

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

<i>Белоковаленко О.П.</i> Применение концепции маркетинг-микс как инструмент проектирования бренда фитнес-клуба.....	4
<i>Алфименко С.С.</i> Повышение сбалансированности регионального бюджета путем повышения точности прогнозов расходования бюджетных средств.....	9
<i>Петухов М.В.</i> Роль проектных технологий в системе менеджмента организаций.....	15
<i>Гладилина И.П., Литвенко И.Ю., Кирюхина Е.О.</i> Современные управленческие технологии и Индустрия 4.0.....	21
<i>Бабий Д.И., Колганова Е.В.</i> Развитие организации в контексте концепции технологических укладов	24
<i>Пищулов В.М., Стрельников Е.В.</i> Элементарный рынок, замкнутый во времени и экономическом пространстве ...	31
<i>Сергеева С.А., Колобылина Т.В.</i> Применение «умных» стратегий в цифровой экономике в сфере закупок.....	36
<i>Асаул В.В., Петухов М.В.</i> Совершенствование системы менеджмента качества предприятий	40
<i>Субхангулов Р.Р.</i> Влияние финансовых ресурсов на инновационную активность организаций.....	45
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	
<i>Смирнов Е.Н., Карелина Е.А.</i> Новые модели интернационализации в стратегическом развитии транснациональных корпораций.....	49
<i>Никифорова Ж.А., Шевчук Е.В.</i> Государственное регулирование внешней торговли: зарубежный опыт Скандинавских стран	57
<i>Панкова Л.Н.</i> Макроэкономическое регулирование рецессии в экономике США в период пандемии COVID-19.....	64
<i>Нурмухаметов Р.К., Воскресенская Л.Н., Мясникова Е.Б.</i> Криптовалютное мошенничество и меры борьбы с ним.....	68
<i>Самсонова Е.М., Омшанова Э.А.</i> Государственный оборонный заказ: особенности и проблемы казначейского сопровождения	72
<i>Пищулов В.М.</i> Денежные рынки, рассматриваемые с позиций долговых отношений их формирования	79
<i>Брызгалова М.А., Виншу Д.В., Шулекина Е.Н.</i> Эмиссия облигаций как источник финансирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.....	86

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, академик РАН, членкорр. РАЕН, проф., руководитель Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

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

Альпидовская Марина Леонидовна, доктор экономических наук, профессор Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Андрюшин Сергей Анатольевич, д-р экон. наук, проф., ответственный секретарь комиссии по банкам и банковской деятельности, Российский союз промышленников и предпринимателей, главный научный сотрудник Центра эволюционной экономики РАН

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

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

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

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

Ильина Лариса Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. Саратовского социальноэкономического института РЭУ имени Г.В. Плеханова (филиал ФГБОУ ВО «РЭУ имени Г.В. Плеханова»)

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

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

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

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

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

Миркин Яков Моисеевич, д-р экон. наук, проф., заслуженный экономист РФ, заведующий отделом международных рынков капитала, Институт мировой экономики и международных отношений РАН

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

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

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

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

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Сальникова Нина Николаевна, директор SIA Finansu universitate, председатель правления SIA MKC VERTSPAPIRI, Латвия

Ролдугин Валерий Иванович, д-р экон. наук, проф., председатель профессорского совета, Балтийская международная академия, Латвия

Бутиков Игорь Леонидович, д-р экон. наук, проф., директор Центра 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 «КноРус», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Тираж 300 экз. Подписано в печать: 30.12.2021
Цена свободная
Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

<i>Баранова Л.С.</i> Отечественный и зарубежный опыт формирования системы управления промышленными предпринимательскими структурами.....	92
<i>Каменская О.В.</i> Модель качества жизни в региональной экономике как аспект развития финансового и банковского сектора.....	95

<i>Паршикова Г.Ю., Перфильев А.А., Силаев А.А.</i> Задача привлечения потоков инвестиций в основные производственные фонды строительной отрасли	102
<i>Тарасенко Э.В., Кобяк М.В., Ильина Е.Л., Латкин А.Н., Валединская Е.Н.</i> Анализ рисков при управлении проектами в гостиничном бизнесе во время пандемии COVID-19.....	108
<i>Чернов А.В., Чернова В.А.</i> Цифровые рынки в России в 2020 году: обзор и основные тенденции.....	114

TABLE OF CONTENTS

ECONOMICS AND ENTREPRENEURSHIP

<i>Belokovalenko O.P.</i> Application of the concept of marketing mix as a tool for designing a brand of a fitness club.....	4
<i>Alfimenko S.S.</i> Improving the balance of the regional budget by improving the accuracy of forecasts of spending budget funds.....	9
<i>Petukhov M.V.</i> The role of design technologies in the management system of organizations.....	15
<i>Gladilina I.P., Litvenko I. Yu., Kiryukhina E.O.</i> Modern management technologies and Industry 4.0.....	21
<i>Babiy D.I., Kolganova E.V.</i> Organisation Development in Context of the Techno-Economic Paradigm.....	24
<i>Pishchulov V.M., Strelnikov E.V.</i> An elementary market closed in time and economic space.....	31
<i>Sergeeva S.A., Kolobilina T.V.</i> Applying smart strategies to the digital economy in procurement.....	36
<i>Asaul V.V., Petukhov M.V.</i> Improvement of the quality management system of enterprises.....	40
<i>Subkhangulov R.R.</i> Influence of financial resources on innovative activity of organizations.....	45

WORLD ECONOMY

<i>Smirnov E.N., Karelina E.A.</i> New models of internationalization in the strategic development of transnational corporations.....	49
<i>Nikiforova Zh.A., Shevchuk E.V.</i> State regulation of foreign trade: foreign experience of Scandinavian countries.....	57
<i>Pankova L.N.</i> The US economy in the period of COVID-19....	64
<i>Nurmukhametov R.K., Voskresenskaya L.N., Myasnikova E.B.</i> Cryptocurrency Fraud and Countermeasures.....	68
<i>Samsonova E.M., Omshanova E.A.</i> State defense order: features and problems of treasury support.....	72
<i>Pishchulov V.M.</i> Money markets viewed from the standpoint of debt relations of their formation.....	79
<i>Bryzgalova M.A., Vinshu D.V., Shulekina E.N.</i> The issue of bonds as a source of financing the activities of small and medium-sized businesses.....	86

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

<i>Baranova L.S.</i> Domestic and foreign experience in the formation of the management system of industrial business structures.....	92
<i>Kamenskaja O.V.</i> The model of quality of life in the regional economy as an aspect of the development of the financial and banking sector.....	95
<i>Parshikova G. Yu., Perflyev A.A., Silaev A.A.</i> Problem of attracting investment flows to the main production assets of the construction industry.....	102
<i>Tarasenko E.V., Kobayak M.V., Ilina E.L., Latkin A.N., Valedinskaya E.N.</i> Qualitative and quantitative risk analysis as the integral part of the project management in the hospitality business.....	108
<i>Chernov A.V., Chernova V.A.</i> Digital markets in Russia in 2020: overview and main trends.....	114

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, Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, RAENS, prof., Head of the Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

EDITORIAL TEAM

Sokolinskaya Natalia Evaldovna (Deputy Chief Editor), PhD in Economics, Professor, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Avis Oleg Usherovich, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Alpidovskaya Marina Leonidovna, Doctor of Economics, Professor, Professor of Economics Department, Financial University under the Government of the Russian Federation

Andryushin Sergey Anatolyevich, Doctor of Economics, Professor, prof., Executive Secretary of the Commission on Banks and Banking, Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, Principal Researcher, Center for Evolutionary Economics, RAS

Bezsmertnova Ekaterina Removna, PhD econ. Sciences., Assoc., Decan of the Faculty of Financial Markets named after Professor V.S. Gerashchenko, Financial University under the Government of the Russian Federation

Vakhruhev Dmitry Stanislavovich, Doctor of Economics, Professor, prof., prof. Department of Finance and Credit, Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education "Yaroslavl State University named after P.G. Demidova "

Gamza Vladimir Andreevich, PhD econ. sciences, PhD legal Science, Chairman of the Committee on Financial Markets and Credit Organizations, Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Zubkova Svetlana Valerievna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Zubkova Svetlana Valerievna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Ilyina Larisa Vladimirovna, Doctor of Economics, Professor, prof., prof. Saratov Socio-Economic Institute, Russian Economic University named after G.V. Plekhanov (branch of FSBEI HE "Russian Federal University of Economics named after G.V. Plekhanov")

Korobov Yuri Ivanovich, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Banking, Money and Credit, Saratov Social and Economic Institute of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov

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

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

Levin Yuri Anatolyevich, Doctor of Economics, prof., MGIMO

Meshkova Elena Ivanovna, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Mirkin Yakov Moiseevich, Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of the Russian Federation, Head of the Department of International Capital Markets, Institute of World Economy and International Relations, RAS

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

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

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

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

Turgel Irina Dmitrievna, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director for Science, Higher School of Economics and Management, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "UrFU named after First President of Russia B.N. Yeltsin"

Ushanov Alexander Evgenievich, PhD econ. Sciences, Assoc. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

Fiapshv Alim Borisovich, Doctor of Economics, prof. Department of Financial Markets and Banks, Financial University under the Government of the Russian Federation

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

Salnikova Nina Nikolaevna, Director of SIA Finansu universitate, Chairman of the Board of SIA MKC VERTSPAPIRI, Latvia

Roldugin Valery Ivanovich, Doctor of Economics, professor, chairman of the professor council, Baltic International Academy, Latvia

Butikov Igor Leonidovich, Doctor of Economics, Professor, Director of the Center for Research on the Problems of Privatization, Development of Competition and Corporate Governance at the State Competition Committee of the Republic of Uzbekistan, Uzbekistan

Hummel Detlev, Doctor of Economics, Professor, University of Potsdam, Germany

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

Circulation 300 copies. Signed to print: 30/12/2021

Free price

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

Применение концепции маркетинг-микс как инструмент проектирования бренда фитнес-клуба

Белоковаленко Оксана Петровна,

аспирант кафедры менеджмента и маркетинга,
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»
E-mail: belokovalenko.ok@mail.ru

В работе приводится предложение разработанных автором возможных сценариев развития индустрии фитнеса на основе выделенных факторов, способных трансформировать потребительские запросы в постковидной экономике, систематизированная для их реализации в рамках составляющих концепции маркетинг-микс. Выдвигается гипотеза о том, что конкурентоспособность и экономическая стабильности фитнес-клубов в среднесрочной перспективе будет определяться уровнем удержания клиентов (retention rate) и повышения их лояльности, эффективное формирование которых возможно с помощью стимулирования через маркетинговые коммуникации позитивной ментальной и эмоциональной реакции у целевых аудиторий на потенциальное и фактическое удовлетворение определённых первичных биологических потребностей с помощью услуг фитнеса. Для обоснования гипотезы разработана методика проектирования бренда фитнес-клуба, основанная на эмоциональном подходе М. Линдстрёма и К. Робертса. Её ключевыми элементами являются условные типы целевой аудитории фитнес-клубов, карта клиентского пути, состоящая из 24 этапов, обладающих различными эмоциональными и рациональными ожиданиями, удовлетворение которых повышает вероятность формирования необходимого эмоционального фона и развитие прочной эмоциональной связи у клиентов. Проведена верификация и апробация авторских инструментов. Достигнутые результаты свидетельствуют о достоверности предложенных положений и актуализируют продолжение дальнейших исследований в области эмоционального брендинга.

Ключевые слова: прогнозирование, индустрия фитнеса, фитнес-клуб, управление брендом, эмоциональный бренд.

Введение. Общественный запрос последних десятилетий на здоровый образ жизни, повышение её качества и сохранение активного долголетия нашёл отклик в динамичном развитии мировой индустрии фитнеса. Россия не стала исключением и начиная с 1990-х годов отечественный фитнес с нулевых позиций совершил стремительный рывок – по данным национального сообщества профессиональных участников спортивно-оздоровительной индустрии регулярно фитнесом в России занимается до 7 млн человек.

