

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

The journal is included in the List of periodicals recommended by the Higher Attestation Commission for publication the main results of dissertations for the degree of candidate and doctor of sciences

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Бевз Е.Д. Международные торговые отношения в посткоронавирусном мире 3

Жлобич Н.П. Ключевые особенности внедрения сервисов телемедицины в частной медицинской организации 6

Мищенко Т.Л. Маркетинг персонала как инструмент развития компании 10

Самохвалов А.Ю. Инфраструктура финансовых расчетов маркетплейсов в системе электронной коммерции 14

Саврадым В.М., Шулекина Е.Н. Основные направления поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: организационный и финансовый аспекты 18

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. КРЕДИТ

Макаренко А.К., Голуб Г.Д. Механизмы привлечения инвестиций в ОАЭ 24

Алешина А.В., Булгаков А.Л. О некоторых особенностях применения инструментов управления закупками и запасами товарно-материальных ценностей 30

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Виноградова А.А. Применение концепции минимализма в маркетинге: на примере строительной отрасли 34

Андропова Е.М., Демина М.Н., Артемов К.А., Шафенков М.Ю. Экономический механизм организации спортивно-приключенческого туризма с использованием VR-технологий для людей с ограниченными возможностями 37

Кутернин М.И., Силаев А.А. Повышение эффективности инвестиционных программ развития нефтяной отрасли региона 41

Фадеева Н.В. Имплементация процессного подхода в области транспортной инфраструктуры: российский опыт 47

Шайкина Е.В. Экономико-статистический анализ использования сельскохозяйственных угодий Краснодарского края 54

Учредители: ООО «Издательство «КНОРУС», Соколинская Н.Э., Зубкова С.В., Рудакова О.С., Григорян А.Ф.

Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № ФС 77-74240 выдано 02.11.2018
ISSN 2658-3917

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Сайт: <http://finmarketbank.ru>

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

ЛАВРУШИН ОЛЕГ ИВАНОВИЧ, д-р экон. наук, проф., академик РАН, член-корр. РАЕН, научный руководитель Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Соколинская Наталья Эвальдовна (зам. главного редактора), канд. экон. наук, проф., проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Авис Олег Ушеревич, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Альгидовская Марина Леонидовна, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Андрюшин Сергей Анатольевич, д-р экон. наук, проф., главный научный сотрудник Центра эволюционной экономики РАН

Безсмертная Екатерина Рэмовна, канд. экон. наук, доц., декан факультета финансовых рынков имени профессора В.С. Герасченко, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Валинурова Лилия Сабиховна, д-р экон. наук, проф., заведующая кафедрой инновационной экономики, Башкирский государственный университет

Вахрушев Дмитрий Станиславович, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»

Галазова Светлана Сергеевна, д-р экон. наук, проф., профессор кафедры экономики Северо-Осетинского государственного университета имени К.Л. Хетагурова

Гамза Владимир Андреевич, канд. экон. наук, канд. юрид. наук, председатель Комитета по финансовым рынкам и кредитным организациям, Торгово-промышленная палата Российской Федерации

Егоров Владимир Георгиевич, д-р экон. наук, проф., первый зам. директора, Институт стран СНГ

Зубкова Светлана Валерьевна, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ильина Лариса Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. Саратовского социально-экономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова

Коробов Юрий Иванович, д-р экон. наук, заведующий кафедрой банковского дела, денег и кредита Саратовского социально-экономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова

Криничанский Константин Владимирович, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Ларионов Аркадий Николаевич, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры экономики и управления в строительстве, Московский государственный строительный университет (национальный исследовательский университет)

Ларионова Ирина Владимировна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Левин Юрий Анатольевич, д-р экон. наук, проф., МГИМО

Мазур Наталья Зиновьевна, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры инновационной экономики, Башкирский государственный университет

Мешкова Елена Ивановна, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Морозова Ирина Анатольевна, д-р экон. наук, проф., заведующая кафедрой экономики и предпринимательства, Волгоградский государственный технический университет

Попова Елена Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Рубцов Борис Борисович, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Рудакова Ольга Степановна, д-р экон. наук, проф., проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Сильвестров Сергей Николаевич, д-р экон. наук, проф., Департамент мировой экономики и мировых финансов, Институт экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Травкина Елена Владимировна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Тургель Ирина Дмитриевна, д-р экон. наук, проф., замдиректора по науке Высшей школы экономики и менеджмента ФГАОУ ВО «УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина»

Ушанов Александр Евгеньевич, канд. экон. наук, доц. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Филатов Алим Борисович, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Халилова Миллауша Хамитовна, д-р экон. наук, проф. Департамента банковского дела и финансовых рынков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Сальникова Нина Николаевна, директор SIA Finansu universitate, председатель правления SIA MKC VERTSPARIFI (Латвия)

Бутиков Игорь Леонидович, директор, Центр исследований проблем приватизации, развития конкуренции и корпоративного управления при Госкомконкуренции Республики Узбекистан (Узбекистан)

Хуммель Детлев, д-р экон. наук, профессор Университета Потсдама (Германия)

Отпечатано в типографии ООО «Издательство «КноРус»,
117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Тираж 300 экз. Формат А4. Подписано в печать: 30.07.2022
Цена свободная

Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию.

Издание не подлежит маркировке согласно п. 2 ст. 1 Федерального закона от 29.12.2010 № 436-ФЗ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию».

TABLE OF CONTENTS

ECONOMICS AND ENTREPRENEURSHIP

<i>Bevz E.D.</i> International trade relations in the post-coronavirus world	3
<i>Zhlobich N.P.</i> Key performance implementation of telemedicine services in a private medical organization	6
<i>Mishchenko T.L.</i> Personnel marketing as a company development tool	10
<i>Samokhvalov A. Yu.</i> Infrastructure of financial settlements of marketplaces in the e-commerce system	14
<i>Savradym V.M., Shulekina E.N.</i> Main areas of support for small and medium businesses in the Russian federation: organizational and financial aspects	18

FINANCE. TAXATION. CREDIT

<i>Makarenko A.K., Golub G.D.</i> Mechanisms for attracting investments in the UAE	24
<i>Aleshina A.V., Bulgakov A.L.</i> About some features of the use of procurement and inventory management tools	30

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

<i>Vinogradova A.A.</i> Application of the concept of minimalism in marketing: the example of the construction industry	34
<i>Andropova E.M., Demina M.N., Artemov K.A., Shafenkov M. Yu.</i> The economic mechanism of organizing sports and adventure tourism using vr-technologies for people with disabilities	37
<i>Kuternin M.I., Silaev A.A.</i> Improving the efficiency of investment programs for the development of the region oil industry	41
<i>Fadeeva N.V.</i> Implementation of the process approach in the field of transport infrastructure: the experience of russian companies	47
<i>Shaykina E.V.</i> Economic and statistical analysis of the use of agricultural land in the Krasnodar Territory	54

Founders: **Knorus Publishing House LLC**,
Sokolinskaya N.E., Zubkova S.V., Rudakova O.S., Grigoryan A.F.

Media Registration Certificate

PI No. FS77-74240 issued 02.11.2018

ISSN2658-3917

Editorial office: 117218, Moscow, ul. Kedrova, d.14, building 2

Website: <http://finmarketbank.ru>

CHIEF EDITOR

LAVRUSHIN OLEG IVANOVICH, Doctor of Economics Sciences, Prof., Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Corresponding Member. RANS, Scientific Supervisor of the Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

EDITORIAL TEAM

Sokolinskaya Natalia Evaldovna (deputy editor-in-chief), Ph.D. economy sciences, prof., prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Avis Oleg Usherovich, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Alpidovskaya Marina Leonidovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Economic Theory, Financial University under the Government of the Russian Federation

Andryushin Sergey Anatolevich, Doctor of Economics. Sci., Prof., Chief Researcher, Center for Evolutionary Economics, Russian Academy of Sciences

Bezsmertnaya Ekaterina Removna, Ph.D. economy Sciences, Associate Professor, Dean of the Faculty of Financial Markets named after Professor V.S. Geraschenko, Financial University under the Government of the Russian Federation

Valinurova Liliya Sabikhovna, Doctor of Economics Sciences, Professor, Head of the Department of Innovative Economics, Bashkir State University

Vakhrushev Dmitry Stanislavovich, Doctor of Economics. sciences, prof., prof. Department of Finance and Credit, Yaroslavl State University. P.G. Demidov

Galazova Svetlana Sergeevna, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics, North Ossetian State University named after K.L. Khetagurova

Gamza Vladimir Andreevich, Ph.D. economy Sciences, Cand. legal Sciences, Chairman of the Committee on Financial Markets and Credit Organizations, Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation

Egorov Vladimir Georgievich, Doctor of Economics. Sciences, prof., first deputy. director, Institute of CIS countries

Zubkova Svetlana Valerievna, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Ilyina Larisa Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Saratov Socio-Economic Institute of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov

Korobov Yury Ivanovich, Doctor of Economics Sci., Head of the Department of Banking, Money and Credit, Saratov Socio-Economic Institute of the Plekhanov Russian University of Economics

Krinichansky Konstantin Vladimirovich, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Larionov Arkady Nikolaevich, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Economics and Management in Construction, Moscow State University of Civil Engineering (National Research University)

Larionova Irina Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Levin Yury Anatolevich, Doctor of Economics. Sciences, Prof., MGIMO

Mazur Natalya Zinovievna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Innovative Economics, Bashkir State University

Meshkova Elena Ivanovna, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Morozova Irina Anatolyevna, Doctor of Economics Sciences, Professor, Head of the Department of Economics and Entrepreneurship, Volgograd State Technical University

Popova Elena Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Management Theory and Business Technologies, Russian University of Economics. G.V. Plekhanov

Rubtsov Boris Borisovich, Doctor of Economics. sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Rudakova Olga Stepanovna, Doctor of Economics sciences, prof., prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Silvestrov Sergey Nikolaevich, Doctor of Economics. Sci., Prof., Department of World Economy and World Finance, Institute for Economic Policy and Economic Security Problems, Financial University under the Government of the Russian Federation

Travkina Elena Vladimirovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Turgel Irina Dmitrievna, Doctor of Economics sciences, prof., deputy. Director for Science, Higher School of Economics and Management, Ural Federal University. The first President of Russia B.N. Yeltsin

Ushanov Alexander Evgenievich, Ph.D. economy Sciences, Assoc. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Flapshev Alim Borisovich, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University under the Government of the Russian Federation

Khalilova Milyausha Khamitovna, Doctor of Economics sciences, prof. Department of Banking and Financial Markets, Financial University

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

Salnikova Nina Nikolaevna, director of SIA Finance universitate, chairman of the board of SIA MKC VERTSPAPIRI (Latvia)

Butikov Igor Leonidovich, Director, Center for Research on Privatization, Development of Competition and Corporate Governance under the State Competition Committee of the Republic of Uzbekistan (Uzbekistan)

Hummel Detlev, Dr. of Economics . Sciences, Professor at the University of Potsdam (Germany)

Printed at the printing house LLC Rusyns,
117218, Moscow, st. Kedrova, d.14, building 2

Circulation 300 copies. A4 format. Signed to print: 30/06/2022

Free price

All materials published in the journal are subject to internal and external review.

The publication is not subject to labeling in accordance with paragraph 2 of Art. 1 of the Federal Law of December 29, 2010 No. 436-FZ "On the Protection of Children from Information Harmful to Their Health and Development"

Международные торговые отношения в посткоронавирусном мире

Бевз Егор Дмитриевич,

студент, Департамент финансового и инвестиционного менеджмента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
E-mail: dlear1214141@gmail.com

Вспышка пандемии COVID-19 вынудила закрыться многие предприятия, что привело к беспрецедентному нарушению торговли в большинстве секторов промышленности по всему миру. Факторы, имеющие низкую вероятность наступления риска, иногда способны нанести больший ущерб, чем факторы с более высокой степенью вероятности их наступления. И примером такой ситуации можно считать пандемию коронавируса. В статье рассматривается ряд макроэкономических последствий для международной торговли, вызванных эпидемией коронавируса. Анализируется изменение экономических показателей международной торговли как для мира в целом, так и для отдельных крупных экономик. Исследуется мировая торговля, динамика экспорта, нарушение глобальных производственных цепочек, торговля услугами. Делается акцент на необходимости преодоления текущей пандемии за счет системы здравоохранения. В конце работы предлагаются рекомендации для международного экономического сообщества. Было выявлено тенденция к деглобализации современной экономики в сторону большей регионализации.

Ключевые слова: пандемия, коронавирус, мировая экономика, мировая торговля, мировой кризис.

Эпидемия COVID-19 была вызвана новым вирусом, впервые выявленным в Ухане (Китай), в декабре 2019 года. Затем инфекция распространилась по всему миру и переросла во всеобщую пандемию.

Пандемия коронавируса полностью перевернула нашу повседневную жизнь. Практически всему человечеству пришлось отказаться от своей привычной жизни в пользу социального дистанцирования. Это так же произошло на экономическом и политическом уровнях.

Быстрое распространение COVID-19 и меры, принятые правительствами для его сдерживания, имели серьезные последствия для крупнейших экономик мира.

Многие виды экономической деятельности были прерваны, сначала в Азии, а затем в Европе, Северной Америке и в остальном мире, а границы впоследствии были закрыты повсеместно, что привело к деглобализации экономики и разрыву глобальных цепочек поставок.

Вспышка COVID-19 произошла в условиях тяжелой мировой торговли, которая восстанавливалась после финансового кризиса 2008–2009 годов. В то время как объем торговли товарами рос в среднем на 6,2% в год в период с 1990 по 2007 год, он увеличивался только на 2,3% в год в период с 2012 по 2019 год (рис. 1).

Аналогичным образом, доля экспорта товаров и услуг в мировом ВВП, которая достигла исторического максимума в 31% в 2008 году, с 2015 года составляла около 28%.

Это привело к резкому росту безработицы, особенно в Соединенных Штатах, с последующим сокращением спроса на товары и услуги. На этом фоне ожидалось, что мировой ВВП в 2020 году продемонстрирует худшую динамику со времен Второй мировой войны [1, с. 9].

В этой ситуации объем мировой торговли товарами в мае 2020 года упал на 17,7% по сравнению с тем же месяцем 2019 года. Падение в первые пять месяцев года было повсеместным, хотя особенно это сказалось на экспорте из США, Японии и Европейского Союза. Всего за 2020 год мировой объем экспорт составил 17,58 трлн долл., что на 7,53% ниже уровня 2019 года.

Экономический спад в Китае был меньше, чем в среднем по миру, поскольку эта страна справилась со вспышкой и относительно быстро восстановила свою экономику. Латинская Америка и Карибский бассейн являются наиболее пострадавшим развивающимся регионом [2, с. 11].

Глобальные производственно-сбытовые цепочки были основным объектом проявления негативных последствий COVID-19 в мировую торговлю. Меры, принятые Китаем в январе (временное закрытие провинции Хубэй и национальных границ), означали, что экспорт вводимых ресурсов для таких отраслей, как автомобилестроение, электротехника, фармацевтика и производство медицинских

товаров, были приостановлены. Это вынудило заводы в Северной Америке, Европе и остальной части Азии закрыть на несколько недель, потому что у них не было альтернативных поставщиков, поскольку Китай является ведущим мировым экспортером запчастей и компонентов, на долю которого к 2018 году будет приходиться 15% мировых поставок.

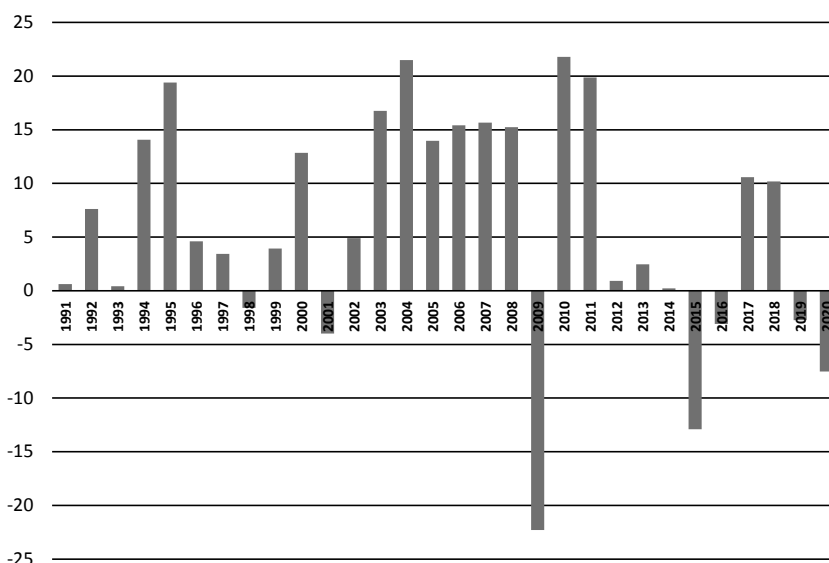


Рис. 1. Цепной темп прироста объем мирового экспорта 1991–2020 гг.

Источник: Всемирная Торговая Организация (Дата обращения: 12.07.2022).

В марте 2020 года Китай постепенно возобновил свою экономику и предпринял шаги по нормализации экспорта. Однако первоначальный шок предложения в мировой торговле постепенно усугублялся шоком спроса – результатом мер по ограничению распространения COVID-19, принятых в Европе, а затем в Северной Америке и остальном мире [4, с. 15].

Сильно пострадала и торговля услугами. Стоимость экспорта из группы из 37 стран, на которые в 2019 году приходилось около двух третей мирового экспорта услуг, в первом квартале 2020 года сократилась на 10,4% по сравнению с тем же периодом 2019 года. Туризм, на долю которого приходилось 24% мирового экспорта услуг в 2019 году особенно сильно пострадала. В период с января по апрель 2020 года количество прибытий международных туристов во всем мире сократилось на 44% по сравнению с тем же периодом 2019 года. Ожидается, что в 2020 году в целом количество прибытий сократится на 58–78%, в зависимости от того, как пандемия будет развиваться и как быстро смягчатся ограничения на поездки.

В условиях беспрецедентного глобального кризиса в области здравоохранения торговля имеет важное значение для спасения жизней и средств к существованию; необходимо международное сотрудничество, чтобы торговля продолжалась [3, с. 49].

Пандемия, вероятно, усилит две взаимосвязанные тенденции, которые уже складывались до нее.

Первая тенденция – это сдвиг в сторону уменьшения взаимозависимости в производстве, торговле и технологиях между крупнейшими экономиками мира, особенно между Соединенными Штатами и Европой, с одной стороны, и Китаем, с другой.

Вторая тенденция – это тяготение к менее открытой мировой торговле, более подверженной влиянию геополитических интриг и соображений национальной безопасности, с более частыми глобальными конфликтами и ослабленной глобальной экономической структурой. Конечным результатом будет не усиление глобализационных процессов, как было до начала пандемии, а сдвиг к более регионализированной мировой экономике, организованной вокруг трех основных производственных центров: Северной Америки, Европы, Восточной и Юго-Восточной Азии.

В глобальном контексте растущей регионализации производства региональная интеграция должна играть ключевую роль в стратегиях выхода из кризиса в Латинской Америке и Карибском бассейне [5]. Создание интегрированного рынка с населением 650 миллионов человек обеспечит странам региона значительную защиту от внешних шок со стороны предложения или спроса. Это также поможет достичь масштабов, необходимых для укрепления стратегических отраслей, таких как фармацевтика и предметы медицинского назначения, а также развития совместных производственных и исследовательских связей между странами и субрегионами. Это снизит уязвимость

региона к перебоям в поставках во время и после пандемии. Между тем, в контексте ослабления многосторонности, усиление региональной координации жизненно важно для содействия более равноправному диалогу с основными участниками мировой экономики.

В условиях значительной неопределенности будущего развития экономики следует:

1. Повышать доверие к торговле и мировым рынкам за счет повышения прозрачности действий и намерений, связанных с торговой политикой.
2. Поддерживать бесперебойную работу цепочек поставок, особенно для предметов первой необходимости, таких как товары для здоровья и продукты питания.
3. Избегать ухудшения положения из-за ненужных экспортных ограничений и других торговых барьеров.
4. Предоставлять государственную поддержку таким образом, чтобы она служила общественным интересам, а не корыстным, не искажая рыночные отношения.
5. Ускорять темпы вакцинации и минимизировать доступ развивающихся стран к вакцинам. Этот фактор влияет не только на будущее экономики, но и жизни людей.

Пандемия COVID-19 несет в себе серьезные угрозы, и сохранение стабильных и скоординированных международных торговых отношений будет иметь важное значение для предотвращения катастрофических последствий пандемии коронавируса.

Литература

1. Долгов С. И., Савинов Ю.А. Влияние вспышки нового коронавируса на международную торговлю // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 2. С. 7–18.
2. Александров О. В., Добролюбова Е.И. Влияние пандемий на торговлю и пути его минимизации // Торговая политика. 2020. № 1 (21). С. 7–14.
3. Абухович Ю.К. Экономические и социальные последствия влияния эпидемий на развитие мировой экономики // Молодежный сборник научных статей «Научные стремления». 2020. № 27. С. 46–49.
4. Смирнов Е.Н. Постпандемические эффекты для развития международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. № 2. С. 7–20.
5. Global trade impact of the Coronavirus (COVID-19) Epidemic [Электронный ресурс] // URL: <https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2020d1.pdf> (Дата обращения: 12.07.2022).

INTERNATIONAL TRADE RELATIONS IN THE POST-CORONAVIRUS WORLD

Bevz E.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation

The outbreak of the COVID-19 pandemic has forced many businesses to close, resulting in an unprecedented disruption to trade in most industrial sectors around the world. Factors with a low probability of occurrence of risk can sometimes cause more damage than factors with a higher degree of probability of their occurrence. An example of such a situation is the coronavirus pandemic. The article discusses a number of macroeconomic consequences for international trade caused by the coronavirus epidemic. The change in the economic indicators of international trade is analyzed both for the world as a whole and for individual large economies. World trade, export dynamics, disruption of global production chains, trade in services are being studied. Emphasis is placed on the need to overcome the current pandemic at the expense of the healthcare system. At the end of the paper, recommendations are made for the international economic community. A trend towards deglobalization of the modern economy towards greater regionalization was revealed.

Keywords: pandemic, coronavirus, world economy, world trade, world crisis.

References

1. Dolgov SI, Savinov Yu.A. Influence of the outbreak of a new coronavirus on international trade // Russian Foreign Economic Bulletin. 2020. No. 2. S. 7–18.
2. Aleksandrov OV, Dobrolyubova EI Influence of pandemics on trade and ways to minimize it // Trade policy. 2020. No. 1 (21). S. 7–14.
3. Abukhovich Yu.K. Economic and social consequences of the impact of epidemics on the development of the world economy // Youth collection of scientific articles "Scientific aspirations". 2020. No. 27. S. 46–49.
4. Smirnov EN Post-pandemic effects for the development of international trade // Russian foreign economic bulletin. 2021. No. 2. S. 7–20.
5. Global trade impact of the Coronavirus (COVID-19) Epidemic [Электронный ресурс] // URL: <https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2020d1.pdf> (Дата обращения: 12.07.2022).

Ключевые особенности внедрения сервисов телемедицины в частной медицинской организации

Жлобич Наталья Петровна,

генеральный директор, ООО МЦ «Клиника на Пирогова»

E-mail: 89509144488@mail.ru

Спрос на услуги телемедицины качественно возрос во время пандемии Covid-19. Эффект сопротивления инновациям, присущий для внедрений инновационных услуг, был нивелирован и по завершению фазы локдаунов открылись широкие возможности для внедрения услуг телемедицины во всем мире. Для успешного внедрения элементов телемедицины в частной медицинской организации в России необходимо контролировать ряд ключевых параметров проекта, определяющих его эффективность. Автор формулирует понятие ядра эффективности проекта внедрения телемедицинских услуг, которое состоит из трех контуров – правового, маркетингового и технологического. На уровне правового контура необходимо отслеживать ограничения и возможности, предоставляемые действующими нормативно-правовыми актами, стандартами оказания медицинской помощи и инфраструктурными актами, связанными с передачей информации о пациенте. Контроль эффективности маркетингового контура проекта по внедрению телемедицины предполагает детальную сегментацию рынка и точное позиционирование услуг для каждого из сегментов с формированием УТП для каждой такой цепочки. Эффективность коммуникаций обеспечивается CRM/PRM системами. Задачей технологического контура является интеграция оборудования для телемедицины, ИТ-решений и систем коммуникаций с клиентами в единую платформу обеспечения предоставления телемедицинских услуг.

Ключевые слова: телемедицина, внедрение инновационных услуг, маркетинг отношений, CRM, PRM, УТП, дистанционный мониторинг здоровья.

Эпидемия Covid-19 способствовала резкому качественному рывку в развитии услуг телемедицины по всему миру. По своей сути сервисы телемедицины являются инновационным типом услуг, которым присущи все достоинства и сложности инновационных продуктов. При условии правильной сегментации рынка телемедицинских услуг, точного позиционирования взаимодействия «пациент-врач» в каждом из сегментов, телемедицина вне всякого сомнения является высокомаржинальным видом услуг. Внедрение телемедицинских услуг позволяет не только повысить рентабельность бизнеса частной медицинской организации, но и существенно расширить емкость рынка, создать устойчивые вторичные коммуникации как в рамках традиционного взаимодействия клиентов, так и в инновационном сегменте телемедицины. Локдаун, связанный с острыми фазами всплеск заражения Covid-19, сыграл важнейшую роль для снятия одного из самых сложных аспектов вывода на рынок инновационных товаров и услуг. В своих работах классики инновационного менеджмента Й. Шумпетер [3] и П. Друкер [2] неоднократно упоминают о важнейшем социально-экономическом феномене сопротивления инновациям. Рассматривая разные аспекты сопротивления инновациям, Й. Шумпетер подчеркивал огромную роль социального сообщества в этом противодействии всему новому. И индивид, и социум в целом практически всегда негативно реагируют на предложения изменить текущий уклад жизни, привычные продукты и процессы. Эпидемия Covid-19 «силовым» методом сняло это ограничение с телемедицины – в условиях локдауна по всему миру у пациентов зачастую не оставалось никаких альтернатив, кроме как получения медицинских услуг дистанционным способом. Зачастую качество и эффективность этих услуг оставляли желать лучшего, но даже они были для многих пациентов единственно возможным способом получить медицинскую услугу или консультацию.

Такое вынужденное использование телемедицины в условиях локдауна элиминировало эффект сопротивления инновациям и позволило массово развивать предложение телемедицинских услуг всем видам медицинских учреждений разных видов собственности. Базируясь на системном подходе, сформулируем ключевые аспекты внедрения услуг телемедицины в бизнес частной медицинской организации.

Правовой контур и постоянный мониторинг законодательных новаций. Телемедицинские услуги являются объектом пристального внима-

ния регулятора. Поэтому крайне необходимо первым контуром процесса внедрения телемедицины в практику медицинской организации проводить юридический анализ и мониторинг существующего законодательства Российской Федерации в этой отрасли и нормативных требований регулятора, отслеживать появление новых нормативно-правовых актов и их проектов. М. Винокурова и Т. Пашнина [4] выделяют шесть групп правовых актов, оказывающих влияние на регулирование телемедицинских услуг:

1) Базовый «медицинский» закон – Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» и ряд конкретизирующих его подзаконных актов – например Приказ Минздрава России от 30 ноября 2017 г. № 965н.

2) Источники информационного права, регулирующие оборот медицинской информации – сюда входят базовые источники информационного права для всех отраслей экономики (ФЗ «О персональных данных», ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и т.п.) и федеральные и региональные подзаконные акты, регулирующие информационные взаимодействия, непосредственно связанные с телемедициной (например, Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2022 г. № 140 «О единой государственной информационной системе в сфере здравоохранения»)

3) Нормативно-правовые документы стратегического планирования, выполняющие функции пилотных инструментов регулирования тех отношений и технологий, которые еще не нашли адекватного осмысления на уровне законодательства (например, Указ Президента РФ от 6 июня 2019 г. № 254 «О Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года», распоряжение Правительства РФ от 28 ноября 2020 г. № 3155-р «Об утверждении плана мероприятий по реализации Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года»)

4) Комплексные нормативные правовые акты, регулирующие вопросы ответственности за ненадлежащее оказание медицинской помощи или услуг, в том числе повлекшее причинение вреда жизни и здоровью пациента вследствие врачебной ошибки, а также нарушение лицензионных требований при осуществлении определенных видов деятельности (это отдельные статьи Гражданского, Уголовного Кодексов, КоАП)

5) Документы технического регулирования – прежде всего стандарты медицинской помощи (например ГОСТ Р 57757–2017 «Дистанционная оценка параметров функций, жизненно важных для жизнедеятельности человека. Общие требования»)

6) Международные документы модельного и рекомендательного характера, задающие рамки национального законодательного регулирования

телемедицины (например Проект глобальной стратегии в области цифрового здравоохранения на 2020–2025 гг. от ВОЗ.)

Мониторинг изменений по каждой из шести групп позволит создать эффективную систему диагностики изменений в правовом контуре с целью раннего распознавания возможностей и угроз для сегмента телемедицинских услуг частной медицинской организации. Например, в период эпидемии Covid-19 был принят Приказ Департамента здравоохранения города Москвы от 6 апреля 2020 г. № 356 «О применении телемедицинских технологий при организации оказания консультаций по вопросам коронавирусной инфекции COVID-19 и подборе персонала в медицинские организации города Москвы», которым был утвержден Временный регламент организации оказания консультативной медицинской помощи гражданам города Москвы с подтвержденной новой коронавирусной инфекцией COVID-19, состояние которых позволяет находиться на дому [1]. Этим нормативно-правовым актом давалось временно разрешение на оказание телемедицинских услуг, запрещенных действующими правилами в «обычной» ситуации. Соответственно, появление таких нормативно-правовых актов открывает новое окно возможностей для медицинской организации.

Маркетинговый контур – сегментация рынка и выстраивание отношений «пациент-медицинская организация» в каждом сегменте телемедицинских услуг. В управлении выводом телемедицинских услуг на рынок необходимо опираться на концепцию маркетинга отношений [5, 6] Позиционирование взаимоотношений является основой маркетинг-ориентированного управления инновационными проектами в сфере медицины, примером которых является сегмент телемедицинских услуг. В качестве основных этапов элементов маркетингового контура при выводе телемедицинских услуг на рынок, можно выделить следующие.

1) Анализ маркетинговой среды каждого вида услуг телемедицины.

2) Исследование потребностей стейкхолдеров, в том числе представителей региональных минздравов, ТФОМС, операторов ДМС, врачей-свободных агентов.

3) Сегментация клиентов для каждого вида услуг телемедицины.

4) Формирование уникального предложения (УТП) для каждого сегмента, разработка инфраструктуры услуги и сопутствующих товаров/услуг. Определение цены/пакетных предложений.

