной целью фонда является не извлечение прибыли, а иные цели. В качестве таковых были объявлены следующие цели:

– оказание финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным на территории Иркутской области;

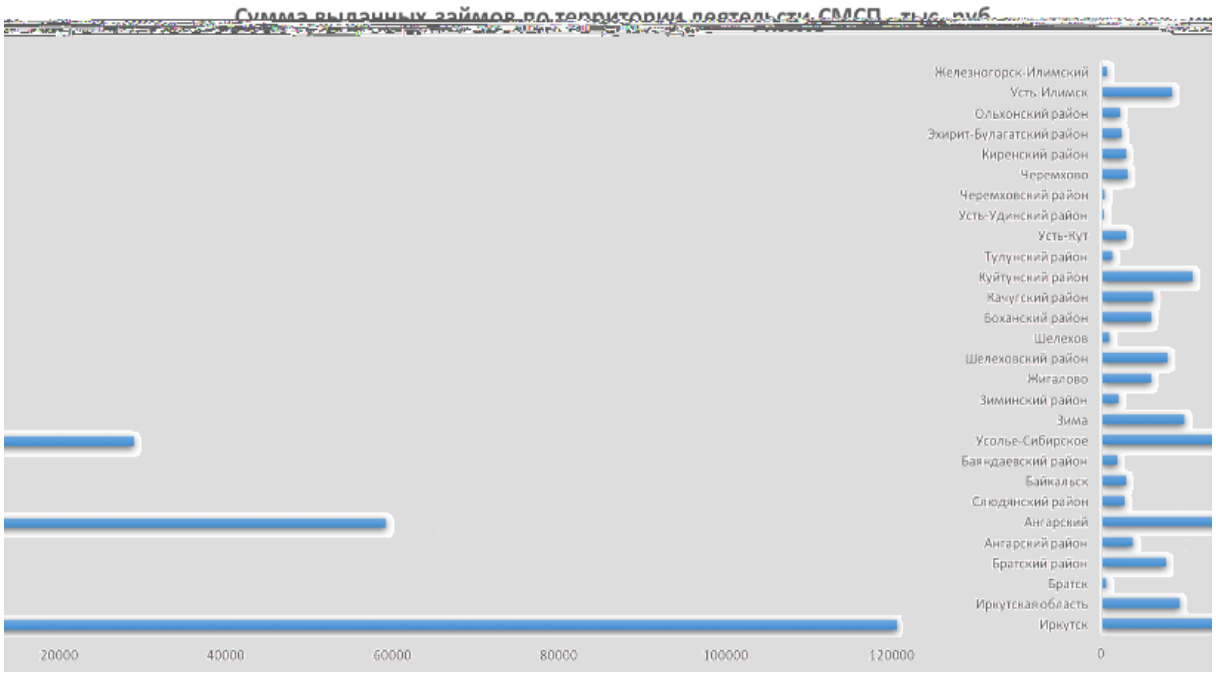
– формирование и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства путем развития системы микрофинансирования;

– повышение финансовой доступности субъектов малого и среднего предпринимательства к заемным финансовым ресурсам.

На сайте Фонда микрокредитования Иркутской области приведены статистические данные, по которым можно судить о целесообразности преобразования организации из ангарской в региональную. Так, первый график свидетельствует о том, что после 2016 г. количество и объем выдаваемых займов резко увеличился. А уже второй график показывает, что данное изменение произошло за счет включения новых территории (в основном за счет г. Иркутска). Можно сказать, что данное решение является удачным, так как спрос на услуги фонда наблюдается во всем регионе, а не только г. Ангарска.



1. fl fl



2.

Помимо того, что микрокредитная компания «Фонд микрокредитования Иркутской области» при выдаче микрозаймов руководствуется нормами законов, также внутри самой организации приняты «Правила предоставления микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства Иркутской области». И из этого акта можно выделить ряд интересных правил [fl fl fl fl]:

1. Заем может предоставляется и самозанятым.

2. Сумма предоставленного займа может варьироваться от 50 тыс. р. до 5 млн р. (для самозанятых — до 500 тыс. р.).

3. Максимальный срок микрозайма составляет 36 месяцев.

4. Установлен ряд лиц, которым микрозаймы не выдаются.