Однако из-за распространения новой коронавирусной инфекции фитнес-индустрия, находящаяся на этапе развития, столкнулась с наиболее критичной угрозой для данной вехи жизненного цикла – сокращением клиентопотока. Это привело в 2020 году к падению продаж на 70% и снижению посещаемости на 25%. По различным экспертным оценкам в 2023 год будут функционировать не более 30% фитнес-клубов, остальные будут закрыты. При этом потенциальный спрос на услуги фитнеса только возрастает и не достиг своего пика, в том числе благодаря акцентуализации роли самоорганизации индивидуумов в третьей парадигме естествознания, предусматривающей распределение общественных благ и ресурсов на основании персонального уровня человеческого капитала, невозможного без должного физического здоровья и функциональной активности. Следовательно, усиление значимости фитнес-услуг, как инструментов достижения жизненных приоритетов, формализует и повысит потребительские требования к ним.

В свою очередь, подобный сценарий только усилит кризис в отечественной индустрии фитнеса из-за несовершенства применяемых инструментов маркетинга и бизнес-моделей, ориентированных, главным образом, на постоянное наращивание клиентской базы и игнорирующих возможности интенсивного развития, в том числе основанных на лояльности целевой аудитории через эмоциональную кастомизацию предлагаемых услуг.

Цель исследования. В перспективных условиях после 2025–2030 годов повышение конкурентоспособности фитнес-клубов невозможно при сохранении существующих подходов к работе с клиентами; требуются иные инструменты управления, переориентирующие планирование деятельности фитнес-клубов с текущей ликвидности на лучшее

удовлетворение истинных потребностей человека. Доказывается возможность выстраивания с помощью брендинга новой партнёрской связи между клиентом и фитнес-клубом («биологическая потребность человека – деятельность фитнес-клуба – достижение глобальной индивидуальной цели (жизненного приоритета) / продуцирование прибыли субъектами процесса»).

Методы исследования:

- в исследовании применен праксеологический анализ для детектирования факторов внешней среды индустрии фитнеса в среднесрочной перспективе;
- анализ и синтез, идеализация и абстрагирование применялись для разработки методики управления брендом фитнес-клуба.
- маркетинговые и социологические методы (анкетирование (N – 1655), экспертный опрос (N – 99), скрытое наблюдение и бенчмаркинг (3 объекта)) позволили собрать эмпирическую базу исследования и провести первичную верификацию авторских положений.

Результаты и обсуждения. В ходе праксеологического анализа деятельность фитнес-клуба была осмыслена с позиции объекта управления, имеющего неэффективные процессы и функций. Которыми условно были определены эпидемиологические ограничения, новые паттерны и общественные запросы, в том числе в смежных с фитнесом экономических и технологических сферах. В тезисном изложении полученная информация, систематизированная по четырем блокам маркетинг-микс [1], выглядит следующим образом.

Блок «Продукт» (Product). Сущностное понимание «продукта» (Product) фитнес-клуба останется неизменным – предложить решение индивидуальных проблем с помощью физической активности. Практика персонализации коммерческих предложений и кастомизации продуктов также не вступает в противоречия с постковидными ограничениями. Напротив, возникнет новый акцент на индивидуализацию – систематическое напоминание о необходимости самостоятельно заботиться о сохранении своего здоровья и брать ответственность за общественное благополучие. Перспективным способом удовлетворения клиентских запросов на индивидуальность является внедрение виртуальных помощников, способных решить следующие задачи:

- установить выраженную постоянную эмоциональную связь с каждым клиентом, реализуемую через непосредственную помощь в удовлетворении потребностей человека (составление программ тренировок и их разнообразие, подбор рабочих весов и корректировка техники выполнения упражнений, составление диеты и прочее) и мониторинг прогресса;
- обеспечить баланс между ритмичной загрузкой ресурсной базы фитнес-клуба (спортивное оборудование, тренерский состав) и персональными тренировками человека, прогнозируя количество, цель и содержание визитов на предсто-

ящий период, и управляя движением клиентов в клубе в режиме реального времени;

- оцифровать и контролировать клиентский опыт, позволяющий подбирать индивидуальную стоимость абонементов и персональных тренировок, оценивать уровень лояльности клиентов, выявлять проблемные зоны, неудовлетворённые потребности, интерес к фитнес-клубам конкурентов, корректировать ассортимент фитнес-услуг и прочее.

Блок «Место» (Place). Перспективные тренды модернизации помещений фитнес-клубов логично связаны с технологизацией продукта и необходимостью большего пространства на одного посетителя. Реалистичным выглядит введение лицензионных требований к помещениям клубов, в том числе регулирующих площадь и систему вентиляции [2]. В свою очередь расширение пространства фитнес-клубов создаст благоприятные условия для развития дополненной реальности и комбинированного сочетания онлайн- и офлайн-тренировок.

Блок «Цена» (Price). Программы продажи клубных карт должны ориентироваться на длительный период – 3 года и более. Естественный для клиентов риск высокой неопределённости может быть снят с помощью приёмов продажи банковских продуктов, услуг с контрактом или по подписке, предполагающих льготные периоды, равномерное распределение платежей и их постепенное снижение.

Блок «Продвижение» (Promotion). Расслоение общества по доходам и, как следствие, по потребительским запросам, наличию финансовых возможностей и времени для поддержания своей физической формы, потребует от фитнес-клубов реализовать скрытую сегрегацию через более точное позиционирование и работу только с определёнными сегментами.

По мнению автора, услуги фитнес-клубов смогут оказывать большее воздействие в культуре, перейдя из состояния атрибута социальной успешности в статус общественной нормы, заменив отдельные инструменты государственной пропаганды здорового образа жизни, и став одной из ключевых экономических отраслей, участвующих в реализации национальной политики государства, требующей соответствующего человеческого капитала, и отчасти служащей основой для распределения производимых благ между различными группами населения. Теоретическую состоятельность предложенного концептуального понимания индустрии фитнеса в социальной и производственной структуре подтверждают работы Д. Гелбрейта [3], оперирующие схожим понятийным аппаратом и суждениями.

Подобное развитие рынка формализует потребительские запросы и потребует от фитнес-клубов принципиально иной работы с клиентами, ориентированной на их удержание за счёт установление прочных партнёрских связей [4,5,6,7,8,9].

В исследовании в качестве такого инструмента рассматривается система управления брендом

фитнес-клуба. С позиции идеализации, как метода научного познания, брендинг способен выступить связующим элементом между новыми реалиями фитнес-индустрии и деятельностью фитнес-клубов, то есть взять на себя роль динамической способности системы, принимающей возмущения (сигналы) внешней среды и инициирующей необходимые внутренние изменения.

На основании результатов теоретического анализа предложено определение. *Эмоциональный подход к проектированию бренда фитнес-клуба* – это разновидность стратегии бренда, ориентированной на развитие у контактных аудиторий чувства сильной привязанности и симпатии к бренду с помощью стимулирования позитивной ментальной и эмоциональной реакции на потенциальное

и фактическое удовлетворение определённых первичных биологических потребностей.

Используя классификацию нейрофизиолога П.В. Симонова к таким потребностям были отнесены следующие.

В группе витальных потребностей (обеспечивающих жизнедеятельность и работоспособности человека): «Гомеостаз» – развитие функциональных возможностей организма, обеспечивающих комфортность жизни; «Экономия сил» – проведение досуга с одновременным формированием ощущения и (или) экстернального образа человека, следящего за своим здоровьем; «Уход за телом» – поддержания человеком гигиены в течение рабочего дня.

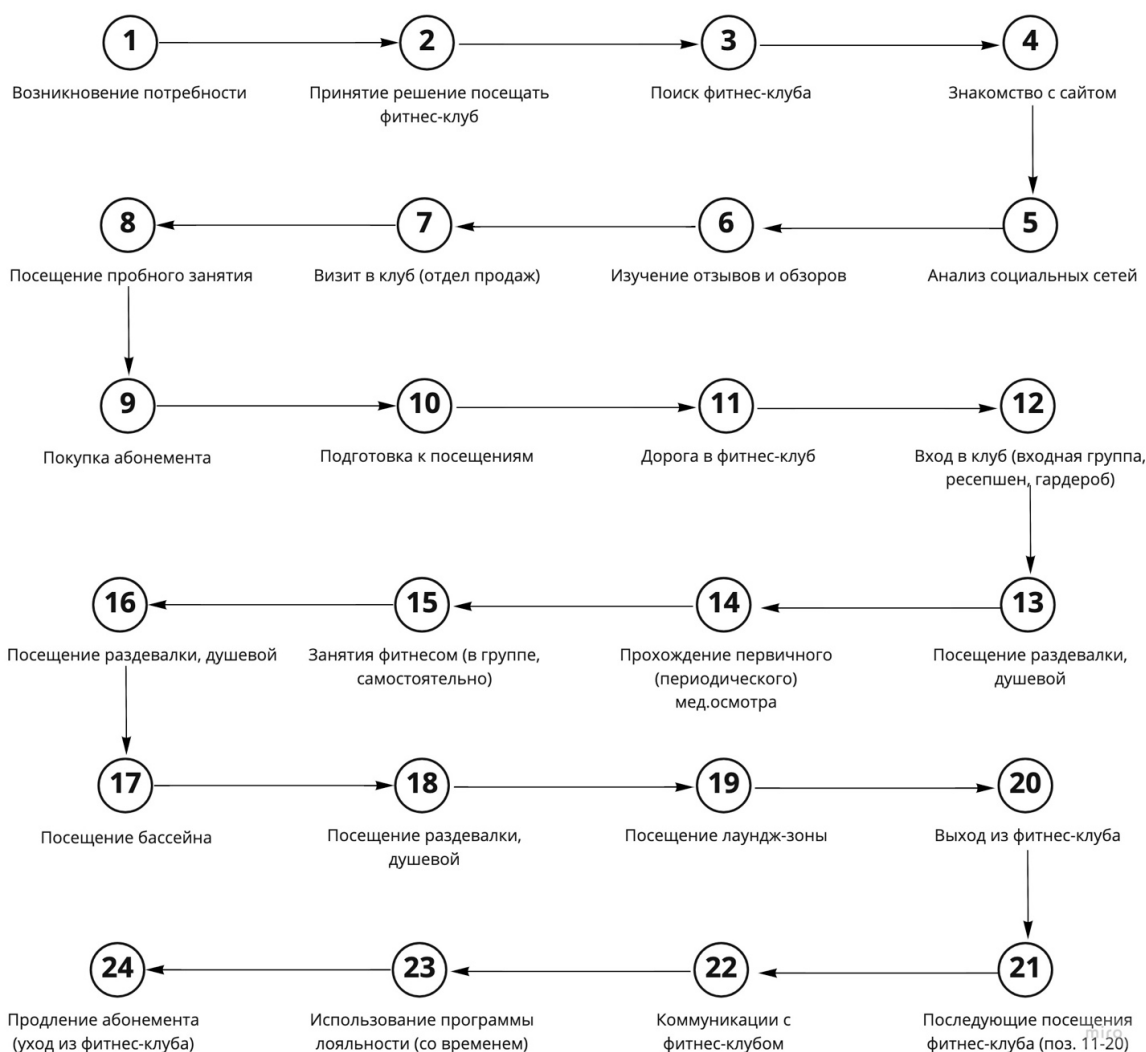


Рис. 1. Визуализации основных этапов карты пути клиента фитнес-клубов

В группе зоосоциальных потребностей: «Половое поведение» – развитие человеком своих внешних данных, для соответствия общепринятым стандартам привлекательности (в социуме или близком окружении), расширяющим возможности уверенного общения, в том числе интимного с лицами противоположного пола.

В группе потребностей в саморазвитии: «Подражание» – повторение потребительского опыта человека, являющегося лидером мнений для кли-

ента клуба; «Игровое поведение» – развитие человеком функциональных возможностей, новых двигательных навыков или восстановления утраченных функций, через многократное повторение специальных упражнений.