5) Планирование каналов продвижения для каждого из сегментов

6) Встраивание услуг телемедицины в систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) или пациентами (PRM), адаптация бизнес-процессов коммуникаций.

Правильное позиционирование телемедицинских услуг в каждом из выбранных сегментов

во многом определяет успех вывода их на рынок. CRM-система с высокой адаптивностью позволит практически бесшовно включить новые коммуникации и процессы в существующие механизмы.

Технологический контур. Выбор инструментов реализации телемедицинских услуг для клиентов медицинской организации. В зависимости от потребностей каждого из сегментированных каналов продвижения телемедицинской услуги, объема платежеспособных услуг, необходимо подобрать адекватное этим потребностям технологическое решение. Примерами наиболее эффективных решений являются следующие.

- 1) Дистанционный мониторинг здоровья. Использование приборов для удаленного обследования позволяет значительно снизить показатели летальности многих категорий больных и обеспечить качественный контроль за самочувствием обследуемых. Особенно заметный эффект дает круглосуточное приборное наблюдение за людьми, страдающими сердечно-сосудистыми заболеваниями, артериальной гипертензией, бронхиальной астмой и рядом других болезней. Приборное наблюдение осуществляется с использованием автоматического тонометра, цифрового спирометра, кардиофлешки, безманжетный наручный измеритель АД, портативный ЭКГ-монитор.
- 2) Кабинет телемедицины. Типовой набор для организации телемедицинского кабинета включает медоборудование (для проведения исследований с возможностью передачи информации удаленно), автоматизированное рабочее место с оборудованием для видеоконференцсвязи, в которое входит экран, видеокамера высокого разрешения, высококачественный микрофон, а также программное обеспечение для работы. Качественное изображение собеседника и хороший звук являются необходимым условием удаленных медицинских консультаций. Это предъявляет к используемой технической платформе особые требования.
- 3) Облачные решения для телемедицины. Обработка и размещение результатов обследований и проведенных консультаций, сведений о назначаемых препаратах и других сведениях о пациентах в защищенном облачном хранилище позволяет получить множество выгод, в частности обеспечить надежное хранение и быстрый доступ к данным, возможность извлечения и моментальной обработки большого количества данных для помощи врачу в постановке диагноза и назначении лекарств программным обеспечением, построенным на принципах искусственного интеллекта. Связанный с облаком модуль медицинской информационной системы автоматизирует многие виды взаимодействия с пациентами, – ведет запись на прием и телемедицинские консультации, обрабатывает и накапливает все поступающие от врачей и лабораторий данные.

- 4) Специализированное программное обеспечение для коммуникаций с пациентами. Основная задача таких, как правило мобильных, решений (для платформ android и ios) – создать дополнительный удобный коммуникационный канал взаимодействия «пациент-врач», интегрированный в CRM/PRM систему медицинской организации.

Три перечисленных выше контура – правовой, маркетинговый и технологический, образуют ядро эффективности проекта по внедрению телемедицинской услуги в действующий медицинский бизнес. Основные бизнес-параметры этого ядра должны быть описаны в финансовой модели, трансформированы в виде финансовых потоков, позволяющих оценить инвестиционную привлекательность проекта. Анализ чувствительности и рисков проекта позволит скорректировать контуры ядра эффективности телемедицинского проекта, адаптировать его к меняющимся бизнес-условиям.

Телемедицина – высокорентабельное и перспективное направление развития современного медицинского бизнеса. Внедрение телемедицинских услуг с учетом особенностей всех трех контуров ядра эффективности проекта позволит в кратчайшие сроки выйти с предложением инновационный рынок медицинских услуг и сократить издержки, связанные с запуском новой услуги для частной медицинской организации.

Литература

1. Балтутите И.В. Проблемы правового регулирования телемедицины в Российской Федерации // Евразийский юридический журнал. – 2021. – № 9 (160). – С. 158–160.
2. Друкер, Питер Фердинанд. Бизнес и инновации. – М.: «Вильямс», 2007. – С. 432
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 1982.
4. М.А. Винокурова, Т.В. Пашнина. О применении системного подхода в правовом регулировании телемедицинских технологий // Журнал российского права, 2022, № 6
5. Gummerson E. Total Relationship Marketing: From the 4Ps – Product, Price, Promotion, Place of Traditional Marketing Management to the 30Rs-thirty – of New Marketing Paradigm. – Oxford, 2000.
6. Payne A., Christopher M., Clark M., Peck H. Relationship Marketing for Competitive Advantage: Winning and Keeping Customers. – Oxford, 2000.

KEY PERFORMANCE IMPLEMENTATION OF TELEMEDICINE SERVICES IN A PRIVATE MEDICAL ORGANIZATION

Zhlobich N.P.

MC «Clinic on Pirogova» LLC

The need for telemedicine services has increased qualitatively during the Covid-19 pandemic. The effect of resistance to innovation, inherent in the introduction of innovative services, was leveled, and at the end of the lockdown phase, great opportunities opened up for the introduction of telemedicine services around the world. For

the successful implementation of telemedicine elements in a private medical organization in Russia, it is necessary to control a number of key project indicators that determine its effectiveness. The author formulates the concept of the core of the effectiveness of the project for the implementation of telemedicine services, which consists of three profiles – legal, marketing and technological. At the legal profile, it is necessary to monitor the limitations and opportunities provided by the current regulatory legal acts, standards for the provision of medical care and infrastructure acts related to the transfer of information about the patient. Monitoring the effectiveness of the marketing profile of a telemedicine implementation project involves detailed market segmentation and precise positioning of services for each of the segments with the formation of a USP for each such chain. Efficiency of communications is provided by CRM/PRM systems. The task of the technological profile is to integrate telemedicine equipment, IT solutions and communication systems with clients into a united platform for providing telemedicine services.

Keywords: Telemedicine, implementation of innovative services, relationship marketing, CRM, PRM, USP, remote health monitoring.

Reference

1. Baltutite I.V. Problems of legal regulation of telemedicine in the Russian Federation // Eurasian Legal Journal. – 2021. – № 9 (160). – Pp. 158–160.
2. Drucker, Peter Ferdinand. Business and innovation. – M.: «Williams», 2007. – S. 432.
3. Schumpeter J. Theory of economic development. – M., 1982.
4. M.A. Vinokurova, T.V. Arable land. On the application of a systematic approach in the legal regulation of telemedicine technologies // Journal of Russian Law, 2022, No. 6
5. Gummerson E. Total Relationship Marketing: From the 4Ps – Product, Price, Promotion, Place of Traditional Marketing Management to the 30Rs-thirty – of New Marketing Paradigm. – Oxford, 2000.
6. Payne A., Christopher M., Clark M., Peck H. Relationship Marketing for Competitive Advantage: Winning and Keeping Customers. – Oxford, 2000.

Мищенко Татьяна Леонидовна,

кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и управления персоналом, Образовательное частное учреждение высшего образования «Московский университет имени А.С. Грибоедова»
E-mail: btl.67@mail.ru

Современные экономические тенденции развития компаний диктуют необходимость использования концепции маркетинга персонала в управлении персоналом организации. Систематизированы понятия рынка труда и маркетинга персонала в современной экономике. Маркетинг персонала является неотъемлемой частью менеджмента управления человеческими ресурсами, в связи с чем, в статье рассматривается цель, задачи и подходы маркетинга персонала в системе управления человеческими ресурсами компании. Рассмотрены способы мотивации работников и исследования практиков, представленные на международной конференции. Как инструмент управления, раскрываются основные аспекты маркетинга персонала – конкурентная среда, квалификация кадров, требования компании, потребности персонала, влияющие на эффективность стратегии компании. Обосновано понятие диджитализация, как одного из процессов новейших цифровых технологий. Обозначена современная методология маркетинга управления персоналом.

Ключевые слова: рынок труда, маркетинг персонала, мотивация, диджитализация, имидж бизнеса, квалификация.

Современная концепция маркетинга персонала может принести конкурентные преимущества, как компании внушительных размеров, так и малым и средним по масштабам деятельности предприятиям. С помощью маркетинга по управлению персоналом организация может улучшить характеристики своего кадрового состава по качественным и количественным критериям и достичь новых высот в своем позиционировании на рынке.

С теоретической точки зрения, маркетинг персонала представляет вид управленческой деятельности, ориентированный на обеспечение организации долгосрочными человеческими ресурсами. Однако на сегодня так и не выяснен вопрос, в чем заключается инструментарий маркетинга персонала.

Современный рынок труда определяет вакансии работодателей как продукт, который продается на рынке труда. С этой точки зрения маркетинга персонала можно рассматривать как инструмент управления рынком, как инструмент достижения конкурентных преимуществ или как инструмент исследования потенциальных кадров, способных решать стратегические задачи компании. Такие инструменты маркетинга персонала позволяют сформировать определенную концепцию, направленную на создание имиджа компании, прозрачной информационной базы на внутреннем и внешнем рынке, прочной коммуникационной составляющей с обратной связью между компанией и персоналом.

Исходя из зарубежной практики использования маркетинга, следует отметить два ключевых принципа:

- 1) принцип философии и стратегии управления человеческими ресурсами, где персонал – это внешние и внутренние клиенты организации. Цель маркетинга при данном принципе – максимальное формирование благоприятных условий труда, лояльности к компании у каждого сотрудника;
- 2) принцип управления кадрами ориентированный на выявление и удовлетворение потребностей организации в человеческих ресурсах.

Основываясь на теории и практике управления человеческими ресурсами, сегодня вынуждены признать, что важным фактором высокой производительности труда является не только экономическая составляющая, но и социально-психологический климат в коллективе. Когда сотрудники хорошо мотивированы, их труд достойно вознаграждается, в коллективе формируется конструктивный подход к разрешению конфликтных ситуаций, сотрудники получают удовлетворение от рабочего процесса и межличностного общения.

Поэтому поведение сотрудников должно изучаться и контролироваться внутри организации. Организуя рабочий процесс и выделяя средства на конкретные организационные мероприятия, руководитель должен хорошо представлять себе, какой экономический и социальный эффект будет получен в результате реализации определенного мероприятия. Кроме того, к каждому сотруднику необходимо применять индивидуальный подход с учетом его потребностей, интересов и ценностных ориентаций.

Как отмечают некоторые исследователи в данной области, одной из отличительных черт современного рынка труда является наметившийся переход от традиционного «рынка работодателя» к современному «рынку работника», где спрос на квалифицированных специалистов превышает предложение. В связи с этим, четко прослеживается не только проблема подбора и найма персонала, но и необходимость удержания специалистов, обладающих достаточным уровнем знаний и опыта. В ситуации конкурентной борьбы за персонал менеджеры, занимающиеся рекрутментом и управлением персоналом, используют современные методы и приемы эффективного управления персоналом организации. [7]

В теории маркетинга персонала представлены различные способы и методы управления, с помощью которых реализуется эффективное воздействие на кадровый состав компании для достижения поставленных стратегических и оперативных задач. Вся работа специалистов не должна быть отделима от стратегии компании, а потому должна иметь связь с мероприятиями стратегического характера. Как правило, стратегические операции ориентированы на объективную тенденцию изменения рыночной среды. Такая ориентация неотделима от концепции маркетинга, которая прямо или косвенно влияет на всю деятельность рыночного субъекта.

Основной целью маркетинга персонала является поиск и сохранение квалифицированного кадрового состава, который работает эффективно, достигая намеченных результатов. Реализация такой цели связана с учетом мотивационной методологии персонала в социальном и экономическом аспектах.

Одной из ключевых задач маркетинга персонала является определение, с одной стороны, требований работодателя к персоналу. С другой стороны, это фиксирование запросов сотрудников к работодателю. С целью выполнения данной двусторонней задачи важно проводить исследование внешнего и внутреннего рынка труда. [2]

Опираясь на развитие инновационных технологий и рост конкуренции в экономической системе любой отрасли, следует отметить, что большинство работодателей не проводят исследование внешнего и внутреннего рынка труда, а это означает, что с их стороны не уделяется должного внимания вопросам управления персоналом и тем самым снижается эффективность работы самой

компании. Стратегия компании не будет эффективно реализована при внедрении инновационных и инвестиционных проектах, если нет соответствующего кадрового обеспечения.

Инновационный подход к управлению персоналом возможен только при формировании инновационной организационной культуры, когда в организации работники нацелены и мотивированы на творческую и инновационную деятельность. [1]

Создание внутри фирмы инновационной культуры способствует формированию инновационного климата, а они в совокупности, формируют инновационный потенциал организации, в котором зарождаются и осуществляются новые идеи. [6]

Наличие квалифицированного мотивированного кадрового потенциала является неотъемлемой частью имиджа бизнеса. На рынке труда работодатели представлены со своим сформированным имиджем и определенными требованиями к потенциальным работникам и те компании, которые имеют большие конкурентные преимущества, будут более привлекательными и востребованными.

Как отметила старший консультант направления Industry Кадрового холдинга АНКОР Гульнара Тенишева на 11-й ежегодной кадровой конференции «HR-тренды международных компаний Юга России», что сегодня соискателю нужны гарантии мотивации. Она подчеркнула, что прошлогодние лидеры рейтинга – зарплата и финансовая стабильность компании – остаются на своих местах.

По данным исследования, 30% россиян мечтают работать в крупной транснациональной корпорации. 58% голосов разделились между собственным делом, некоммерческой государственной организацией, предприятиями малого и среднего бизнеса, местным семейным бизнесом, стартапами. Интересная работа поднялась с пятой на третью строчку рейтинга, вытеснив из первой тройки возможности карьерного роста. Гарантии занятости опустились на две позиции и оказались за пределами топ 5.

Еще одно важное изменение – приятная рабочая атмосфера поднялась на пятую строчку в рейтинге критериев привлекательности работодателя. Значимость этого фактора отметили 41% опрошенных – для приятной атмосферы это рекордная цифра за все время проведения исследования в нашей стране. В мире в целом приятную атмосферу всегда ценили больше, чем в России. Так, в прошлом году за нее проголосовали 44% респондентов из всех стран – участников исследования. [4]

Следует так же отметить, что время использования цифровых технологий затронуло не только бизнес-процессы, но и образовательную среду. Работа и обучение на удаленной системе, новые способы сбора и передачи данных, новые технологии в производстве стали повсеместным обсуждением и условием управленческого сектора персоналом. Так называемая диджитализация – процесс трансформации традиционного бизнеса посредством внедрения новейших цифровых тех-

нологий предполагает глобальную оптимизацию бизнес-процессов компании, включая способы коммуникации с клиентами как внутри компании, так и за её пределами, процессы хранения и обработки информации, разработку продукта, сервисов и многое другое.

Учитывая и систематизируя исследования ученых, современных экспертов, опыт зарубежных стран, следует отметить, что концепция маркетинга полностью затрагивает наиважнейшее понятие мотивации персонала – индивидуальные особенности каждого работника, затрагивая именно те стимулы к созидательному труду, которые являются ключевыми моментами его личности.

Исходя из маркетинговой концепции, работодатель должен выстраивать систему дифференцированного подхода управления персоналом, что будет способствовать росту производительности труда и заинтересованности в конечных результатах бизнес-процессов. Выбрав нужную тактику и правильную систему мотивации, можно компенсировать недостаток квалификации и профессиональных знаний, а также недостатки управленческих решений.

Индивидуализация управления персоналом на основе маркетинга независимо от методики управления неоднозначна в разных отраслях и сферах деятельности, однако, факторы внутренней и внешней бизнес среды должны учитываться компанией вне зависимости её деятельности и организационно-правовой формы.

На стратегию бизнеса оказывают влияние факторы конкурентной среды, которые не зависят от компании. Эти факторы могут изменяться исходя из потребностей самого рынка, действий конкурентов, экономических и политических тенденций и др. Компания должна учитывать и своевременно реагировать на факторы конкурентной среды, оптимизируя и совершенствуя качественный и количественный состав трудового потенциала.

В соответствии с новыми веяниями в экономической системе, работодатели вынуждены повышать требования к квалификации и опыту персонала. А квалификация работников зависит от полученных компетенций и навыков, умений и знаний в определенной области. Параллельно, в связи с ограниченностью предложения на рынке труда, компании ведут жесткую конкуренцию относительно рабочих мест, что в свою очередь, должны учитывать и потенциальные работники.

Следует так же заметить, что эффективное управление персоналом с точки зрения менеджмента предполагает использование личностно-ориентированного подхода, когда сотрудничество между работодателем и работником строится на взаимовыгодных условиях. Поэтому маркетинг персонала учитывает и потребности кадрового состава, используя личные или межличностные деловые коммуникации. Развитие таких взаимоотношений между работником и работодателем строится посредством формирования и достижения общих целей компании.

Исходя из вышеперечисленного следует, что эффективный маркетинговый подход к управлению персоналом позволяет улучшить стратегические позиции компании в конкурентной среде, повысить производительность работников, создать лояльность в коммуникационной среде с персоналом компании. Использование современных методов экономического и социального вознаграждения персонала, создание инновационной организационной культуры и стиля управления улучшает климат в компании, доверительные отношения и заинтересованность в результатах труда.

Литература

1. Егоров А.Ю., Егорова О.С. Формирование благоприятного инновационного климата как основа осуществления инновационной деятельности предприятия // Транспортное дело России. 2010. № 4. С. 66–70
2. Костомаров Д.С. Маркетинг персонала в системе управления персоналом / Д.С. Костомаров. – Текст: непосредственный // Научный альманах. – 2019. – № 8–1 (58). – С. 24–27. – https://elibrary.ru/download/elibrary_41135912_35809304.pdf (дата обращения: 04.07.2022)
3. Макарова Т.Н., Скворцова Н.А. Актуализация инструментов коммерческой деятельности и маркетинга // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2019. – № 10. – С. 124–128.
4. Новый HR-тренд международных компаний – борьба за кадры. <https://yugtimes.com/news/48537/> (дата обращения 04.07.2022)
5. Прошина Ю.А. Теоретические аспекты маркетинга персонала в сегменте пассажирских автобусных перевозок / Ю.А. Прошина. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2013. – № 4 (51). – С. 280–284. – URL: <https://moluch.ru/archive/51/6544/> (дата обращения: 02.07.2022)
6. Таппасханова Е.О., Мустафаева З.А., Томакова Р.А., Бисчекова Ф.Р. Маркетинг персонала: современный подход // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 8–1. С. 96–104. https://elibrary.ru/download/elibrary_43776777_71242959.pdf (дата обращения 03.07.2022)
7. Торгунская Н.Л. HR-бренд работодателя: определение понятия / Н.Л. Торгунская, П.С. Торгунский. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2021. – № 23 (365). – С. 431–434. – URL: <https://moluch.ru/archive/365/81960/> (дата обращения: 19.06.2022)

PERSONNEL MARKETING AS A COMPANY DEVELOPMENT TOOL

Mishchenko T.L.

Moscow University named after A.S. Griboyedov

Modern economic trends in the development of companies dictate the need to use the concept of personnel marketing in the personnel management of the organization. The concepts of the labor market and personnel marketing in the modern economy are systematized.

Personnel marketing is an integral part of human resource management, and therefore, the article discusses the purpose, objectives and approaches of personnel marketing in the company's human resource management system. The methods of motivation of employees and research of practitioners presented at the international conference are considered. As a management tool, the main aspects of personnel marketing are revealed – the competitive environment, personnel qualifications, company requirements, personnel needs that affect the effectiveness of the company's strategy. The concept of digitalization as one of the processes of the latest digital technologies is substantiated. The modern methodology of marketing of personnel management is designated.

Keywords: labor market, personnel marketing, motivation, digitalization, business image, qualification.

References

1. Egorov A. Yu., Egorova O.S. The formation of a favorable innovation climate as the basis for the implementation of innovative activities of the enterprise // *Transport business of Russia*. 2010. No. 4. pp. 66–70
2. Kostomarov D.S. Personnel marketing in the personnel management system / D.S. Kostomarov. – Text: direct // *Scientific almanac*. – 2019. – № 8–1 (58). – Pp.24–27. – https://elibrary.ru/download/elibrary_41135912_35809304.pdf (accessed: 04.07.2022)
3. Makarova T.N., Skvortsova N.A. Actualization of commercial activity and marketing tools // *Education and science without borders: fundamental and applied research*. – 2019. – No. 10. – pp. 124–128.
4. The new HR trend of international companies is the struggle for personnel. <https://yugtimes.com/news/48537/> / (accessed 04.07.2022)
5. Proshina Yu.A. Theoretical aspects of personnel marketing in the segment of passenger bus transportation / Yu.A. Proshina. – Text: direct // *Young scientist*. – 2013. – № 4 (51). – Pp. 280–284. URL: <https://moluch.ru/archive/51/6544/> / (accessed: 02.07.2022)
6. Tappaskhanova E.O., Mustafayeva Z.A., Tokmakova R.A., Bischekova F.R. Personnel marketing: a modern approach // *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. 2020. No. 8–1. pp. 96–104. https://elibrary.ru/download/elibrary_43776777_71242959.pdf (accessed 03.07.2022)
7. Torgunskaya N.L. HR-employer brand: definition of the concept / N.L. Torgunskaya, P.S. Torgunsky. – Text: direct // *Young scientist*. – 2021. – № 23 (365). – Pp. 431–434. – URL: <https://moluch.ru/archive/365/81960/> / (accessed: 06/19/2022)

Инфраструктура финансовых расчетов маркетплейсов в системе электронной коммерции

Самохвалов Артемий Юрьевич,

бизнес-эксперт, платформа first-e.com – первая экосистема в электронной коммерции
E-mail: 6690855@mail.ru

Цель статьи заключается в обосновании роли маркетплейсов и электронной коммерции в финансовой системе. Актуальность статьи связана с тем, что современные финансовые системы переживают период динамичных изменений с начала этого века. Эти изменения приводят к тому, что их традиционная основа, на которой финансовые системы продолжительное время функционировали, разрушается и появляется множество альтернативных сущностей. Существующие финансовые системы становятся все более разнородными и менее прозрачными. Для проведения исследования использовалась совокупность методов научного познания в рамках системного подхода: систематизация, обобщение, сравнительный и логический анализ. Показано, что наряду с традиционной финансовой системой со строго регулируемыми и монопольными финансовыми посредниками появляется новое ее развитие, связанное с использованием маркетплейсов и электронной коммерции. В статье обосновано, что подобное развитие часто основано на другой рыночной и технологической инфраструктуре, позволяющей напрямую размещать и приобретать средства на основе P2P или B2B, а также на других правилах и посредниках. Технологические инновации, в частности повсеместный процесс оцифровки финансовых систем, играют особую роль в этом процессе изменений.

Ключевые слова: цифровизация финансовых систем, цифровые платформы, технологии, трансформация, рыночная инфраструктура.

Цифровизация и технологическая революция меняют мир, общество, различные отрасли промышленности и всю экономику, модернизируя традиционные бизнес-модели или заменяя их новыми. Эта неизбежная тенденция создает потребность в новых операционных моделях в банковском секторе. Для того, чтобы построить действительно цифровой банк необходима платформа, которая обеспечивает радикальные, но существенные изменения, включая модификацию стратегий, операций и технологий с нуля. Таким образом цифровые платформы предлагают финансовой системе изменения в таких областях, как модель вовлечения сотрудников, качество обслуживания клиентов и отношения с заинтересованными сторонами, с новыми целями, опытом и методами работы [10].

В финансовой системе и банковском секторе технологии разрушают барьеры и открывают возможности новым поставщикам финансовых услуг. Конкуренция со стороны стартапов, интернет-гигантов и компаний из небанковского сектора, а также ужесточающиеся правила вынуждают субъектов финансовой системы ускорять цифровую модернизацию. Многие субъекты финансовой системы признают эту необходимость, поскольку границы между отраслями стираются, возникает конкуренция в новых, неочевидных сферах деятельности. Новые процессы, технологии и организационные структуры трансформируют клиентский опыт и создают эффективные и действенные операционные модели, лежащие в основе открытых экосистем. В результате клиенты получают такие преимущества, как справедливые цены, большая прозрачность, более быстрое обслуживание и высококачественное взаимодействие. Они также получают доступ ко многим персонализированным продуктам и услугам, предлагаемым как банком, так и новой экосистемой, включая финансовые консультации, нефинансовые продукты и услуги сравнительного анализа [8].

Кроме того, цифровая модернизация требует новой базовой операционной модели, основанной на упрощенных организационных структурах, которая обеспечивает быструю обработку данных и поддержку открытых партнерских экосистем. В интегрированной ИТ-системе цифрового банка могут использоваться гибкие методы программирования и внедрения облачных решений, которые оптимизируют процессы контроля и принятия решений. Субъекты финансовой системы должны рассматривать цифровую модернизацию в контексте своей стратегии и готовности конкурировать

на цифровом рынке. Они должны работать над достижением бизнес-целей, исходя из имеющегося капитала и в установленные сроки. Платформы цифрового банкинга, маркетплейсы и электронная коммерция помогут им реализовать эту деятельность [5, 9].

Цифровые платформы предоставляют прозрачную методологию планирования всего процесса цифровой модернизации компании. Процесс начинается с определения предложений с оптимальным соотношением цены и качества, которые могут помочь субъектам финансовой системы выделиться на рынке как цифровые бренды. Есть много способов превратить традиционную финансовую организацию в цифровую. Каждый должен выбрать тот путь, который для него лучше всего [4].

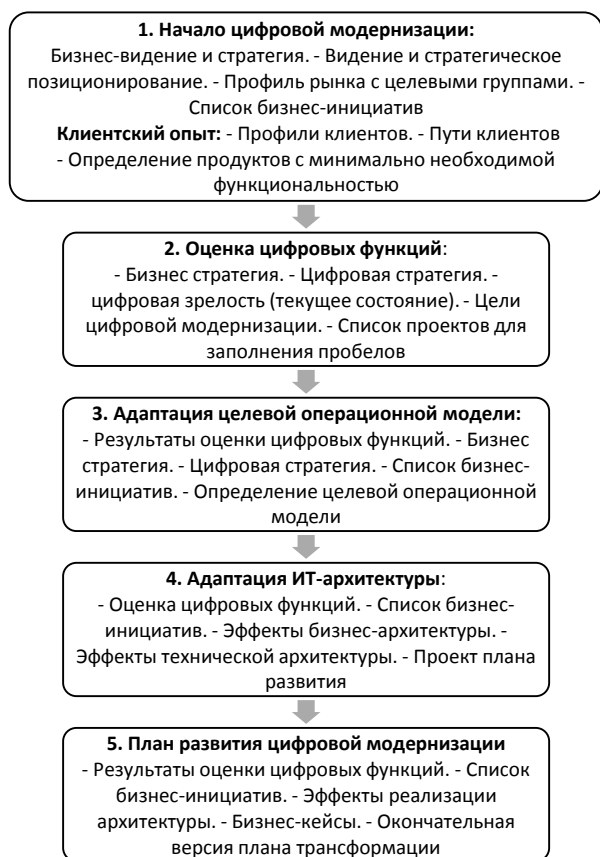


Рис. 1. Пять основных компонентов цифровой стратегии и предпосылок для использования маркетплейсов и цифровых платформ в финансовой сфере

Платформенная экономика помогает с подробным определением цифровых функций для вышеупомянутых предложений. Модернизация может потребовать внедрения новых операционных моделей и изменений в архитектуре, технологиях, процессах, человеческих ресурсах, моделях совместной работы и даже корпоративной культуре. Это необходимо для поддержки передовых бизнес-моделей, которые помогут банкам добиться успеха в цифровой среде. Платформы позволяют начинающим и сложившимся финансовым компаниям определять предложения с оптимальным соотношением цены и качества, которые помо-

гут им выделиться на рынке в качестве цифровых брендов. Они также облегчают идентификацию и измерение практических показателей прогресса цифровой модернизации. Маркетплейсы и цифровые платформы в финансовой сфере нужно внедрять постепенно, следуя четкой бизнес- и цифровой стратегии, разбитой на пять основных этапов (см. рис. 1).

Рассмотрим выделенные компоненты более подробно [1, 3]:

1. Цифровая стратегия основана на конкретном видении и миссии финансовой компании, конкурентном контексте и целевой бизнес-модели с использованием таких методов, как цифровая модернизация.

2. Оценка цифровых функций основана на цифровой стратегии. Нужно определить бизнес-функции и ИТ-функции, которые субъект финансовой системы должен разработать и внедрить для поддержки новой цифровой платформенной бизнес-модели. Используя цифровую платформу, субъект финансовой системы может оценить свою цифровую зрелость, что поможет определить набор необходимых функций, сравнить его с целевым уровнем цифровизации и выявить возможные пробелы. Платформа сочетает ключевые показатели эффективности с цифровой трансформацией и определяет рекомендуемые проекты для заполнения пробелов.

3. Модификация целевой операционной модели основана на модели операционных эффектов маркетплейсов и цифровых платформ в финансовой сфере. На этом этапе определяются изменения, необходимые для достижения желаемой цифровой зрелости. Цифровизация влияет на организацию, процессы, культуру, ресурсы, технологии и архитектуру. Все вышеперечисленные элементы требуют настройки на целевой уровень цифровизации.

4. Модификация ИТ-архитектуры является ключевым элементом трансформации операционной модели и эволюции бизнеса субъекта финансовой системы и ИТ-архитектуры. Процесс оцифровки требует глубоких изменений как в традиционных системах взаимодействия, так и в системах записи. Это новое поколение интерфейсных и серверных систем должно быть управляемым данными, аналитическим и искусственным интеллектом, чтобы обеспечить автоматизированное, хорошо обоснованное принятие решений и передачу данных, событий и услуг в масштабе всего предприятия.

5. План развития цифровой модернизации. При наличии цифровой стратегии, операционной модели и целевой архитектуры, а также с учетом бюджетного плана, ресурсов и склонности к риску все изменения должны координироваться в рамках программы перехода. Проекты и графики могут быть ориентированы на заполнение отсутствующих функций, необходимых в финансовых моделях, показывая требуемые затраты, ресурсы, риски и ожидаемую прибыль.