К таковым относятся:

1. Кредитные организации, так как деятельность фонда направлена на развитие реального сектора экономики региона, а на не увеличение закредитованности населения и не на дальнейшее ухудшение положения дел в субъекте.

2. А также иные организации, связанные с осуществлением финансовых услуг. Например, ломбарды, страховые организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные фонды. По той же причине, а именно направленности фонда на стимулирование именно реального сектора экономики, они исключается из возможных получателей микрозаймов.

3. Особо хочется выделить организации, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса. Это ограничение связано с высокой прибыльностью данного бизнеса. Хотя очень странно, что организации, связанные с азартными играми, выделили отдельно, так как их деятельность запрещена на территории Иркутской области. Наверно разработчик дан-

ных правил думает наперед и предполагает, что у нас в регионе создадут специальную территорию для игорного бизнеса.

Процентная ставка не закреплена четко в каком-либо акте, и она может меняться от экономической ситуации в мире, стране, регионе. На конец ноября 2022 года диапазон процентной ставки составляет от 1 до 11 %. Все зависит от степени рискованности займа и наличия у субъекта льготных основании.

Льготные займы предоставляются следующим лицам [fl fl fl fl]:

– предпринимателям, пострадавшим в результате ЧС, под 1 % годовых;

– социальным предпринимателям под 2,5 % годовых;

– самозанятым и предпринимателям моногородов под 2,5–3,5 % годовых;

– победителям конкурсов «Сделано в Приангарье» и «100 лучших товаров России» под 3 % годовых;

– предпринимателям на производство, переработку и маркировку молочной продукции, а также на производство и маркировку минеральной воды под 4 % годовых;

– участникам ЦКР под 5,25 % годовых;

– предпринимателям в сфере производства и переработки под 5,5 % годовых;

– участвующим в электронных торгах СМСП под 6 % годовых;

– предпринимателям в сфере услуг под 7–7,5 % годовых и в сфере торговли — под 11 % годовых.

Подведя итог, можно сказать, что микрокредитная компания «Фонд микрокредитования Иркутской области» является важной составляющей в системе поддержки малого и среднего предпринимательства в Байкальском регионе. Данная организация в качестве инфраструктурного элемента системы поддержки российского малого предпринимательства предоставляет бизнесу денежные средства для его развития на достаточно выгодных условиях (особенно если присутствуют льготные основания). В частности, на конец октября 2022 г. Фонд предоставил 1 587 займов на общую сумму более 3 млрд 260 млн р., что говорит о большом вкладе Фонда микрокредитования в развитие предпринимательства в Иркутской области [fl fl fl fl].

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. — URL: https://rmsp.nalog.ru/index.html (дата обращения: 29.11.2022).

2. Общая информация о Фонде микрокредитования Иркутской области. — URL: http://mfoirk.ru/o–fonde (дата обращения: 29.11.2022).

3. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях : федер. закон от 2 июля 2010 г. № 151–ФЗ : (ред. от 6 дек. 2021 г.) // Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 27. — Ст. 3435.

4. Правила предоставления микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства Иркутской области. — Иркутск, 2022. — URL: http://mfoirk.ru/wp–content/themes/mfoirk/f/rulesmfomicro.pdf (дата обращения: 29.11.2022).

5. Запись Фонда микрокредитования Иркутской области от 15 марта 2022 года. — URL: https://vk.com/public144712274?w=wall-144712274_714 (дата обращения: 29.11.2022).

6. «Фонду микрокредитования» исполняется шесть лет. — URL: http://mfoirk.ru/2022/10/27/fondu–mikrokreditovaniya-ispolnyaetsya–shest–let (дата обращения: 29.11.2022).

Слободчиков Степан Юрьевич — студент, кафедра предпринимательского и финансового права, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: slobochikov.01.02@gmail.com.

Юсупова Анастасия Владимировна — старший преподаватель, кафедра предпринимательского и финансового права, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: yusupova.bgu@gmail.com.

Authors

Stepan Yu. Slobodchikov — Student, Department of Business and Financial Law, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: slobochikov.01.02@gmail.com.

Anastasia V. Yusupova — Senior Lecturer, Department of Business and Financial Law, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: yusupova.bgu@gmail.com.