Для практической реализации эмоционального подхода при проектировании бренда фитнес-клуба разработана методика, включающая шесть этапов: I этап – Постановка целей; II этап – Стратегический анализ и стратегия бренда; III этап –

Модель управления эмоциональным восприятием бренда; IV этап – Стратегия коммуникаций (коммуникационный план); V этап – Анализ эффективности (в общем плане маркетинга). Для каждого этапа предложен набор необходимых инструментов, в том числе предложены 8 условных типов целевой аудитории фитнес-клубов на основе адаптации методики VALS2 [10], карта клиентского пути [11,12,13,14], включающая 24 этапа с обозначением эмоциональных и рациональных ожиданий на каждом из них [15] и способов формирования необходимого эмоционального фона клиентов и прочее (рис. 1). Методика имеет универсальный характер и позволяет решить ряд актуальных задач: 1) проектировать внутриорганизационные процессы оказания фитнес-услуг исходя из истинных биологических потребностей клиента, превентивно исключая факторы, способные негативно повлиять на эмоциональное восприятие клиентом работы фитнес-клуба; 2) детектировать возможности оптимизации расходов и направления перераспределения ресурсов фитнес-клуба с учётом потребительских запросов.

Таблица 1. Динамика изменений клиентской базы фитнес-клуба World Class Belgorod, руб.

Абонементы в фитнес-клуб	2017	2018	2019	2020	План 2021	Прогноз 2022
Число клиентов на начало года	1924	1904	1897	1735	2073	2280
Новые клиенты	671	622	707	681	853	938
Число клиентов на конец года	1904	1897	1735	1658	2084	2310

Анализ результатов деятельности фитнес-клуба за 11 месяцев 2021 свидетельствует о высокой вероятности достижения плановых показателей, а, следовательно, обоснованности сделанного прогноза на 2022 год.

Таким образом, на основании успешной апробации теоретико-прикладных положений диссертационной работы, можно сделать вывод о научной состоятельности и практической ценности полученных автором результатов.

Выводы. Проведён анализ внутренней и внешней среды фитнес-клубов в Российской Федерации, детерминированы факторы, способные оказать влияние на конкурентоспособность экономических субъектов индустрии фитнеса в новых постэпидемиологических условиях, девальвируемые в настоящее время бизнес-модели и актуализирующие поиск новых маркетинговых инструментов, ориентированных на ценностные аспекты потребительской привлекательности.

Доказано, что используемая бизнес-модель не способна обеспечить необходимый уровень финансовой стабильности фитнес-клубов в условиях постковидной экономики. Также выделены три системных фактора, снижающие экономическую эффективность субъектов индустрии фитнеса: 1) пробелы в методологическом и прикладном обеспечении менеджмента фитнес-клубов; 2) отсутствие работы по управлению и развитию конкурентных преимуществ клуба, в том числе основанных на формировании лояльной аудитории; 3) интуитивный выбор места для открытия фитнеса.

Изучено эволюционное развитие бренда. Проведена группировка теоретических подходов к пониманию сущности бренда, адаптированная к наиболее выраженным условиям применения в индустрии фитнеса. И выделено новое перспективное научное направление, предлагающее рассматривать бренд как самостоятельную часть продукта, дополняющую воспринимаемую ценность и адаптирующую её восприятие различными группами ЦА. Для этого необходимо использовать специальный эмоциональный подход к проектированию бренда фитнес-клуба.

Проанализированы существующие теоретические и практические решения подготовки платформы бренда и установлены их ограничения для реализации в индустрии фитнеса. С целью преодоления этих ограничений, обобщения авторских методологических положений и формирования нового концептуального видения процессов управления фитнес-клубом в современных условиях, разработана модель проектирования платформы его бренда.

Литература

1. Heroux L. Comparative marketing strategies of fitness clubs in the United States and Canada // *Economics World*. – 2017. – № . 6. – pp. 529–538.
2. Blocken B. et al. Can indoor sports centers be allowed to re-open during the COVID-19 pandemic based on a certificate of equivalence? // *Building and environment*. – 2020. – Т. 180.
3. Galbraith J.K. *The new industrial state*. Houghton Mifflin Company. – Boston, 1976.
4. Carroll B.A., Ahuvia A.C. Some antecedents and outcomes of brand love // *Marketing letters*. – 2006. – Т. 17. – № . 2. – pp. 79–89;
5. Batra R., Ahuvia A., Bagozzi R.P. Brand love // *Journal of marketing*. – 2012. – Т. 76. – № . 2. – pp. 1–16;
6. Albert N., Merunka D. The role of brand love in consumer-brand relationships // *Journal of consumer marketing*. – 2013. – 273 p.;
7. Bergkvist L., Bech-Larsen T. Two studies of consequences and actionable antecedents of brand love // *Journal of brand management*. – 2010. – Т. 17. – № . 7. – pp. 504–518;
8. Huang C.C. The impacts of brand experiences on brand loyalty: mediators of brand love and trust // *Management Decision*. – 2017. – 28 p.

9. Roy S., Eshghi A., Sarkar A. Antecedents and consequences of brand love // *Journal of Brand Management*. – 2013. – T. 20. – № 4. – pp. 325–332.
10. The US VALS™ Survey: <http://www.strategicbusinessinsights.com/vals/presurvey.shtml>.
11. Bernard G., Andritsos P. Cjm-ab: Abstracting customer journey maps using process mining // *International Conference on Advanced Information Systems Engineering*. – Springer, Cham, 2018. – pp. 49–56;
12. Richardson A. Using customer journey maps to improve customer experience // *Harvard business review*. – 2010. – T. 15. – № 1. – pp. 2–5;
13. Temkin B.D. Mapping the customer journey // *Forrester Research*. – 2010. – № 3. – pp. 1–20;
14. Marquez J., Downey A., Clement R. Walking a mile in the user's shoes: Customer journey mapping as a method to understanding the user experience // *Internet Reference Services Quarterly*. – 2015. – T. 20. – № 3–4. – С. 135–150.
15. Tkhorikov B.A., Spichak I.V. Razrabotka tekhnologii upravleniya imidzhem meditsinskogo uchrezhdeniya // *Nauchnyye vedomosti BelGU Seriya: Filosofiya. Sotsiologiya. Pravo*. – № 4. – 2008. – S. 216–220.

APPLICATION OF THE CONCEPT OF MARKETING MIX AS A TOOL FOR DESIGNING A BRAND OF A FITNESS CLUB

Belokovalenko O.P.
Belgorod State University

Abstract: The paper presents a proposal developed by the author for possible scenarios for the development of the fitness industry based on the identified factors that can transform consumer needs in a post-like economy, systematized for their implementation within the framework of the marketing mix concept. The hypothesis is put forward that the competitiveness and economic stability of fitness clubs in the medium term will be determined by the level of customer retention (retention rate) and their increase in loyalty, the effective formation of which is possible by stimulating through marketing communications a positive mental and emotional reaction among target audiences to potential and actually meeting certain primary biological needs through fitness services. To substantiate the hypothesis, a methodology for designing a brand of a fitness club was developed, based on the emotional approach of M. Lindstrom and K. Roberts. Its key elements are conditional types of target audience

of fitness clubs, a customer journey map consisting of 24 stages, which have different emotional and rational expectations, the satisfaction of which increases the likelihood of forming the necessary emotional background and developing a strong emotional connection among clients. Verification and approbation of copyright tools has been carried out. The results achieved indicate the reliability of the proposed provisions and actualize the continuation of further research in the field of emotional branding.

Keywords: forecasting, fitness industry, fitness club, brand management, emotional brand.

References

1. Heroux L. Comparative marketing strategies of fitness clubs in the United States and Canada // *Economics World*. – 2017. – № 6. – pp. 529–538.
2. Blocken B. et al. Can indoor sports centers be allowed to reopen during the COVID-19 pandemic based on a certificate of equivalence? // *Building and environment*. – 2020. – T. 180.
3. Galbraith J.K. *The new industrial state*. Houghton Mifflin Company. – Boston, 1976.
4. Carroll B.A., Ahuvia A.C. Some antecedents and outcomes of brand love // *Marketing letters*. – 2006. – T. 17. – № 2. – pp. 79–89;
5. Batra R., Ahuvia A., Bagozzi R.P. Brand love // *Journal of marketing*. – 2012. – T. 76. – № 2. – pp. 1–16;
6. Albert N., Merunka D. The role of brand love in consumer brand relationships // *Journal of consumer marketing*. – 2013. – 273 p.
7. Bergkvist L., Bech-Larsen T. Two studies of consequences and actionable antecedents of brand love // *Journal of brand management*. – 2010. – T. 17. – № 7. – pp. 504–518;
8. Huang C.C. The impacts of brand experiences on brand loyalty: mediators of brand love and trust // *Management Decision*. – 2017. – 28 p.
9. Roy S., Eshghi A., Sarkar A. Antecedents and consequences of brand love // *Journal of Brand Management*. – 2013. – T. 20. – № 4. – pp. 325–332.
10. The US VALS™ Survey: <http://www.strategicbusinessinsights.com/vals/presurvey.shtml>.
11. Bernard G., Andritsos P. Cjm-ab: Abstracting customer journey maps using process mining // *International Conference on Advanced Information Systems Engineering*. – Springer, Cham, 2018. – pp. 49–56;
12. Richardson A. Using customer journey maps to improve customer experience // *Harvard business review*. – 2010. – T. 15. – № 1. – pp. 2–5;
13. Temkin B.D. Mapping the customer journey // *Forrester Research*. – 2010. – № 3. – pp. 1–20;
14. Marquez J., Downey A., Clement R. Walking a mile in the user's shoes: Customer journey mapping as a method to understanding the user experience // *Internet Reference Services Quarterly*. – 2015. – T. 20. – № 3–4. – С. 135–150.
15. Tkhorikov B.A., Spichak I.V. Razrabotka tekhnologii upravleniya imidzhem meditsinskogo uchrezhdeniya // *Nauchnyye vedomosti BelGU Seriya: Filosofiya. Sotsiologiya. Pravo*. – № 4. – 2008. – S. 216–220.

Повышение сбалансированности регионального бюджета путем повышения точности прогнозов расходования бюджетных средств

Алфименко Светлана Сергеевна,

аспирант, ассистент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета, начальник отдела краткосрочного планирования и анализа исполнения бюджета по расходам Управления казначейства Комитета финансов Санкт-Петербурга.
E-mail: salfimenko@yandex.ru

Государственный бюджет остается важнейшим инструментом регулирования экономики, поэтому повышенное внимание уделяется мониторингу эффективности бюджетной политики, проводимому как непосредственно Минфином, так и финансовыми органами публично-правовых образований во исполнение требований бюджетного законодательства. Частота мониторинга, объем анализируемых данных и набор показателей значительно варьируются в разных субъектах РФ. При существующем разнообразии индикаторов качества планирования и исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации остается актуальной задача поиска таких показателей, которые были бы реально нацелены на минимизацию существующих рисков бюджетного процесса и, в то же время, могли бы применяться к любым его участникам. При этом сбор и обработка данных мониторинга по показателям не должна быть дополнительной трудовой функцией сотрудников финансовых органов. Комитетом финансов Санкт-Петербурга, проводящим оценку качества финансового менеджмента главных распорядителей средств бюджета Санкт-Петербурга, предусмотренного положениями Бюджетного кодекса Российской Федерации, внедрен автоматизированный инструмент мониторинга качества подневного прогнозирования. Как показал анализ динамики разработанных показателей качества краткосрочного планирования исполнения бюджета Санкт-Петербурга по расходам, проведение мониторинга новых показателей является стимулирующим фактором для составления более точных прогнозов исполнения бюджета по расходам главными распорядителями средств бюджета. Результатом стала максимизация свободного остатка на едином счете бюджета Санкт-Петербурга, что способствует получению дополнительных процентных доходов.

Ключевые слова: качество финансового менеджмента, мониторинг, управление ликвидностью, прогнозирование исполнения бюджета.

Введение

Рост эффективности использования государственных и муниципальных финансов напрямую зависит от качества финансового менеджмента при планировании и расходовании бюджетных средств субъектов Российской Федерации. В последние годы в управлении общественными финансами произошли серьезные изменения, требующие сбалансированной бюджетной политики, разумно осмозрительной с одной стороны, чтобы избежать излишней закредитованности публично-правовых образований, с другой стороны – достаточно активной, в целях обеспечения планомерного повышения социально-экономического потенциала. Если 10–15 лет назад было важно обеспечить стопроцентное освоение бюджетных средств, то сейчас во более значима результативность их использования. В частности, главы регионов наряду с федеральным центром несут ответственность за реализацию национальных целей развития, закрепленных Указом Президента от 07.05.2018 № 204, и других стратегических инициатив. Показатели оценки эффективности деятельности региональных властей связаны с текущей социально-экономической ситуацией в субъектах РФ.