Многие субъекты финансовой системы внедряют цифровые изменения как отдельные инициативы, не создавая комплексного плана развития, включающего все модификации, необходимые для эффективной конкуренции на цифровом рынке. Цифровые платформы, маркетплейсы позволяют им визуализировать влияние модернизации на субъекта финансовой системы и получить более четкое представление о будущих событиях. Ключевым элементом является эталонная модель, определяющая цифровые функции, которые необходимо реализовать, чтобы успешно конкурировать на цифровом рынке. Эти функции можно разделить на следующие направления [2, 6, 7]:

- Оцифровка цепочки создания стоимости. Речь идет о цифровизации процессов и адаптации финансовых продуктов и услуг к цифровому контексту, поскольку в ближайшее время традиционные цепочки создания стоимости заменятся цифровыми;
- Расширенный клиентский опыт. Клиентам должны быть доступны расширенные механизмы взаимодействия, такие как персонализация, чат-боты и последовательное многоканальное обслуживание.
- Быстрая реакция. Для клиентов должно быть предусмотрено взаимодействие в реальном времени на основе упрощенных операций, а автоматизированные процессы принятия решений в реальном времени должны быть доступны с использованием доступной информации.
- Доверие и прозрачность. Субъект финансовой системы должен иметь этическую миссию и социальные обязательства. Принципы, видение, миссия и культура финансовой компании должны быть прозрачными и соответствовать законодательству.
- Активация экосистем. В платформенно-ориентированной экономике субъекты финансовой системы могут извлечь выгоду из участия в открытых финансовых экосистемах.
- Активация социальных сетей. Социальные платформы следует использовать для создания сообществ, которые приносят пользу цифровым потребителям.
- Прочный фундамент. Цифровым субъектам финансовой системы нужна гибкая, отказоустойчивая и масштабируемая ИТ-система, способная быстро реагировать на изменения бизнес-требований.
- Инновационная цифровая культура. Организация и культура субъектов финансовой системы встроены в контекст непрерывных и открытых инноваций.

Уровень зрелости, необходимый для каждой из этих функций, во многом зависит от стратегии субъекта финансовой системы, текущей ситуации и географического положения, а также от зрелости рынка, сообщества и экосистемы. Использование инструментов электронной коммерции позволяют провести глубокий анализ текущего и це-

левого положения субъекта финансовой системы по каждому из вышеперечисленных направлений, что позволит разработать план развития и цифровой трансформации (см. рис. 2).

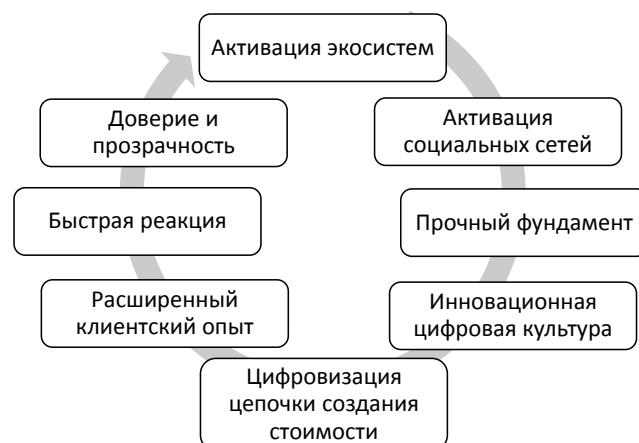


Рис. 2. Модель цифровых функций субъекта финансовой системы

Можно согласиться с тем, что основополагающим для субъектов финансовой системы является развитие их технологической базы. Эта основа в значительной степени является дискреционной и изменчивой, отражая субъективные суждения авторов и изменчивость технологического меню. В настоящее время к ней чаще всего относят:

1. Интерфейс прикладного программирования (API), т.е. технологию, которая позволяет различным компьютерным и мобильным приложениям взаимодействовать друг с другом.
2. Искусственный интеллект, понимаемый как отрасль компьютерных наук, которая используется для создания компьютеров, на которых они могли бы выполнять действия, выступающие как прерогатива людей.
3. Машинное обучение как часть искусственного интеллекта, занимающееся созданием самосовершенствующихся систем.
4. Интернет вещей (IoT) – это система электронных устройств, которые могут автоматически общаться друг с другом и обмениваться данными и предпринимать действия без вмешательства человека.
5. Аналитика больших данных, термин, относящийся к возможности анализа больших и сложных наборов данных с использованием современных технологических средств.
6. Распределенные базы данных (технология распределенного реестра – DLT), цифровые системы для записи операций с активами, когда заключение сделки и ее детали фиксируются во многих местах одновременно.
7. Облачные вычисления, т.е. модель обработки данных, основанная на использовании ИТ-услуг, предоставляемых третьей стороной; облако – услуга, предлагаемая программным обеспечением.
8. Криптография, понимаемая как технология защиты данных от несанкционированного доступа.
9. Биометрия, технология автоматического распознавания людей на основе их внешних призна-

ков, таких как, например, рисунок радужной оболочки глаза, отпечатки пальцев, походка, движение губ и т.д.

Таким образом, в статье обоснована роль маркетплейсов и электронной коммерции в современной финансовой системе. Представлено описание основных компонентов цифровой стратегии и предпосылок для использования маркетплейсов и цифровых платформ в финансовой сфере, модель цифровых функций субъекта финансовой системы и ключевые элементы технологической базы. Все вышеперечисленное позволит провести цифровую трансформации. Субъектов финансовой системы и обеспечить их эффективность и конкурентоспособность.

Литература

1. Абрамова М.А., Дубова С.Е., Криворучко С.В., Факторы развития оборота электронных денежных и платежных средств на пространстве ЕАЭС // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – 2020. – № 3(45). – С. 3–13.
2. Болотнова Е. А., Позоян Д.П., Гомолко Н.В. Анализ развития электронных средств платежа // Вестник Академии знаний. 2020. № 3 (38). С. 319–324.
3. Захаров В.Я., Трофимов О.В., Фролов В.Г., Кудайбергенова Н.С. Механизмы интеграции и кооперации сложных экономических систем в соответствии с концепцией «Индустрия 4.0» // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – № 4. – с. 13411356. – doi: 10.18334/vinec.9.4.41283.
4. Караева Е.Ю., Подольская Т.В., Васюта Е.А. Трансформация мировой финансовой системы в условиях цифровизации и пандемии COVID-19 // Финансовые рынки и банки. 2021. № 11. С. 20–24.
5. Кузнецова К.В., Спасская Н.В., Суганова М.И., Фирсова О.Н. Инвестиционный маркетинг как способ развития предпринимательских структур // Евразийский юридический журнал. – 2021. – № 12 (163). – 509–510.
6. Масленников О.В., Масленникова Н.В. Новые риски для молодежи в результате развития цифровых финансов в Российской Федерации // Известия ВУЗов ЭФиУП. 2020. № 4 (46). С. 35–40.
7. Подольская Т.В., Сидельников А.П., Гелашвили Л. Практика внедрения компьютерного аудита и искусственного интеллекта в банковском секторе // Вопросы инновационной экономики. – 2021. – Том 11. – № 4. – doi: 10.18334/vinec.11.4.113673.
8. Седая М.О. Электронная коммерция в РФ: особенности, сегменты и роль в экономике // Научные исследования и инновации. 2021. № 6. С. 123–131.
9. Смирнов Е.Н., Поспелов С.В., Нуриев Б.Д. К вопросу о влиянии цифровых трансформаций на регулирование международной элект-

ронной коммерции // Дискуссия. – 2021. – № 4 (107). – С. 21–28.

10. Цифровые технологии в российской экономике / К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг, В.В. Деметьев и др.; под ред. Л.М. Гохберга; Нац. иссл.-ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2021. 101 с.

INFRASTRUCTURE OF FINANCIAL SETTLEMENTS OF MARKETPLACES IN THE E-COMMERCE SYSTEM

Samokhvalov A. Yu.
Business expert

The purpose of the article is to substantiate the role of marketplaces and e-commerce in the financial system. The relevance of the article is due to the fact that modern financial systems have been undergoing a period of dynamic changes since the beginning of this century. These changes lead to the fact that their traditional basis, on which the financial systems functioned for a long time, is destroyed and many alternative entities appear. Existing financial systems are becoming increasingly heterogeneous and less transparent. To conduct the study, a set of methods of scientific knowledge was used within the framework of a systematic approach: systematization, generalization, comparative and logical analysis. It is shown that along with the traditional financial system with strictly regulated and monopoly financial intermediaries, its new development appears, associated with the use of marketplaces and electronic commerce. The article argues that such development is often based on a different market and technological infrastructure that allows direct placement and acquisition of funds on a P2P or B2B basis, as well as other rules and intermediaries. Technological innovations, in particular the ubiquitous digitization of financial systems, play a special role in this process of change.

Keywords: digitalization of financial systems, digital platforms, technologies, transformation, market infrastructure.

References

1. Abramova M.A., Dubova S.E., Krivoruchko S.V., Factors of development of turnover of electronic money and means of payment in the EAEU space // News of higher educational institutions. The series "Economics, Finance and Production Management". – 2020. – № 3(45). – Pp. 3–13.
2. Bolotnova E. A., Pozoyan D.P., Gomolko N.V. Analysis of the development of electronic means of payment // Bulletin of the Academy of Knowledge. 2020. No.3 (38). pp. 319–324.
3. Zakharov V. Ya., Trofimov O.V., Frolov V.G., Kudaibergenova N.S. Mechanisms of integration and cooperation of complex economic systems in accordance with the concept of "Industry 4.0" // Issues of innovative economics. – 2019. – No. 4. – p. 13411356. – doi: 10.18334/vinec.9.4.41283.
4. Karaeva E. Yu., Podolskaya T.V., Vasyuta E.A. Transformation of the global financial system in the conditions of digitalization and the COVID-19 pandemic // Financial markets and banks. 2021. No. 11. pp.20–24.
5. Kuznetsova K.V., Spasskaya N.V., Suganova M.I., Firsova O.N. Investment marketing as a way of development of entrepreneurial structures // Eurasian Legal Journal. – 2021. – № 12 (163). – 509–510.
6. Maslennikov O.V., Maslennikova N.V. New risks for young people as a result of the development of digital finance in the Russian Federation // Izvestiya VUzOV EFiUP. 2020. No. 4 (46). pp.35–40.
7. Podolskaya T.V., Sidelnikov A.P., Gelashvili L. The practice of implementing computer audit and artificial intelligence in the banking sector // Issues of innovative economics. – 2021. – Volume 11. – No. 4. – doi: 10.18334/vinec.11.4.113673.
8. Sedaya M.O. Electronic commerce in the Russian Federation: features, segments and role in the economy // Scientific research and innovation. 2021. No. 6. pp. 123–131.
9. Smirnov E.N., Pospelov S.V., Nuriev B.D. On the impact of digital transformations on the regulation of international electronic commerce // Discussion. – 2021. – № 4 (107). – Pp. 21–28.
10. Digital technologies in the Russian economy / K.O. Vishnevsky, L.M. Gokhberg, V.V. Dementiev et al.; edited by L.M. Gokhberg; Nats. is-trace. un-t "Higher School of Economics". – M.: HSE, 2021. 101 p.

Основные направления поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: организационный и финансовый аспекты

Саврадым Виктория Михайловна,

канд. экон. наук, доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова – Севастопольский филиал
E-mail: balvik@inbox.ru

Шулекина Елена Николаевна,

старший преподаватель, Новосибирский государственный технический университет; генеральный директор
ООО Финансово-консалтинговая компания
«Профессиональный стандарт»
E-mail: shulekina@yandex.ru

В статье рассмотрены основные организационные и финансовые аспекты поддержки малого и среднего предпринимательства в последние годы как с условиях пандемии, так и в условиях санкций в России. Особое внимание уделяется Национальному проекту «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»: представлены целевые показатели, объем и источники финансирования в целом по проекту, так и в разрезе Федеральных проектов.

Проведен анализ современного состояния малого и среднего бизнеса в России и по Федеральным округам, а также выделены «центры притяжения» субъектов малого и среднего предпринимательства на территории России. Дана характеристика малого и среднего бизнеса в условиях санкций, а также представлены меры государственной поддержки в 2022 году.

Ключевые слова: поддержка малого и среднего предпринимательства, национальный проект, финансирование.

В условиях глобальной турбулентности, изменения хозяйственных связей как внутри страны, так и с зарубежными партнерами, необходимо изменить бизнес-процессы малый и средний бизнес оказывается более гибким и мобильным по сравнению с крупными игроками. Кроме того, малые и средние предприятия позволяют сократить, с одной стороны, нагрузку на бюджет (обеспечивая занятость населения и снижая необходимость выплаты пособий по безработице), а с другой, участвуют в формировании бюджетов различных уровней. Только при активном развитии МСП будет формироваться здоровая конкурентная борьба на рынке.

При этом малый бизнес более зависим от изменения платежеспособного спроса населения, доступности финансовых ресурсов, более уязвим в случае перебоев с поставками сырья, материалов и готовой продукции, что приводит к его закрытию и уходу с рынка. Кроме того, малый бизнес может быть ограничен в направлении средств на НИОКР и т.д. Как результат возрастает актуальность поддержки МСП на уровне страны и регионов.

Организационные аспекты поддержки МСП в Российской Федерации исторически связаны с реализацией ряда направлений:

- 1) доступное финансирование для различных субъектов хозяйствования;
- 2) система государственных гарантий;
- 3) оказание различных видов поддержки по вопросам операционной деятельности (информационной, маркетинговой, правовой, имущественной и иной помощи);
- 4) повышение квалификации сотрудников и самих предпринимателей, переподготовка кадров, в том числе по наиболее значимым и перспективным в будущем направлениям.

Президент России В.В. Путин еще в майских указах 2012 г. определил одной из основных задач попадание в рейтинг Всемирного банка Doing Business на месте не ниже двадцатого. Оперативно задачу решить не удалось, но страна в рейтинге со 123 места в 2011 г. поднялась на 28-е. На сегодняшний день продолжается планомерное развитие МСП в стране.

В рамках действующего национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» к концу 2024 г. определены следующие показатели, представленные на рисунке 1.

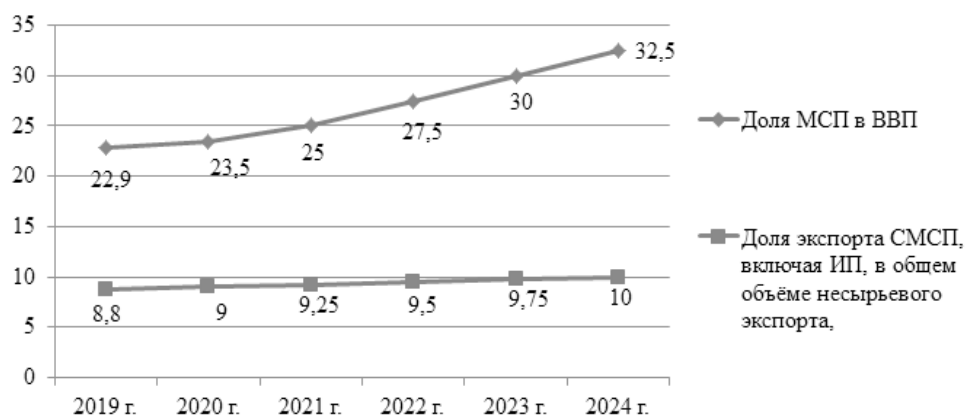


Рис. 1. Доля МСП в ВВП и объеме несырьевого экспорта в России до 2024 г. (целевые показатели),%

Одним из важнейших целевых показателей Проекта является численность занятых в сфере МСП, включая ИП. За шесть лет реализации проекта численность МСП должна расти в среднем на 1,08 млн чел. и к 2024 г. должна составить 25 млн чел.

Сегодня доля занятых в МСП в общей численности занятого населения РФ составляет около 27% (данный уровень наблюдается последние несколько лет), вклад в ВВП – около 20%. Ориентируясь на международную практику можно говорить, что показатели остаются достаточно не высокими против 60% общей занятости и до 40% ВВП в ряде развитых стран.

Совокупные расходы на национальный проект РФ, связанный с поддержкой МСП, до 31.12.2024 г. составят 481,8 млрд руб. Следует отметить, что по отношению к объему финансирования, выделенного на все национальные проекты Российской Федерации, на данный проект приходятся только 1,78%, что может говорить о достаточно невысоком приоритете проекта.

Распределение финансирования по годам представлено на рисунке 2.

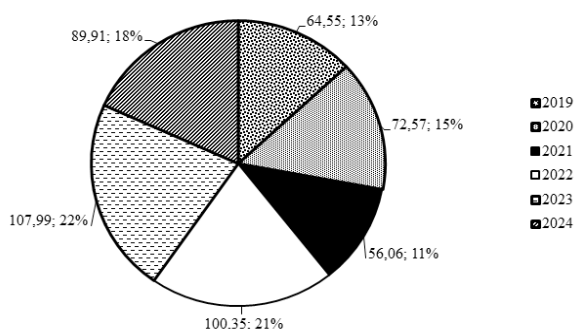


Рис. 2. Распределение объемом финансового обеспечения Национального проекта с 2019–2024 г. по годам (млрд руб.,%)

Основной объем финансирования в объеме 22% приходится на 2023 г., минимальный в объеме 11% на 2021 г.

В целом распределение финансового обеспечения Национального проекта происходит более равномерно.

На долю федерального бюджета приходится 87% (416,2 млрд руб.) от всего объема финансирования по проекту. Структура затрат по уровням бюджета РФ и внебюджетных источников представлена на рисунке 3.

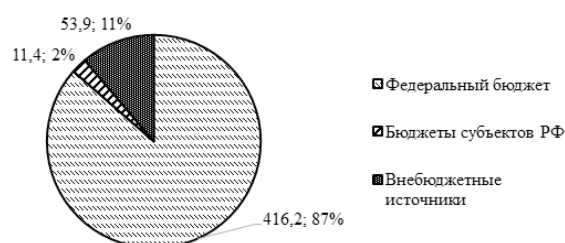


Рис. 3. Состав и структура затрат на финансирование национального проекта по источникам средств (млрд руб.,%)

Финансовое обеспечение реализации национального проекта связано с реализацией ряда федеральных проектов (рисунок 4). На финансирование Федерального проекта «Расширение доступа субъектов МСП к финансовой поддержке, в том числе к льготному финансированию» заложено 54% от всего объема выделяемых средств.

Реализация Национального проекта дает свои результаты. Так в 2021 г. на 530 млрд руб. была оказана поддержка малым и средним предприятиям.

Активно создаются и развивается инфраструктура поддержки бизнеса как в офлайн, так и онлайн форматах. Базовой площадкой стали центры «Мой бизнес» (84 региональных и более 200 муниципальных отделений). Для представителей малого и среднего бизнеса организуются различные встречи и семинары, организуются нетворкинг, проводятся консультации по различным вопросам. Как руководители предприятий, так и их сотрудники могут пройти повышение квалификации или обучение.

За одиннадцать месяцев 2021 г. по программе субсидирования затрат МСП кредитные организации запросили 59,2 млн руб. субсидии. За 9 месяцев 2021 г. микрофинансовые организации выдали более 16 тысяч микрозаймов на сумму, пре-

вышающую 28 млрд руб. На основе практически 7,5 тысяч поручительств и гарантий предпринима-

тели смогли получить более 157 млрд руб. кредитов [5].



Рис. 4. Объем финансирования Федеральных проектов в рамках Национального проекта млн руб.

Следует отметить, что Правительством РФ была поставлена цель способствовать привлечению субъектами МСП 47,6 млрд руб. посредством выпуска облигаций до 2024 г. [1, с. 90]. В результате реализации мероприятий по данному направлению поддержку получили 26 организаций.

До 2022 года в России активно реализовывалось льготное кредитование по «Программе № 1764». Как результат, было заключено практически 16 тысяч договоров на сумму 856,1 млрд руб.

Приоритетными отраслями, на которые программа ориентирована, стали сельское хозяйство, туристская деятельность, строительство, водоснабжение, образование, здравоохранение, обрабатывающая промышленность и другие. Согласно первоначальным условиям, малые и средние компании могли привлечь субсидированный государством заем на несколько целей. Сумму от 1 млрд руб. на 10 лет можно получить на реализацию инвестиционных целей. Основное же направление привлечения средств связано с пополнением оборотных средств (более 80% от всей суммы займов): здесь сумма меняется от 3 млн руб. до 100 млн руб. Срок, на который можно привлечь средства: до трех лет.

В марте 2022 г. года было внесено ряд изменений в данную программу для ее адаптации к текущим экономическим условиям. 28 февраля 2022 г. ЦБ РФ повысил ключевую ставку до 20% годовых. 03 марта регулятор посчитал, что в текущей ситуации целесообразно «отвязать» ставки по кредитам для МСП от ключевой ставки и установить их фиксированные значения. Так, для поддержки предпринимателей в условиях беспрецедентного санкционного давления была обеспечена доступность льготных кредитов для МСП.

Для снижения стоимости кредитов для МСП правительству РФ было предложено зафиксировать ставку по новым кредитам. Было принято решение, что для микро- и малых предприятий процент по кредиту будет составлять 15% и 13,5% для

средних предприятий. В тоже время, для поддержки банковского сектора было решено увеличить объем субсидирования до 9,5% на 6,5 процентных пункта [3].

Уже в апреле 2022 г. в Минэкономразвития заявили о росте темпов льготного кредитования МСП по обновленным условиям программы «1764». С 25 марта 2022 г. заключено 240 соглашений на 4,6 млрд руб., выдано 2,5 млрд руб. [3]

Количество зарегистрированных самозанятых превысило 3,7 млн человек, что связано с упрощенными правилами регистрации самозанятых, налоговыми льготами и преференциями, упрощенной процедурой сдачи налоговой отчетности.

Среди фермеров в 2021 году был востребован гранд на вхождение и организацию деятельности в агропромышленном комплексе «Агростартап». Средства гранда предоставляются на покупку земельного участка, строительство и модернизацию основных средств (связанных с производством и переработкой продукции), специализированного транспорта и оборудования. В рамках гранда можно приобрести животных и материал для посадки. В 2021 г. по данному направлению было предусмотрено 3,6 млрд руб. федеральных средств для 1500 хозяйств [5].

Цифровизация активно влияет на изменение способов взаимодействия бизнеса и власти. В рамках национального проекта создана цифровая платформа «МСП.РФ», где можно получить информацию о мерах поддержки, оформить кредит и т.д. На платформе представлены меры поддержки 14 регионов, планируется интеграция по ещё 18 регионам. При этом до конца 2022 года должны подключиться все 85 субъектов Федерации.

На платформе уже зарегистрировано более 115 тысяч уникальных пользователей, представлены 18 онлайн-сервисов и более 130 региональных мер поддержки бизнеса. Более 52% зарегистрированных пользователей имеют привязанную к сайту «Госуслуги» информацию о своём бизне-

се, что позволяет платформе предлагать предпринимателям подходящие сервисы в зависимости от региона и сферы деятельности предприятия. Более трети предпринимателей на «МСП.РФ» – это люди до 35 лет.

Минэкономразвития и Корпорация МСП на основе анализа обращений предпринимателей за поддержкой определили наиболее востребованные региональные меры. Ими стали консультации по созданию и ведению своего дела, размещение и продвижение на маркетплейсах, финансовое моделирование и создание бизнес-планов, маркетинг и содействие участию в закупках, включение в реестр социальных предпринимателей, гранты для них и молодых представителей бизнеса.

В современных условиях активно обсуждаются вопросы технологического присоединения МСП

к сетям ресурсоснабжающих организаций: происходят изменения регулирования присоединения субъектов МСП к электросетям. Так, льготные условия будут предоставлены МСП при подключении мощности до 150 кВт. Эти нововведения позволят снять с уже подключённых потребителей часть бремени оплачивать затраты сетевых организаций, связанные с присоединением новых абонентов.

Несмотря на все проводимые мероприятия, можно выделить ряд существенных проблем, связанных с развитием СМСП в России.

Так, по регионам наблюдается существенная дифференциация по количеству СМСП. Кроме того, в каждом из федеральных округов существует свой «центр притяжения» (рисунок 5).

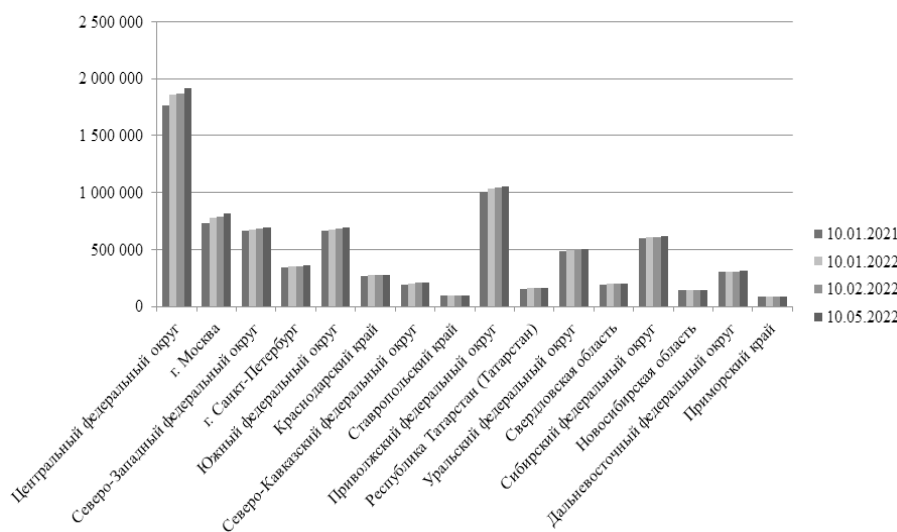


Рис. 5. Распределение субъектов МСП по федеральным округам в России в 2021–2022 гг., ед.

На Москву в Центральном федеральном округе, на Санкт-Петербург в Северо-Западном федеральном округе приходится более 50% СМСП. Более 45% всех СМСП, зарегистрированных в Уральском федеральном округе, приходится на Свердловскую область.

Относительно равномерно распределены СМПС в Приволжском федеральном округе: на 10.05.2022 г. в 4 из 14 субъектов РФ число зарегистрированных превышает 100 тыс. предприятий, а еще в 4 субъектах РФ колеблется от 50 тыс. до 100 тыс. предприятий.

В последнее время на рынки, где исторически доминировали СМСП (розничная торговля и др.) все чаще появляются крупные компании, в том числе и в лице государственных корпораций. Значительное влияние на формирование условий и объемов деятельности СМСП оказывает цифровизация и распространение цифровых платформ. Так уже за 2020–2021 гг. количество сотрудников малых предприятий упало на 800 тыс. чел., что связано с демографическим спадом, сокращением объемов малого и среднего бизнеса в результате пандемии и тем, что многие индивидуальные

предприниматели перешли на налоговый режим на самозанятых.

Доля занятых в СМСП в России остается на уровне 27%. При этом между регионами также наблюдается значительная дифференциация. Лидерами рейтинга являются Санкт-Петербург, Новосибирская, Калининградская, Нижегородская области и Москва, где уровень показателя превышает 30%.

Аутсайдерами в вопросах вовлеченности жителей в МСП являются два федеральных округа: Дальневосточный и Северо-Кавказский. В национальных республиках (Чечня, Кабардино-Балкария, Ингушетия, Дагестан, Тува и Калмыкия) доля занятых в СМСП составляет менее 5% [6].

На вовлеченность населения в деятельность СМСП влияют ряд факторов:

1) наличие крупного бизнеса и госкорпораций в регионе, с одной стороны, оказывает синергический эффект на развитие МСП, обеспечивая его загрузку. Но с другой стороны, высокий уровень заработной платы работников добывающего сектора повышают привлекательность круп-

ного бизнеса и негативно сказываются на желании жителей развивать собственный малый бизнес [2];

2) в ряде регионов с низким уровнем промышленного производства МСП является практически единственным источником доходов для местного населения;

3) на рынке МСП присутствует значительный теневой сектор, семейственность и неформальные отношения среди участников;

4) для крупного бизнеса можно выделить существенные риски, в том числе и налоговые, которые несет в себе сотрудничество с СМСП.

Отрицательное влияние на развитие СМСП оказали и внешние факторы: в 2019–2020 гг. ограничения, связанные с пандемией, а в 2022 г. – санкционная политика в отношении России со стороны ряда стран.

При этом, если в 2020–2021 гг. наблюдалось сокращение объемов деятельности СМСП, в экономике формировались негативные ожидания, то в 2022 г. на фоне уходе ряда зарубежных компаний с рынка после стабилизации курса рубля, в целом предприниматели говорят о новых потенциальных возможностях для развития бизнеса. При этом 80% СМСП не планируют приостанавливать свою рабочую деятельность. 70% предпринимателей говорят о снижении спроса, а 15% наоборот о его росте. Так в мае предприниматели отмечают прирост выручки в сфере строительства, в отрасли ИТ и в сфере розничной торговли и товаров массового спроса. Прирост выручки отметили предприниматели в сфере медицины и красоты.

С падением выручки столкнулись предприниматели в области консалтинговых и финансовых услуг, а также туристические компании.

Основные проблемы, с которыми столкнулись СМСП в 2022 году связаны с нарушением логистики, увеличением сроков поставок, с расторжением договоров с зарубежными партнерами, а также ростом расходов на аренду и жилье.

В 2022 году на фоне санкций государство реализует ряд мер поддержки СМСП, а именно:

1) кредитные каникулы или реструктуризация: до 30.09.2022 г. СМСП могут попросить об отсрочке платежей по всем кредитам и займам, если они оформлены до 01.03.2022 г.;

2) кредиты по льготным ставкам: для малых и микропредприятий – до 15% годовых, для средних предприятий – до 13,5%;

3) льготный лизинг и факторинг: с мая 2022 г. льготные ставки не выше 15% для малых предприятий и 13,5% для средних;

4) мораторий на банкротство: правительство запретило кредиторам требовать банкротства должника в период с 01.04.2022 по 01.10.2022 г.;

5) поручительство Корпорации МСП или региональных гарантийных организаций (РГО) по кредитам МСП;

6) гранты на создание и развитие бизнеса для предпринимателей до 25 лет (от 100000 руб.

до 500000 руб.) на развитие своего дела; средства нельзя потратить средства на покупку недвижимости и транспорта;

Ряд мер были разработаны для наиболее значимых отраслей и предприятий (сельское хозяйство, ИТ-сфера и др.).

Дополнительно реализуются еще ряд мер. Так, Наблюдательный совет Фонда развития промышленности принял решение об унификации и смягчении условий программ для МСП. Повышен с 500 млн руб. до 1 млрд руб. верхний порог предоставляемых займов. Требования к софинансированию по программе «Проекты развития» снижены с 50 до 20%. Далее смягчение распространится и на региональные фонды развития промышленности.

Таким образом, несмотря на существующие трудности и ограничения, малый и средний бизнес обладает значительным потенциалом обеспечения экономической безопасности как на мезоуровне, так и на макроуровне.

Литература

1. Брызгалова, М.А. Эмиссия облигаций как источник финансирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства / М.А. Брызгалова, Д.В. Виншу, ЕН. Шулекина // Финансовые рынки и банки. – 2021. – № 12. – С. 86–91.
2. Виленский, А. В. К вопросу о влиянии малого и среднего предпринимательства на развитие российских регионов: реалии и возможности / А.В. Виленский // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2021. – № 4. – С. 24–38.
3. Дело в ставке: как изменилась программа льготного кредитования МСП «1764» – URL: <https://национальныепроекты.рф/news/delov-stavke-kak-izmenilas-programma-lgotnogo-kreditovaniya-msp-1764> (дата обращения: 13.07.2022).
4. На какую поддержку может рассчитывать малый и средний бизнес в период санкций? – URL: <https://fincult.info/article/na-kakuyu-podderzhku-mozhet-rasschityvat-malyy-i-sredniy-biznes-v-period-sanktsiy/> (дата обращения: 13.07.2022).
5. Подвели итоги нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» в 2021 году – URL: <https://lenta.ru/news/2021/12/29/mspitog/> (дата обращения: 13.07.2022).
6. Численность занятых в малом бизнесе снизилась в большинстве регионов – URL: <https://ri-arating.ru/regions/20210412/630198888.html> (дата обращения: 13.07.2022).
7. Шелудько Е.Б., Романец И.И. Организационные аспекты поддержки предпринимательства в Российской Федерации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № 10. – URL: <http://e-concept.ru/2018/184054.htm> (дата обращения: 13.07.2022).