© Слободчиков С.Ю., Юсупова А,В., 2023

338(470 + 571)(100 — 87)(091)

fl , fl

fl fl fl

fl fl

Рассмотрен исторический опыт развития предпринимательской деятельности в России от его зарождения до наших дней. Прослеживается влияние исторических событий на предпринимательскую активность населения в разное периоды. Сделан вывод о том, что знание исторических основ развития предпринимательства, опыта ведения бизнеса нашими предками является залогом расцвета предпринимательской деятельности и экономики нашей страны в целом.

Ключевые слова: становление, предпринимательская деятельность, развитие, экономика, производство.

.N. Butakova, O.B. Yambaeva

HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITIES IN RUSSIA

The historical experience of the development of entrepreneurial activity in Russia from its inception to the present day is considered. The influence of historical events on the entrepreneurial activity of the population in different periods is traced. It is concluded that knowledge of the historical foundations of the development of entrepreneurship, the experience of doing business by our ancestors is the key to the flourishing of entrepreneurial activity and the economy of our country as a whole.

Keywords: formation, entrepreneurial activity, development, economy, production.

Предпринимательство является неотъемлемым элементом современной рыночной экономики и находится в центре внимания политиков, экономистов и ученых. Это связано в первую очередь со значимой ролью предпринимательской деятельности в общественной жизни, и ее влиянием на макроэкономику и экономику микроуровня.

В настоящее время для России как никогда актуально изучение теории предпринимательства и этапов его развития, так как наша страна совсем недавно перешла к рыночной экономике. Как одна из самых влиятельных на мировой арене стран Российская Федерация должна идти в ногу со временем, а экономическая отсталость будет негативно влиять на уровень жизни населения и развитие страны в целом.

Чтобы преодолеть трудности, с которыми сталкивается современное российское предпринимательство, следует разобраться с тем, что представлял собой этот вид деятельности до периода его возрождения в нашей стране.

История предпринимательской деятельности за рубежом начинается со Средних веков. Группу предпринимателей в те времена представляли купцы, ремесленники, торговцы и миссионеры. Основная функция предпринимательства в то время заключалась в перемещении товаров с одного рынка на другой с целью устранения существующего рыночного неравновесия. Источником дохода первых предпринимателей была разница в цене перемещаемых товаров [2].

Переход от натурального хозяйства к товарному производству приводит к тому, что основной сферой предпринимательской деятельности становится материальное производство. Главной задачей предпринимателя теперь является не поиск рынков, а выгодное сочетание производственных ресурсов и способов производства, которые могут принести большую прибыль. Постепенно действия предпринимателей становятся более профессиональными. В середине 16 в. появляется акционерный капитал, создаются первые акционерные общества, которые были образованы в сфере международной торговли.

Промышленная революция, происходившая в 18–19 вв. привела к появлению крупной промышленности. В следствие этого, на смену индивидуальным предпринимателям пришли капиталисты — владельцы промышленных предприятий. Они не только обладали предпринимательскими способностями, но и выполняли функции инвесторов и технических специалистов.

В это время появляется новый тип предпринимателя — менеджер — руководитель и организатор крупного производства. Если раньше все предпринимательские функции выполнял один человек, то теперь происходит их разделение по специализированным направлениям. Менеджер освобождается от большинства функций и занимается исключительно руководством и организацией производства. В связи с этим увеличилась пропасть между крупным и малым бизнесом. Мелкому предпринимательству оказались не по силам многочисленные нововведения и количество малых фирм начало сокращаться, особенно в сфере производства [9].

В двадцатом веке крупные предприятия осуществляли все виды деятельности, которыми раньше занимались индивидуальные предприниматели и предприятия малого бизнеса. Большая организация может быстрее повысить производительность за счет мобилизации материальных и трудовых ресурсов. При этом оно обладает преимуществами снижения постоянных расходов на единицу продукции и имеет больше возможностей для разделения труда.

В 60-е гг. 20 в. начинается период развития массового производства. Большие организации превратились в главную движущую силу экономического прогресса, а их преимущества стали рассматриваться как предпосылки различных нововведений. Предприниматель как индивидуальное лицо исчезает. Малый бизнес теперь является лишь частью экономической структуры, дополняющей крупные предприятия.