Для решения актуальных социально-экономических задач, стоящих перед организациями бюджетной сферы, необходимо обеспечить проведение эффективной бюджетной политики, в том числе эффективную организацию планирования и исполнения бюджета. Так как бюджетирование носит преимущественно программный характер, и за каждым мероприятием федеральных и региональных государственных программ закреплены соответствующие индикаторы достижения, не теряет актуальности полнота и своевременность исполнения программного бюджета.

Оценка качества финансового менеджмента, включая мониторинг качества исполнения бюджетных полномочий, а также качества управления активами, осуществления закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных нужд, предусмотренный пунктом 6 статьи 160.2–1 Бюджетного кодекса РФ, возложен на финансовые органы. Ранее осуществление такого рода оценки являлось необязательным, но поощрялось дополнительными баллами при проведении мониторинга качества управления региональными финансами. При этом финансовые органы самостоятельно разрабатывают порядок и систему показателей качества финансового менеджмента. И хотя приказом № 1031 от 14.11.2019 Минфин утвердил ме-

тодические рекомендации по проведению мониторинга качества финансового менеджмента, сопоставление правовых актов, утверждающих порядок мониторинга у десяти произвольно выбранных регионов показывает, что наблюдается разнообразие подходов финансовых органов субъектов РФ к исполнению части 6 статьи 160.2–1 Бюджетного кодекса РФ (таблица 1). Традиционно показатели качества финансового менеджмента классифицируются на категории, в соответствии с основными этапами бюджетного процесса: состав-

ление бюджета, исполнение бюджета, контроль над исполнением, ведение учета и формирование отчетности. Однако, финансовые органы субъектов РФ, являясь организаторами и основными координаторами бюджетного процесса, стремятся выработать такой набор показателей эффективной бюджетной политики главных администраторов средств бюджета, который не только отвечает нормам и принципам, определенным Бюджетным кодексом РФ, но и учитывает приоритеты региональной бюджетной политики.

Таблица 1. Разнообразие подходов к оценке качеству финансового менеджмента в субъектах Российской Федерации

Субъект РФ	Количество направлений оценки	Количество показателей оценки	Направления оценки помимо планирования, исполнения бюджета по расходам, отчетности об исполнении бюджета	Периодичность проведения
Республика Алтай	5	35	– Финансово-экономическая деятельность учреждений подведомственных ГАБС – Контроль и аудит	Ежегодно
Санкт-Петербург	5	22	– Управление сетью подведомственных учреждений – Осуществление внутреннего финансового контроля	Ежегодно
Липецкая область	6	24	– Оценка организации контроля – Оценка исполнения судебных актов	Ежегодно
Республика Северная Осетия – Алания	8	30	– Исполнение бюджета по доходам – Контроль и аудит – Исполнение судебных актов – Кадровый потенциал финансового (финансово-экономического) подразделения ГАБС – Управление активами	Ежегодно, ежеквартально
Москва	8	69	– Качество управления доходами бюджета – Качество организации и осуществления внутреннего финансового аудита – Качество управления активами – Открытость бюджетных данных – Выполнение указов Президента Российской Федерации – Качество исполнения бюджетных процедур во взаимосвязи с выявленными бюджетными нарушениями	Ежеквартально
Ленинградская область	3	46	– Показатели оценки качества управления активами – Показатели оценки качества осуществления ГРБС закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных нужд	Ежегодно
Самарская область	6	36	– Показатели, характеризующие качество исполнения областного бюджета по доходам – Качество управления активами, осуществления закупок	Раз в полугодие
Республика Карелия	9	62	– Исполнение бюджета по налоговым и неналоговым доходам – Открытость бюджетных данных – Контроль и аудит – Исполнение судебных актов – Кадровый потенциал финансового подразделения главного администратора средств бюджета – Реализация мероприятий по оздоровлению государственных финансов	Ежегодно, ежеквартально
Калининградская область	4	24	– Администрирование доходов – Соблюдение требований законодательства, в т.ч. при осуществлении закупок – Управление активами	Ежегодно
Удмуртская республика	6	48	– качество организации и осуществления финансового контроля – качество оказания государственных услуг – обеспечение публичности и открытости информации о деятельности ГРБС и учреждений	Ежегодно, ежеквартально

Отдельные регионы при этом даже выходят за рамки финансовой сферы деятельности главных администраторов, подтверждая тем самым мнение экспертов в области внутреннего контроля и аудита, что финансовые вопросы не могут рассматриваться в отрыве от административных, кадровых, технических.

Оценка качества финансового менеджмента главных распорядителей средств бюджета проводится в Санкт-Петербурге с 2017 года на основании распоряжения Комитета финансов Санкт-Петербурга 112-р от 30.12.2016. За это время до 2021 года распоряжение претерпело только одно изменение, хотя предложения по изменению перечня показателей поступали неоднократно, как от субъектов оценивания – главных распорядителей бюджетных средств (далее – ГРБС), так и от структурных подразделений финансового органа Санкт-Петербурга. Основной причиной консервативного подхода к определению показателей является необходимость обеспечить их максимальную универсальность, то есть применимость к оценке большинства ГРБС.

В настоящее время ряд исследователей отмечают несопоставимость оценок качества финансового менеджмента как главное препятствие использованию результатов мониторинга в качестве основной информации в принятии управленческих решений. Как справедливо отмечает Тимкин Т.Р., оценка КФМ станет по-настоящему востребованной только тогда, когда между объектами оценки можно будет проводить сравнения посредством рейтингования [8]. Зачастую удается добиться только условно сопоставимых общих оценок качества, прибегая к пропорциональному перераспределению веса отсутствующего показателя на веса других показателей в рамках одного направления или даже на иные направления оценки.

Так, в исследовании приводится пример оценки, когда один ГРБС оценивался по всем показателям направления, а другой ГРБС – только по части показателей ввиду невозможности определения значений всех показателей. Если их оценка в сопоставимой части одинаково максимальна, то первый ГРБС получит меньшую итоговую оценку при любой оценке отсутствующих у второго ГРБС направлений работы. Если же у обоих ГРБС оценка в сопоставимой части равна нулю, то первый ГРБС в любом случае получит большую итоговую оценку при любой положительной оценке несопоставимых показателей [8].

Таким образом, следует согласиться, что вопрос поиска универсальных, однозначно понимаемых показателей качества финансового менеджмента является на сегодняшний день актуальной проблемой. Управлению казначейства Комитета финансов Санкт-Петербурга, решая задачу эффективного управления остатками денежных средств на едином счете бюджета, удалось не только разработать показатель качества финансового менеджмента в сфере краткосрочного планирования исполнения бюджета Санкт-Петербурга, отвечаю-

щий вышеописанным требованиям, но и внедрить его автоматизированный мониторинг.

Из-за неравномерности движения денежных потоков, на едином счете бюджета могут временно образовываться как избыток, так и дефицит средств, что потенциально негативно сказывается на сбалансированности регионального бюджета: кассовые разрывы влекут необходимость увеличения долговых обязательств, а излишние остатки – это нереализованная возможность получения в бюджет дополнительного дохода [6]. Управление ликвидностью осуществляется с целью, с одной стороны, обеспечения достаточного объема средств для полного и безусловного исполнения денежных обязательств публично-правового образования, с другой стороны – получения дополнительного дохода за счет вложения временно свободных средств в высокодоходные финансовые инструменты [7]. Решая данную задачу, управление казначейства Комитета финансов Санкт-Петербурга разработало новый показатель качества краткосрочного планирования – точность исполнения ГРБС поднедельного прогноза.

Следует отметить, что управление ликвидностью единого счета бюджета актуально только для тех регионов, которые не являются дотационными. В Санкт-Петербурге функции финансового органа субъекта РФ в полной мере осуществляет Комитет финансов Санкт-Петербурга, в том числе размещение от имени Санкт-Петербурга временно свободных средств единого счета бюджета Санкт-Петербурга и привлечение средств для обеспечения остатка средств на едином счете бюджета Санкт-Петербурга в соответствии со статьей 236.1 Бюджетного кодекса РФ. Так, Комитет финансов осуществляет следующие операции по управлению остатками средств на едином счете бюджета Санкт-Петербурга: размещение средств с единого счета бюджета Санкт-Петербурга на банковских депозитах, привлечение остатков средств, имеющихся на казначейских счетах для операций с денежными средствами, поступающими во временное распоряжение получателей бюджетных средств, для операций с денежными средствами бюджетных и автономных учреждений, юридических лиц, не являющихся участниками бюджетного процесса, покупка (продажа) денежных средств по договорам репо, заключение договоров банковского вклада (депозита) с центральным контрагентом [2].

Главной задачей управления ликвидностью, как указывает в своих выступлениях С.С. Прокофьев, является полное и безусловное исполнение денежных обязательств публично-правового образования. Но поскольку перечисление средств бюджета осуществляется в пределах реальной потребности получателей, с особой актуальностью встает вопрос правильного определения получателями бюджетных средств своей ежедневной потребности.

Порядок составления и ведения кассового плана по бюджету Санкт-Петербурга предусматри-

вает ежемесячное, не позднее 10-го числа, представление ГРБС в Комитет финансов прогноза кассовых выплат по дням на текущий месяц и месяц следующий за текущим, посредством автоматизированной информационной системы бюджетного процесса – электронное казначейство (АИС БП-ЭК). При этом ГРБС, в соответствии с упомянутым порядком, имеют право перераспределять в пределах прогноза на текущий месяц неустраиваемые в определенный день суммы [4]. С этой целью они направляют в АИС БП-ЭК заявки на перераспределение этих сумм с одних на другие даты, при условии, что все дни, затрагиваемые перераспределением, еще не прошли. Комитет финансов согласовывает такие переносы подневных прогнозов только удостоверившись, что подневный остаток прогноза каждого ГРБС на определенный день позволяет провести все планируемые к оплате на этот день реестры финансирования.

Проведя сопоставление прогнозов с фактическим исполнением за предыдущий год, управление казначейства Комитета финансов пришло к выводу о недостаточно широком использовании ГРБС возможности перераспределения подневных прогнозных значений, о недостаточно тщательном прогнозировании ГРБС своих расходов. Однако, средний процент исполнения прогнозов был достаточно высок – выше 80%. Это говорит о том, что в целом по Санкт-Петербургу и на больших временных промежутках отклонения сглаживаются: занижение прогноза одного дня компенсируется завышением прогноза другого. Кроме того, занижение подневного прогноза одного ГРБС компенсируется завышением прогноза другого.

Следовательно, реализацию риска кассовых разрывов в Санкт-Петербурге можно считать маловероятной. Но как максимизировать сумму, которую можно безболезненно разместить на банковских депозитах для получения дополнительного дохода? Для этого необходимо было провести анализ исполнения прогноза в разрезе каждого ГРБС по каждому рабочему дню.

С этой целью управлению автоматизации и информатизации Комитета финансов была поставлена задача разработать в АИС БП-ЭК отчет, который позволяет соотносить ежедневное исполнение с подневным прогнозом по каждому ГРБС. В первом квартале 2021 года главные распорядители были уведовлены о предстоящем мониторинге. В третьем квартале 2021 года управлением казначейства был внедрен в практику расчет следующих показателей мониторинга:

отношение кассового исполнения расходов ГРБС к подневному прогнозу по расходам;

количество дней месяца, когда кассовое исполнение ГРБС не соответствовало прогнозу ГРБС более, чем на 10%.

По завершении третьего квартала 2021 года мониторинг вышеуказанных показателей не продемонстрировал однозначных результатов. Суммарный средний процент точности подневного прогнозирования всеми ГРБС за время монито-

ринга практически не изменился. Это опять же может объясняться компенсацией невыполнения прогноза одним ГРБС перевыполнением прогноза другим ГРБС. Тем не менее, простая логика подсказывает, что если достижение высоких значений показателей качества финансового менеджмента играет сколько-то важную роль, то для большинства ГРБС с течением времени мы должны увидеть повышение точности подневного прогнозирования.