MAIN AREAS OF SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES IN THE RUSSIAN FEDERATION: ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL ASPECTS

Savradym V.M., Shulekina E.N.

Plekhanov Russian University of Economics – Sevastopol Branch; Novosibirsk State Technical University

The article discusses the main organizational and financial aspects of supporting small and medium-sized businesses in recent years, both in the context of a pandemic and in the context of sanctions in Russia. Particular attention is paid to the National Project «Small and Medium Enterprises and Support for Individual Entrepreneurial Initiatives»: the targets, volume and sources of funding for the project as a whole and in the context of Federal projects are presented. The analysis of the current state of small and medium-sized businesses in Russia and the Federal Districts was carried out, and the «centers of attraction» of small and medium-sized businesses in Russia were identified. The characteristics of small and medium-sized businesses in the context of sanctions are given, as well as state support measures in 2022 are presented.

Keywords: support for small and medium business, national project, financing.

References

1. Bryzgalova, M.A. Issue of bonds as a source of financing for the activities of small and medium-sized businesses / M.A. Bryzgalova, D.V. Vinshu, EN. Shulekina // Financial markets and banks. – 2021. – № 12. – P. 86–91.
2. Vilensky, A.V. On the issue of the impact of small and medium-sized businesses on the development of Russian regions: realities and opportunities / A.V. Vilensky // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. – 2021. – № 4. – P. 24–38.
3. It's about the rate: how the 1764 concessional lending program for SMEs has changed – URL: <https://nationalprojects.rf/news/delo-v-stavke-kak-izmenilas-programma-lgotnogo-kreditovaniya-msp-1764> (date of access: 13.07.2022).
4. What kind of support can small and medium businesses count on during the sanctions period? – URL: <https://fincult.info/article/na-kakuyu-podderzhku-mozhet-rasschityvat-malyi-i-sredniy-biznes-v-period-sanktsiy/> (date of access: 13.07.2022).
5. Summed up the results of the national project «Small and Medium Enterprises» in 2021 – URL: <https://lenta.ru/news/2021/12/29/mspitog/> (date of access: 13.07.2022).
6. The number of people employed in small businesses has decreased in most regions – URL: <https://riarating.ru/regions/20210412/630198888.html> (date of access: 13.07.2022).
7. Sheludko E.B., Romanets I.I. Organizational aspects of entrepreneurship support in the Russian Federation // Scientific and methodological electronic journal «Concept». – 2018. – № 10. – URL: <http://e-koncept.ru/2018/184054.htm> (date of access: 13.07.2022).

Механизмы привлечения инвестиций в ОАЭ

Макаренко Анастасия Кирилловна,

преподаватель кафедры французского языка Московского государственного института международных отношений (университет) МИД России
E-mail: an.makarenko@my.mgimo.ru

Голуб Григорий Дмитриевич,

студент Московского государственного института международных отношений (университет) МИД России
E-mail: golub.g.d@my.mgimo.ru

В статье представлен обзор экономических и правовых механизмов создания благоприятного инвестиционного климата в ОАЭ.

Объединенные Арабские Эмираты на протяжении нескольких последних лет рассматриваются в качестве одного из государств с наиболее оптимальными требованиями для иностранных инвесторов. Такой статус государства неоднократно был подтвержден ведущими зарубежными инвестиционными и кредитными агентствами, а также представителями бизнес-сообщества и независимыми экспертами. Экономика страны развивается устойчиво и одновременно динамично, что позволяет понять основные экономические показатели. На Ближнем Востоке ОАЭ являются крупнейшим инвестиционным «хабом» с наибольшим количеством привлеченных в экономику ПИИ по сравнению с другими государствами региона, включая крупнейшую экономику Ближнего Востока Саудовскую Аравию.

Основополагающими факторами определения инвестиционного потенциала страны традиционно принято считать политическую и экономическую стабильность, состояние финансового сектора, законодательные условия для осуществления инвестиционной деятельности, а также социальные и культурные особенности государства. С этой точки зрения в статье авторами проведен анализ инвестиционной политики в ОАЭ на современном этапе, в котором отдельно рассмотрены экономические и правовые меры, проводимые руководством ОАЭ для привлечения прямых иностранных инвестиций.

В статье, в частности, рассмотрены такие аспекты привлечения инвестиций в ОАЭ, как план «Концепции развития ОАЭ до 2021 г.», преимущества и перспективы действия свободной финансовой зоны «Дубайский международный финансовый центр», а также реформа законодательства ОАЭ 2020 года, в результате которой было введено разрешение на 100%-ное иностранное владение существенным числом компаний на территории государства, а также предоставлены дополнительные преференции для иностранных инвесторов.

Ключевые слова: экономика ОАЭ, прямые иностранные инвестиции, свободная экономическая зона, международный финансовый центр.

Объединённые Арабские Эмираты являются крупнейшим инвестиционным «хабом» среди стран Ближнего Востока. За последние 30 лет экономика страны существенно выросла, из относительно бедной и неразвитой страны ОАЭ превратились в одного из драйверов экономического роста на Ближнем Востоке, и не последнюю роль в этом сыграла целенаправленная политика привлечения инвестиций.

Анализ основных экономических показателей государства показывает, что среднегодовые темпы экономического роста страны колеблются с 4,3% в 1990-е гг. до 3% в 2010–2019 гг., однако устойчивая положительная тенденция роста сохраняется [1]. Валовый внутренний продукт (здесь и далее – ВВП) ОАЭ, по данным Всемирного банка, составлял в 2021 г. 425 млрд долл. США, по своему объёму экономика страны среди арабских стран уступала лишь Саудовской Аравии [2]. В постоянных ценах ВВП на душу населения составил 41 тыс. долл. США, что, согласно методологии Всемирного банка, позволяет отнести страну к группе государств с «высоким уровнем дохода» [1]. Краткое описание структуры экономики страны позволяет увидеть определённые тенденции ее развития: так, доля промышленности в ВВП ОАЭ составляет 63%, большую часть из которых обеспечивает нефтегазовый сектор и смежные с ним отрасли как добывающей, так и обрабатывающей промышленности. Благосостояние ОАЭ является ярким примером новой модели развития экономики части стран, которые когда-то были отнесены к «периферии» мировой экономики. С одной стороны, ОАЭ обладают огромным ресурсным потенциалом, что относится не только к традиционным для их экспорта нефти и газу, но и к таким ценным металлам, как золото, серебро, другим важнейшим полезным ископаемым. С другой стороны, в стране динамично развивается финансовая система, которая способствует интеграции в мировые торговые и инвестиционные потоки.

Важнейший показатель, который позволяет оценить, насколько экономика страны связана с потоками инвестиций и насколько высоко их влияние на долгосрочное развитие, является отношение валовых инвестиций (как осуществляемых внутри страны, так и в страну из-за границы), к ВВП. По данным МВФ, отношение валовых инвестиций к ВВП ОАЭ в 2021 году составляло 20,47% ВВП, а в целом в 2000-е годы составило 23,2% ВВП, что является достаточно высоким по-

казателем. В отдельные годы, такие, как 2009 год, значение составляло даже 31% ВВП, что говорит о том, что финансовый сектор ОАЭ критически важен в долгосрочном обеспечении их развития [1].

Принято считать, что экономический рост и, как следствие, основа притока прямых иностранных инвестиций (здесь и далее – ПИИ) в ОАЭ обеспечивает нефтегазовый сектор: нефте-газопроводы, добыча нефти и газа, транспортировка по морю и т.д. При этом известно, что совокупный приток инвестиций в страну составляют три элемента – ПИИ, портфельные инвестиции, а также прочие инвестиции. По имеющимся на официальном портале Правительства ОАЭ данным, валовый поток иностранных инвестиций (и приток, и отток) в 2015 г. составил 827,8 млрд дирхамов (курс дирхама зафиксирован на уровне 3,67 дирхама за 1 доллар), при этом доля ПИИ в этом потоке составляла 48%, доля портфельных инвестиций составляла 12,7%, а прочих инвестиций – около 39% [3]. Из этого можно сделать следующий вывод: иностранные инвесторы в большей степени предпочитают долгосрочные вложения в ОАЭ, чем инвестиции «коротких денег», как называют портфельные инвестиции в ценные бумаги компаний, дающие право лишь на дивиденды. Высока доля прочих инвестиций, то есть ссуд, займов, кредитов, которые в международном масштабе даются, как правило, в обеспечение реальными активами, золотом, драгоценными металлами или имуществом. Соответственно, не смотря на постепенное развитие фондового рынка ОАЭ, инвесторы в большей степени полагаются на реальный сектор их экономики. Важно отметить, что динамика изменения долей компонентов иностранных инвестиций показывает, что страна переходит в новое качество развития: так, в 2007 г., по тем же данным, величина совокупных инвестиций составила 515,22 млрд. дирхамов, из них доля прочих инвестиций составляла 63%, ПИИ – 34,8% и портфельных – 2,1% [3]. Таким образом, большую часть притекающего в страну капитала составлял ссудный капитал, то есть страна в большей степени стремилась привлечь средства для покрытия текущих потребностей, чем для дальнейшего экономического развития.

Приведённые данные показывают, что страна постепенно трансформирует свою систему привлечения иностранных инвестиций, с одной стороны, наращивая их объём, с другой стороны, все меньше беря в долг у мировой экономики (суверенные кредиты от иностранных государств, иностранный бизнес, привлечение иностранных инвесторов на рынок государственных облигаций ОАЭ) и при этом поощряя долгосрочные вложения в различные активы.

Необходимо также рассмотреть вопрос о том, в какие отрасли ОАЭ привлекают инвестиции, что является важнейшим показателем приоритетов развития государства и интересов инвесторов в нем. Как было отмечено выше, в мировом экономическом и бизнес-сообществе принято считать ОАЭ страной моно-специализации, то есть страной,

конкурентоспособность которой основана исключительно на экспорте нефти и газа, следовательно, государство должно привлекать существенные инвестиции в добывающие отрасли промышленности. Проведённый анализ официальных данных с 2007 по 2015 гг. показывает, что доля добывающих отраслей промышленности в эти годы составляла от 3 до 6,6%, что отражает, что тезис об ОАЭ как о стране, привлекающей инвестиции исключительно в нефтегазовый сектор, неверен [3]. При этом, в 2019 г. совокупные инвестиции в промышленность страны составили около 480 млрд дирхамов, то есть в валовом притоке ПИИ значение обрабатывающих отраслей является высоким [2]. На первый взгляд, это парадоксально в силу высокой зависимости экспорта ОАЭ от объёмов добычи нефти и газа, однако это вполне объяснимо: государство давно объявило своим приоритетом отраслевую диверсификацию экономики, растёт количество внутренних государственных и частных вложений в иные отрасли экономики, что позволяет инвесторам сделать вывод о том, что тренд экономической диверсификации будет только углубляться. Таким образом, ОАЭ постепенно идут в сторону интенсивного пути экономического развития, основанного на современных технологиях и росте качества человеческого капитала, что встречает финансовую поддержку инвесторов в виде вложений в сектор высококачественных услуг (информационных и других), образование.

Существенным является вопрос о географии привлекаемых в страну ПИИ. На 2019 г. главным прямым инвестором в экономику страны стала Великобритания – около 13% всех ПИИ за 2019 г., Индия, Франция, Япония, США, Кувейт также являются крупнейшими инвесторами [2]. Статистические данные подтверждают тот факт, что страны с англосаксонской системой права, такие как Великобритания и США, а также Индия, которая долгое время была британской колонией, в большей степени инвестируют в ОАЭ, правовая система которой во многом похожа на англосаксонскую, в силу схожести правовых основ инвестиционного законодательства этих стран и понимания того, как данное законодательство функционирует на практике.

Так, создание благоприятного инвестиционного климата обозначалось как одна из важнейших задач на будущее в рамках плана «Концепции развития ОАЭ до 2021 г.» [2]. Хотя план носит и индикативный, а не директивный характер, правительство страны предпринимает существенные меры для достижения поставленной цели. Например, все зарегистрированные в стране компании освобождены от налогов, что, несомненно, способствует привлечению инвестиций в экономику страны. Принято решение о поэтапной либерализации банковского сектора, посредством которой банковскую деятельность в стране смогут вести учреждения сначала стран Персидского залива, а позже – всех стран мира. При этом фактором инвестиционной привлекательности страны явля-

ется уровень процентных ставок по кредитам для бизнеса и уровень инфляции: первый составлял в 2020–21 гг. 2,5–3%, а уровень инфляции, по данным МВФ, составил около 0,2% в 2021 г. [1]. Согласно этим данным, можно сделать вывод, что в ОАЭ весьма комфортно вести бизнес и в долг: ставки остаются достаточно низкими. С учетом того, что у представителей малого и среднего предпринимательства не всегда есть свободные денежные средства, данное условие является выгодным как для внутренних, так и внешних инвестиций.

Особым прорывом для ОАЭ стала созданная в 2005 г. впервые на Ближнем Востоке свободная финансовая зона (здесь и далее – СЭЗ) «Дубайский международный финансовый центр». Наравне с Лондоном и Нью-Йорком город входит в тройку крупнейших финансовых центров мира: создана и развивается фондовая биржа, также создана свободная экономическая зона DOZ, а в ВВП города отрасли, не смежные с нефтегазовым сектором, занимают около 93% [2]. Более того, в городе создано агентство по привлечению прямых инвестиций Dubai FDI, что является трендом развития во всем мире: государственное агентство напрямую взаимодействует с инвесторами, стимулирует долгосрочные вложения в экономику региона. Здесь же динамично развивается рынок золота и алмазов: помимо того, что существует множество местных производств и мастерских, существует специальная биржа – «Золотой рынок», на которой напрямую торгуют золотом, которое, как известно, является весьма ликвидным активом, что также способствует притоку инвестиций. Всего в стране существует 50 СЭЗ, преимущество которых заключается в том, что вывоз прибыли из них не ограничен, а налоги при этом минимальны [2].

На международной арене ОАЭ последовательно заключают договора об избежании двойного налогообложения, что также значительно упрощает ведение предпринимательской деятельности в стране. Согласно данным рейтинга мировой конкурентоспособности, ОАЭ находятся на 5 месте в мире по удобству ведения бизнеса, а инвесторы особо отмечают устойчивость и стабильность инвестиционного законодательства, что также играет важнейшую роль в привлечении ПИИ, ведь институциональные условия могут играть как положительную, так и отрицательную роль.

Инвестиционная деятельность в ОАЭ регулируется целым блоком законов в рамках различных сфер экономической деятельности, в числе которых можно назвать Федеральный закон № 8 о финансовых свободных зонах от 2004 года, Федеральный закон № 9 о банкротстве от 2019 года, Федеральный закон № 11 о коммерческих агентствах от 2020 года. В настоящее время основным среди них является Федеральный закон № 32 о коммерческих компаниях от 2021 года [4]. Следует отметить, что данный закон заменил собой Федеральный закон № 2 о коммерческих компаниях от 2015 года, в который, в свою очередь, были вне-

сены существенные поправки с принятием в сентябре 2020 года Федерального закона № 26 о внесении изменений в отдельные его положения [5].

Действовавшее ранее законодательство ОАЭ предусматривало, что иностранные инвесторы могут владеть только 49% акций компании, учрежденной в ОАЭ, за некоторыми исключениями. По крайней мере 51% акций компании ОАЭ должны были принадлежать одному или нескольким гражданам ОАЭ или компании, которая сама полностью принадлежала одному или нескольким гражданам ОАЭ. Кроме того, осуществление определенных коммерческих видов деятельности (таких как услуги в сфере недвижимости, коммерческие агентства, прокат автомобилей, сельскохозяйственные услуги, рыболовство, услуги совершения Хаджа и Умры и предоставление рабочей силы) было разрешено исключительно для граждан ОАЭ. Такой режим был частично смягчен с введением Федерального закона № 19 о прямых иностранных инвестициях от 2018 года (здесь и далее – Закон о ПИИ). Данный закон содержал в себе существенное количество норм, включая содержавшие определения иностранного инвестора и иностранной инвестиционной компании, допустимые организационно-правовые формы проектов с привлечением иностранных инвестиций и закрепил те сектора экономики и виды экономической деятельности, которые не были ограничены для иностранного участия и иностранной собственности («Позитивный список»), и те, в которых иностранная собственность была запрещена («Негативный список»). Основное изменение, внесенное в 2020 году в закон о коммерческих компаниях, позволило 100%-ное иностранное владение некоторыми оншорными компаниями. В этой связи иностранные компании более не могли полагаться на исключения в Законе о прямых иностранных инвестициях для регистрации местных компаний с мажоритарным иностранным капиталом [6]. Таким образом, Закон о ПИИ терял свой смысл, и 2 января 2021 год он был отменен.

Согласно новому законодательству, полностью иностранные компании не будут облагаться более высокими сборами или иметь более высокие требования к гарантийному или акционерному капиталу, чем компании, полностью или частично принадлежащие резидентам ОАЭ. При условии получения специального разрешения Закон также предоставляет полномочия соответствующему Департаменту экономического развития в каждом эмирате разрешать 100%-ную иностранную собственность в других видах деятельности, помимо указанных в списке. Заявки такого рода будут рассматриваться в каждом конкретном случае. Эти изменения в правилах иностранного владения в равной степени применимы как к новым, так и к уже существующим компаниям, если они осуществляют деятельность, подпадающую под «позитивные списки», которые выдаются соответствующим Департаментом экономического развития в каждом эмирате. В некоторых эмира-

тах Департаменты экономического развития в настоящее время начали публиковать свои списки утвержденных видов деятельности и требований к иностранным акционерам. Так, например, Департамент экономического развития Дубая включил в подобный список более 1000 видов деятельности, а соответствующий орган Абу-Даби опубликовал список из более чем 1100 видов деятельности. Оба списка в значительной степени сосредоточены на коммерческой и промышленной деятельности [7].

Кроме того, существует «позитивный список», установленный на государственном уровне. Так, в 2020 году Кабинет министров ОАЭ издал Постановление № 16, касающееся определения позитивного списка секторов экономики и видов деятельности, имеющих право на прямые иностранные инвестиции, и процентной доли их собственности [8]. В нем в позитивный список включены 122 вида экономической деятельности, которая разрешена при 100-процентном иностранном владении. В списке фигурируют 3 категории такой деятельности, в частности, сельскохозяйственный сектор, производственный сектор и сфера услуг. Необходимо отметить, что при формировании позитивного списка Кабинет министров руководствуется целым рядом критериев и требований для иностранных компаний, планирующих реализацию своей деятельности в ОАЭ. Указывается, в том числе, что такие компании должны способствовать достижению максимальной прибыли и добавленной стоимости для экономики ОАЭ, стимулировать инноваций и предоставление возможностей трудоустройства и обучения для граждан ОАЭ, ограничивать негативные последствия для действующих компаний ОАЭ, осуществляющих аналогичную деятельность, и стремиться к достижению положительного воздействия на окружающую среду [9].

В статье 7 действовавшего ранее Закона о ПИИ содержался негативный список видов деятельности, в которых участие иностранного инвестора, соответственно, не допускалось [10]. К ним были отнесены добыча и разведка нефти, расследования, безопасность, производство оружия, взрывчатых веществ, униформы и снаряжения, банковская и финансовая деятельность, платежные системы и операции с наличными деньгами, страховые услуги, слуги Хаджа и Умры, деятельность по набору рабочей силы, услуги водоснабжения и электроснабжения, услуги в области рыболовства, почтовые, телекоммуникационные и другие аудиовизуальные услуги, наземный и воздушный транспорт, полиграфические и издательские услуги, коммерческие агентства, розничная торговля медицинскими товарами, банки крови, токсикологические центры и карантинные службы.

Новый Закон предполагает замену негативного списка на так называемый «стратегический». Он, таким образом, сохраняет ограничения для иностранных инвестиций в предприятия ОАЭ. Однако эти ограничения подразумевают, что иностранное владение в данных секторах возможно, но исклю-

чительно при получении на это особого разрешения. Они могут быть введены либо постановлением Кабинета министров, если речь идет о компаниях, осуществляющих деятельность, имеющую «стратегическое значение» для государства, либо Департаментами Экономического развития на уровне эмиратов. В соответствии с этим Кабинет министров ОАЭ в 2021 году издал Постановление № 55 в отношении видов деятельности, имеющих стратегическое значение для экономики ОАЭ [11]. К таким видам деятельности в Постановлении отнесены:

- безопасность, оборона и военная деятельность;
- банки, обменные пункты, финансовые компании и страховые компании;
- печать валюты;
- коммуникации;
- услуги Хаджа и Умры;
- Центры изучения Корана; и
- услуги, связанные с ловушками для рыбы.

В Постановлении указано, каким образом осуществляется процесс получения иностранными инвесторами особого разрешения на осуществление какого-либо из видов деятельности «стратегического значения», за исключением услуг в отношении рыбных ловушек, которые являются 100% национальной собственностью. Такой процесс состоит из следующих стадий:

- подача «заявки на получение лицензии» в Департамент экономического развития в соответствующем эмирате, которая включает запрашиваемый процент участия иностранного инвестора;
- передача заявки соответствующим Департаментом экономического развития соответствующему регулирующему органу (например, Центральному банку) в течение пяти рабочих дней с даты ее получения при условии выполнения всех требований; и
- вынесение регулирующим органом в течение 14 рабочих дней с даты получения им запроса. Соответствующий регулирующий орган вправе предоставить безусловное одобрение, условное одобрение, запросив дополнительные документы/информацию или отклонить заявку.

Новое законодательство ОАЭ в сфере прямых иностранных инвестиций действует недостаточное количество времени, для того чтобы делать выводы о его эффективности. Однако уже сейчас можно сделать предположения о его действии на практике. Так, вероятно, что иностранные акционеры существующей оншорной компании будут рассматривать вопрос о реструктуризации капитала своей компании для увеличения уровня иностранного владения, если лицензированная деловая деятельность их компании включена в позитивный список эмирата, в котором она была зарегистрирована. В рамках этого процесса реструктуризации иностранным акционерам необходимо будет провести коммерческие переговоры со своими местными партнерами из ОАЭ, чтобы достичь соглашения относительно передачи акций пар-

тнеров из ОАЭ. Зачастую учредительный договор компании предполагает наличие соглашения с акционерами, которые дают иностранным акционерам право призывать местных партнеров продать свои акции в случае изменения законодательства [7]. Соответственно, иностранные инвесторы, заинтересованные в создании или инвестировании в новую оншорную компанию, которая будет осуществлять деятельность, включенную в позитивный список соответствующего эмирата регистрации, смогут сделать это с участием или без участия национального партнера ОАЭ.

Необходимо отметить, что ОАЭ уже прошли существенный путь в целях превращения в «инвестиционный хаб» сначала регионального, а позже и мирового значения, трансформируя свои законы и меняя структуру экономики с целью роста привлекательности для иностранных инвесторов. Это привело к положительному результату: согласно данным отчета Всемирного Банка об уровне ПИИ в различных странах в 2019 г., ОАЭ заняли 29 место в мире с объёмом чистого притока ПИИ (с учетом величины оттока) в 10,4 млрд долларов США, обогнав, к примеру, Саудовскую Аравию с большей по величине ВВП экономикой, которая оказалась на 47 месте [12]. Безусловно, текущие тенденции по притоку инвестиций в страну во многом вызваны стратегическими решениями государства: руководство страны отчётливо осознаёт, что привлечение капиталовложений в страну может расти только при условии комплексного подхода к тем мерам, которые оно осуществляет в этих целях. В связи с этим в стране уже сформирован устойчивый и благоприятный инвестиционный климат: комфортные для ведения бизнеса налоговые условия, развитые механизмы особых экономических и финансовых зон, специальные агентства по работе с инвесторами, сопровождающие их на всем пути осуществлении проектов (комплексное сопровождение инвестиционных проектов). Сам же инвестиционный климат подкрепляется выгодными предпосылками экономического развития ОАЭ, а именно широкой ресурсной базой и нарастающим промышленным потенциалом, что увеличивает уверенность предпринимателей в целесообразности капиталовложений в экономику государства и также поощряет дальнейший рост иностранных инвестиций.

Литература

1. International Monetary Fund Official website. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April/weo-report?c=466,&s=NGDP_RPCH, NGDPRPC, NGDPPC, NID_NGDP,&sy=2000&ey=2021&ssm=0&scsm=1&ssc=0&ssd=1&ssc=0&sic=0&sort=country&ds=.&br=1 (дата обращения: 23.07.2022)
2. Жданов С.В. Арабские страны в мировой экономике. – М.: МГИМО-Университет, 2021

3. Official data portal of the UAE Government. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bayanat.ae/en/Data?themeid=46> (дата обращения: 23.07.2022)
4. Федеральный закон № 32 от 20.09.2021 года О коммерческих компаниях // Federal Decree Law no. (32) of 2021 Issued on 20/09/2021 On commercial companies. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moe.gov.ae/documents/20121/376326/Commercial+Companies.pdf/12d14f53-1a3e-47b4-8e70-fac3f672c403?t=1645596097819> (дата обращения: 15.07.2022)
5. Федеральный закон № 26 от 2020 года О внесении изменений в отдельные положения Федерального закона № 2 от 2015 года О коммерческих компаниях // Federal Law by Decree No. (26) of 2020 Amending Certain Provisions of Federal Law No. (2) of 2015 on Commercial Companies. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://rakez.com/Upload/ManageDocument/Federal-Law-No-\(26\)-of-2020-on-Amending-Certain-Provisions-of-Federal-Law-No-\(2\)-of-2015-regarding-Commercial-Companies_EN_20210824125840.pdf](https://rakez.com/Upload/ManageDocument/Federal-Law-No-(26)-of-2020-on-Amending-Certain-Provisions-of-Federal-Law-No-(2)-of-2015-regarding-Commercial-Companies_EN_20210824125840.pdf) (дата обращения: 15.07.2022)
6. Mark J. Gilligan, James Kahika, Joanna Maria El Khoury. Are UAE restrictions on foreign ownership about to end? What you should know. – Morgan, Lewis & Bockius LLP, January 08, 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.morganlewis.com/pubs/2021/01/are-uae-restrictions-on-foreign-ownership-about-to-end-what-you-should-know> (дата обращения: 15.07.2022)
7. Diwakar Agarwal, Sandeep Dhama. United Arab Emirates foreign direct investment update: New developments regarding 100% foreign ownership. – Stephenson Harwood LLP, 10 August 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.shlegal.com/news/united-arab-emirates-foreign-direct-investment-update-new-developments-regarding-100-foreign-ownership> (дата обращения: 16.07.2022)
8. Постановление Кабинета министров № 16 от 2020 года, касающееся определения позитивного списка секторов экономики и видов деятельности, имеющих право на прямые иностранные инвестиции, и процентной доли их собственности // Cabinet Resolution No. (16) of 2020 Determining the positive list of sectors and economic activities in which the foreign direct investment is permissible and the percentage of ownership. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ae/LawsAndRegulationsEn/Cabinet%20Resolution%2016%20Concerning%20the%20Determination%20of%20the%20Positive%20List.pdf> (дата обращения: 15.07.2022)
9. The United Arab Emirates' Government portal. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://u.ae/en/information-and-services/fi>

nance-and-investment/foreign-direct-investment (дата обращения: 18.07.2022)

10. Федеральный закон № 19 от 2018 года О прямых иностранных инвестициях // Federal Law by Decree No. (19) of 2018 Regarding Foreign Direct Investment. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wipolex-res.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/en/ae/ae044en.pdf> (дата обращения: 15.07.2022)
11. Постановление Кабинета министров № 55 от 2021 года О видах деятельности, имеющих стратегическое значение // Cabinet Resolution No (55) Of 2021 regarding Determining the List of Activities with Strategic Impact. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moec.gov.ae/en/companies-legislations> (дата обращения: 15.07.2022)
12. The World Bank Group Official website. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&start=2000> (дата обращения: 23.07.2022)

MECHANISMS FOR ATTRACTING INVESTMENTS IN THE UAE

Makarenko A.K., Golub G.D.

Moscow State Institute of international relations (MGIMO-University)

The article provides an overview of the economic and legal mechanisms for creating a favorable investment climate in the UAE.

Over the past few years, the United Arab Emirates has been regarded as one of the countries with the most optimal requirements for foreign investors. This status of the state has been repeatedly confirmed by leading foreign investment and credit agencies, as well as representatives of the business community and independent experts. The country's economy is developing steadily and dynamically at the same time, which the main economic indicators make it possible to understand. With the biggest amount of investment attracted in their economy in comparison with the other states of the region, including the largest economy of the Middle East – Saudi Arabia, the UAE are the biggest investment "hub" in the Middle East. Political and economic stability, the state of the financial sector, legislative conditions for investment activities, as well as social and cultural characteristics of the state are traditionally considered to be fundamental factors in determining the investment potential of a country. From this point of view, the authors analyze the investment policy in the UAE at the present stage, which separately examines the economic and legal measures taken by the leadership of the UAE to attract foreign direct investment.

The article, in particular, considers such aspects of attracting investments to the UAE as the plan of the "UAE Development Concept until 2021", the advantages and prospects of the Dubai International Financial Centre, as well as the reform of the UAE legislation in 2020, which allowed 100% foreign ownership for a significant number of companies on the territory of the state, as well as introduced additional preferences for foreign investors.

Keywords: UAE economy, foreign direct investment, free economic zone, international financial center.