В 70-е гг. в Европе начала складываться уникальная система регулирования и поддержки малого бизнеса. Эта система включала в себя меры, кото-

рые должны были устранить административные препятствия для предпринимателей.

В наше время малый бизнес играет значимую роль в экономике и развивается как самостоятельный сектор. Небольшие предприятия более мобильны, в отличие от крупных фирм, они быстрее приспосабливаются к различным изменениям рыночной ситуации, применяют различные технологические нововведения. Кроме этого, субъекты малого бизнеса обеспечивают социальную и политическую устойчивость, вносят значительный вклад в развитие регионов [1].

Чтобы проанализировать историю развития российского предпринимательства необходимо начать ее изучение со времен Киевской Руси. Само понятие «предпринимательство» в то время не существовало, но предпринимательская деятельность уже развивалась в форме торговли и ремесел. Характер этой деятельности связан с условиями жизни русских людей. Стремление к освоению новых территорий и обладание огромными природными ресурсами во многом способствовали развитию торговли.

Основой предпринимательства была деятельность купцов, которые на свой страх и риск вели торговые отношения со странами Европы, Средней Азии, Прибалтики и т.д. Большое значение для развития экономики страны имели торговые связи с Византией, которые способствовали распространению христианства на Руси и оказали влияние на русскую культуру.

Главной особенностью русского купечества на начальной стадии развития его торговой деятельности было то, что купцы не выделялись в отдельное сословие. Торговлей могли заниматься все слои общества, в том числе князья и бояре. Так же стоит упомянуть, что на Руси не было цехов и гильдий, которые существовали в то время в западноевропейских городах.

Центром развития предпринимательства на Руси были города. Сюда привозили основную массу товаров, которые затем распределялись как по территории страны, так и за рубежом. Вокруг городов появлялись торговые и промысловые поселения, где для торговли собирались купцы и люди, занимающиеся различными промыслами. Эти места стали называться погостами.

Следует сказать об источниках торгового права, существовавших во времена Киевской Руси. Самыми ранними из них были договоры Руси с Византией (911, 944, 971 гг. и др.) Помимо политических договоренностей они содержали в себе нормы торгового права. Основным источником торгового права раннего периода является Русская Правда — первый письменный древнерусский свод законов, принятый в 1016 году во время правления Ярослава Мудрого. В этом документе содержались положения, регулирующие договорные отношения (обязательственное право) [3].

Благодаря росту предпринимательской деятельности получили развитие кредитные отношения. Широкое распространение получило ростовщичество — предоставление денег в долг с условием их возврата с процентами. Центрами ростовщичества были Новгородская и Псковская республики.

Получает распространение ярмарочная торговля. Крупнейшими ярмарками были Нижегородская, Макарьевская, Ирбитская. Ярмарочная торговля во многом напоминала большой праздник с участием артистов и клоунов, однако

ярмарка так же являлась своего рода регулятором экономической жизни и оказывала значительное влияние на определение цен.

К концу четырнадцатого века происходит объединение русских земель вокруг Москвы, в связи с чем город становится центром внутренней торговли. Государство начинает проявлять интерес к предпринимательству и регулировать экономическую деятельность. Налоги, которые взимались с купцов и торговцев стали новым источником пополнения казны.

Во время правления Ивана Грозного начинают появляться новые поколения предпринимателей. В отличие от западного предпринимательства, российские купцы не имели никаких привилегий. Государство делало упор на торговлю с зарубежными странами, предоставляя льготы иностранным торговцам, при этом абсолютно не учитывая интересы отечественных купцов. Такая политика вызывала недовольство российского купечества [8].

Все большую роль в экономике государства начинают играть купеческие артели и компании. Некоторые купцы так же объединялись в торгово-промышленные ассоциации. Купцы — участники ассоциаций обладали некоторыми привилегиями, например, если возникали денежные трудности, им предоставлялся кредит или безвозмездная финансовая помощь.

В 16–17 вв. возникает всероссийский торговый рынок. В связи с освоением новых земель, сфера деятельности купцов и предпринимателей значительно расширилась и охватывала территорию от Балтийского моря до реки Амур. Шла интенсивная торговля между отдельными районами страны.