Использование простого среднемесячного исполнения в данном случае нам мало о чем говорит, так как для управления ликвидностью значение имеет ежедневный свободный остаток на едином счете бюджета. Исключать экстремально высокие или низкие колебания процентного отклонения также представляется методологически неверным, поскольку наши индикаторы нацелены именно на борьбу с высокой разбросанностью исполнения подневных прогнозов каждого ГРБС. Поэтому показатель точности прогнозирования должен рассчитываться как средняя абсолютная ошибка в процентах:

$$MAPE = \frac{100\%}{n} \sum_{t=1}^n \left| \frac{A_t - F_t}{F_t} \right|, \quad (1.1)$$

где А – фактическое подневное исполнение, руб.
 F – значение прогноза исполнения по расходам, руб.
 n – количество рабочих дней в месяце.

На практике оказалось, что далеко не у всех ГРБС что-то изменилось в лучшую сторону. На рисунке 1 представлена динамика среднемесячного отклонения подневных прогнозов от фактического исполнения для произвольно отобранных 11 ГРБС Санкт-Петербурга за прошедшие 9 месяцев: до начала мониторинга – первый квартал 2021 года, после объявления о начале мониторинга – второй квартал 2021 года, после внедрения мониторинга – третий квартал 2021 года. Видим, что, несмотря на наличие показателей, отдельные ГРБС в течение месяца более чем на 1000% отклонялись от прогнозных значений.

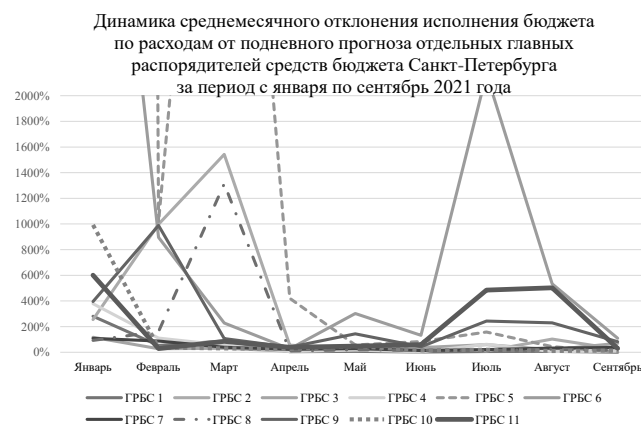


Рис. 1

Если принять за основу утверждение о том, что ГРБС прилагают усилия к демонстрации высокой степени качества финансового менеджмента, то вид графика позволяет говорить о том, что

достижение высоких значений новых показателей для них является трудновыполнимой задачей. Это значит, что предложенные показатели не будут носить формальный характер. С другой стороны, возникает вопрос о том, насколько они вообще достижимы, и стимулируют ли они ГРБС к более тщательному краткосрочному планированию исполнения бюджета.

Для ответа нам необходимо удостовериться, что с началом мониторинга нового показателя снизилось среднемесячное отклонение в подневных прогнозах всеми ГРБС Санкт-Петербурга. Рассчитаем тот же показатель МАРЕ в целом по всем ГРБС, используя данные по подневым прогнозам и ежедневному исполнению расходов за 9 месяцев из АИС БП-ЭК. Кроме того, имеет значение в какую сторону ошибаются ГРБС – превышают прогноз или, наоборот, не достигают его, поскольку, как было сказано выше, эти две ситуации характеризуют два разных риска. Поэтому в дополнение к МАРЕ сгруппируем отдельно среднемесячную ошибку, когда ГРБС не достигали своих подневных прогнозов и, наоборот, превышали подневный прогноз. Результаты расчета сведены в таблицу 2, графически все три индикатора представлены на рисунке 2.

Таблица 2. Среднемесячное отклонение в подневных прогнозах главных распорядителей средств бюджета Санкт-Петербурга за период с января по сентябрь 2021 года

Месяц	Среднемесячное недостижение прогноза всеми ГРБС	Среднемесячное превышение прогноза всеми ГРБС	Среднемесячная ошибка в прогнозе, сделанная всеми ГРБС
Январь	112%	51%	163%
Февраль	54%	45%	99%
Март	56%	47%	103%
Апрель	26%	23%	49%
Май	34%	24%	58%
Июнь	29%	20%	49%
Июль	26%	22%	48%
Август	29%	16%	45%
Сентябрь	29%	18%	46%

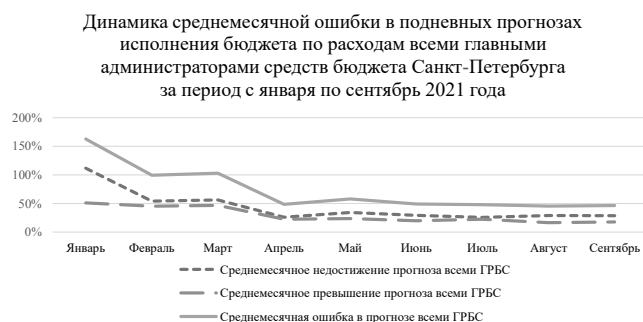


Рис. 2

График демонстрирует существенное улучшение ситуации с краткосрочным планирова-

нием расходования бюджетных средств Санкт-Петербурга, снизился как показатель среднемесячного превышения прогноза всеми ГРБС, так и среднемесячного недостижения прогноза.

Заключение

Как показал анализ точности подневного исполнения прогнозов, даже простое предупреждение ГРБС о том, что по этому направлению будет осуществляться мониторинг, существенно повлияло на качество краткосрочного планирования. Тем более точность прогнозирования увеличилась, когда ГРБС получили доступ к отчету в АИС БП-ЭК, наглядно демонстрирующему оценку обоих показателей в разрезе ГРБС по каждому месяцу.

Таким образом, показатели качества краткосрочного планирования исполнения бюджета по расходам стимулируют главных распорядителей средства бюджета Санкт-Петербурга к более точному расчету подневного прогноза. Описанные в статье показатели могут быть включены в перечень показателей качества финансового менеджмента главных распорядителей средств бюджета, поскольку применимы к любому периоду оценки и к любому главному распорядителю бюджетных средств. Кроме того, сбор данных и расчет указанных показателей может осуществляться автоматизированным способом.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 г. № 145ФЗ. – [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://zakonbase.ru/budjetniy-kodeks> (дата обращения 10.10.2021).
2. О порядке осуществления отдельных операций по управлению остатками средств на едином счете бюджета Санкт-Петербурга и признании утратившими силу отдельных постановлений Правительства Санкт-Петербурга: Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 27.01.2021 № 29. – [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://fincom.gov.spb.ru/materials/acts/new/1> (дата обращения 15.11.2021).
3. Об утверждении Порядка оценки качества финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств Санкт-Петербурга: Распоряжение Комитета финансов Правительства Санкт-Петербурга от 30.12.2016 № 112-р. – [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/456040727> (дата обращения 22.10.2021).
4. Об утверждении Порядка составления и ведения кассового плана по бюджету Санкт-Петербурга: Распоряжение Комитета финансов Правительства Санкт-Петербурга от 03.12.2007 № 187-р. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/456018629> (дата обращения 05.12.2021).

5. Камашева Т.Ю., Файберг Т.В. Управление ликвидностью единого счета бюджета субъекта Российской Федерации как метод обеспечения бюджетной сбалансированности // Электронный научный журнал Байкальского государственного университета. – 2016. – Т. 7, № 6.
6. Прокофьев С.Е. Стратегические направления развития Казначейства России в сфере расходно-операционной деятельности // Финансы. – 2021. – № 3. – С. 3–8.
7. Тимкин Т.Р. Оценка качества финансового менеджмента: актуальные аспекты обеспечения значимости результатов // Финансы. – 2021. – № 7. – С. 51–58.

IMPROVING THE BALANCE OF THE REGIONAL BUDGET BY IMPROVING THE ACCURACY OF FORECASTS OF SPENDING BUDGET FUNDS

Alfimenko S.S.

Saint Petersburg State University

Since Russian state budget is the most important instrument for the economy regulation the effectiveness of budgetary policy remains in the focus of monitoring carried out by both the Ministry of Finance and by the financial authorities of public entities in compliance with the requirements of budgetary legislation. Financial bodies of Russian territorial entities are entitled to specificate the most appropriate number of indicators, data volume and frequency of financial management quality assessment. With the existing variety of indicators of the quality of planning and execution of budgets, still there is a problem of using a set of indicators targeting the existing real-life risks of the budgetary process and, equally, applicable to any participants. At the same time, the collection of data and processing of indicators should not impose an undue burden on employees of financial authorities. The St. Petersburg Finance Committee, which is responsible, according to Russian Federation Budget Code, for the assessment of the quality of financial management by the St. Petersburg budget funds' main administrators, managed to develop an automated tool for monitoring the quality of daily expenditures forecasting. The analysis of the dynamics of the introduced indicators of the quality of mid-term budget planning and subsequent execution has shown

that the monitoring of new indicators is a stimulating factor for making more accurate expenditure forecasts by the main administrators of budget funds. The result is the maximization of the free balance on the general budget account of St. Petersburg, which contributes to the receipt of additional interest income.

Keywords: financial management quality, monitoring, cash flow management, budget expenditures forecasting.

References

1. The Budget Code of the Russian Federation: Federal Law of July 31, 1998, No. 145 FZ. – [Electronic resource] Access mode: <https://zakonbase.ru/budjetnyy-kodeks> (date of access 10.10.2021).
2. On the procedure for carrying out certain operations to manage the balances of funds in the single account of the budget of St. Petersburg and invalidating certain resolutions of the Government of St. Petersburg: Resolution of the Government of St. Petersburg dated January 27, 2021. No. 29. – [Electronic resource] Access mode: <https://fincom.gov.spb.ru/materials/acts/new/1> (date of access 15.11.2021).
3. On approval of the Procedure for assessing the quality of financial management of the main managers of budgetary funds of St. Petersburg: Order of the Finance Committee of the Government of St. Petersburg No. 112-r dated 30.12.2016. – [Electronic resource] Access mode: <https://docs.cntd.ru/document/456040727> (date of treatment 10/22/2021).
4. On approval of the Procedure for drawing up and maintaining a cash plan for the budget of St. Petersburg: Order of the Finance Committee of the Government of St. Petersburg dated 03.12.2007 No. 187-r. [Electronic resource] Access mode: <https://docs.cntd.ru/document/456018629> (date of access 05.12.2021).
5. Kamashева Т. Ю., Файберг Т. В. Liquidity management of a single account of the budget of a constituent entity of the Russian Federation as a method of ensuring budgetary balance // Electronic scientific journal of the Baikal State University. – 2016. – Т. 7, No. 6.
6. Prokofiev S.E. Strategic directions of development of the Treasury of Russia in the field of expenditure and operating activities // Finance. – 2021. – No. 3. – P. 3–8.
7. Timkin T.R. Assessment of the quality of financial management: topical aspects of ensuring the significance of results // Finance. – 2021. – No. 7. – S. 51–58.

Роль проектных технологий в системе менеджмента организаций

Петухов Михаил Вадимович,

к.э.н., доцент, кафедра «Информационные системы и технологии», Заполярный государственный университет им. Н.М. Федоровского
E-mail: ist@norvuz.ru

В жизни каждой организации в той или иной форме присутствуют проекты, реализуемые в разных целях. Это и приобретение нового оборудования, обучение персонала, повышение системы мотивации и огромное количество иных ситуаций. Реализация каждого проекта все более часто осуществляется с использованием проектных технологий, которые в последние годы становятся драйвером развития системы менеджмента организаций любых форм собственности. К тому же сами технологии постоянно совершенствуются, позволяя их субъектам максимально точно определять сроки, разделять функции и выстраивать этапность каждого элемента работ. В этой связи интерес представляет изучение основ проектных технологий в системе менеджмента организаций и реализации их на практике. Статья носит теоретико-прикладной характер, что позволяет отразить специфику проектных технологий и их роль в менеджменте при управлении конкретными проектами.

Ключевые слова: проектные технологии, менеджмент, календарное сетевое планирование, ресурсы, время проектных работ.