References

1. International Monetary Fund Official website. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April/weo-re->

[port?c=466,s=NGDP_RPCH, NGDPRPC, NGDPPC, NID_NGDP,&sy=2000&ey=2021&ssm=0&scsm=1&ssc=0&ssd=1&ssc=0&sic=0&sort=country&ds=.&br=1](https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April/weo-report?c=466,s=NGDP_RPCH, NGDPRPC, NGDPPC, NID_NGDP,&sy=2000&ey=2021&ssm=0&scsm=1&ssc=0&ssd=1&ssc=0&sic=0&sort=country&ds=.&br=1) (дата обращения: 23.07.2022)

2. Zhdanov S.V. Arabskie strany v mirovoi ekonomike. – M.: MGIMO-Universitet, 2021
3. Official data portal of the UAE Government. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bayanat.ae/en/Data-themeid=46> (дата обращения: 23.07.2022)
4. Federal'nyj zakon № 32 ot 20.09.2021 goda O kommercheskih kompanijah // Federal Decree Law no. (32) of 2021 Issued on 20/09/2021 On commercial companies. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moec.gov.ae/documents/20121/376326/Commercial+Companies.pdf/12d14f53-1a3e-47b4-8e70-fac3f672c403?t=1645596097819> (дата обращения: 15.07.2022)
5. Federal'nyj zakon № 26 ot 2020 goda O vnesenii izmenenij v otdel'nye polozhenija Federal'nogo zakona № 2 ot 2015 goda O kommercheskih kompanijah // Federal Law by Decree No. (26) of 2020 Amending Certain Provisions of Federal Law No. (2) of 2015 on Commercial Companies. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://rakez.com/Upload/ManageDocument/Federal-Law-No-\(26\)-of-2020-on-Amending-Certain-Provisions-of-Federal-Law-No-\(2\)-of-2015-regarding-Commercial-Companies_EN_20210824125840.pdf](https://rakez.com/Upload/ManageDocument/Federal-Law-No-(26)-of-2020-on-Amending-Certain-Provisions-of-Federal-Law-No-(2)-of-2015-regarding-Commercial-Companies_EN_20210824125840.pdf) (дата обращения: 15.07.2022)
6. Mark J. Gilligan, James Kahika, Joanna Maria El Khoury. Are UAE restrictions on foreign ownership about to end? What you should know. – Morgan, Lewis & Bockius LLP, January 08, 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.morganlewis.com/pubs/2021/01/are-uae-restrictions-on-foreign-ownership-about-to-end-what-you-should-know> (дата обращения: 15.07.2022)
7. Diwakar Agarwal, Sandeep Dhama. United Arab Emirates foreign direct investment update: New developments regarding 100% foreign ownership. – Stephenson Harwood LLP, 10 August 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.shlegal.com/news/united-arab-emirates-foreign-direct-investment-update-new-developments-regarding-100-foreign-ownership> (дата обращения: 16.07.2022)
8. Postanovlenie Kabineta ministrov № 16 ot 2020 goda, kasajushheesja opredelenija pozitivnogo spiska sektorov jekonomiki i vidov dejatel'nosti, imejushhih pravo na prjamyje inostrannye investicii, i procentnoj doli ih sobstvennosti // Cabinet Resolution No. (16) of 2020 Determining the positive list of sectors and economic activities in which the foreign direct investment is permissible and the percentage of ownership. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ae/LawsAndRegulationsEn/Cabinet%20Resolution%2016%20Concerning%20the%20Determination%20of%20the%20Positive%20List.pdf> (дата обращения: 15.07.2022)
9. The United Arab Emirates' Government portal. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://u.ae/en/information-and-services/finance-and-investment/foreign-direct-investment> (дата обращения: 18.07.2022)
10. Federal'nyj zakon № 19 ot 2018 goda O prjamyh inostrannyh investicijah // Federal Law by Decree No. (19) of 2018 Regarding Foreign Direct Investment. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wipolex-res.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/en/ae/ae044en.pdf> (дата обращения: 15.07.2022)
11. Postanovlenie Kabineta ministrov № 55 ot 2021 goda O vidah dejatel'nosti, imejushhih strategicheskoe znachenie // Sabinet Resolution No (55) Of 2021 regarding Determining the List of Activities with Strategic Impact. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moec.gov.ae/en/companies-legislations> (дата обращения: 15.07.2022)
12. The World Bank Group Official website. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2020&start=2000> (дата обращения: 23.07.2022)

О некоторых особенностях применения инструментов управления закупками и запасами товарно-материальных ценностей

Алешина Анна Валентиновна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита МГУ имени М.В. Ломоносова
E-mail: annaaaleshina@mail.ru

Булгаков Андрей Леонидович,

кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник кафедры финансов и кредита экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова
E-mail: z3900207@mail.ru

В статье рассматриваются некоторые особенности применения существующих инструментов управления закупками и запасами материальных ценностей. Представлены основные формально-логические системы оптимизации управления размером заказа и времени пополнения запасов, указаны ограничения по их применению. Показаны общие направления применения инструментария ABC-анализа как средства повышения эффективности управления запасами. Вопросы управления закупками и запасами материальных ценностей приобретают особую важность в условиях экономической нестабильности и сложностей с логистикой поставок сырья и готовой продукции. При решении вопросов оптимизации запасов необходимы учитывать, что их наращивание целесообразно лишь до уровня, при котором экономия от роста объема закупок больше прироста затрат по созданию и содержанию запасов. При таком подходе критерием оптимизации является минимизация всей совокупности издержек, вызванных закупками, хранением и обслуживанием запасов при сохранении их достаточности на необходимом уровне.

Ключевые слова: товарно-материальные ценности, запасы, закупки, оборотные средства, системы управления запасами, ABC-классификация, информационные технологии, MRP-системы.

Регулирование уровня запасов товарно-материальных ценностей является одной из важнейших задач оптимизации использования оборотных активов предприятия [9,10,12]. Как отмечали [8, стр. 114] оборотный капитал можно считать «рычагом создания стоимости» для промышленного предприятия, грамотное управление которым позволяет обеспечить конкурентное преимущество и получить прибыль от операционной деятельности.

Вопросы управления оборотным капиталом тесно связаны с вопросами управления ликвидностью предприятия [2, стр. 3], так как обычно, если ставится задача увеличивать показатели ликвидности на предприятии, в частности, коэффициент текущей ликвидности, это приводит к необходимости увеличивать финансовый цикл, в то же время если ставится задача увеличения рентабельности предприятия, то необходимо финансовый цикл приближать к нулевому значению. Таким образом, решая задачу увеличения стоимости предприятия, необходимо грамотно сочетать решение задачи увеличения рентабельности предприятия с задачей поддержания требуемого уровня ликвидности предприятия.

В этой связи весьма актуальна задача определения оптимальных объемов закупок у поставщиков и выбора рациональных сроков пополнения запасов [1,3–7,11,13,14]. С одной стороны, чем больше объем закупок – тем обычно большие скидки можно получить от поставщиков. К тому же большие объемы закупок, как правило, позволяют получить немалую экономию на совокупности логистических операций, связанных с оформлением документов и транспортировкой грузов. Однако в этом случае на большие сроки замораживаются значительные оборотные средства, что особенно значимо в условиях низкой скорости оборота запасов [9,10]. Одновременно существенно вырастают затраты хранение и поддержание сохранности товарно-материальных ценностей. В результате всегда нужно искать некоторую «золотую середину» между экономией на объемах закупок, затратами на хранение и снижением оборачиваемости активов. Это достаточно сложная задача, в особенности для предприятий, применяющих в производственных процессах широкую номенклатуру сырья, материалов и комплектующих.

Эффективное управление запасами товарно-материальных ценностей (ТМЗ) на промышленном предприятии позволяет уменьшить простой производства в связи с отсутствием необходимого сырья и материалов; ускоряет оборот ТМЗ;

уменьшает затраты на хранение сырья и материалов, снижает риски порчи и старения материалов [9,10,12].

В состав запасов производственного предприятия входят: запасы сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих; незавершенное производство; запасы готовой продукции и товаров для перепродажи.

Если на промышленном предприятии обеспечивается большой запас сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих, то это позволяет предотвратить риски срыва производственных графиков и сокращает время исполнения заказов.

Если на промышленном предприятии поддерживается высокий уровень запасов готовой продукции и товаров, предназначенных для продажи, это позволяет предприятию оперативно удовлетворять спрос клиентов, увеличивая тем самым объемы продаж, выручки и прибыли.

Однако поддержание больших запасов как сырья и материалов, так и готовой продукции имеет ряд негативных последствий, связанных с существенными издержками по их хранению, а также с упущенной выгодой от альтернативного размещения замороженных в этих запасах финансовых ресурсов.

Вопросы поддержания оптимального запаса сырья и комплектующих на промышленном предприятии получают особую важность в период действия санкций и ограничений поставок комплектующих из ряда стран.

В узкой интерпретации оптимизация запасов требует их наращивания лишь до уровня, при котором экономия от роста объема закупок больше прироста затрат по созданию и содержанию запасов [3,4]. При таком подходе критерием оптимизации является минимизация всей совокупности издержек, вызванных закупками, хранением и обслуживанием запасов при сохранении их достаточности на необходимом уровне. Этот критерий положен в основу нескольких различных моделей оптимизации управления размером запасов. Среди них выделяют модели управления с фиксированным размером заказа; с фиксированным временем пополнения; смешанные модели.

Модели фиксированного размера предполагают величину заказа всегда постоянной. Любое новое требование пополнения формируется только в том случае, когда запас достигает критического уровня – точки заказа. Считается, что общие издержки складываются из совокупности затрат на выполнение заказа и хранение запаса, а обе эти переменные зависят от объема заказа. Поэтому оптимизация проводится по критерию минимума совокупных издержек.

Будем считать, что c – это затраты на выполнение заказа (формирование документов, перемещение от поставщика до склада и т.д.), а переменной x обозначим объем заказа в натуральном исчислении. Поэтому издержки на единицу объекта

заказа равны $\frac{c}{x}$.

Если V – это объем расхода объекта заказа за некоторый период, то совокупные затраты на исполнение всех заказов данного периода могут быть определены по формуле (1).

$$\frac{c}{x}V \quad (1)$$

Формула (1) характеризует, что годовые затраты по исполнению заказов на единицу объекта заказа будут тем меньше, чем больше объем заказа x .

В модели предполагается, что связанные с обслуживанием запаса затраты состоят из затрат на содержание и потерь процентного дохода от вложений денежных средств, затраченных на закупки.

Пусть p – закупочная цена единицы объекта заказа, а r – доля затрат на содержание запаса в цене единицы его объекта. Тогда, если запас вообще не расходуется, то затраты на содержание партии объекта заказа объемом x составят:

$$p \cdot r \cdot x \quad (2)$$

Предположим, что запас расходуется с постоянной интенсивностью. В этом случае его средний уровень равен половине величины (2):

$$\frac{p \cdot r \cdot x}{2} \quad (3)$$

В соответствии с формулой (3) затраты на содержание запаса возрастают линейно при росте объема заказа.

Общие затраты по обслуживанию запаса (Z) равны сумме затрат на выполнение заказов (1) и затрат на содержание запаса (3):

$$Z = \frac{c}{x}V + \frac{p \cdot r \cdot x}{2} \quad (4)$$

Рассмотрим первую производную функции (4):

$$\frac{dZ}{dx} = -\frac{cV}{x^2} + \frac{pr}{2} \quad (5)$$

Она равна нулю при значениях:

$$x = \pm \sqrt{\frac{2cV}{pr}} \quad (6)$$

По экономическому смыслу задачи объем заказа не может быть отрицательным. Следовательно, нас устраивает лишь положительный корень (6). Легко убедиться, что вторая производная в этой точке положительна при любых разумных сочетаниях параметров. В силу этого при положительном значении (6) функция (4) имеет минимум. Поэтому оптимальным с точки зрения минимизации общих затрат на осуществление поставок и содержание запаса является объем заказа, определяемый по формуле:

$$x = \sqrt{\frac{2cV}{pr}} \quad (7)$$

Можно показать, что кривая общих затрат (4) вблизи точки минимума (7) является достаточно полой. С практической точки зрения это означает, что предприятие в некоторых пределах может

варьировать объём заказа вблизи его оптимального уровня и это не приведёт существенному изменению совокупных затрат.

Отметим, что здесь модель с фиксированным уровнем заказа приведена лишь в самой простой форме. Существуют и её более сложные модификации, но их рассмотрение здесь не входит в наши планы, поскольку это чрезмерно утяжелило бы восприятие данной публикации.

Модели с постоянным уровнем запасов предполагают объём заказа переменным. Здесь считается, что заказы на поставки формируются лишь после регулярных инвентаризаций запаса. Объём заказа вычисляется как разность между предельно допустимым объёмом запаса и его фактическим уровнем, установленным по результатам инвентаризации. Максимальный уровень запаса вычисляется по формуле:

$$M = S + v(T + R) \quad (8)$$

Здесь S – объём страхового запаса; v – среднесуточное потребление запаса; T – время доставки заказа; R – промежуток времени между инвентаризациями.

Средний уровень запаса до инвентаризации составляет:

$$A = S + vR / 2 \quad (9)$$

В моделях с постоянным уровнем запаса оптимизация объёма заказа не производится и пополнение запасов направлено лишь на поддержание их объёма, необходимого для бесперебойного функционирования предприятия. Существуют различные модификации этих моделей.

Приведённые способы управления запасами статичны и не учитывают множества конкретных особенностей. В частности, здесь неявно отсутствуют ограничения на возможности поставщиков, что отнюдь не всегда соответствует действительности в особенности в условиях «пиковых» объёмов спроса на их продукцию. Поэтому эффективное управление большой номенклатурой запасов требует постоянного мониторинга их уровня, что довольно сложно реализовать без применения специализированных информационных технологий.

В полной мере инструменты непрерывного обновления данных о запасах поддерживаются в автоматизированных системах, реализующих методологию планирования потребности в материалах MRP (Material Requirements Planning), позволяющих формировать календарные планы закупок в полном соответствии с требованиями производственной программы, составленной с учётом плана поставок продукции потребителям [4,12,13]. Такого рода компьютерные системы давно применяются в практике работы предприятий стран с развитой экономикой. В России с этим сложнее. Проблема в том, что многие широко используемые отечественные разработки, гордо именуя себя ERP-системами, в действительности таковыми не являются, поскольку в полной мере

MRP-алгоритмов планирования поставок не поддерживают [13].

В то же время, очевидно, что детализированное управление запасами на основе задействования MRP-алгоритмов весьма трудоёмко. Поэтому даже в этом случае используют разделение товарно-материальных ценностей на неравноценные по степени значимости группы. Часто для этого применяются инструменты ABC-классификации, впоследствии применяя к разным группам запасов различающиеся методы управления.

Для запасов категории А производится ежедневный подсчёт остатков по всем позициям, любые отклонения от плана их использования тщательно контролируются, а прогнозы в потребностях регулярно пересматриваются. Уровни запасов категории В контролируются с меньшей периодичностью. Для управления запасами категории С используют упрощённые методы. Здесь главное обеспечить их постоянное наличие (может быть несколько больше, чем нужно, но строго не меньше того, что необходимо). Часто эта категория запасов выводится за границы MRP-планирования. И как раз в их отношении могут применяться грубые статические алгоритмы оптимизации объёмов закупок, рассмотренные в начале этой статьи.

При построении модели управления запасами важно коррелировать соотношение спроса и предложения, динамику сезонных изменений, транспортные и логистические особенности. Возможно внедрение модели управления запасами на основе нейронных сетей, которые подстраивают систему при изменяющихся входных параметрах и других факторах. «Обучение» нейронной сети требует решения ряда вопросов, которые связаны с обработкой на промышленном предприятии существующей информации, как связанной с самим предприятием, так и с клиентами и поставщиками.

Возникают вопросы корректной обработки информации с учетом разных форматов данных, технических сбоях, сложностей с переносом данных из разных баз, возможными пробелами с данными в связи с их утерей или некорректной передачей. Требуется произвести кодирование данных, то есть преобразование данных из одной формы в другие формы, необходимые для корректной передачи, анализа и хранения данных. При этом возможности нейронных сетей по более «тонкой» подстройке модели управления запасами позволяют более гибко реагировать на происходящие изменения в экономике, изменения в спросе, изменения в логистике по доставке комплектующих, сырья и готовой продукции.

Литература

1. Абрамов, А.А. Модели и методы компьютерного учета и анализа производственно-коммерческой деятельности / Научно-практическое издание / А.А. Абрамов, С.Б. Афанасьев, Е.Л. Шуремов // Издательство

Нижегородского госуниверситета им. Лобачевского, 2005.

2. Волков Д.Л., Никулин Е.Д. Управление оборотным капиталом: анализ влияния финансового цикла на рентабельность и ликвидность компании / Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2012. Вып. 2. стр 3–32.
3. Воропаева Т.В. и др. Инновационные технологии внутрифирменного управления / Воропаева Т.В., Чистов Д.В., Заложнев А.Ю., Вырбанов Р., Емилова П. И др. Всего 7 авторов. // Москва, ООО РИА «ВивидАрт», 2010.
4. Заложнев, А.Ю. Внутрифирменное управление, учет и информационные технологии / А.Ю. Заложнев, А.Н. Бородулин, Е.Л. Шуремов // М.: ЗАО ПМСОФТ, 2006.
5. Герасимов, В.В. Управление развитием производственных систем / В.В. Герасимов, Л.С. Мишина, О.С. Григорьев: учебное пособие // Под общ. ред. В.В. Герасимова. Новосибирск: НГАСУ, 2002.
6. Данилочкин, С.В. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкин и др. // Под ред. Н.Г. Данилошкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 297 с.
7. Карминский, А.М. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак и др. // 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
8. Назаров В.В., Глебов С.П. Взаимосвязь управления оборотным капиталом и результативности деятельности компании / Финансы: теория и практика, 2018, 22 (4.), 114–129. DOI 10.26794/2587–5671–2018–22–4–114–129.
9. Николаева, О.Е. Управленческий учет. / О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова // М. Эдиториал УРСС, 2001. – 336 с.
10. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. // М.: Инфра-М, 2009
11. Самочкин, В.Н. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / В.Н. Самочкин, Ю.Б. Пронин, Е.Н. Логачева и др. // М.: Дело, 2000. – 352 с.
12. Шуремов, Е.Л. Информационные технологии финансового планирования и экономического анализа: Практическое пособие / Е.Л. Шуремов // М.: ООО «1С-Паблишинг», 2003. – 165 с.
13. Шуремов, Е.Л. Компьютерно-ориентированные технологии управления. / Е.Л. Шуремов. – [б.м]: Издательские решения, 2016. – 94 с. – ISBN ISBN 978–5–4483–6352–8
14. Шуремов, Е.Л. Информационные системы управления предприятиями / М.: Бухгалтерский учет, 2006. Д.В. Чистов, Г.В. Лямова, Е.Л. Шуремов.

ABOUT SOME FEATURES OF THE USE OF PROCUREMENT AND INVENTORY MANAGEMENT TOOLS

Aleshina A.V., Bulgakov A.L.

Lomonosov Moscow State University

The article discusses some features of the application of existing procurement and inventory management tools. The main formal and logical systems for optimizing the management of the order size and replenishment time are presented, restrictions on their use are indicated. The general directions of application of ABC-analysis tools as a means of improving the efficiency of inventory management are shown. The issues of procurement and inventory management are of particular importance in the conditions of economic instability and difficulties with the logistics of supplies of raw materials and finished products. When solving issues of inventory optimization, it is necessary to take into account that it is advisable to increase them only to the level at which the savings from the increase in the volume of purchases are greater than the increase in the costs of creating and maintaining stocks. With this approach, the optimization criterion is to minimize the entire set of costs caused by procurement, storage and maintenance of stocks while maintaining their sufficiency at the required level.

Keywords: inventory, stocks, purchases, working capital, inventory management systems, ABC classification, information technology, MRP systems.

References

1. Abramov, A.A. Models and methods of computer accounting and analysis of industrial and commercial activities / Scientific and practical edition / A.A. Abramov, S.B. Afanasyev, E.L. Shuremov // Publishing House of Nizhny Novgorod State University. Lobachevsky, 2005.
2. Volkov D.L., Nikulin E.D. Working capital management: analysis of the impact of the financial cycle on the profitability and liquidity of the company / Bulletin of St. Petersburg. un. Ser. Management. 2012. Issue 2. pp. 3–32.
3. Voropaeva T.V. et al. Innovative technologies of intra-company management / Voropaeva T.V., Chistov D.V., Zazhnev A. Yu., Vyrbano R., Emilova P., etc. There are 7 authors in total. // Moscow, RIA "VividArt" LLC, 2010.
4. Zazhnev, A. Yu. Intra-company management, accounting and information technologies / A. Yu. Zazhnev, A.N. Borodulin, E.L. Shuremov // Moscow: CJSC PMSOFT, 2006.
5. Gerasimov, V.V. Management of the development of production systems / V.V. Gerasimov, L.S. Mishina, O.S. Grigoriev: textbook // Under the general editorship of V.V. Gerasimov. Novosibirsk: NGASU, 2002.
6. Danilochkin, S.V. Controlling as an enterprise management tool / E.A. Anankina, S.V. Danilochkin, N.G. Danilochkin et al. // Edited by N.G. Danilochkina. – М.: Audit, UNITY, 1999. – 297 p.
7. Karminsky, A.M. Controlling in business. Methodological and practical foundations of controlling in organizations / A.M. Karminsky, N.I. Olenov, A.G. Primak, etc. // 2nd ed. – М.: Finance and Statistics, 2002. – 256 p.
8. Nazarov V.V., Glebov S.P. Interrelation of working capital management and company performance / Finance: theory and practice, 2018, 22 (4.), 114–129. DOI 10.26794/2587–5671–2018–22–4–114–129.
9. Nikolaeva, O.E. Managerial accounting. / O.E. Nikolaeva, T.V. Shishkova // M. Editorial URSS, 2001. – 336 p.
10. Savitskaya, G.V. Analysis of the economic activity of the enterprise / G.V. Savitskaya. // Moscow: Infra-M, 2009
11. Samochkin, V.N. Flexible enterprise development: Efficiency and budgeting / V.N. Samochkin, Yu.B. Pronin, E.N. Logacheva, etc. // Moscow: Delo, 2000. – 352 p.
12. Shuremov, E.L. Information technologies of financial planning and economic analysis: A practical guide / E.L. Shuremov // Moscow: 1C-Publishing LLC, 2003. – 165 p.
13. Shuremov, E.L. Computer-oriented control technologies. / E.L. Shuremov. – [B.M.]: Publishing Solutions, 2016. – 94 p. – ISBN ISBN 978–5–4483–6352–8
14. Shuremov, E.L. Information systems of enterprise management / М.: Accounting, 2006. D.V. Chistov, G.V. Lyamova, E.L. Shuremov.

Применение концепции минимализма в маркетинге: на примере строительной отрасли

Виноградова Анна Алексеевна,

соискатель, кафедра географии, Педагогический институт имени В.Г. Белинского, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

E-mail: anna.vinogradova@gmail.com

В современном мире в связи с глобализацией и техническим прогрессом происходит взаимный обмен во всех сферах жизни, поэтому многовековая культура минимализма нашла свое место и прочно закрепилась в российской культуре. Сегодня минимализм означает «меньше – значит больше». Для того чтобы выяснить, что в понятие минимализм вкладывают люди разных возрастов и профессий, живущие в различных по численности населения городах России и понять причины проникновения минимализма во все сферы жизни, в особенности в строительную отрасль, автором работы был проведен социологический опрос. Основными причинами по мнению респондентов являются: глобализация и исторически закономерное развитие страны и общества в целом, его удобство, функциональность и «новизна». Сегодня минимализм превратился в своего рода философию, своеобразный образ жизни и мыслей и обрел огромное количество поклонников и последователей по всему миру. Современный минимализм является закономерностью развития общества и его продуктом.

Ключевые слова: минимализм в строительной отрасли, социологический опрос, глобализация.

Сегодня наша жизнь перешла в цифровой мир, люди не представляют себя без интернета и смартфонов, а количество новой информации, которую мы получаем за сутки, достигло настолько высокого уровня, что люди стремятся к спокойствию и душевному равновесию. В связи с этим в последнее время течение минимализм стало очень популярно. Последователи данного течения определяют минимализм как способ уменьшить несущественное, чтобы сосредоточиться на том, что действительно важно – что приносит нашей жизни смысл, радость и ценность. Минимализм помогает человеку достичь гармонии с окружающим миром, избавиться от всего ненужного ради возможности сконцентрироваться на самом важном [4].

Целью данного исследования являлось изучить истоки минимализма, описать его основные признаки, выяснить, что в это понятие вкладывают люди разных возрастов и профессий, живущие в различных по численности населения городах России и понять причины проникновения минимализма во все сферы жизни, в особенности в строительную отрасль.

Минимализм – это не просто стиль, это без преувеличения, целая многовековая культура, которая зародилась в Японии. Эта культура исходит из дзен-буддизма XII века – именно тогда появилось понятие «ваби-саби». «Ваби» означает естество наполнения, т.е. человек не привязан ни к каким предметам (мебель, одежда, деньги, слава и т.д.), а «саби» говорит нам о естественной красоте и несовершенстве форм. Культура «ваби-саби» распространена в современной Японии до сих пор. Так, японский интерьер очень лаконичен и одновременно каждая деталь несет в себе функциональный смысл [1]. Каждый предмет прост на вид, элегантен, но выполняет какую-либо задачу. Так, например, в традиционных японских домах можно было двигать стены, что позволяло менять размеры комнат. Истоки создания мобильных жилищ кроются в природном факторе – частых землетрясениях. Поэтому люди создавали легкомобильные жилища, которые в кратчайшие сроки можно было бы восстановить. Большое значение в оформлении жилищ придается отделочным материалам – отдается предпочтение естественным природным материалам – дереву, камню, керамике, стеклу. Использование пластика не приветствуется. В интерьере используется минимальное количество вещей, мебели, что позво-

ляет избежать захламленности, беспорядка, что в свою очередь приводит людей к обдуманному образу жизни, помогает расставить приоритеты во всех сферах жизни, позволяет мыслить шире.

Возникновение минимализма как стиля в архитектуре, а затем и образа жизни, в Америке и европейских странах относится к началу XX века. Первыми приверженцами его стали обеспеченные люди, которые стали делать акцент на качество жизни, а не на количество окружающих их вещей. Окончательно сформировалось направление после ознакомления западного мира с японской культурой, чьи тенденции проникли в Европу после Второй мировой войны, в 40–50-е годы XX века. Именно минимализм помог в кратчайшие сроки восстановить разрушенные войной города и построить новые, отвечающие требованиям современного человека. Расцвет минимализма произошел в 60-е годы XX века. «Ничего лишнего» – вот девиз архитектурного минимализма того времени [3]. В дальнейшем стиль продолжает развиваться и набирать все большую популярность. В современном мире в связи с глобализацией и техническим прогрессом происходит взаимный обмен во всех сферах жизни, поэтому многовековая культура минимализма нашла свое место и прочно закрепилась в европейской и российской культуре. Следует отметить, что традиционный японский минимализм трансформировался во что-то иное, но суть его осталась неизменной – чем проще, тем лучше. Сегодня минимализм – это баланс между избытком и недостатком, когда у человека есть только то, что он действительно использует, когда «меньше – значит больше» [2].

Для того чтобы выяснить, что в понятие минимализм вкладывают люди разных возрастов и профессий, живущие в различных по численности населения городах России и понять причины проникновения минимализма во все сферы жизни, в особенности в строительную отрасль, автором работы был проведен социологический опрос. Опрос проводился в г. Пензе и г. Санкт-Петербурге. Все опрошиваемые были разделены на группы, в зависимости от характера их занятости: были опрошены представители строительной отрасли (застройщики), работающие и служащие, студенты и учащиеся, пенсионеры.

Обобщенные результаты опроса представлены ниже. Следует заметить, что в каждой из выделенных групп населения есть незначительные исключения, не оказывающие большого влияния на общие тенденции и закономерности.

Так, представители застройщиков в 87% в г. Пензе и 93% в г. Санкт-Петербурге видят минимализм как современную тенденцию в развитии строительной отрасли, которая выражается в выборе оптимального места для будущего объекта строительства (где учитывается близость к существующим инженерным коммуникациям, а также к объектам социальной инфраструктуры); в экономии строительных материалов; в уменьшении площади квартир; в уменьшении затрат на рекла-

му. При этом лишь 5% застройщиков в непростые времена не уменьшили свои затраты на рекламу жилых комплексов, и не планируют этого делать, т.к. уверены, «что реклама – основной двигатель торговли». По их мнению, минимализм в рекламе жилых комплексов должен быть лаконичен, прост и удобен. Реклама должна быть интуитивно понятной, с минимальным и понятным широкому кругу людей текстом, и преследовать цель увеличивать продажи. «У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление, а для бизнеса важен сайт, его дизайн и реклама, также, как и «одежда» по которой встречаются» – говорит руководитель одной из крупнейших фирм-застройщиков г. Пензы. При этом лишь 23% в г. Пензе и 35% в г. Санкт-Петербурге представителей строительных компаний (в основном, руководители строительных организаций) видят в минимализме стиль и образ жизни современного человека. Причина проникновения минимализма в строительную отрасль, по мнению застройщиков – общая и закономерная тенденция в развитии общества и страны в целом.

Работающие и служащие видят минимализм как современное течение, которое выражается в индивидуально ощущаемых преимуществах в быту (люди затрачивают меньше времени на домашние дела и у них остается больше времени для семьи, друзей, хобби). По их мнению, минимализм в современном мире практикуется как упрощение жизни путем реализации философии «расхламления». При этом под «расхламлением» понимается не только избавление от лишних материальных вещей, но и избавление от лишних эмоций, которые забирают нашу энергию, избавление от огромного количества информации из разных источников, которые не приносят ни пользы, ни знаний, избавление от рекламных предложений, рассылок, избавление от социальных сетей, от вредных привычек. При этом минимализм рассматривается ими как шанс отбросить все лишнее и сконцентрироваться на том, что действительно важно – семья, здоровье свое и близких людей. При этом 50% респондентов как в г. Пензе, так и г. Санкт-Петербург, считают, что минимализм – это течение, которое является модным «сегодня», а через несколько лет оно, возможно, вообще перестанет существовать. При этом 30% работающих и служащих г. Пензы и 42% работающих и служащих г. Санкт-Петербурга рассматривают минимализм как минимум социально значимых удобств (парковки, объекты медицинской и социальной инфраструктуры) на маленькой площади. Работающие и служащие видят основной причиной проникновения минимализма в современное общество и строительную отрасль в его удобстве, функциональности и «новизне».

Студенты и учащиеся в своем большинстве (97% в г. Пензе и 92% в г. Санкт-Петербурге) понимают минимализм как модный стиль и образ жизни, выражающийся в малом количестве личных вещей. Примечательно, что 100% студентов и уча-

щихся в двух городах при разговоре вспоминают о минимализме в моде, дизайне, интерьере, архитектуре и искусстве. По их мнению, следуя минимализму, мы обеспечиваем себя максимальным комфортом, «выражаем себя», стремимся окружить себя только теми вещами, которые идеально отображают наше видение мира и себя. Минимализм выражается для молодых людей именно тогда, когда «ты занимаешься чем-то великим для себя», «не тратишь свою жизнь на достижение чужих целей, и на деятельность, которая не приносит тебе удовольствия». При этом, 33% респондентов в г. Пензе и 19% в г. Санкт-Петербурге и говорят о том, что они «хотели бы изучать только те науки и получать только те знания, которые пригодятся в дальнейшей жизни». Причинами проникновения минимализма в общество студенты и учащиеся считают его комфортности, «модности» и «продвинутости».