В этот период российское предпринимательство приобретает более цивилизованные черты, появляются документы, регулирующие торговые отношения. Первым таким документом было принятое в 1649 г. Соборное уложение. Позже, в 1653 г., был принят Таможенный устав или Торговая уставная грамота. Он отменял множество мелких пошлин, которые взимались за перемещение товара через бывшие княжества Руси. Была введена единая торговая пошлина с продаж, уплачиваемая продавцом с товара. Данная мера помогла сдержать наступление иностранных предпринимателей и поддержать отечественных купцов.

Временем наиболее активного развития предпринимательства в России принято считать время правления Петра 1 (1689–1725 гг.). Реформирование экономики было необходимо Петру прежде всего для решения военных задач, так как для создания боеспособной армии нужно было искать новые источники пополнения казны.

Развивалась горная, оружейная и тяжелая промышленность, по всей стране создавались мануфактуры. Петр 1 предложил государственный заказ на развитие важнейших отраслей промышленности. Это способствовало возникновению социального спроса на предпринимательскую деятельность.

Одним из важнейших вопросов оставалась защита отечественных производителей от иностранной конкуренции. Для решения этой проблемы в 1724 г. был принят Таможенный устав, который устанавливал высокие пошлины на ввозимые из-за границы товары и освобождал от пошлин ввоз сырья, необходимого для производства. Таким образом, реформы Петра и его военные успехи

способствовали хозяйственному подъему России, итогом которого стало создание государственной командной экономики [6].

В период дворцовых переворотов большую роль в управлении страной играли фавориты правительниц, они получали различные привилегии, в том числе и в сфере экономики. Экономическая активность купцов заметно снизилась, уступая место предпринимательской деятельности членов правительства, которые злоупотребляли своим положением.

Самые благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности в 18 в. создала Екатерина II. Продолжая дело Петра, она отменила все существовавшие ограничения и расширила возможности российских предпринимателей. Екатерина отменила необходимость получения разрешения на открытие предприятия. Также при ней была введена полная свобода торговли и объявлено об уничтожении монополий. В 1785 г. была принята «Жалованная грамота городам». Согласно этому документу все купцы были разделены на три гильдии, освобождались от подушной подати и личной рекрутской повинности.

В результате этих преобразований к концу 18 в. число промышленных предприятий в России увеличилось в десять раз. Материальной базой для экономического развития России стали заводы Уральских предпринимателей. Огромный успех имели русские предприниматели имели в технической сфере, особенно в области черной металлургии.

Со временем произошло разделение предпринимательства на две сферы: крупную промышленность и мелкая крестьянская промышленность. Первая была ориентирована на дворянство, царский двор, богатых горожан и торговлю с зарубежными странами. Вторая же удовлетворяла спрос простого народа, чьи потребности крупная промышленность не могла выполнить или считала невыгодными. Между двумя этими сферами постоянно шла конкурентная борьба.

Переломным моментом в истории развития российского предпринимательства принято считать начало 19 в. В 1803 г. Александр I издал «Указ о вольных хлебопашцах», который стал одним из первых шагов к отмене крепостничества в России. По этому указу помещики получили возможность освобождать крестьян с выдачей им земельного участка.

Новый толчок развитию предпринимательства дала отмена крепостного права в 1861 г. и последовавший за ней ряд реформ. Крестьяне, став свободными, получили потенциальную возможность заниматься предпринимательской деятельностью.

Великие реформы создали условия для появления большого числа фабрик, работа которых основывалась на применении машин и паровых двигателей. С 1802 по 1881 гг. количество фабрик увеличилось в 13 раз, а производительность работы — в 5 раз. Благодаря этому к началу 80-х гг. завершился промышленный переворот в металлургической, горнорудной и угольной отраслях.

В целом в пореформенный период российская экономика активно развивается, появляется большое количество кредитных организаций. К концу

19 в. в России насчитывалось 511 банков, из которых только 5 были государственными.

Следующий значимый этап в истории становления российского предпринимательства приходится на конец 19 — начало 20 в. В 90-е гг. 19 в. формируется мощная индустриальная база предпринимательской деятельности, а уже в начале 20 в. предпринимательство становится массовым явлением в России, создаются картели, синдикаты, тресты. Усиливается влияние предпринимательских кругов на политику государства не только в экономической, но и других важнейших сферах жизни общества.