В настоящее время осуществляется регулярный поиск методов и методик систематизации и реализации идей по развитию и расширению видов деятельности предприятий. При этом среди инновационных методов выделяется проектный подход. Определяя сущность проектов, Гонтарева И.В. предлагает рассмотреть их виды [1]. При этом автор поясняет, что каждый проект внутри себя может иметь многоплановый и разветвленный характер. Однако все они имеют общие характеристики, систематизированные на рисунке 1:

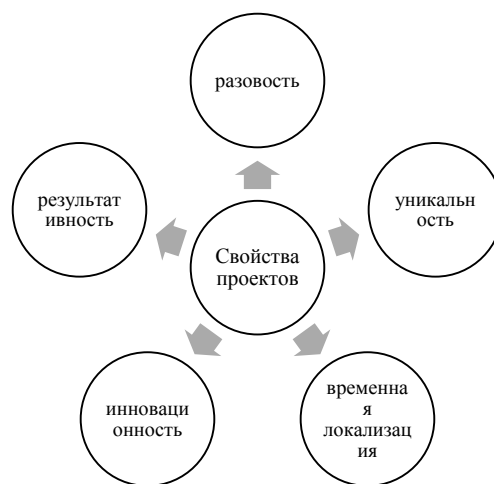


Рис. 1. Свойства проектов, реализуемых современным предприятием

Источник: составлено автором

Характеризуя разовость проекта, подразумевается, что все проекты представляют собой единовременное явление. Будучи реализованным разово, большинство из них либо имеют масштабируемый характер, либо завершаются единой. В любом случае, каждый проект является уникальным и нацелен на достижение конкретной цели. Уникальность проекта доказывается и параметрами, исполнителями и работами, реализуемыми внутри каждого из них, поскольку даже масштабируемые проекты будут иметь различия в указанных параметрах.

Все проекты обладают результативностью. Она проявляется в достижении конкретной цели, выраженной в количественном или качественном измерении. Результатом может быть прибыль, а может быть и приток клиентов в определенном количестве. Также это может быть повышенный процент удовлетворённого условиями труда персонала, устранение штрафов от нарушения требований охраны труда и множество других вариантов.

Все проекты ограничены определёнными временными рамками. Это отличительная черта проекта, позволяющая распределять время на его ре-

ализацию между каждым участником и заинтересованной стороной [2].

Таким образом, проект может быть определен как набор действий, реализуемых в установленные временные рамки и имеющих цель получение конкретного результата [3]. В большинстве российских компаний в проектном управлении используется системный подход, поскольку система имеет-

ся у любого объекта управления. В то же время деятельностный подход используется в более крупных организациях ряда специфических отраслей, так как требует определенных знаний и специалистов, умеющих эффективно управлять проектами [4]. Этапы реализации классического проекта приведены на рисунке 2.

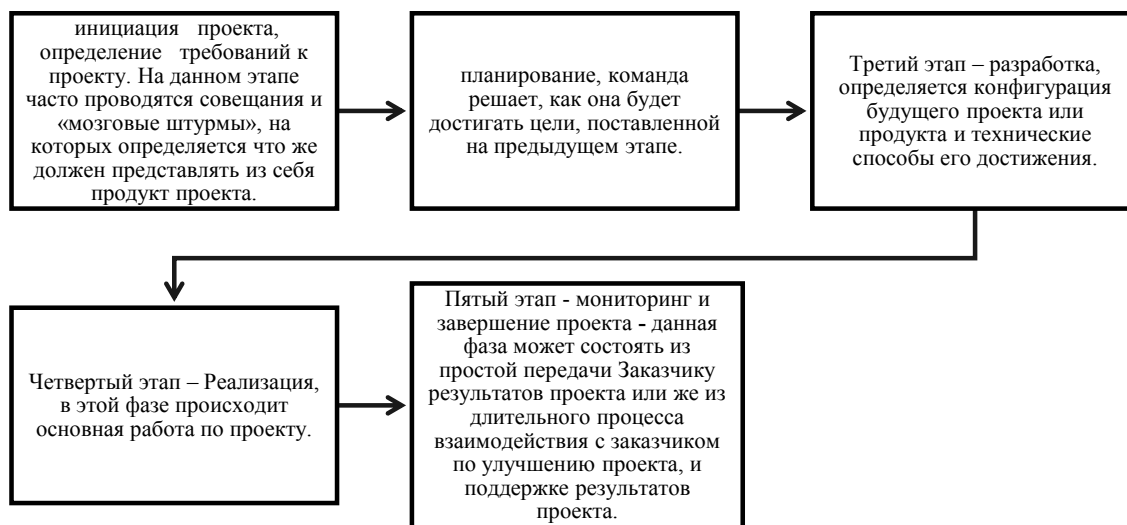


Рис. 2. Этапы управления проектом в классическом варианте проектирования

Источник: составлено автором

Представленные этапы являются классическими, на которой организованы основные методы управления проектами. Имеют место и проекты, состоящие из трех фаз, а имеют место и так называемый «итеративный водопад», в котором каждый этап является неким подпроектом, включенным в состав общего крупного проекта. В любом варианте проект разбивается на этапы, которые исполняются в строго определённой последовательности [5].

Потребности разных участников проекта, заинтересованных в успешности его реализации, часто различаются, что влечет к образованию противоречий и сложностям в достижении поставленных целей и установленных ограничений в момент его инициализации [6].

Для понимания технологии проектирования в менеджмент обратимся к практическому примеру. Рассматривается структура классического проекта определения работ по подготовке проведения корпоративного мероприятия. На первом этапе построения проекта необходимо определить его окружение и цель:

Цель проекта – выйти на новый рынок по организации выездного питания и банкетов для корпоративных клиентов.

Конкретные критерии приемки результата проекта:

- проведение мероприятия в назначенный срок и время;
- обеспечение питанием и напитками гостей мероприятия на протяжении всего банкета;
- отсутствие нареканий со стороны гостей к организации банкета;

- соблюдение границ установленного бюджета по проекту.

Ограничения проекта:

Критические ограничения по времени: подготовка к банкету до 31 мая;

Ограничения на затраты: Бюджет – 1500 тыс. руб.

Основными участниками проекта являются:

1. Заказчик в лице бизнес-центра – «Иртыш»
2. Менеджер проекта в лице директор кафе быстрого питания «Волшебный фонарик».
3. Исполнителями является команда проекта, в составе которой: шеф-повар, администратор кафе, менеджер по продажам кафе, официанты, вспомогательный персонал.
4. Потребители – сотрудники бизнес-центра – «Иртыш»

Структура работ по проекту приведена в таблице 1.

Таким образом, компания укладывается в срок. В данном плане определены основные работы и их временные ограничения, а также установлены параметры по ресурсам и расходам на реализацию проекта.

Для того чтобы определить бюджет проекта, составляется его ресурсный план. Для этого все расходы необходимо разделить следующим образом: трудовые расходы, расходы на проектирование мероприятия, продукты питания и напитки, услуги подрядчиков [5]. Проектные расходы связаны с разработкой самого проекта, с работой менеджеров и руководителя кафе и включают в себя оплату их труда по сдельной форме. Их расчет приведен в таблице 2.

Таблица 1. Структура работ проекта «Проведение корпоративного мероприятия на берегу Зеленого водохранилища» на 250 человек для сотрудников сотрудники бизнес-центра – «Иртыш»

Название работы	Продолжительность	Бюджет, руб.
1. Подготовка предварительной информации о мероприятии, сбор информации по ресурсам	38 часов	
1.1. Сбор команды и знакомство с проектом	3 часа	
1.2. Выезд на берег Зеленого водохранилища и определение возможностей проведения там банкета	8 часов	10000
1.3. Разработка плана установки шатра, кресел, столов	16 часов	20000
1.4. Разработка меню и составление калькуляции	8 часов	10000
1.5. Определение количества персонала, который потребуется для работы на мероприятия	1 час	1000
<i>Информация собрана, проект мероприятия составлен</i>		41000
2. Утверждение с заказчиком составленного проекта и сметы на проведение мероприятия	15 часов	
2.1. Согласование условий проекта, количества сотрудников, которые будут обслуживать банкет и меню	6 часов	
2.2. Заключение договора с Заказчиком	8 часов	
<i>Условия согласованы</i>	0	
3. Оформление основных документов для проведения мероприятия	32 часов	
3.1. разработка документации по каждому бизнес-процессу банкета: тип шатра, варианты кресел, столов, документы по безопасности проката лодок, проведение фейерверка, сертификаты по продуктам питания, используемым в питании	16 часов	10000
3.2. определение времени приготовления к банкету: расстановка шатра, мебели, приготовление блюд	8 час	2000
<i>Договора заключены, все документы оформлены</i>		12000
4. Проведение мероприятия	91 час	
4.1. Закупка продуктов	32 час	750000
4.2. Организация по прокату мебели привозит ее на берег	4 часа	50000
4.3. Доставка транспортной компанией на берег водохранилища мебели, продуктов питания и сотрудников Кафе «Волшебный фонарик» и обратно	4 часа	20000
4.4. Шеф-повар сервирует привезенные пироги, формирует нарезки фруктов, помогает официантам разливать напитки	9 часов	10000
4.5. Вспомогательные работники расставляют мебель (2 хоз.работника Кафе)	2 часа	4000
4.6. Официанты помогают повару сервировать столы (20 человек)	3 часа	10000
4.7. Временное ограждение территории.	10 часов	30000
4.8. Организатор проката лодок приезжает на место и располагает свой инвентарь	7 часов	50000
4.9. Официанты разносят блюда и напитки по столам	10 часов	50000
4.10. Проводится фейерверк подрядчиком, придут 2 человека из лицензированной компании	1 час	50000
4.11. Уборка территории и демонтаж оборудования (вспомогательный персонал компании)	4 часа	4000
<i>Праздник проведен</i>		980000
5. Подписание акта с заказчиком Акт подписан	2 часа	-
6. Расчет с подрядчиками	2 часа	-
7. Окончательный расчет с Заказчиком	2 часа	-
8. Контроль мероприятия с позиции его проведения	9 часов	
8.1. Сбор собрания всех участников проекта	2 часа	
8.2. Выявление слабых сторон мероприятия	3 часа	
8.3. Контроль установленных параметров проекта	3 часа	
<i>Компания смогла провести мероприятие и масштабировать подобный формат в будущем</i>	0	

Источник: составлено автором

Всего 187 часов.

Таблица 2. Проектные расходы

Расходы	Бюджет, руб.
Расходы, связанные с выездом на берег Зеленого водохранилища и определение возможностей проведения там банкета	10000
разработка плана установки шатра, кресел, столов (2 менеджера и директор)	20000
Разработка меню и составление калькуляции (шеф-повар и директор)	10000
Определение количества персонала, который потребуется для работы на мероприятия (администратор)	1000
Всего	41000

Источник: составлено автором

Всего проектные расходы составили 41000 руб. Далее целесообразно провести расчет трудовых затрат. Состав которых приведен в таблице 3.