Пенсионеры в своем большинстве (88% в г. Пензе и 94% в г. Санкт-Петербурге) видят минимализм как вынужденный образ жизни людей, который характеризуется экономией личных средств на какие-либо покупки и социально-значимые услуги. Лишь 17% респондентов-людей пенсионного возраста в г. Пензе и 12% в г. Санкт-Петербурге рассматривают минимализм как философию жизни, которую можно в полной мере понять и принять только «с высоты прожитых годов». Жизненное пространство, созданное минимализмом, дарит ощущение гармонии и комфорта, что помогает человеку отдохнуть от современного «бешеного» ритма и задуматься о «смысле жизни и чем-то вечном». Причинами проникновения минимализма в общество и строительную отрасль люди пенсионного возраста видят в историческом развитии страны и влиянии глобализации, а также в его удобстве для отдельно взятого человека.

Таким образом, данные проведенного опроса говорят о том, что все опрошенные группы населения знают, хорошо представляют себе, или, по меньшей мере, слышали, о «модном нынче течении» минимализм. При этом независимо от того, в каких по численности населения городах проживают респонденты, процентное соотношение ответов на поставленные вопросы примерно одинаково. Основными причинами проникновения минимализма в жизнь и строительную отрасль, по мнению респондентов разных возрастов и профессий, живущих в различных по численности населения городах России являются: глобализация и исторически закономерное развитие страны и общества в целом, его удобство, функциональность и «новизна». Современный человек интуитивно стре-

мится к комфорту, простоте. Поэтому сегодня минимализм превратился в философию, своеобразный образ жизни и мыслей, обрел огромное количество поклонников и последователей по всему миру. Современный минимализм – это уникальное явление, его по праву называют «течением будущего», потому что он является не просто результатом работы каких-либо специалистов (дизайнеров, архитекторов и т.д.), а является закономерностью развития общества и его продуктом.

Литература

1. Джошуа Беккер. Дом минималиста. Комната за комнатой, путь от хаоса к осмысленной жизни. 2021.
2. Тацуми Нагиса. Ничего лишнего. Минимум вещей, максимум счастья. 2019.
3. Элизабет Энрайт Филлипс. Минимализм из комнаты в комнату. Пошаговая система очищения дома от прихожей до спальни. 2021.
4. Эрика Лейн. Путь минималиста. Как выбрать главное и избавиться от лишнего во всех сферах жизни. 2021.

APPLICATION OF THE CONCEPT OF MINIMALISM IN MARKETING: THE EXAMPLE OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Vinogradova A.A.
Penza State University

In the modern world, due to globalization and technological progress, mutual exchange takes place in all spheres of life, so the centuries-old culture of minimalism has found its place and is firmly entrenched in Russian culture. Today minimalism means "less is more". In order to find out what minimalism is meant by people of different ages and professions living in different cities of Russia by population and to understand the reasons for the penetration of minimalism into all spheres of life, especially in the construction industry, the author of the work conducted a sociological survey. The main reasons, according to respondents, are: globalization and the historically natural development of the country and society as a whole, its convenience, functionality and "novelty". Today minimalism has turned into a kind of philosophy, a peculiar way of life and thoughts and has gained a huge number of fans and followers around the world. Modern minimalism is a pattern of development of society and its product.

Keywords: minimalism in the construction industry, sociological survey, globalization.

References

1. Joshua Becker. Minimalist house. Room by room, the path from chaos to meaningful life. 2021.
2. Tatsumi Nagisa. Nothing extra. Minimum things, maximum happiness. 2019.
3. Elizabeth Enright Phillips. Minimalism from room to room. A step-by-step system for cleaning the house from the hallway to the bedroom. 2021.
4. Erica Lane. The path of the minimalist. How to choose the main thing and get rid of the superfluous in all areas of life. 2021.

Экономический механизм организации спортивно-приключенческого туризма с использованием VR-технологий для людей с ограниченными возможностями

Андропова Елена Михайловна,

старший преподаватель кафедры рекреации и спортивно-оздоровительного туризма, ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)»
E-mail: andropova007@yandex.ru

Демина Мария Николаевна,

преподаватель кафедры «Физическое воспитание и здоровье», Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС)
E-mail: maslakova-mn@ranepa.ru

Артемьев Константин Александрович,

старший преподаватель Департамента спорта ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса»
E-mail: 6260274@gmail.com

Шафенков Михаил Юрьевич

старший преподаватель Департамента спорта ФГБОУ ВО «Российский государственный университет туризма и сервиса»
E-mail: 6260274@gmail.com

Актуальность темы обусловлена тем, что туризм способствует социальной адаптации для лиц с ограниченными возможностями, являясь сравнительно новым и динамично развивающимся направлением. Возможно, туризм может стать не только одним из самых эффективных средств реабилитации, наравне с лекарствами и техническими приспособлениями, но и сможет помочь им поверить в себя и свои силы [2, 5].

На сегодняшний день, туризм для лиц с ограниченными возможностями является сравнительно новым и динамично развивающимся направлением туризма, а развитие виртуальных экскурсий является наиболее эффективным средством для развития и расширения туризма в современном мире. Данная VR-демонстрация объекта или маршрута, поможет не только дать возможность лицам с ограничениями возможностями переместиться в ту точку мира, в которой он хотел бы побывать, но и в преодолении его внутреннего страха, что он не сможет или у него не получится [1, 3]. Так, VR-туризм сможет переместить путешественника в какие-то значимые, труднодоступные или вовсе недостижимые для него места. Также, появится возможность принять участие в спортивно-приключенческом мероприятии таком как рафтинг, дайвинг, альпинизм, спелеотуризм, дельтапланеризм и другими формами экстремальных видов спорта.

На сегодняшний день, компьютерные технологии развиваются достаточно стремительно и лица с ограниченными возможностями через VR-туризм смогут воплотить свои давние мечты, а заодно получить мощный заряд позитива и бодрости участвуя в интерактивных спортивно-приключенческих мероприятиях [4].

Ключевые слова: ограниченные возможности, туристское мероприятие, активный туризм, VR-технологии, спорт, приключения, маломобильные граждане.

Результаты и обсуждение. Для определения содержания спортивно-приключенческих туров с использованием VR-технологий для людей с ограниченными возможностями было использовано анкетирование с потенциальными участниками виртуальных туров на предмет их заинтересованности в тематике предлагаемых туров, а также в их корректной разработке. В анкетировании приняло участие 69 респондентов среди которых:

- 54 респондента из числа лиц с ограничениями жизнедеятельности с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, инвалиды-колясочники (31 ребёнок в возрасте от 10 до 15 лет и 23 взрослых в возрасте от 18 до 40 лет);
- 8 специалистов в области адаптивной физической культуры;
- 7 менеджеров туристских фирм.

На основании анализа специально разработанной анкеты было выявлено, что большинство опрошенных респондентов, а именно 79% не путешествует по разным причинам (рис. 1).

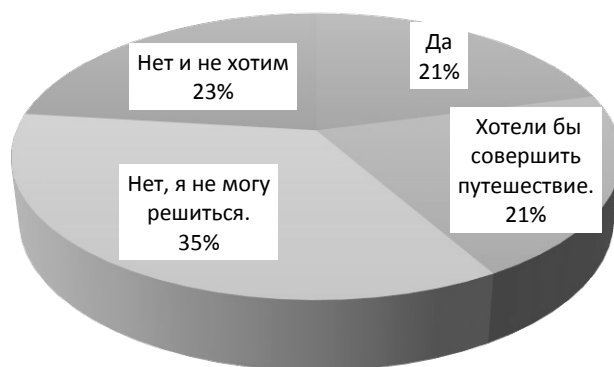


Рис. 1. Ответы респондентов на вопрос о желании совершить спортивно-приключенческое путешествие

Такой большой процент маломобильных граждан, которые никогда не путешествовали вызван различными факторами среди которых присутствует вариант ответа «Нет возможности (в связи с ограничениями здоровья)», так же, большая часть граждан выбрала вариант «нет компании», что является большой проблемой в организации тура, и наконец в строке с ответом «свой вариант» многие написали: «Нет возможности и есть боязнь в связи с отсутствием удобств во время путешествий».

При беседах многие респонденты упоминали, что они одиноки или нет компаньона для путешествий (рис. 2).

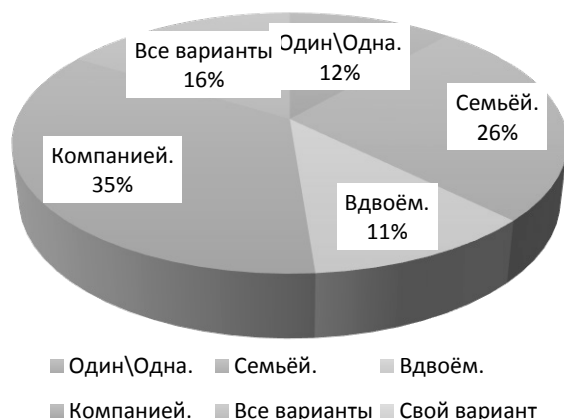


Рис. 2. Ответы респондентов на вопрос о вариантах для организации спортивно-приключенческого путешествия

В таблице 1 представлены наиболее распространённые ответы респондентов на вопросы о посещенных местах отдыха, желаемых вариантах для путешествий и возможных трудностях при организации путешествий.

Таблица 1. Наиболее распространённые ответы респондентов на вопросы о посещенных местах отдыха, желаемых вариантах для путешествий и возможных трудностях при организации путешествий

Вопрос	Вариант ответа
Где Вы уже побывали?	Самый частый ответ – «Нигде кроме Москвы и ближайших городов». Повторяющиеся хотя бы 4 раза ответы: – «Россия», «Испания», «Париж».
Где бы Вы хотели побывать (конкретные места)?	Самый частый ответ – «Горный Алтай». Повторяющиеся хотя бы 4 раза ответы – «США- Гранд Каньон, Корея/Непал-Эверест», «Абхазия-Новоафонская пещера», «Россия- Байкал», «заняться дайвингом в Красном море среди рифов», «на американских горах в Японии», «заняться скалолазанием, альпинизмом, в любой другой стране или горных массивах России», «заняться рафтингом на бурных реках».
Какие трудности у Вас возникали или могли бы возникнуть во время путешествий?	Самый частый ответ – «боязнь затруднённого передвижения и проживания». Повторяющиеся хотя бы 4 раза ответы – «боязнь выхода из дома», «отсутствие компании», «отсутствие удобств при путешествии».

На основании данных, представленных в таблице 1 можно сделать вывод о том, что опрос проводился в г. Москве, многие респонденты хотели бы организовать путешествие спортивной направленности в других субъектах РФ или даже странах, а именно по горной местности, но из-за отсутствия удобств в спортивно-экстремальном туристском мероприятии и отсутствия хорошо развитого «безопасного туризма», маломобильные граждане не могут осуществить данного рода путешествия.

Далее вопросы касались непосредственно компьютерных технологий и виртуальной реальности,

чтобы понять насколько маломобильные граждане осведомлены о виртуальных турах (рис. 3).



Рис. 3. Ответы респондентов на вопрос осведомленности о виртуальной реальности

На основании данных представленных на рисунке 4 можно сделать вывод о том, что большинство опрошенных знают о существовании виртуальной реальности и даже пробовали, также после анкеты мне были заданы вопросы о существовании данных туров на данный момент, тем самым была понятно то, что развитие этой темы действительно актуально на сегодняшний день.

Следующие вопросы дали возможность понять желаемую частоту использования данного туристского продукта. Проанализировав все ответы, следует отметить, что VR-туры достаточно актуальны во время выходных дней, также в строке «свой вариант», многие написали, что при каждом удобном времени хотели бы погружаться в виртуальную реальность и не только для просмотра тура, но и для более интерактивных мероприятий (участие в приключенческих мероприятиях – сплавы по рекам, дельтопланеризм, дайвинг, спелотуризм и т.д.). Ещё были достаточно часты варианты «Каждый день» и «В любое время», что так же подтверждает, что маломобильные граждане нуждаются в путешествиях через VR-реальность.

Одним из самых интересующих вопросов было место проведения данного мероприятия (рис. 4).



Рис. 4. Ответы респондентов на вопрос о месте для организации спортивно-приключенческого путешествия

По процентному соотношению вариант «дома» опережает все остальные варианты, что показывает сильную привязанность к своей зоне комфорта, но не стоит забывать о том, что также и большой процент у варианта «любой из вариантов», что в целом доказывает, что респонденты готовы выйти из зоны комфорта, ради просмотра VR-экскурсий.

В исследовании было важно понять, чем же маломобильных граждан так заинтересовали виртуальные туры и интересна ли данная форма организации спортивно-приключенческих путешествий (рис. 5).

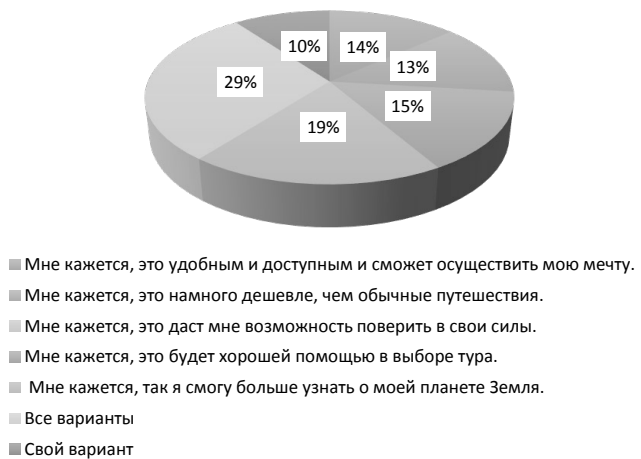


Рис. 5. Ответы респондентов на вопрос о допустимости организации спортивно-приключенческого путешествия с использованием VR-технологий

Вариант с ответом «все варианты», показывает о достаточно большой пользе и заинтересованности в виртуальных турах, так же вариант «Мне кажется, так я смогу больше узнать о моей планете Земля», дал понять то, что многие хотят попасть в полноценное путешествие по планете и изучить её.

Не менее важно было понять, чем данный туристский продукт может не понравиться данной категории путешественников. Большинство респондентов выбрало вариант «свой вариант» и самый частый которые они вписывали, был вариант про вред здоровью и то что их пугает не знание цены на всё оборудование или самих туров. Многие упомянули о том, что представленные виртуальные аттракционы в торговых центрах не стоят своих денег, в связи с чем идея об организации спортивно-приключенческого путешествия с использованием VR-технологий кажется не особо привлекательной.

Вместе с тем, одним из самых важных вопросов, был вопрос о мотивации людей с ограниченными возможностями при организации спортивно-приключенческого путешествия с использованием VR- технологий. Результаты ответов на данный вопрос показали, что организация спортивно-приключенческого путешествия с использованием VR-технологий может поднять спрос на туризм среди маломобильных граждан и помочь им поверить в то, что спортивно-приключенческое путешествие не будет испытанием и разочарованием.

Подводя итоги по данной анкете можно подтвердить вовлеченность и заинтересованность людей с ограниченными возможностями в VR-турах. Так, в ходе беседы с потенциальными участниками и экспертами, были составлены следующие предпочтительные для данной категории путешественников спортивно-приключенческие туры, которые, составлялись по результатам анкетирования и бесед (табл. 2).

Таблица 2. Примеры спортивно-приключенческих туров с использованием VR-технологий для людей с ограниченными возможностями

№	Мероприятие	Оптимальное время тура
1	Конный тур по лесам и горам Сибири	45 минут
2	Пеший тур для юных экологов по Алтаю	2 часа 30 минут
3	Дайвинг по большому барьерному рифу в Австралии	35 минут
4	Дельтапланеризм по Гранд-Каньону в Аризоне	1 час
5	Спелеотуризм по Кунгурской ледяной пещере в Пермском крае	1 час 30 минут
6	Альпинистское восхождение на Эльбрус	1 час
7	Сплав по рекам Карелии	2 часа

Подводя итог данному исследованию можно констатировать, что спортивно-приключенческий туризм с использованием VR-технологий для людей с ограниченными возможностями является эффективным методом социальной реабилитации который позволяет добиться больших результатов с психологической и социальной стороны, давая возможность данной категории людей совершить экстремальное спортивное путешествие, которое они не смогли бы совершить в реальности вследствие объективных причин и факторов.

Литература

1. Аверина Е.А. Интеграция инвалидов в общество: теоретическое осмысление проблемы / Е.А. Аверина // Вестник Томского государственного университета. Философия, социология, политология. 2011. № 1. 130 с.
2. Ахметшин А.М. Туризм как метод реабилитации и оздоровления людей с ограниченными жизненными возможностями / Уфа: Даурия, 2000 172 с.
3. Кутын И.В., Мушаков А.А., Романенков А.И. Проблемы и перспективы развития внутреннего туризма на территории Российской Федерации. В сборнике: Современные проблемы туризма и сервиса / Сборник статей научных докладов по итогам Всероссийской научной конференции. Под редакцией Н.А. Платоновой, О.Е. Афанасьева. 2018. С. 116–122.
4. Сигида Е.А., Лукьянова И.Е. Адаптивный туризм – социальное направление развития ту-

ристских услуг / Вестник Ассоциации вузов туризма и сервиса. 2011. № 4. С. 38–42.

5. Шиманский О.В., Колганова Е.Ю., Журин И.И., Голушко Т.В., Андропова Е.М., Кутин И.В. Создание конкурентоспособного туристского продукта спортивно-оздоровительной направленности для студентов имеющих отклонения в состоянии здоровья в рамках импортозамещения / Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Гуманитарные науки. 2017. № 12. С. 188–192.

THE ECONOMIC MECHANISM OF ORGANIZING SPORTS AND ADVENTURE TOURISM USING VR-TECHNOLOGIES FOR PEOPLE WITH DISABILITIES

Andropova E.M., Demina M.N., Artemov K.A., Shafenkov M. Yu.

Russian State University of Physical Culture, Sport, Youth and Tourism, Russian Academy of National Economy and State Service under the President of the Russian Federation (RANEPA), Russian State University of Prison and Service

The relevance of the topic is due to the fact that tourism contributes to social adaptation for people with disabilities, being a relatively new and dynamically developing direction. Perhaps tourism can become not only one of the most effective means of rehabilitation, along with medicines and technical devices, but can also help them to believe in themselves and their strengths [2, 5].

Today, tourism for people with disabilities is a relatively new and dynamically developing area of tourism, and the development of virtual tours is the most effective means for the development and expansion of tourism in the modern world. This VR demonstration of an object or route will help not only to enable persons with disabilities to move to the point in the world they would like to visit, but also to overcome their inner fear that they will not be able or they will not succeed [1, 3].

So, VR-tourism will be able to move the traveler to some significant, hard-to-reach or completely inaccessible places for him. Also, there will be an opportunity to take part in adventure sports such as rafting, diving, climbing, caving, hang gliding and other forms of extreme sports.

Today, computer technologies are developing quite rapidly and people with disabilities through VR-tourism will be able to realize their old dreams, and at the same time get a powerful charge of positive and cheerfulness by participating in interactive sports and adventure events [4].

Keywords: limited opportunities, tourist event, active tourism, VR-technologies, sports, adventures, citizens with limited mobility.

References

1. Averina E.A. Integration of disabled people into society: theoretical understanding of the problem / E.A. Averina // Bulletin of the Tomsk State University. Philosophy, sociology, political science. 2011. № 1. 130 p.
2. Akhmetshin A.M. Tourism as a method of rehabilitation and improvement of people with disabilities / Ufa: Dauria, 2000 172 p.
3. Kutin I.V., Mushakov A.A., Romanenkov A.I. Problems and prospects for the development of domestic tourism on the territory of the Russian Federation. In the collection: Modern problems of tourism and service / Collection of articles of scientific reports on the results of the All-Russian Scientific Conference. Edited by N.A. Platonova, O.E. Afanasiev. 2018. P. 116–122.
4. Sigida E.A., Lukyanova I.E. Adaptive tourism is a social direction in the development of tourist services / Bulletin of the Association of Higher Educational Institutions of Tourism and Service. 2011. No. 4. P. 38–42.
5. Shimansky O.V., Kolganova E. Yu., Zhurina I.I., Golushko T.V., Andropova E.M., Kutin I.V. Creation of a competitive tourist product of a sports and health-improving orientation for students with health problems in the framework of import substitution / Modern Science: Actual Problems of Theory and Practice. Series: Humanities. 2017. No. 12. P. 188–192.

Повышение эффективности инвестиционных программ развития нефтяной отрасли региона

Кутернин Михаил Иванович,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры математики и информатики, Государственный университет управления

E-mail: kadet503122@list.ru

Силаев Александр Александрович,

кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры математики и информатики, Государственный университет управления

E-mail: vishmat@mail.ru

Работа посвящена разработке методики определения важнейших параметров, влияющих на эффективность инвестиционной программы развития нефтяной отрасли региона. Для этого авторами разрабатывается аппарат количественной оценки реального объема капитальных вложений, обеспечивающего требуемый прирост добычи сырой нефти.

В качестве методологической основы решения поставленной задачи авторы предлагают применить хорошо развитый аппарат математических моделей распределенного лага.

Результатом работы является построение математической модели капитальных вложений в основные производственные фонды нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. В статье разрабатывается универсальная методика, позволяющая исключить из уравнений модели вектор ненаблюдаемых системных параметров. С помощью предложенной модели показано, как возрастает эффективность инвестиций в зависимости от точности оценок лага капитальных вложений и его структуры.

Ключевые слова: нефтяная отрасль, капитальные вложения, инвестиционный лаг, математическое моделирование, наблюдаемость параметров

В настоящее время в экономике Российской Федерации назрела острая необходимость решения важнейших проблем, от которых зависит, сможет ли Россия справиться с теми вызовами, которые поставлены международной обстановкой, сложившейся к началу третьего десятилетия XXI века. В выступлении на XXV Петербургском Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге Президент РФ В.В. Путин определил важнейшие направления экономического развития страны [1]. Одним из таких направлений является значительное усиление внимания государства к развитию инфраструктуры, играющей важнейшую роль, как в обеспечении обороноспособности и национальной безопасности, так и достижения полного экономического суверенитета страны.

Инфраструктурные отрасли играют важнейшую, зачастую системообразующую роль в экономике любой страны. Поэтому первоочередными задачами являются построение оптимальной структуры этих отраслей и разработка алгоритмов рационального управления ими. При решении задачи о выборе рационального варианта построения инфраструктурной отрасли подходящим является использование статических моделей ее функционирования, поскольку они отражают взаимодействие секторов, составляющих отрасль, в установившемся режиме. Такой подход использован, например, в работе [2] при построении оптимального варианта структуры газовой отрасли РФ.

Однако при построении алгоритмов управления отраслью неизбежным становится введение в инвестиционные и ценовые уравнения модели фактора «текущего времени» и переход к построению динамических моделей. Задача построения инвестиционной программы развития отрасли несколько усложняется, поскольку она должна быть основана на использовании только наблюдаемых параметров. В настоящей работе путем математического моделирования решаются вопросы оптимизации инвестиционных программ развития инфраструктурной отрасли на примере нефтяной отрасли российского региона.

Затраты, необходимые для устойчивого функционирования нефтяной отрасли, делятся на две части, одну из которых составляют вложения денежных средств в нефтедобывающую промышленность крупных городов и регионов России (например, Тюмени). Такие затраты имеют существенные задержки (лаги) в их реализации. Теоретические основы учета этих лагов изложены в предыдущем параграфе.

Текущие затраты на добычу нефти, составляющие вторую часть реальных полных (либо приведенных) затрат, – рассчитываются несколько проще [3]. Основная проблема конкретных расчетов и риски возможных финансовых ошибок связаны с несопоставимостью покупательской способности рубля за отдельные годы и невозможностью использовать официальные статистические данные о росте (либо убывании) цен или «дефляторе ВВП» (валового национального продукта) из-за их малой надежности, под которой понимается вероятность достоверности искомым данным. Причем, лучше будет проводить расчеты в условных единицах (у.е.), менее удачно, – в долларах США, но и при таком подходе встретится немало сложностей, обусловленных несопоставимостью различных показателей, тем более, что европейской единой валютой является евро [4], испытывающий, особенно в последнее время, крайнюю турбулентность. Тем не менее, сама экономикоматематическая модель, – даже без ее статистического насыщения, – представляет несомненный интерес [5, 6], как первая ступень моделирования финансовой системы обращения капитальных вложений в основные фонды нефтедобывающей промышленности крупного региона.

Авторы подчеркивают: структура инвестиций в нефтедобывающую промышленность состоит из нескольких, – в зависимости от уровня агрегированности блоков, взаимосвязанных частей искомой «интегральной» модели. Первая часть, – это текущие затраты на перспективные запасы нефти и ее разведку, которые осуществляются в течение ряда лет, причем значительная доля скважин в итоге оказываются, к сожалению, «сухими». В США, в отдельные годы до 80% разведочных скважин, оказывались «сухими». Однако, если в США подобная разведка велась предпринимателями – миллиардерами, как говорится, на свой страх и риск, причем затраты на нее не включались в себестоимость сырой нефти, более того, мэрии городов, «без зазрения совести», пользовались услугами спонсоров, то для системного решения проблемы в России аналогичная стратегия неприемлема.

Следует отметить, что в бывшем СССР нефте-разведка велась за счет средств государства. В современной инновационной экономике России нефте-разведку проводят немногие структуры (например, Роснефть), затраты которых могут и должны быть учтены. Если исследователь желает узнать величину полных совокупных затрат общественного труда, ему необходимо учесть все затраты на нефть и ее разведку за ряд лет и отнести эти затраты на совокупную добычу нефти, которую суммарные затраты могут обеспечить.

Расходы на нефте-разведку относятся исключительно к приросту добычи нефти [6]. Сложность при этом состоит в выделении, идентификации начального года, с которого учитываются затраты на нефте-разведку, ибо разорвать логическую цепочку «время – деньги – добыча нефти – перера-

ботка – товар – деньги – время...» на определенном ее звене зачастую некорректно.

Исходя из практики, сложившейся в топливно-энергетическом комплексе, и сообразуясь с теорией моделей распределенного лага, можно утверждать, что искомый период времени вполне можно ограничить десятью годами, первый из которых берется за 12 лет, а последний – за 2 года до начала нефтедобычи. Минимальный интервал, равный двум годам, представляет собой время освоения среднестатистического месторождения нефти. Необременительно предположить, что прирост добычи сырой нефти обеспечивается расходами на нефте-разведку за все десять лет – начиная с двенадцатого и кончая третьим годом до начала нефтедобычи.

Чрезвычайно актуальна задача определения того, как именно расходы на нефте-разведку за эти 10 лет распределяются, «размажутся» по всему временному спектру (периоду), начиная с первого года до последнего года включительно.

Весьма значима и задача исследования стохастической составляющей, т.е. определение, каким именно будет вероятностный «хвост», которым в начальной постановке проблемы можно пренебречь: авторы считают, что этот случайный вектор должен иметь нулевое математическое ожидание и положительную, не зависящую от времени дисперсию. При более адекватной постановке задачи, вероятностная составляющая («хвост») должна быть подчинена схеме Маркова первого порядка с тем же параметром, который фигурирует и в лаговой геометрической модели [6].

Дальнейшая разработка модели происходит по «направлению» включения в нее дополнительных блоков, описывающих распределение во времени капитальных вложений, осуществленных с запаздыванием: таким образом, каждый блок модели имеет собственную структуру распределенного инвестиционного лага, причем денежные средства направляются на промышленное бурение, эксплуатацию скважин, производственную и непроизводственную инфраструктуры.

Переходим к математической формализации модели. Предположим, что оптимальный уровень добычи сырой нефти составляет y_t^* (подчеркнем, что эта величина не является наблюдаемой).

Линейная модель, не учитывающая распределенный инвестиционный лаг, имеет вид:

$$y_t^* = \alpha \cdot I_t + U_t \quad (1)$$

Здесь I_t – капитальные вложения (инвестиции) в добычу сырой нефти (в год t). Это и есть определяющая переменная модели. Относительно математического ожидания $M[U_t]$ и ковариационной матрицы R случайной составляющей U_t введем стандартные предположения:

$$\begin{aligned} M[U_t] &= 0 \\ R(U_{t_1}, U_{t_2}) &= \begin{cases} 0 & \text{при } t_1 \neq t_2 \\ D[U_t], & \text{при } t_1 = t_2 = t \end{cases} \quad (2) \end{aligned}$$

где $D[U_t] = \sigma^2[U_t]$ – дисперсия НСВ (непрерывной случайной величины) U_t ; σ – среднее квадратическое отклонение (СКО) той же U_t .

Ясно, что оптимальный уровень добычи сырой нефти есть ненаблюдаемая переменная, то есть ее нельзя «узреть» даже «кибернетическими глазами». В этой латентной экономической ситуации ЛПР (лицо, принимающее решение) может не иметь возможности или даже не стремиться осуществить переход к намеченному оптимальному (ненаблюдаемому) уровню добычи y_t^* мгновенно, – например, в целях сохранения устойчивости, пусть даже и относительной, консервативной системы управления нефтедобычей в регионе.

В то же время, наблюдаемые значения добычи сырой нефти могут отражать механизм частичного приспособления экономического объекта либо рынка нефти к оптимальному, но, увы, ненаблюдаемому значению y_t^* , причем при текущем уровне добычи сырой нефти корректно сделать предположение о зависимости (корреляции) этих случайных величин в виде разностной схемы первого порядка:

$$y_t - y_{t-1} = \gamma(y_t^* - y_{t-1}) \quad (3)$$

Здесь γ – (ненаблюдаемый) коэффициент пропорциональности между реальным и виртуальным приростами добычи нефти. Подставим одномоментное уравнение (1) в разностную схему (3). Получим лаговое уравнение первого порядка, которое является ничем иным, как разновидностью знаменитой модели Нобелевского лауреата Л. Койка [6].

$$y_t = (-\gamma)y_{t-1} + \alpha\gamma I_t + \gamma U_t \quad (4)$$

Введем в рассмотрение два оператора: единичный оператор E и оператор лага L , или же оператор сдвига на одну временную единицу, действующие по правилам:

$$E(y_t) = y_t; \quad L(y_t) = y_{t-1}. \quad (5)$$

Тогда n -степень единичного оператора совпадает с ним самим, а n -степень оператора сдвига (кстати, тоже сохраняющего, как и E , операторную норму) приводит к сдвигу на « n » временных единиц:

$$L^n(y_t) = y_{t-n}. \quad (6)$$

Здесь n не только 1; 2; 3..., но и -1; -2; -3; ... Недостающие данные, как правило, находятся с помощью процесса интерполяции [7].

Рациональная структура запаздывания эффекта относительно предшествующего ему стимула, то есть структура распределенного лага капитальных вложений (инвестиций), находит все более массовое применение в системных моделях топливно-энергетического комплекса, угольной и нефтедобывающей промышленности.