Однако события, произошедшие в последующие годы коренным образом изменили нашу страну и прервали процесс развития отечественного предпринимательства на несколько десятков лет. Первая мировая, а затем и Гражданская войны привели к снижению предпринимательской активности и, как следствие, сокращению производства в ряде отраслей.

С приходом к власти большевиков произошло полное огосударствление экономики. Постепенно к 1929 г. предпринимательство было полностью запрещено и признано незаконным.

Частичное восстановление предпринимательства началось с середины 80-х гг. 20 в. Появляются соответствующие нормативные акты, закрепляющие основы предпринимательской деятельности. Так, в 1986 г. более 100 предприятий, объединений и организаций получили право вести торговлю с другими странами. В 1987 г. вышел закон «Об индивидуальной трудовой деятельности», он стал основой для формирования нового российского предпринимательства.

После распада СССР начинается этап развития предпринимательства в условиях формирования рыночного хозяйства. Появляются новые субъекты предпринимательской деятельности, государство закрепляет многообразие и равенство форм собственности, допустимой является любая экономическая деятельность, которая не противоречит закону.

В этот период определенную позицию в рыночной структуре занимает малый бизнес со своим комплексом проблем, многие из которых остаются актуальными и в наше время. Появились крупные предприятия, использовавшие в своем производстве наемный труд, но в то же время сохранялись мелкие хозяйства и организации, занимавшиеся торговлей и оказанием услуг. Это стало началом возрождения и распространения предпринимательства в нашей стране [5].

Проследив историю становления предпринимательства в России и зарубежных странах, можно отметить, что уровень его развития является показателем состояния экономики страны в целом и помогает оценить степень социального благополучия населения. Для того чтобы достичь высоких экономических показателей с помощью данного вида деятельности важно понимать суть этого явления и уметь анализировать и учитывать на практике ошибки, допущенные ранее [4].

1. Солодкина Н.А. Основные направления поддержки малого и среднего бизнеса в ЕС / Н.А. Солодкина // Известия Санкт-Петербургского университета управления и финансов. — 2010. — № 3. — С. 152–155.

2. Мишина Л.А. Основы бизнеса. Шпаргалка : учеб. пособие / Л.А. Мишина, Е.Ц. Саблин. — Москва : Окей-книга, 2010. — 62 с.

3. Ерохин В.Л. Международное предпринимательство : учеб. пособие / В.Л. Ерохин. — Москва : Финансы и статистика ; Ставрополь : АГРУС, 2008. — 392 с.

4. Голокова Г.В. Предпринимательская деятельность в России и за рубежом / Г.В. Голокова, О.П. Хандакова // Международный научно-исследовательский журнал. — 2018. — № 12-2. — С. 115–118.

5. Рыбников И.И. Проблемы развития малого бизнеса в России и за рубежом / И.И. Рыбников // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. — 2016. — № 14. — С. 252–255.

6. Джигкаева Ф.З. Возникновение и развитие института предпринимательства как особой формы хозяйствования: ретроспективный аспект / Ф.З. Джигкаева // Вестник Краснодарского университета МВД России. — 2012. — № 1. — С. 37–41.

7. Шакирова Э.Ш. История развития предпринимательства России / Э.Ш. Шакирова // Марийский юридический вестник. — 2013. — № 10. — С. 62–69.

8. Егоричев В.А. Сущность и история предпринимательства России / В.А. Егоричев. // Молодой ученый. — 2016. — № 26 (130). — С. 286–288. — URL: https://moluch.ru/archive/130/35980 (дата обращения: 24.11.2022).

9. Прусенко С.А. Эволюция предпринимательства / С.А. Прусенко // Вопросы экономики и управления. — 2020. — № 3 (25). — С. 36–41. — URL: https://moluch.ru/th/5/archive/169/5220 (дата обращения: 26.11.2022).

Бутакова Ольга Николаевна — студент, кафедра государственного управления и управления человеческими ресурсами, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: olenka-butakova@bk.ru.

Ямбаева Оксана Бакасовна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: yambaeva.oksana@mail.ru.

Authors

Olga N. Butakova — Student, Department of Public Administration and Human Resource Management, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: olenka-butakova@bk.ru.

Oksana B. Yambaeva — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: yambaeva.oksana@mail.ru.

© Бутакова О.Н., Ямбаева О.Б., 2023