Таблица 3. Расчет трудовых расходов

Сотрудник	Количество	Часов работы	Оплата труда
Шеф-повар	1	10	10000
Администратор	2	10	15000
Официант	20	13	60000
Вспомогательный рабочий	2	4	8000
Охранник	5	10	30000
Всего расходы			119000

Источник: составлено автором

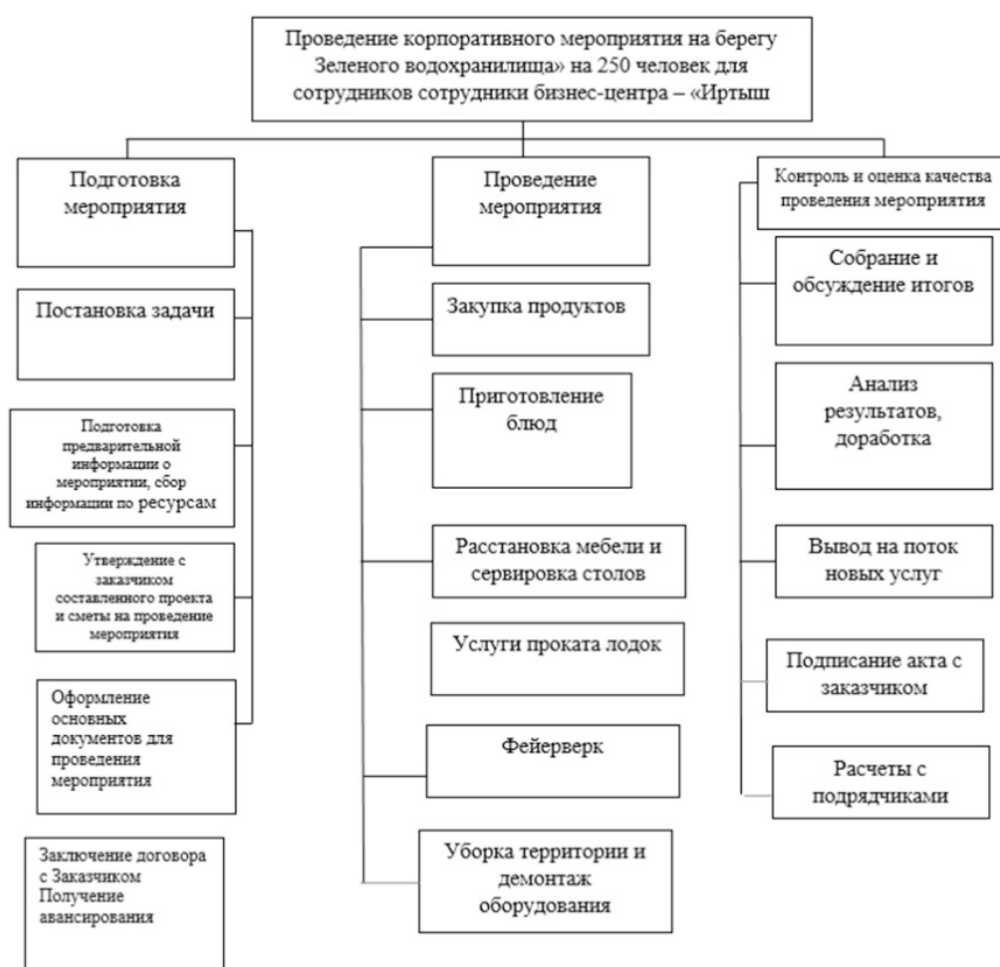


Рис. 3. Иерархическая структура работ проекта

Источник: составлено автором

Таким образом, иерархическая структура работ по проведению корпоративного праздника включает в себя три основных направления:

- Постановка задачи;
- Проведение мероприятия;
- контроль.

Интерес представляет использование метода PERT, позволяющего находить резервы времени и выстраивать сетевой график структуры ра-

бот. При этом используются программные технологии, преимущество которым отдается MS Project.

Для определения последовательности необходима следующая информация: перечень работ, описание продукта, технологические, дискретные и внешние взаимосвязи, ограничения и предположения. Временные параметры работ сетевого графика приведены в таблице 6.

Далее приведены расходы на продукты питания и работу подрядных организаций (табл. 4).

Таблица 4. Расходы на продукты питания и работу подрядных организаций

Расходы	Бюджет, руб.
Продукты питания и напитки (3000 на чел.)	750000
Прокат мебели	50000
Работа транспортной компании	20000
Организация по прокату лодок	50000
Фейерверк	50000
Всего	920000

Источник: составлено автором

В заключение проводится расчет общего бюджета, который включает в себя все предварительно установленные расходы и служит основанием для формирования бюджета проекта (табл. 5).

Таблица 5. Общий бюджет проекта

Расходы	Бюджет, руб.
Проектные	41000
Трудовые	119000
Материальные	920000
Всего	1080000

Источник: составлено автором

Определяя бюджет в 1080 тыс. руб., прибыль компании составит 420 тыс. руб., а рентабельность 30% – является высоким показателем и говорит об эффективности данного проекта. А значит уже на данном этапе предприятие может принять положительное решение по его разработке.

С целью повышения результативности и формирования команды проекта, проектные технологии включают в себя разработку иерархической структуры работ, состав которой в отношении приведенного примера, представлен на рисунке 3.

Таблица 6. Временные параметры работ сетевого графика

Код работ	Ожидаемая продолжительность	Ранний срок начала	Ранний срок окончания	Полный резерв времени
1	2	3	4	5
A	3	3	3	0
B	8	3	8	5
C	16	16	16	0
D	1	1	1	0
F	1	1	1	0
G	8	8	8	0
H	1	1	1	0
J	6	6	9	3
K	8	8	8	0

Код работ	Ожидаемая продолжительность	Ранний срок начала	Ранний срок окончания	Полный резерв времени
L	1	1	1	0
M	16	16	12	4
N	8	8	8	0
P	8	8	6	2
Q	32	32	30	2
Q1	4	4	4	0
R	4	4	4	0
S	9	9	9	0
T	2	2	2	0
U	3	3	3	0
Y	10	10	9	1
X	7	7	6	1
Z	10	10	9	33
Б	1	1	1	0
Г	4	4	3	1
Д	2	2	2	0
Ж	2	2	2	0
И	2	2	2	0
Л	2	2	1	1
Н	4	4	3	1
П	3	3	2	1
Итого	186	181	174	55

Источник: составлено автором

Оптимальный вариант затрат времени – 181 час, оптимистический – 174 часа, пессимистически – 186 час. Далее при использовании того же программного ресурса, составляется график Ганта, показывающий распределение работ по вехам и формирующий окончательный сетевой формат работ. Пример данного графика, составленный по приведённому примеру проекта представлена на рисунке 4.

Таким образом, использование проектных технологий позволяет компаниям оптимизировать время, ресурсы и принимать эффективные управленческие решения. Приведенный пример доказал целесообразность использования проектных технологий, поскольку они в данном случае позволили принять решение о возможной реализации проекта и установил его эффективность.

Проекты могут разрабатываться при использовании данных технологий в любой области менеджмента, начиная от управления персоналом и заканчивая сложными управленческими решениями в части инвестиций. Все это доказывает их значительную роль в системе менеджмента и необходимость дальнейшего развития для реализации сложных технических решений.

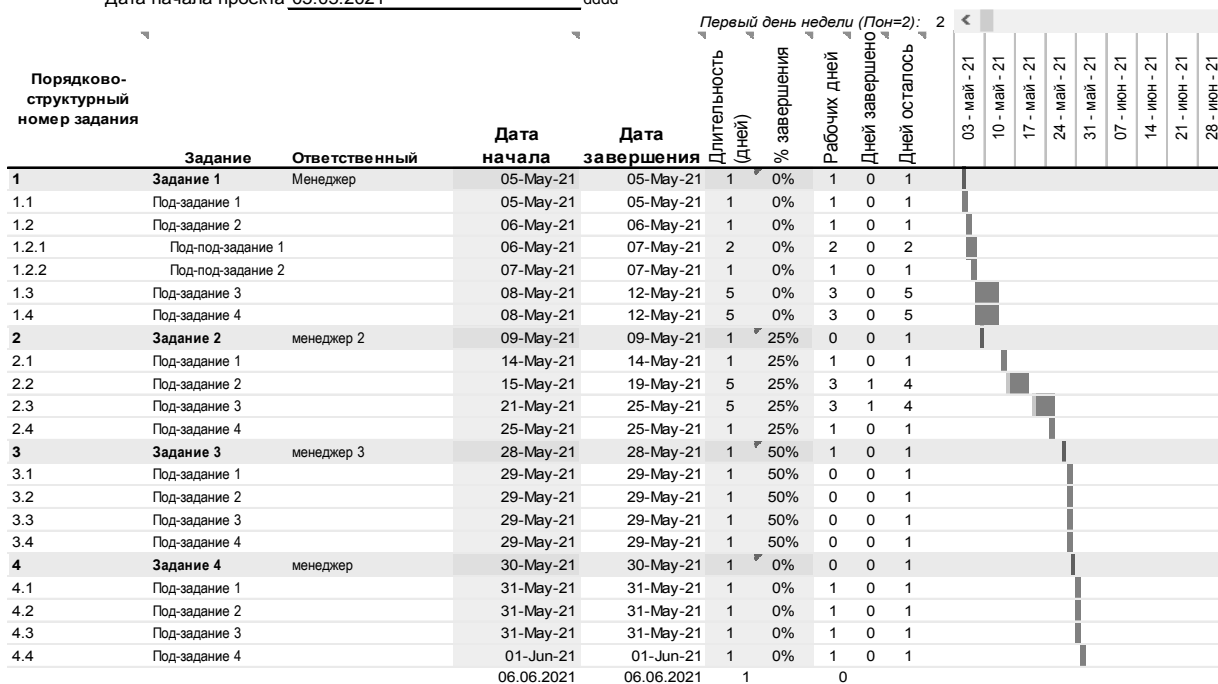


Рис. 4. График Ганта

Источник: составлено автором

Литература

- Гонтарева, Ирина Вячеславовна. Управление проектами [Текст]: учеб. пособие / И.В. Гонтарева; финансовая акад. при Правительстве РФ. – изд. стер. – Москва: Либроком, 2014. – 379.00 с.: рис. – Библиогр.: с. 363–366 (72 назв.)
- Зуб, Анатолий Тимофеевич. Управление проектами [Электронный ресурс]: учебник и практикум / А.Т. Зуб. – Москва: Юрайт, 2017. – 422 с. – (Бакалавр. Академический курс)
- Ильина, Ольга Николаевна. Методология управления проектами: становление, современное состояние и развитие [Текст]: монография / О.Н. Ильина. – Москва: ИНФРА-М; Москва: Вузовский учебник, 2011. – 207, [1] с.: ил. – (Научная книга). – Библиогр.: с. 205–207
- Ньютон, Р. Управление проектами от А до Я [Электронный ресурс] / Р. Ньютон. – 7-е изд. – Москва: Альпина Паблишер, 2016. – 180 с.
- Поляков, Николай Александрович. Управление инновационными проектами [Электронный ресурс]: учебник и практикум / Н.А. Поляков, О.В. Мотовилов, Н.В. Лукашов. – Москва: Юрайт, 2017. – 330 с. – (Бакалавр. Академический курс)
- Управление проектами с использованием Microsoft Project [Электронный ресурс] / Т.С. Васючкова. – 2-е изд., испр. – Москва: Национальный Открытый Университет [ИНТУИТк], 2016. – 148 с.

In the life of every organization, in one form or another, there are projects implemented for different purposes. This includes the acquisition of new equipment, training of personnel, an increase in the motivation system and a huge number of other situations. The implementation of each project is more and more often carried out using design technologies, which in recent years have become the driver of the development of the management system of organizations of any form of ownership. In addition, the technologies themselves are constantly being improved, allowing their subjects to determine the deadlines as accurately as possible, distribute functions and build the stages of each element of work. In this regard, it is of interest to study the fundamentals of design technologies in the management system of organizations and their implementation in practice. The article is of theoretical and applied nature, which allows reflecting the specifics of project technologies and their role in management in managing specific projects.

Keywords: design technologies, management, network scheduling, resources, design work time.

References

- Gontareva, Irina Vyacheslavovna. Project management [Text]: textbook. allowance / I.V. Gontareva; financial acad. under the Government of the Russian Federation. – ed. erased. – Moscow: Librokom, 2014. – 379.00 p.: rice. – Bibliography: p. 363–366 (72 names)
- Tooth, Anatoly Timofeevich. Project management [Electronic resource]: textbook and workshop / AT Zub. – Moscow: Yurayt, 2017. – 422 p. – (Bachelor. Academic course)
- Ilyina, Olga Nikolaevna. Project management methodology: formation, current state and development [Text]: monograph / ON Ilyina. – Moscow: INFRA-M; Moscow: University textbook, 2011. – 207, [1] p.: ill. – (Scientific book). – Bibliography: p. 205–207
- Newton, R. Project management from A to Z [Electronic resource] / R. Newton. – 7th ed. – Moscow: Alpina Publisher, 2016. – 180 p.
- Polyakov, Nikolai Alexandrovich. Management of innovative projects [Electronic resource]: textbook and workshop / N.A. Polyakov, O.V. Motovilov, N.V. Lukashov. – Moscow: Yurayt, 2017. – 330 p. – (Bachelor. Academic course)
- Project management using Microsoft Project [Electronic resource] / T.S. Vasyuchkov. – 2nd ed., Rev. – Moscow: National Open University [INTUITk, 2016. – 148 p.