Авторы предлагают универсальный подход, позволяющий исключить из уравнений модели (4)

вектор ненаблюдаемых системных параметров, после чего модель будет содержать только наблюдаемые переменные и случайную составляющую, отражающую влияние стохастических помех, а также ошибок в измерении уровня отдачи от денежных средств и точного объема инвестиций в нефтедобывающую промышленность. Преобразуем уравнение (4), используя уже введенные операторы:

$$[E - (1 - \gamma)L](y_t) = \alpha\gamma E(I_t) + \gamma U_t. \quad (7)$$

Предположим, что число $0 < (1 - \gamma) < 1$ не является собственным значением оператора $E - (1 - \gamma)L$ и, следовательно, существует единственный обратный оператор $[E - (1 - \gamma)L]^{-1}$, которым и подействуем на левую и правую части уравнения (7), после чего получим схему явного вычисления текущего (и наблюдаемого) значения уровня добычи нефти (в млн тонн):

$$y_t = (E - (1 - \gamma)L)^{-1}(\alpha\gamma I_t + \gamma U_t). \quad (8)$$

Освоение новых месторождений сырой нефти влечет за собой «квантованную», то есть порционную отдачу от вложенных инвестиций: исследователь, таким образом, сталкивается с распределенными лагами различных видов и структур, неоднородных продолжительностей и со слабо предсказуемыми последствиями в случае наличия «пустых» скважин.

Отметим, что результат, определяемый как выручка от продажи сырой нефти и нефтепродуктов, рассматривается не как функция затрат некоторого определенного года, а как функция последовательного ряда лет прошлого периода инвестирования:

$$y_t = \sum_{i=0}^T \omega_i I_{t-i} + \varepsilon'_t, \quad (9)$$

где y_t – результирующая отдача от ранее вложенных средств в году (t); I_{t-i} – денежные затраты в ($t - i$) год (мы предполагаем, что $T = 12$ годам); T – максимальный срок освоения вложенных денег или, что то же самое, наибольший срок запаздывания в освоение инвестиций (максимальный лаг): чем он больше, тем меньше эффективность капитальных вложений в нефтедобычу или нефтеразработку и тем самым выше финансовые риски; ε'_t – помехи, то есть случайные флуктуации, приводящие к ошибкам лаговой модели (9), ω_i – весовые коэффициенты («рейтинги»), характеризующие сравнительное значение (вклад) отдельных лет (кварталов) в формирование и накопление результирующего показателя. Если в первичный и вторичный моменты добыча отсутствует, то $w_0 = w_1 = 0$ (см. 9).

Следовательно, авторы считают: структура инвестиционного лага и его наибольшая величина характеризуют время оборота всей совокупности капитальных вложений производственного назначения, включая и инвестиции в оборудование, предназначенное для добычи сырой нефти. Цены

на 1 баррель нефти, в зависимости от ее качества, меняются буквально ежедневно (если не ежечасно). Чего стоит, например, резкий конфликт с Республикой Беларусь, когда около 5 млн тонн сырой нефти было подпорчено баснословным загрязнением хлоридами или необоснованно высокий уровень дисконта при покупке российской нефти Китаем.

Сравнительно недавно в СМИ по этому поводу даже утверждалось, что многие нефтяные компании, продолжающие эксплуатировать истощенные месторождения, используют для повышения добычи нефти хлор, либо добавки в виде хлоридов, либо хлор-органику. Заметим, что хлор и хлор-органика – это далеко не одно и то же, хлор-органика загрязняет сырую нефть, и стоимость ее не столь существенно снижается. Подсчитано, что заниженные оценки убытков приводят к сумме потерь порядка 100 млн долларов.

Авторы считают, что научно-обоснованный уровень добычи нефти из истощенных месторождений, – трудная задача, справиться с решением которой можно, используя достоверные статистические данные и лаговые модели с убывающей структурой (например, модель геометрического лага вида Койка [8]).

С позиции авторов, целесообразно в дальнейшем изучить влияние динамики цен сырой нефти, особенно на вектор оптимальных инвестиций в производство нефтепродуктов. С этой целью обозначим через x_t вектор цен m факторов производства нефти и нефтепродуктов; p_t – вектор оптимальных инвестиций в n структурных средства производства.

С учетом зависимости от прошлогодних средних цен на 1 баррель сырой нефти, имеем линейную регрессионную модель, содержащую лаговую функцию предшествующего года (или прошлого периода времени):

$$p_t = Ap_{t-1} + Bx_t + \delta_t. \quad (10)$$

На первом этапе исследований вектор ошибок регрессии $\delta_t = (\delta_{t1}, \delta_{t2}, \dots, \delta_{tn})'$ полагается равным нулю. Такой подход возможен в условиях стабильного планомерного развития отрасли. В этом случае система (10) является системой линейных алгебраических уравнений, в которой A – мультипликатор или мультипликативная матрица эндогенной переменной. A является невырожденной квадратной матрицей размерности $(n \times n)$, B – мультипликативная матрица экзогенной переменной размерности $(n \times m)$. Используя единичный E и лаговый L операторы, преобразуем уравнение (10) к виду:

$$p_t = (E - AL)^{-1} Bx_t. \quad (11)$$

Уравнение (11) ставит перед исследователем ту же проблему: вектор-столбец p_t состоит из ненаблюдаемых величин, поскольку оптимальные инвестиции, при всем желании, наблюдению не поддаются.

Пусть введен в рассмотрение $\beta = (\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n)$ – вектор-строка неизвестных параметров, каждая координата β_i которой заключена между нулем и единицей и обозначает долю (удельный вес) оптимальных инвестиций в i -средство производства, которая была реально потрачена. Тогда инвестиционная функция y_t – скалярная переменная величина, равная объему денежных средств в нефтедобычу в год t , порождаемая уравнением множественной линейной регрессии:

$$y_t = \beta p_t + \varepsilon_t \quad (12)$$

Ошибка регрессионного уравнения ε_t имеет нулевое математическое ожидание и не зависящую от времени дисперсию σ^2 .

Предположим, исходя из экономического смысла существования решения задачи, что собственные числа матрицы A по абсолютной величине меньше единицы и различны между собой, а также вещественны (что выполнено в случае, когда A – симметричная матрица). Тогда полученное ранее уравнение (12) с учетом (11) допускает репродуцирование (обращение), которое после раскрытия оператора $(E - AL)^{-1}$ сводится к следующему виду:

$$p_t = \sum_{k=0}^{\infty} A^k L^k B x_t = \sum_{k=0}^{\infty} A^k B L^k (x_t) = \sum_{k=0}^{\infty} A^k B x_{t-k}. \quad (13)$$

Обозначим через $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n$ собственные числа матрицы A и ортогональным преобразованием S приведем матрицу A к диагональному виду ($\mathcal{L}$):

$$A = S \Lambda S^{-1}$$

Тогда

$$A^k = S \Lambda^k S^{-1} \quad (14)$$

где $\mathcal{L} = \text{diag}\{\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n\}$; $\mathcal{L}^k = \text{diag}\{\lambda_1^k, \lambda_2^k, \dots, \lambda_n^k\}$.

Следовательно, вектор ненаблюдаемых оптимальных инвестиций (p_t) выражается рядом:

$$p_t = \sum_{k=0}^{\infty} S \Lambda^k S^{-1} B x_{t-k}. \quad (15)$$

Подставляя формулу (15) в основное уравнение (12), получим:

$$y_t = \sum_{k=0}^{\infty} \beta S \Lambda^k S^{-1} B x_{t-k} + \varepsilon_t. \quad (16)$$

Обозначим через N время, прошедшее от начала наблюдений за развитием отрасли, тогда уравнение (16) примет вид:

$$y_t = \sum_{k=0}^N \beta S \Lambda^k S^{-1} B x_{t-k} + \varepsilon_t \quad (17)$$

Уравнение (17) представляет собой уравнение множественной линейной регрессии (МЛР). В качестве регрессоров выступают цены на факторы производства нефти и нефтепродуктов за все пре-

дыдущие годы от начала наблюдений. Предиктором является вектор инвестиций в добычу нефти за все предыдущие годы. Как предиктор, так и регрессоры являются наблюдаемыми параметрами, что позволяет эффективно проводить идентификацию коэффициентов уравнения. Характеристики вектора ошибок регрессии ε_t удовлетворяют обычным свойствам модели МЛР [9]:

$$M[\varepsilon_t] = 0; \quad D[\varepsilon_t] = \sigma^2, \quad (18)$$

причем дисперсия ошибок регрессии σ^2 постоянна во времени.

Теперь коэффициенты уравнения (17) и дисперсия ошибок регрессии σ^2 могут быть идентифицированы по статистическим данным обычным методом наименьших квадратов [9].

В частном случае, когда x_t – скалярная функция времени, то есть при $m=1$, кроме того, B – n -мерный вектор; α_i, γ_i – элементы векторов $(\beta \cdot S)$, и $(S^{-1} \cdot \beta)$ соответственно, получаем вполне удобную для идентификации коэффициентов и для практических расчетов инвестиций формулу

$$y_t = \sum_{i=1}^n \sum_{k=0}^N \alpha_i \cdot \gamma_i \cdot \lambda_i^k \cdot x_{t-k} + \varepsilon_t. \quad (19)$$

Соотношение (19) показывает, что в результате системной разработки комплекса уравнений экономико-математических моделей авторам удалось устранить из аналитических факторов (переменных) все ненаблюдаемые переменные. Теперь результирующая модель содержит только реальные (наблюдаемые) переменные величины и (все-го) одну случайную составляющую ε_t с нулевым средним значением и постоянной дисперсией, которая может быть оценена эконометрическими методами. К такой модели можно применить метод наименьших квадратов [9] для оценки неизвестных параметров. Имея статистические данные за достаточно большое количество лет (или даже кварталов), получив оценки коэффициентов уравнения (19), можно получить оценки произведений $\alpha_i \gamma_i$ и собственных чисел λ_i матрицы A , что позволит с помощью уравнения (17), положив равными нулю случайные составляющие, оптимизировать процесс вложения инвестиций в нефтедобычу.

В заключение следует отметить, что дальнейшее развитие работы состоит во введении случайной составляющей в уравнение (10) для вектора оптимальных инвестиций и рассмотрении этого уравнения как уравнения МЛР, что даст возможность использования разработанного алгоритма определения параметров оптимальной инвестиционной программы развития нефтяной отрасли региона в случае наличия внешних возмущений, характерных для современного этапа развития национальной экономики РФ.

Литература

1. Стенограмма: О чем рассказал Владимир Путин на пленарном заседании ПМЭФ-2022 [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://rg.ru/2022/06/17/stenogramma-o-chem-rasskazal-vladimir-putin-na-plenarnom-zasedanii-pmef-2022.html> (дата обращения: 17.06.2022)
2. Кутернин М.И. Сравнение эффективности различных схем газовой отрасли на основе математического моделирования. // Вестник университета, 2019. № 10. с. 124–131.
3. Павловская А.В. Управление затратами на добычу нефти. // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом, 2018, № 12, с. 38–43.
4. Родионова Л.Н. Особенности оценки инвестиций в нефтяной отрасли. // Экономика и управление народным хозяйством, 2015, № 5, с. 90–94.
5. Силаев, А.А. Распределенные лаги в моделях нефтедобывающей промышленности [Текст] / Силаев А.А., Паршикова Г.Ю. //Актуальные проблемы управления-2007: Материалы 12-й международной научно-практической конференции. Вып. 4. Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2007. –74–76 с.
6. Силаев, А.А. Исследование структуры инвестиционного лага в модели развития экономики города / А.А. Силаев, Г.Ю. Паршикова. М.: Издательство «Спутник+», 2009. – 75 с.
7. Li J, Xiao X, Boukouvala F, Floudas CA, Zhao B, Du G, et al. Data-driven mathematical modeling and global optimization framework for entire petrochemical planning operations. AIChE Journal, Volume 62, March 2016, 3020–3040 pp.
8. Драймз Ф. Распределенные лаги. Проблемы выбора и оценивания модели. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 383 с
9. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс. М.: Издательство «Дело», 2004. – 576 с.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT PROGRAMS FOR THE DEVELOPMENT OF THE REGION OIL INDUSTRY

Kuternin M.I., Silaev A.A.
State University of Management

The work is devoted to the development of a methodology for determining the most important parameters affecting the effectiveness of the investment program of the region oil industry development. For this purpose, an apparatus is being developed for quantifying the real volume of capital investments, which ensures the required increase in crude oil production.

As a methodological basis for solving the problem, the authors propose to use a well-developed apparatus of mathematical models of distributed lag.

The result of the work is the construction of a mathematical model of capital investments in the main production funds of the oil production and oil refining industry. The article develops a universal technique that allows you to exclude the vector of unobservable system parameters from the equations of the model. The proposed model shows how the efficiency of investments increases depending on the accuracy of estimates of the lag of capital investments and its structure.

Keywords: oil industry, capital investments, investment lag, mathematical modeling, observability of parameters.

References

1. Transcript: What Vladimir Putin said at the SPIEF-2022 plenary session [Electronic resource]: Access mode: <https://rg.ru/2022/06/17/stenogramma-o-chem-rasskazal-vladimir-putin-na-plenarnom-zasedanii-pmef-2022.html> (date of access: 06/17/2022)
2. Kuternin M.I. Comparison of the effectiveness of various gas industry schemes based on mathematical modeling. // Bulletin of the University, 2019. No. 10. p. 124–131.
3. Pavlovskaya A.V. Oil production cost management. // Problems of economics and management of the oil and gas complex, 2018, No. 12, p. 38–43.
4. Rodionova L.N. Peculiarities of evaluation of investments in the oil industry. // Economics and management of the national economy, 2015, No. 5, p. 90–94.
5. Silaev, A.A. Distributed lags in models of the oil industry [Text] / Silaev A.A., Parshikova G. Yu. // Actual problems of management-2007: Proceedings of the 12th international scientific and practical conference. Issue. 4. State University of Management. – M.: GUU, 2007. –74–76 p.
6. Silaev, A.A. Study of the structure of the investment lag in the model of development of the city's economy / A.A. Silaev, G. Yu. Parshikov. M.: Publishing house "Sputnik +", 2009. – 75 p.
7. Li J, Xiao X, Boukouvala F, Floudas CA, Zhao B, Du G, et al. Data-driven mathematical modeling and global optimization framework for all petrochemical planning operations. AIChE Journal, Volume 62, March 2016, 3020–3040 pp.
8. Dreams F. Distributed lags. Problems of choice and estimation of the model. – M.: Finance and statistics, 1982. – 383 p.
9. Magnus Ya.R., Katyshev P.K., Peresetsky A.A. Econometrics. Initial course. M.: Publishing house "Delo", 2004. – 576 p.

Имплементация процессного подхода в области транспортной инфраструктуры: российский опыт

Фадеева Наталья Владимировна,

канд. техн. наук, доцент, доцент кафедры «Управление персоналом», Красноярский институт железнодорожного транспорта – филиал ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет путей сообщения»
E-mail: fadееva_natali@inbox.ru

Учащаются случаи перехода российских компаний к процессному менеджменту, как на уровне компании в целом, так и в рамках одного из ее департаментов. Процессный менеджмент в отечественной корпоративной среде имеет стратегическую важность, так как именно он способен повысить эффективность деятельности компаний, ее клиентоориентированность и исключить случаи нерационального использования ресурсов. Наиболее часто внедряют процессный подход в России крупные корпорации и холдинги. Некоторые сферы российского бизнеса внедряют процессную модель менеджмента более активно, тогда как другие следуют устоявшейся модели управления. В фокусе внимания – специфика применения процессного подхода в сфере транспорта и транспортной инфраструктуры, где формирование бизнес-процессов имеет особую актуальность в силу специфики отрасли. Ключевым мотивом перехода к процессному подходу в управлении транспортной инфраструктурой в России является слабая клиентоориентированность транспортных компаний. Процессный подход в управлении инфраструктурой одной из первых в России начала осваивать авиационная отрасль. Первыми, кто принял в качестве основополагающего процессный подход в управлении транспортной инфраструктурой, стали крупные авиационные узлы, а впоследствии данный опыт переняли и региональные аэропорты. Отмечаются изменения в подходах к управлению инфраструктурой городских транспортных систем. Наиболее значительные изменения управленческой парадигмы произошли в области управления железнодорожной инфраструктурой. ОАО «Российские железные дороги» декларирует переход к процессному менеджменту на всех уровнях управления. Процессный подход применяется и в области координации, и ремонта объектов инфраструктуры. Дочерние предприятия, входящие в структуру холдинга, также постепенно переходят к процессной модели.

Ключевые слова: процессный подход к управлению, транспортная инфраструктура, бизнес-процесс, автоматизация, российские железные дороги.

Все чаще руководители российских компаний обращаются к методологии процессного менеджмента и применяют его в отношении компании в целом или в рамках одного из ее департаментов. Возросший интерес к процессному управлению в России можно объяснить, во-первых, рядом преимуществ от его имплементации, и, во-вторых, опорой на зарубежный опыт, где процессный подход к корпоративному управлению считается наиболее эффективным. На российском рынке собственники и менеджмент компаний исходят из соображений достижения значимых улучшений от трансформации организации – увеличения прибыли и уменьшения издержек, оптимизации функционирования персонала или сокращения его численности, повышения управляемости и конкурентоспособности бизнеса [17, с. 62].

Тем не менее, нельзя назвать практику внедрения процессного подхода в России массовой – сказывается национальный «корпоративный менталитет», следование привычным плановому или функциональному управлению, а также непонимание путей реализации процессного подхода на практике. А.А. Юрлова ключевой причиной неудач в переходе к процессному управлению в России называет особые традиции построения корпоративной культуры, основанной «на личных, родственных, национальных и прочих непрофессиональных принципах» [22]. Добиться успеха, указывает исследователь, удастся немногим из компаний; многие проекты сворачиваются, не дойдя до этапа внедрения. Можно выделить и ряд компаний, где резкие изменения привели к критическим ухудшениям стратегических показателей [22].

Таким образом, следует попытаться обобщить имеющийся позитивный и негативный опыт управления компаниями процессными методами. Достижение подобной цели требует проработки вопросов, связанных с особенностями внедрения процессного подхода, принципов выстраивания эффективной системы бизнес-процессов, специфики транспортной отрасли с точки зрения внедрения процессного подхода. Ценность процессного подхода заключается в возможности фокусирования бизнес-процесса или их совокупности на конечном результате, подлежащем количественной и качественной оценке [17, с. 651].

Актуальность перехода к процессной модели управления в России

Переход к процессному подходу в отечественной корпоративной среде имеет стратегическую важ-

ность, так как именно он способен повысить эффективность деятельности компании, сделать ее по-настоящему клиентоориентированной и искоренить случаи нерационального использования ресурсов.

Переход к процессному управлению непременно приводит к пересмотру принципов работы с персоналом: данный метод управления направлен на оптимизацию контролирующих и проверяющих функций, устранение дублирующих процедур и объединение разных должностей в одну, что влечет за собой увеличение ответственности работников. Компания, которая принимает решение о переходе к процессной структуре ведения бизнеса, должна уметь объективно оценить актуальное техническое обеспечение, навыки сотрудников, ресурсную базу. Коррекция имеющихся процессов может стать весьма болезненной, особенно для штата, ведь смена системы управления неизбежно влечет за собой сокращение штатных единиц, перераспределение должностей, расширение спектра обязанностей и полномочий.

Согласимся с А.А. Юрловой в том, что примерами качественно решения проблемы о переходе к процессному менеджменту могут стать российские предприятия, являющиеся дочерними по отношению к западным корпорациям; имплементация нового управленческого подхода в таких компаниях существенно облегчается за счет имеющегося у головной компании опыта [22].

Стратегическая значимость применения процессного подхода обнаруживается и при учете факторов внешней среды: речь идет, прежде всего, о сложных кризисных условиях постпандемии и геополитических барьерах. В данной связи вполне закономерно обращение российских транспортных компаний к факторам внешней среды. Компания, столкнувшаяся с конкурентами из-за рубежа (крупными компаниями-перевозчиками), должна делать поворот в сторону обратной связи, данных о внешней среде – конечных потребителях услуг и продуктов. В.В. Жаков в исследовании подходов к управлению транспортной организацией говорит о том, что «управленческий контур» компании должен быть разомкнутым, т.е. реагировать на изменения внешней среды; в случае, когда руководитель отвечает непосредственно за результаты деятельности подчиненного объекта, внутренний контур замыкается, но при этом, если руководитель осуществляет передачу информации во внешнюю среду и получает данные из нее, внешний контур остается разомкнутым, в результате чего компания получает возможность определять статус внешней среды или оказывать влияние на нее [8, с. 26].

Последнее десятилетие характеризуется активизацией попыток повышения эффективности бизнеса не только западными, но и российскими компаниями разных отраслей. Рост заинтересованности в использовании специальных методологий эффективного управления бизнесом можно проиллюстрировать высокими темпами роста российского рынка BPM (Business Pro-

cess Management), составляющими, по различным оценкам, от 15 до 20% в год. Рынок BPM-инструментария обнаруживает высокую чувствительность к состоянию национальной экономики, и любые изменения экономического статуса страны определяют приоритеты менеджмента компаний, востребованность новых управленческих технологий. Спецификой российского бизнес-пространства, как справедливо отмечает С. Свиначев, является тесное переплетение экономических проблем с политическими, что представляет собой дополнительную сложность в обновлении модели функционирования бизнеса в условиях нестабильности [14].

Отметим значительный потенциал дальнейшего развития: далеко не все компании России, де-юре перешедшие на процессную модель управления, имеют полное описание ключевых бизнес-процессов [14], что, в свою очередь, говорит о том, что сама по себе процессность иногда понимается и применяется в российском бизнес-сегменте формально, будучи отраженной только в документах, либо же избирательно – к примеру, только в отношении определенного департамента компании или в отношении конкретного процесса.

Наиболее часто внедряют процессный подход в России, прежде всего, крупные корпорации и холдинги. Некоторые сферы российского бизнеса внедряют процессную модель менеджмента более активно, тогда как другие опираются на традиции и следуют устоявшейся модели управления. В некоторых случаях модель управления, по сути, дублирует советскую модель планового подхода. Тем не менее, низкая эффективность деятельности подобных компаний постепенно вытесняет их из высококонкурентного рынка, а на смену им приходят компании, ориентированные на процессность и клиентоориентированность.

Представим наиболее показательные примеры российских компаний, относительно успешно реализовавших процессное управление, из различных сфер. Нефтегазовая сфера: ПАО «Лукойл», ПАО «Татнефть», ОАО «ТНК-Нягань», ООО «Газпром трансгаз Томск», ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Газпром»; банковская, страховая, финансовая и инвестиционная сферы: Банк России, Ассоциация Российских Банков, ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», ПАО «АК БАРС»; строительство и проектно-инженерная сфера: ООО «Группа Пирс Девелопмент», АО «Гипрогазцентр», АО «Евроцемент групп», ОАО «Новое Кольцо Москвы»; туризм: холдинг АО «Випсервис», торговля: ООО «Сапфир», ПАО «Московская биржа»; пищевая и химическая отрасли: ПАО «Орскнефтеоргсинтез», ООО «Центр Оптимальных Технологий», компания Abi, машиностроение: АО «Гидромашсервис», ОАО «Завод «Автоприбор»; металлургия: ПАО «Трубная металлургическая компания», Объединенная компания «РУСАЛ» [17, с. 651].

Данный перечень не является исчерпывающим; ежегодно в стране возникают новые компании, следующие процессному подходу, которым

удается успешно адаптировать систему управления и повысить ее гибкость.

Становой опыт управления транспортной инфраструктурой в рамках процессного менеджмента

Особого внимания заслуживает специфика применения процессного подхода в сфере транспорта и транспортной инфраструктуры, где формирование бизнес-процессов имеет особую актуальность в силу специфики данной сферы. В понятие «транспортная инфраструктура» мы включим совокупность инженерных сооружений, обеспечивающих условия для движения, ожидания, координации и снабжения ресурсами транспортных средств.

Деятельность транспортной компании представляет собой комплекс взаимосвязанных сквозных процессов, которые должны соответствовать требованиям как производственного, так и потребительского качества. Эффективность и прибыльность работы по управлению транспортной инфраструктурой зависят от уровня потребительского качества предоставляемых услуг [18, с. 64]. Качество транспортных процессов обеспечивается подсистемами транспорта (подвижной состав, инфраструктура) и организациями, обеспечивающими функционирование данных подсистем (владелец инфраструктуры, перевозчик, оператор, экспедитор, производитель транспортной техники, ремонтная компания). Формирование процессной системы управления инфраструктурой в транспортной сфере требует учета специфики транспортной продукции, обуславливающей ее тесную взаимосвязь с процессным подходом, — обеспечение непрерывной стабильности процессов.

Примеры внедрения процессного подхода в области управления транспортной структурой можно условно разделить на внедрение подхода в области строительства новой транспортной инфраструктуры и проектирование работы по внедрению нового подхода при управлении существующей инфраструктурой (т.е. реинжиниринг). Р.И. Давлетшин указывает, что реальные проекты внедрения процессно-ориентированной управленческой модели в транспортно-строительной отрасли единичны (к примеру, финский строительный концерн YIT), а данные о таком опыте малодоступны. В качестве причин исследователь называет (1) фрагментированность отрасли и информационного поля, формируемого вокруг нее, и (2) нежелание делиться успешным опытом из соображений рисков утраты конкурентных преимуществ [5, с. 49]. В данной связи остановимся на рассмотрении процессов управления существующей транспортной инфраструктурой.

Процессный подход в управлении транспортной инфраструктурой может быть принят не только транспортным предприятием, но и производственной компанией, деятельность которой подразумевает наличие подобной инфраструктуры и в значительной степени обусловлена ее эффективностью

[4]. С.Ю. Данилова, к примеру, указывает на ситуации применения процесс-менеджмента в транспортной логистике на предприятиях химического комплекса [6]. Весьма важным аспектом является изучение и применение процессного подхода с точки зрения взаимосвязи между транспортной инфраструктурой и остальным производством, совместная работа которых должна обеспечивать непрерывность и ритмичность всего предприятия.

Весьма частым мотивом перехода к процессному подходу в России является слабая клиентоориентированность транспортных компаний, осознаваемая руководством после их выделения из транспортной монополии. Тем не менее, даже в тех организациях, которые находятся в неконкурентной среде (как в случае с ОАО «РЖД»), менеджмент внедряет элементы процессного подхода, регулирующие отдельные компоненты деятельности. Применение процессного подхода в российской транспортной сфере существенно осложнено недостатком навыков проектного менеджмента и инструментария, позволяющего осуществлять мониторинг и анализ процессов; менеджмент сталкивается с необходимостью обучения персонала Scrum, Kanban, базовым принципам Agile-манифеста. Отметим, что некоторые российские транспортные компании используют профессиональные средства моделирования, такие как ARIS или Business Studio, однако, во множестве из них процессная модель создается с помощью простого инструментария — MS Visio, табличных или текстовых документов.

Можно также сказать, что попытки внедрения процессного менеджмента российскими транспортными компаниями зачастую именуются риск-менеджментом — сферой, тесно переплетающейся с процессным управлением в плане идентификации и исследовании причин «дефектных» процессов, мониторинга объема финансового ущерба, поиска альтернативных способов управления процессом [12, с. 175].

Процессный подход в управлении инфраструктурой одной из первых в России начала осваивать авиационная отрасль. Первыми, кто принял в качестве основополагающего процессный подход в управлении транспортной инфраструктурой, стали крупные авиационные узлы (к примеру, Московский авиационный узел, включающий шесть аэропортов). Причиной их лидерства в данном вопросе стало то, что аэропорты, сосредоточенные в мегаполисах и крупных городах, находятся в условиях жесткой конкурентной борьбы, что, в свою очередь, актуализировало вопрос о степени развитости инфраструктуры. Итогом действий, направленных на развитие и поддержание функционирования инфраструктуры аэропорта, является комплекс жизнеспособных продуктов, формирующихся на основе имеющейся материальной базы, объемов производства, внедренных инноваций, привлеченного инвестиционного капитала и издержек. Стремление к упорядочиванию технологических цепочек, автоматизации функций и при-

вело, в конечном итоге, к процесс-менеджменту. Специфика основного производства и управления инфраструктурой аэропорта априори предполагает наличие колоссального количества инструкций и, следовательно, процессный подход к управлению помогает фиксировать и упорядочивать данные инструкции. Процессное управление, в частности, внедрено в функционирование аэропортов «Домодедово» и «Шереметьево».

Любой аэропорт включает в себя комплекс множества видов инфраструктуры, развитие которых по всем имеющимся направлениям протекает неоднородно, что влечет за собой разницу ключевых показателей между конкурирующими аэропортовыми комплексами. В регионах подобное явление встречается реже – один крупный город может обслуживать один аэропорт, но тем не менее, процессный подход применяется и во множестве из них. Региональные аэропорты с течением времени также стали перенимать этот опыт; сегодня процессный подход применяется ООО «Аэропорт ТОМСК», ООО «Аэропорт Емельяново», АО «Аэропорт Толмачёво» и многими другими.

Транспортная сфера в целом характеризуется обилием четко регламентированных действий, и в данной связи задача процессного подхода – не сформировать регламент, как в иных сферах, а связать регламенты между собой для обеспечения бесшовного процесса и систематизировать иерархию через горизонтальные связи между процессами. В данной связи многие транспортные предприятия прибегают к цифровым платформам мониторинга процессов и документооборота. Известен, к примеру, положительный опыт применения российскими транспортными компаниями платформы СЭД ТЕССА, позволяющей автоматизировать бизнес-процессы. На СЭД ТЕССА, к примеру, работают ООО «Новопорт-ОЦО», АО «Аэропорт Толмачёво» (Новосибирск), АО «Западный скоростной диаметр» (Санкт-Петербург), «ООО «УК Глобал Порты» (Global Ports Investments PLC) и др.

Л.П. Паристова, анализируя итоги имплементации процессного подхода в транспортной компании ООО «КИТ.ТК» указывает в качестве преимуществ данного подхода на транспорте: прозрачность; согласованность с общей стратегической целью; вовлечение персонала в производство; реагирование на изменения во внешней среде; снижение хаотичности управления. При этом, система, перенастроенная в процессном ключе, будет в большей степени зависима от знаний, умений, навыков и квалификации исполнителей; процессному подходу свойственна также сложность в управлении смешанной команды в функциональном смысле; высокая бюрократизация, которая и прежде являла собой «слабое» место функционирования транспортной компании [13, с. 72].

Подходы к управлению инфраструктурой городских транспортных систем также меняются [9]; к примеру, взят курс на переход к процессному подходу в Петербургском метрополитене (концепция «Единого диспетчерского центра Санкт-

Петербургского метрополитена» [1]). Автомобильная промышленность также проводит реинжиниринг процессов. Процессный подход осваивает, к примеру, российское АО «АВТОВАЗ».

Железные дороги – опыт применения процессного подхода

Масштабные изменения управленческой парадигмы произошли за последние 10 лет и в области управления железнодорожной инфраструктурой. ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») являются одной из крупнейших транспортных компаний в мире и важнейшим оператором российской сети железных дорог [3, с. 3]. Российская железная дорога имеет уникальные характеристики, которые влияют на ее работоспособность, среди которых отметим разветвленную сеть объектов железной дороги, инфраструктуры и, как результат, развернутую иерархичную организационную форму управления [2, с. 50].

Именно в ОАО «Российские железные дороги» декларируется переход к процессному управлению на всех уровнях согласно Распоряжению от 23 августа 2017 года № 1712р «О программе мероприятий по расширению применения процессного подхода в управлении холдингом «РЖД», в продолжение ранее начатой работы 2014 года [13]. Данный программный документ содержит отдельные разделы, посвященные мероприятиям по выделению и описанию сквозных процессов, разграничению зон ответственности.

Процессный подход рассматривается менеджментом холдинга «РЖД» как базис успешной реализации стратегических целей. ОАО «РЖД» обладает Картой бизнес-процессов верхнего уровня и составом процессов, утвержденных в феврале-марте 2019 года [11]; предприятие утвердило Программу мероприятий по расширению применения процессного подхода в управлении холдингом «РЖД» – все это позволяет считать этот холдинг лидером в области процессного управления на транспорте в России. Среди положительных примеров реализации мер по совершенствованию управления инфраструктурой – изменения в структуре управления и подчиненности топливно-энергетических центров и формирование схемы процесса управления ими. Данные меры позволили автоматизировать анализ и прогнозирование расхода топливно-энергетических ресурсов на тягу поездов, снизить трудоёмкость процесса и повысить объективность получаемых данных за счёт учёта большего числа параметров, влияющих на расход ресурсов в зависимости от самых разных факторов – от условий внешней среды до рельефа пути на каждом участке.

Кроме того, в публикациях и нормативных документах «РЖД» можно заметить отсылки к сервисному подходу, который, в понимании компании, практически идентичен процессному и призван обозначать, по всей видимости, «процессный подход с акцентом на клиентоориентированность».

В ОАО «РЖД» сервисный подход реализован в двух структурах: Центр управления содержанием инфраструктуры и Единая служба поддержки пользователей.

Центр управления содержанием инфраструктуры был создан с целью повышения эффективности процесса управления содержанием инфраструктуры на основе единой концепции управления хозяйствами инфраструктурного комплекса. Организационной базой работы центра являются 5 процессов управления, описанных в ITIL. Данная платформа представляет собой ситуационный центр, который online и согласно регламентам способен контролировать все процессы, протекающие на объектах инфраструктуры. ОАО «РЖД», кроме того, использует современные системы управления информационными ресурсами (ЕК АСУТР, ЕК АСУФР, АСУТ), позволяющие в режиме реального времени пользоваться информационными ресурсами.

Процессный подход применяется и в области ремонта объектов инфраструктуры – к примеру, на базе Центральной дирекции по ремонту грузовых вагонов [10, 15]. Создание автоматизированной системы управления технического обслуживания, ремонта оборудования (вагонный ремонт) (АСУ ТОРО-ВР) (внедренной еще в 2006 году Красноярской железной дорогой в трех вагонных депо – Аскиз, Ужур и Иланская) позволяет выполнять безбумажный расчет себестоимости ремонта вагона и определять лимиты расхода запасных частей на вагон других вагонных депо, например, Московской дороги «Воскресенск».

Стоит отметить, что дочерние и зависимые общества ОАО «РЖД» и их стратегии развития подчинены общей стратегии развития ОАО «РЖД». Соответственно, схожий опыт перенимают многие предприятия, входящие в холдинг (процессный подход, к примеру, применяется при управлении инфраструктурой в АО «Кузбасс-Пригород» [7], АО «АК «Железные дороги Якутии», АО «Алтай-Пригород», АО «Московский локомотиворемонтный завод», АО «Саранский вагоноремонтный завод», АО «Ямальная железнодорожная компания» и др.).

Таким образом, транспортная сфера в России находится на этапе реформирования управленческих моделей. Как правило, подобное реформирование обозначает переход к процессному менеджменту. Индикаторы перехода на подобную управленческую модель отмечены в каждой из подотраслей транспортной сферы, но лидерами по степени внедрения процессных инноваций в управление инфраструктурой являются безусловно, авиационная и железнодорожная отрасли. Дальнейшее развитие систем процессного менеджмента инфраструктуры железнодорожного транспорта можно обозначить как интегрированные [19–21].

Литература

1. Архипов, И.А. Процессный подход в управлении пассажирскими перевозками Петербург-

ского метрополитена / И.А. Архипов, А.В. Гниломедов // Транспорт РФ. – 2022. – № 1–2 (98–99). – С. 9–14.

2. Беляева, Е.Р. Оценка эффективности деятельности на железнодорожном транспорте / Е.Р. Беляева, С.Н. Кушева // Вестник СИБИТа. – 2020. – № 3 (35). – С. 49–54.

3. Вальдман, Д.И. Модель управления пригородным комплексом Московской железной дороги на основе процессного подхода / Д.И. Вальдман // Управление экономическими системами. – 2012. – № 12 (48). – 14 с.

4. Горячева, Н.Е. Процессный подход в управлении деятельностью логистического оператора складских услуг / Н.Е. Горячева, М.В. Воронин, Л.В. Кохова // Russian Journal of Education and Psychology. – 2013. – № 3 (23). – 17 с.

5. Давлетшин, Р.И. Формирование системы управления предприятия транспортного строительства на базе процессного подхода: дисс. ... канд. экон. наук 08.00.05 / Р.И. Давлетшин. – 2017. – 194 с.

6. Данилова, С.Ю. Подходы к формированию бизнес-процессов в транспортной логистике на предприятиях химического комплекса / С.Ю. Данилова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 2. – С. 45–51.

7. Дроздова, Д.С. Процессный подход на примере ОАО «Кузбасс-пригород» / Д.С. Дроздова // Материалы VI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум». – 2014. – С. 1–6.

8. Жаков, В.В. Современные подходы к управлению конкурентоспособностью транспортной организации / В.В. Жаков // Sciences of Europe. – 2017. – № 16–2 (16). – С. 24–27.

9. Желькович, А. Роль транспортной инфраструктуры в развитии городов. Теоретический аспект / А. Желькович // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 4 (10). – С. 45–49.

10. Карчик, В.Г. Процессный подход в организации ремонта вагонов / В.Г. Карчик, О.С. Симанова // Известия Петербургского университета путей сообщения. – 2007. – № 1. – 12 с.

11. Кобзев, С. Цифровой двойник / С. Кобзев // Пульс управления. – 2019. – № 05 (43). – С. 6–9.

12. Насакина, Л.А. Систематизация транспортных рисков и подходы к их управлению / Л.А. Насакина, Е.А. Епанешникова, С.А. Малкина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 1. – С. 174–176.

13. Паристова, Л.П. Реализация функционально-процессного подхода к управлению качеством транспортного обслуживания в регионе / Л.П. Паристова, Назрин Тенгиз кызы Каримли. – 2016. – Т. 10 (2016). – С. 67–77.

14. Распоряжение от 23 августа 2017 года № 1712р «О программе мероприятий по расширению применения процессного подхода в управ-

лении холдингом «РЖД». – URL: <https://docs.cntd.ru/document/556490597> (дата обращения: 26.07.2022).

15. Савченко, Е.Е. Повышение эффективности использования финансовых ресурсов при обновлении основных фондов компании ОАО «РЖД» / Е.Е. Савченко // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2012. – № 8 (87). – С. 106–110.
16. Свиначев, С. Рынок BPM в России: на пути к эффективности бизнеса / С. Свиначев // PC Week Review: Business Process Management. – 2015. [Электронный ресурс]. – URL: <https://galaktika.ru/archives/19397> (дата обращения: 25.07.2022).
17. Смыслова, О.Ю. Процессное управление как инструмент повышения эффективности деятельности руководителя компании / О.Ю. Смыслова, В.В. Шишляев, Р.В. Кузнецов, К.В. Палканов, Н.Ю. Филоненко // Управленческий учет. – 2021. – № 8. – С. 651–657.
18. Соколов, Ю.И. Экономические отношения субъектов транспортного рынка при повышении качества транспортных процессов / Ю.И. Соколов, И.М. Лавров, Л.О. Аникеева-Науменко, А.А. Бобунова // ЭТАП: Экономическая теория, Анализ, Практика. – 2021. – № 3. – С. 61–72.
19. Цэдэнсодном, М.С. Совершенствование системы менеджмента качества предприятия сферы услуг в области перевозок / М.С. Цэдэнсодном, Н.В. Фадеева, Е.В. Замиралова // Наука и бизнес: пути развития. – 2020. – № 5 (107). – С. 159–162.
20. Фадеева, Н.В. Описание элементов услуг пассажирских перевозок воздушным транспортом в соответствии с национальными стандартами качества / Н.В. Фадеева, Б.В. Путько // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 8 (73). – С. 358–366.
21. Фадеева, Н.В. Реализация процессного подхода к услугам пассажирских перевозок / Н.В. Фадеева, Б.В. Путько // Лесной и химический комплексы – проблемы и решения: сборник статей по материалам всероссийской научно-практической конференции: в 2 т.. – 2016. – С. 134–137.
22. Юрлова, А.А. Внедрение процессного подхода в России: проблемы и решения / А.А. Юрлова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 14 (260). – С. 61–71.

IMPLEMENTATION OF THE PROCESS APPROACH IN THE FIELD OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE: THE EXPERIENCE OF RUSSIAN COMPANIES

Fadeeva N.V.

Irkutsk State University of Railway Transport

Cases of transition of Russian companies to process management are becoming more frequent, both at the level of a company as a whole and within one of its departments. Process management in the domestic corporate environment is strategically important, since it is able to increase the efficiency of a company, enhance its customer focus and eliminate cases of irrational use of resources. The

process approach is most often implemented in Russia by large corporations and holdings. Some areas of Russian business are implementing the process management model more actively, while others rely on traditions and follow an established management model. The focus is on the specifics of applying the process approach in the field of transport and transport infrastructure, where the formation of business processes is of particular relevance due to the specifics of the field itself. The key motive for the transition to a process approach in the management of transport infrastructure in Russia is the weak customer focus of transport companies. The process approach to infrastructure management was implemented in Russia by the aviation industry. Large aviation hubs were the first to adopt the process approach as a fundamental approach to transport infrastructure management, and later this experience was borrowed by regional airports. There are changes in approaches to managing the infrastructure of urban transport systems. The most significant change in the management paradigm has taken place in railway infrastructure management. JSC "Russian Railways" declares the transition to process management at all levels of management. The process approach is also applied in the field of coordination and repair of infrastructure facilities. Subsidiaries that are part of Russian Railways are also gradually moving to a process model.

Keywords: process management approach, transport infrastructure, business process, automation, russian railways.

References

1. Arkhipov, I. A., Gnilomedov A. V. Process approach to the management of passenger traffic of the St. Petersburg metro // Transport RF. – 2022. – No. 1–2 (98–99). – P. 9–14.
2. Belyaeva, E. R. Evaluation of the effectiveness of activities in the railway transport / E. R. Belyaeva, S. N. Kuzheva // Bulletin of SIBIT. – 2020. – No. 3 (35). – S. 49–54.
3. Valdman, D. I. Management model of the suburban complex of the Moscow railway on the basis of the process approach / D. I. Valdman // Management of economic systems. – 2012. – No. 12 (48). – 14 s.
4. Goryacheva, N. E. Process approach in managing the activity of a logistics operator of warehouse services / N. E. Goryacheva, M. V. Voronin, L. V. Kokhova // Russian Journal of Education and Psychology. – 2013. – No. 3 (23). – 17 s.
5. Davletshin, R. I. Formation of the management system of a transport construction enterprise based on the process approach: diss. ... cand. economy Sciences 08.00.05 / R. I. Davletshin. – 2017. – 194 p.
6. Danilova, S. Yu. Approaches to the formation of business processes in transport logistics at the enterprises of the chemical complex / S. Yu. Danilova // Bulletin of the Saratov State Socio-Economic University. – 2014. – No. 2. – P. 45–51.
7. Drozdova, D. S. Process approach on the example of OJSC "Kuzbass-Prigorod" / D. S. Drozdova // Proceedings of the VI International Student Scientific Conference "Student Scientific Forum". – 2014. – S. 1–6.
8. Zhakov, V. V. Modern approaches to managing the competitiveness of a transport organization / V. V. Zhakov // Sciences of Europe. – 2017. – No. 16–2 (16). – S. 24–27.
9. Zhelkovich, A. The role of transport infrastructure in the development of cities. Theoretical aspect / A. Zhelkovich // Bulletin of the Moscow University named after S. Yu. Witte. Series 1: Economics and Management. – 2014. – No. 4 (10). – P. 45–49.
10. Karchik, V. G. Process approach in the organization of car repair / V. G. Karchik, O. S. Simakova // Izvestiya of the St. Petersburg University of Communications. – 2007. – No. 1. – 12 p.
11. Kobzev, S. Digital twin / S. Kobzev // Control panel. – 2019. – No. 05 (43). – P. 6–9.
12. Nasakina, L. A. Systematization of transport risks and approaches to their management / L. A. Nasakina, E. A. Epaneshnikova, S. A. Malkina // Economics and business: theory and practice. – 2019. – No. 1. – P. 174–176.
13. Paristova, L. P. Implementation of a functional process approach to managing the quality of transport services in the region / L. P. Paristova, Nazrin Tengiz kyzy Karimli. – 2016. – T. 10 (2016). – S. 67–77.
14. Order dated August 23, 2017 No 1712r "On the program of measures to expand the use of the process approach in the management of the Russian Railways holding". – URL: <https://docs.cntd.ru/document/556490597> (date of access: 07/26/2022).

15. Savchenko, E.E. Increasing the efficiency of the use of financial resources when updating the fixed assets of the Russian Railways company / E.E. Savchenko // Bulletin of the Transbaikal State University. – 2012. – No. 8 (87). – S. 106–110.
16. Svinarev, S. BPM market in Russia: on the way to business efficiency / S. Svinarev // PC Week Review: Business Process Management. – 2015. [Electronic resource]. – URL: <https://galaktika.ru/archives/19397> (date of access: 07/25/2022).
17. Smyslova, O. Yu. Process management as a tool to improve the efficiency of the company's leader / O. Yu. accounting. – 2021. – No. 8. – P. 651–657.
18. Sokolov, Yu.I. Economic relations of subjects of the transport market while improving the quality of transport processes / Yu.I. Sokolov, I.M. Lavrov, L.O. Anikeeva-Naumenko, A.A. Bobunova // STAGE: Economic theory, Analysis, Practice. – 2021. – No. 3. – P. 61–72.
19. Tsedensodnom, M.S. Improvement of the quality management system of a service sector enterprise in the field of transportation / M.S. Tsedensodnom, N.V. Fadeeva, E.V. Zamiralova // Science and business: ways of development. – 2020. – No. 5 (107). – S. 159–162.
20. Fadeeva, N.V. Description of the elements of services for passenger transportation by air in accordance with national quality standards / N.V. Fadeeva, B.V. Putko // Economics and Entrepreneurship. – 2016. – No. 8 (73). – S. 358–366.
21. Fadeeva, N.V. Implementation of the process approach to passenger transportation services / N.V. Fadeeva, B.V. Putko // Forestry and chemical complexes – problems and solutions: collection of articles based on the materials of the All-Russian scientific and practical conference: in 2 t.. – 2016. – S. 134–137.
22. Yurlova, A.A. Implementation of the process approach in Russia: problems and solutions / A.A. Yurlova // Russian entrepreneurship. – 2014. – No. 14 (260). – S. 61–71.

Экономико-статистический анализ использования сельскохозяйственных угодий Краснодарского края

Шайкина Елена Владимировна,

канд. экон. наук, доцент кафедры землепользования и кадастров, ФГБОУ ВО «ГУЗ» Государственный университет по землеустройству
E-mail: sh_ev24@mail.ru

В статье дается оценка использования сельскохозяйственных угодий в крупных и средних сельскохозяйственных предприятиях Краснодарского края. Выявлена негативная тенденция ежегодного уменьшения площади земель сельскохозяйственного назначения и, как следствие, снижения землеобеспеченности населения в регионе. Проводится аналитическая группировка предприятий по уровню экономической эффективности использования земли. Выявлена зависимость эффективности использования сельскохозяйственных угодий в целом от степени их вовлеченности в экономический оборот. Было построено уравнение регрессионной зависимости между долей использованной сельскохозяйственной земли и выходом валового дохода сельскохозяйственных предприятий в расчете на 1 га. На основе корреляционно-регрессионного анализа по разным видам сельскохозяйственных угодий были определены частные экономические эффекты от увеличения доли использованных предприятиями площадей.

В статье определяется резерв неиспользованных площадей сельскохозяйственных угодий, проводится расчет потенциального экономического и социального эффекта от их вовлечения в экономический оборот.

Ключевые слова: сельскохозяйственные угодья, эффективность, тренд, группировка, корреляционно-регрессионный анализ, резервы.

Эффективное использование земель сельскохозяйственного назначения имеет особенно важное значение в нынешней мировой политической ситуации, когда торговые связи между государствами оказались прерваны. В этих условиях продовольствие стало одним из первых по значимости ресурсом в мире, а наличие сельскохозяйственных угодий является ключевым фактором его обеспечения. Наша страна взяла курс на самообеспечение продовольственной безопасности.

Объектом статистического исследования в данной работе являются сельскохозяйственные угодья Краснодарского края, находящиеся в пользовании крупных и средних сельскохозяйственных предприятий. Плодородные почвы и благоприятные климатические условия обеспечивают в регионе широкие возможности для развития всех отраслей сельскохозяйственного производства.

В качестве источника информации в работе были использованы данные Единого Государственного Регистра (Реестра) Предприятий и Организаций по Краснодарскому краю. Это Федеральная база, в которую заносятся данные обо всех субъектах, осуществляющих хозяйственную либо экономическую деятельность на территории Российской Федерации, с уже присвоенными им соответствующими кодами. Дополнительным источником информации являлись отчеты Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии.

Таблица 1. Динамика обеспеченности землями сельскохозяйственного назначения в Краснодарском крае

Год	Численность населения (тыс. чел.)	Земли сельскохозяйственного назначения (тыс. га)	Землеобеспеченность (га/чел.)
2010	5 214,222	4750,5	0,91
2011	5 229,998	4749,6	0,91
2012	5 284,464	4749,8	0,90
2013	5 330,181	4747,3	0,89
2014	5 404,273	4734,1	0,88
2015	5 453,329	4727,9	0,87
2016	5 513,804	4720,8	0,86
2017	5 570,945	4715,0	0,85
2018	5 603,420	4706,5	0,84
2019	5 648,235	4695,3	0,83

С 2010 по 2019 гг. в результате роста численности населения Краснодарского края и уменьшения площади земель сельскохозяйственного назначе-

ния, землеобеспеченность в этом регионе снизилась на 8%, что является неблагоприятной тенденцией, актуальной и для других регионов нашей страны (таблица 1). Линия тренда площади земель с.-х. назначения ($y = -6,413t + 17649$, $R^2 = 0,947$) говорит о том, что каждый год из экономического оборота изучаемого региона выбывало 6,413 тысяч гектар земель сельскохозяйственного назначения. В этих условиях продовольственную безопасность страны можно обеспечить только одним путем – повышением эффективности использования имеющихся сельскохозяйственных угодий, что и определило актуальность выбранной темы исследования.

В целях факторного анализа эффективности использования земель был применен метод статистических аналитических группировок. В качестве груп-

пировочного признака предприятий был использован размер валового дохода в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, так как, на наш взгляд, он наиболее полно отражает доходы всех субъектов экономического оборота: работников – в размере заработной платы; сельскохозяйственных предприятий – в размере прибыли, а также государства – в размере налоговых поступлений. Данный признак по совокупности предприятий Краснодарского края варьирует от минус 111 тыс. руб. до плюс 5 млн руб. с 1 га. Такая большая вариация эффективности использования земель вызывает необходимость ее дальнейшего факторного анализа.

В результате анализа было выделено пять групп с.-х. организаций по уровню эффективности (таблица 2).

Таблица 2. Аналитическая группировка с.-х. предприятий Краснодарского края по эффективности использования с.-х. угодий

Показатели	Группы по валовому доходу на 1 га с.-х. угодий, тыс. руб.					В среднем по всей совокупности
	менее 0	0-25	25-50	50-178	свыше 178	
число СХП ¹	9	380	138	54	16	597
ВД ² на 1 га с.-х. угодий, тыс. руб.	-7,86	15,24	33,47	60,5	674,47	31,6
Площадь с.-х. угодий, %:						
– используется организацией	91,75	96,2	97,36	98,74	99,4	97,1
– не используется	8,25	0,7	0,3	0,4	0,6	0,51
в т.ч. залежи, %:						
– используется организацией	0	63,22	78,2	100	100	75,1
– не используется	100	36,78	21,8	0	0	24,9
пастбища, %:						
– используется организацией	60,6	80,1	72,19	90,09	100	79,93
– не используется	39,4	5,8	8,79	9,91	0	7,1
многолетние насаждения, %						
– используется организацией	96,10	75,80	87,26	95,43	99,84	90,65
– не используется	3,90	16,10	8,82	1,46	0,16	5,47

¹ СХП – сельскохозяйственные предприятия

² ВД – валовой доход в сельском хозяйстве

Межгрупповые сравнения процента использованной земли по различным видам угодий позволяют увидеть закономерное повышение этого показателя при переходе от низшей по эффективности группы к высшей (таблица 2). Из этого делаем вывод, что доля использованной площади сельскохозяйственными предприятиями является важным фактором эффективности использования сельскохозяйственной земли в целом.

По групповым средним было построено уравнение регрессионной зависимости между долей использованной сельскохозяйственной земли и выходом валового дохода сельскохозяйственных предприятий на 1 га (рисунок 1).

Уравнение регрессии показывает, что повышение доли использованных сельскохозяйственных угодий на 1% повышает выход валового дохода с 1 га в целом по всем сельскохозяйственным

угодьям на 8,98 тыс. руб. Коэффициент детерминации R-квадрат свидетельствует о том, что 88% вариации уровня эффективности связано с данным фактором. Аналогичный анализ был проведен по отдельным видам угодий – пашне, залежам и многолетним насаждениям (таблица 3).

Значения коэффициентов регрессии позволяют сделать вывод, что повышение доли использованной площади пашни на 1% повышает эффективность предприятий на 12,61 тыс. руб. валового дохода в расчете на 1 га всех сельскохозяйственных площадей, по залежам – на 0,56 тыс. руб./га, по многолетним насаждениям – на 15 тыс. руб./га. Следовательно, наибольший потенциал повышения эффективности использования с.-х. угодий в Краснодарском крае заложен в повышении процента использования земель под многолетними насаждениями.

Регрессионная статистика									
Множественный R	0,939486109								
R-квадрат	0,882634149								
Нормированный R-квадрат	0,823951224								
Стандартная ошибка	12,12819054								
Наблюдения	4								
Дисперсионный анализ									
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>				
Регрессия	1	2212,386464	2212,386	15,040732	0,060513891				
Остаток	2	294,1860114	147,093						
Итого	3	2506,572475							
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 9	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%	
У-пересечение	-836,4800281	222,301546	-3,76281696	0,063929293	-1792,966382	120,0063	-1792,966382	120,006	
Переменная X 1	8,976097155	2,314478014	3,87823825	0,060513891	-0,982297988	18,93449	-0,982297988	18,9345	

Рис. 1. Вывод итогов уравнения регрессии

Таблица 3. Результаты регрессионного анализа

Коэффициенты регрессии (тыс. руб./га)	
X1 пашня (% использованных площадей)	12,61
X2 залежи (% использованных площадей)	0,56
X3 многолетние насаждения (% использованных площадей)	15,05

Абсолютное значение одного процента площади с.-х. угодий по анализируемой совокупности предприятий составляет 24264,88 га. Для того, чтобы рассчитать резерв неиспользованных и не вошедших в экономический оборот площадей сельскохозяйственных угодий, обратимся к формуле (1):

$$R_{\text{неисп.}} = \frac{S_{\text{неисп.}}}{S_{1\text{сх}}} = \frac{12674,6}{24264,88} = 0,522, \quad (1)$$

где $R_{\text{неисп.}}$ – резерв неиспользованных площадей сельскохозяйственных угодий, выраженный в процентах (%); $S_{\text{неисп.}}$ – абсолютный размер неиспользуемых с.-х. угодий; $S_{1\text{сх}}$ – абсолютное значение 1% с.-х. угодий.

Вносим поправку на коэффициент регрессии: в нашем случае коэффициент равен 8,98 (рисунок 1) – это прибавка валового дохода приходится на 1 процент (%) сельскохозяйственных угодий, но так как резерв неиспользованных площадей составляет 0,522%, то дополнительный экономический эффект составит 4,69 тыс. руб./га (формула 2):

$$\mathcal{E}_{\text{доп.}} = K * R_{\text{неисп.}} = 8,98 * 0,522 = 4,69, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\text{доп.}}$ – скорректированный коэффициент регрессии, тыс. руб.;

K – коэффициент регрессии, прирост валового дохода на 1 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.;

$R_{\text{неисп.}}$ – резерв неиспользованных площадей сельскохозяйственных угодий, выраженный в процентах (%).

Далее по формуле (3) дадим оценку возможного дополнительного валового дохода за счет вовлечения в экономический оборот неиспользованных площадей:

$$ВД_{\text{доп.}} = \mathcal{E}_{\text{доп.}} \times S_{\text{сх}} = 4,69 \times 2426488,2 = 11380229,66 \text{ (тыс. руб.)} \quad (3)$$

где $ВД_{\text{доп.}}$ – дополнительный валовой доход с.-х. организаций Краснодарского края;

$\mathcal{E}_{\text{доп.}}$ – скорректированный коэффициент регрессии, тыс. руб./га;

$S_{\text{сх}}$ – площадь сельскохозяйственных земель изучаемой совокупности сельскохозяйственных предприятий.

Таким образом, если в экономический оборот будут вовлечены неиспользованные земли, то по изучаемой совокупности предприятий Краснодарского края валовой доход может увеличиться на 11,38 млрд рублей.

Анализ сложившейся структуры валового дохода с.-х. предприятий Краснодарского края показал, что в среднем 68,04% в нем занимает прибыль предприятий, 30,83% – оплата труда работников, 1,13% – выплаты налогов государству. С учетом этой структуры можно определить возможные экономические и социальные эффекты от вовлечения в оборот неиспользованных угодий:

- увеличение фонда оплаты труда ($11,38 \times 0,03083 = 3,508$ млрд руб.);
- увеличение прибыли организаций ($11,38 \times 0,6804 = 7,74$ млрд руб.);
- рост поступлений налогов государству ($11,38 \times 0,0113 = 0,132$ млрд руб.).

Если учесть среднегодовой заработок одного работника с.-х. предприятий в Краснодарском крае за анализируемый период (332,91 тыс. руб.), то по формуле (4) можно дать оценку потенциальным возможностям создания новых рабочих мест:

$$Раб_{\text{доп.}} = \frac{ФОТ_{\text{доп.}}}{ЗП_{\text{год}}} = \frac{3508524}{332,92} = 10539, \quad (4)$$

где $Раб_{\text{доп.}}$ – количество дополнительных рабочих мест;

$ФОТ_{\text{доп.}}$ – увеличение фонда оплаты труда за счет вовлечения в экономический оборот неиспользованных с.-х. угодий, тыс. руб.;

$ЗП_{\text{год}}$ – средняя заработная плата работников за год, тыс. руб.

Принимая во внимание, что для производства в отрасли особенно ценными являются земли

сельскохозяйственного назначения, степень и эффективность их использования в значительной степени определяют уровень жизни, доходы и благосостояние населения, а также продовольственную безопасность страны. Представленная методика экономико-статистического анализа может быть, на наш взгляд, рекомендована для оценки резервов повышения экономической и социальной эффективности использования сельскохозяйственных угодий на разных уровнях управления.

Литература

1. Варламов А.А., Гальченко С.А., Антропов Д.В. Информационное обеспечение управления земельными ресурсами // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2018. – № 11. – С. 13–17.
2. Гальченко С.А., Хаметов Т.И. Заворотин, Е.Ф. Экономическая ценность земель сельскохозяйственного назначения / Е.Ф. Заворотин, А.А. Гордополова, Н.С. Тюрина // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2021. – № 5(74). – С. 80–89. – DOI 10.33938/215–80. – EDN TZCCYC.
3. Рассказова, А. А. К вопросу о системе показателей эффективности сельскохозяйственного землепользования / А.А. Рассказова, Р.В. Жданова // Московский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 102. – EDN ZWINLP.
4. Шайкина Е.В. Статистическая обработка кадастровой информации: учебно-методическое пособие. / Шайкина Е.В., – М.: ГУЗ, 2016. – 67с.

ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF THE USE OF AGRICULTURAL LAND IN THE KRASNODAR TERRITORY

Shaykina E.V.

State University of Land Management

The article assesses the use of agricultural land in large and medium-sized agricultural enterprises of the Krasnodar Territory. The negative trend of the annual decrease in the area of agricultural land and, as a consequence, the decrease in land security of the population in the region has been revealed. An analytical grouping of enterprises is carried out according to the level of economic efficiency of land use. The dependence of the efficiency of the use of agricultural land as a whole on the degree of their involvement in economic turnover is revealed. A regression equation was constructed between the share of agricultural land used and the output of gross income of agricultural enterprises per 1 ha. On the basis of correlation and regression analysis for different types of agricultural land, private economic effects from an increase in the share of areas used by enterprises were determined.

The article defines the reserve of unused areas of agricultural land, calculates the potential economic and social effect of their involvement in economic turnover.

Keywords: agricultural land, efficiency, trend, grouping, correlation and regression analysis, reserves.

References

1. Varlamov A.A., Galchenko S.A., Antropov D.V. Information support of land resources management // Property relations in the Russian Federation. – 2018. – No.11. – pp. 13–17.
2. Galchenko S.A., Khametov T.I. Zavorotin, E.F. Economic value of agricultural lands / E.F. Zavorotin, A.A. Gordopolova, N.S. Tyurina // Economics, labor, management in agriculture. – 2021. – № 5(74). – Pp. 80–89. – DOI 10.33938/215–80. – EDN TZCCYC.
3. Rasskazova, A.A. On the issue of the system of indicators of the efficiency of agricultural land use / A.A. Rasskazova, R.V. Zhdanova // Moscow Economic Journal. – 2017. – No. 4. – p. 102. – EDN ZWINLP.
4. Shaikina E.V. Statistical processing of cadastral information: an educational and methodological manual. / Shaikina E.V., – M.: GUZ, 2016. – 67c.