THE ROLE OF DESIGN TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF ORGANIZATIONS

Petukhov M.V.
 N.M. Fedorovsky Transpolar State University

Гладилина Ирина Петровна,

доктор педагогических наук, профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского государственного университета управления Правительства Москвы
E-mail: gladilinaip@edu.mos.ru

Литвенко Илья Юрьевич,

аспирант кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского государственного университета управления Правительства Москвы
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Кирюхина Екатерина Олеговна,

магистрант кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского государственного университета управления Правительства Москвы
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

В работе обосновывается положение, предложенное в работах отечественных и иностранных ученых о том, что управление, ориентированное на клиента, является важнейшим инструментом, дающим возможность организации разработать системную концепцию реакций на внешние рыночные воздействия и позволяющие процветать в эпоху глобальных вызовов. В работе показано, что цифровая экономическая система, в том числе, постепенное становление и переход к Индустрии 4.0 или умному производству, относится к усиливающимся в мировой экономике трендам, в том числе и в Российской Федерации, где она признана одним из приоритетных направлений развития. Соответственно, требуется новый подход к управлению организацией, включающей в направления своего развития и новые управленческие стратегии. В заключении делается вывод о том, что гибкое управление (Agile) в первую очередь заключается в другом способе мышления, других подходах к разработке, принятию управленческих решений. Аналитические отчеты об использовании Agile свидетельствуют о том, что технологии Scrum, Scrum Ban являются сегодня наиболее востребованными и за рубежом, и в России.

Ключевые слова: управление, Индустрия 4.0, гибкое управление – технологии Agile, профессия Scrum – мастер.

Стратегией технологического развития Российской Федерации до 2035 г. определены такие ее основные направления развития технологий BIG DATA, производственных технологий, машинного обучения, искусственного интеллекта и др. Каждое из вышеперечисленных направлений предусматривает изменение всех сфер окружающей действительности. Изменения в сфере производства часто называют революцией из-за того, что изменения носят радикальный характер. Появляются изменения в бизнес – моделях, как ответ на запросы современных рынков. Умное производство вместе с системой интернета вещей в промышленности являются основой Индустрии 4.0. Именно это название получила разработанная немецким правительством программа, направленная на развитие технологического производства. Особенностью данной системы признана максимальная автоматизация производственных процессов. Основная идея Индустрии 4.0 подразумевает объединение инновационных коммуникационных и информационных разработок с производственным оборудованием для максимальной автоматизации производства и эффективного контроля за всей цепью создания стоимости продукции. Анализ научных источников позволяет утверждать, что главной целью этой идеи является повышение гибкости и оптимизации образования стоимости[5;6].

Производственные технологии в умном производстве включает ряд направлений, к которым можно отнести Big Data, проектирование в цифровом пространстве, создание новых материалов, промышленный интернет и высоконаучные датчики, гибридные и адаптивные разработки, робототехнические комплексы, производственные ячейки, технологии дополненной и виртуальной реальности, системы управления предприятием и производством, искусственный интеллект[5;6].

Современные тренды международной экономической системы, поддерживающие идеи четвертой промышленной революции и Индустрии 4.0, дают возможности такой системе максимально адекватно и оперативно реагировать на возможности и вызовы изменчивой среды и выступать в роли базового элемента повышения уровня конкурентности организации.

Из огромного количества тенденций, представленных в научной литературе, ученые чаще всего выделяют такие аспекты, характерные для индустрии 4.0:

- изменения стоимости часа работы робота и оператора;
- уменьшение стоимости при запуске технологического стартапа;
- уменьшение стоимости производства;

- активное использование методологии гибкого управления[5].

Эти тенденции влияют на скорость апробации новейших разработок в промышленности по таким сценариям:

- создание новейших бизнес-моделей;
- цифровое моделирование и проектирование;
- адаптивное производство;
- аналитика на базе системы цифровых двойников;
- оптимизация ресурсных затрат;
- дистанционный мониторинг и обслуживание;
- контроль за профессиональной деятельностью сотрудников;
- оптимизация производственных процессов;
- расширение логистических возможностей;
- безопасность в цифровом пространстве;
- экономия затрат[5;6].

Именно гибкость включена большинством исследователей как самая характерная черта эффективного управления в условиях Индустрии 4.0[5;6].

Философские идеи Agile основываются на гибкости при решении задач развития и успешного функционирования организации. Сущность Agile – трансформации в первую очередь заключается в принципиально ином способе мышления и разработке, принятии управленческих решений. При этом, технологии Scrum, Scrum Ban являются наиболее востребованными. Метод Agile вовлекает в совершенствование деятельности организации всех работников. В 2021 году исполнилось 20 лет программному документу Agile. 11 февраля 2001 был провозглашен манифест, в котором подвергли критике традиционные устои при создании инновационных продукта или услуги, т.к. традиционные концепции перестали отвечать рыночным требованиям[4]. «За 20 лет Agile прошел путь от отдельных командных практик, таких как скрам, канбан, до масштабированных фреймворков, ориентированных на компании и крупные организации, такие как SoS, LeSS, SAFe. И отчеты State of Agile – самое продолжительное ежегодное исследование внедрения этой философии в мире с 2006 года – свидетельствуют о непрекращающейся Agile-трансформации компанией, изменению мышления и переходу от гибкой разработки к гибкому бизнесу» [1].

Для понимания сущности гибкого управления интерес представляют основные принципы Agile[4].

Первый принцип подразумевает, что надо ориентироваться на мотивированных сотрудников, для которых созданы все условия для эффективной профессиональной деятельности. Самое важное – это сотрудники, а не процессы и инструменты.

Второй принцип подразумевает незамедлительную реакцию на возникающие изменения, без слепого выполнения устаревших задач. Основной идеей данного принципа является то, что все группы сотрудников обязаны планировать только

те блоки работы, которые не подверглись изменению с момента их получения. Изменения направленности профессиональной деятельности возможно только при получении новых, актуальных данных, которые оказывают влияние на производимую продукцию или услуги. Этот принцип акцентирует внимание на идее о том, что очень важно сделать продукт максимально конкурентным и актуальным, а не просто следовать плану.

Третьим принципом является широкое применение системы прототипирования и поставки услуг и товаров максимально оперативно, с минимальными затратами на бюрократические проволочки и излишнюю нагрузку документооборота.

Четвертый принцип подразумевает активное сотрудничество и взаимодействие с заказчиком, а не жесткое следование договору. В первую очередь, нужно акцентироваться на взаимодействии с заказчиком, особенно в случае внесения изменений, которые не подразумевает документация проекта.

Таким образом, Agile трансформация – это новый способ мышления управленцев, принятие новых управленческих решений. Agile методология подразумевает, что на любом этапе и уровне развития, можно проводить индивидуальную настройку конкретных параметров системы.

Аналитические материалы об использовании Agile, представленные в открытом доступе в сети Интернет, позволяют отметить, что опрошенные респонденты к преимуществам технологий Agile традиционно относят:

- повышение эффективности при определении потребностей организации как во внутренней, так и во внешней парадигме развития;
- повышение эффективности приоритизирования;
- повышение уровня продуктивности каждого сотрудника;
- повышение качества взаимодействия всех подразделений и сотрудников[7;8].

Особенностью Agile технологий, позволяющим отнести их к эффективным управленческим практикам сегодняшнего дня по мнению респондентов можно назвать инновационное переосмысление:

- при разработке новейших продуктов,
- при планировании профессиональной деятельности,
- при планировании развития организации[3].

При этом, как отечественные, так и зарубежные участники опросов отмечают тот факт, что все работники организации участвуют в процессе переосмысления как своих личных задач, так и всей системы в целом[7;8].

Agile позволяет максимально близко приблизить к парадигме эмоционального и живого сообщества единомышленников всех работников организации

- которые нацелены на получение максимально возможного результата,
- который полностью соответствует желаниям конечного потребителя и рыночной обстановке.

Благодаря Agile методологии появляющиеся проблемы независимо от того, на каком этапе они появляются, являются проблемами всего коллектива, и все усилия всех сотрудников направлены на решение этой проблемы.

Исследователи практик реализации Agile отмечают, что на скорость и эффективность реализации данных гибких управленческих технологий оказывают влияние:

- возможность оперативной связи с конечным потребителем;
- изменчивая ситуация на рынках и в пожеланиях конечного потребителя;
- тесное взаимодействие между сотрудниками;
- разбивание всех задач на более маленькие модули[2;3;4].

В 2020 году в исследовании развития Agile в России, которое проводилось ScrumTrek в партнерстве с Project Management Institute® Moscow и с участием компаний Grass и Xsolla, приняли участие 1171 человек[7]. Ключевые вопросы – от чего зависит успех Agile-трансформации, и какие эффекты следует ожидать от внедрения разных гибких подходов управления показал, что география Agile в нашей стране уверенно расширяется. Безусловно, возникает огромное количество вопросов, существует целый ряд проблем, которые требуют глубокого и тщательного изучения рассматриваемого предметного поля, но ясно то, что гибкое управление достаточно широко внедрено во многих организациях и обобщение полученных результатов – это важная научная задача.

Таким образом, современные управленческие технологии в условиях Индустрии 4.0 – это технологии, требующие не только критического и креативного мышления, но и гибкости. Так как гибкое управление позволяет организациям достигать конкурентных преимуществ за счет эмоционального и технологического вовлечения каждого сотрудника в достижение поставленных целей развития.

Литература

1. Балтатарова, С.Б. Применение системы Agile в государственном управлении // Молодой ученый. – 2020. – № 32 (322). – С. 72–74. – URL: <https://moluch.ru/archive/322/73093/> (дата обращения: 13.12.2021).
2. Боровков А. и др. Руководство по цифровой трансформации промышленных предприятий. – М. – 2019. – с. 172
3. Ригби Д., Сазерленд Д., Такеучи Х. Новый рецепт инноваций: модель agile. Как освоить модель, которая меняет саму суть управления // Harvard Business Review- Россия. Август, 2016. – С. 39–42.
4. основополагающие принципы Agile-манифеста. / [Электронный ресурс] Режим доступа – URL: <http://agilemanifesto.org/iso/ru/principles.html> (дата обращения 12.06.2018)..
5. Индекс зрелости Индустрии 4.0. – https://www.acatech.de/wp-content/uploads/2018/03/acatech_STUDIE_rus_Maturity_Index_WEB.pdf.
6. «Индустрия 4.0» без предрассудков / РБК+ партнерские проекты, выпуск № 10, 21 августа 2018. – <https://plus.rbc.ru/news/5b7be96b7a8aa9225970941e>
7. Отчет об исследовании Agile в России в 2020 г. – [Электронный ресурс]. – <https://scrumtrek.ru/blog/agile-scrum/>
8. Agile – «вакцина» для бизнеса в условиях пандемии. – [Электронный ресурс]. – https://web-control.ru/novosti/news_post/agile-vakcina-dlya-biznesa-v-usloviyah-pandemii

MODERN MANAGEMENT TECHNOLOGIES AND INDUSTRY 4.0

Gladilina I.P., Litvenko I. Yu., Kiryukhina E.O.

Moscow State University of Management of the Moscow Government

The paper substantiates the position proposed in the works of domestic and foreign scientists that client-oriented management is the most important tool that enables an organization to develop a systematic concept of responses to external market influences and allowing it to flourish in an era of global challenges. The paper shows that the digital economic system, including the gradual formation and transition to Industry 4.0 or smart production, is one of the growing trends in the global economy, including in the Russian Federation, where it is recognized as one of the priority areas of development. Accordingly, a new approach to managing an organization is required, including new management strategies in the direction of its development. In conclusion, it is concluded that agile management primarily lies in a different way of thinking, different approaches to development, and making management decisions. Analytical reports on the use of Agile show that Scrum and Scrum Ban technologies are the most demanded today both abroad and in Russia.

Keywords: management, Industry 4.0, flexible management – Agile technologies, Scrum profession – master.

References

1. Baltatarova, S.B. Application of the Agile system in public administration // Young scientist. – 2020. – No. 32 (322). – S. 72–74. – URL: <https://moluch.ru/archive/322/73093/> (date of access: 12/13/2021).
2. Borovkov A. et al. Guidelines for the digital transformation of industrial enterprises. – M. – 2019. –p. 172
3. Rigby D., Sutherland D., Takeuchi H. A new recipe for innovation: the agile model. How to master a model that changes the very essence of management // Harvard Business Review-Russia. August, 2016. – S. 39–42.
4. Fundamental principles of the Agile-manifesto. / [Electronic resource] Access mode – URL: <http://agilemanifesto.org/iso/ru/principles.html> (date of access 12.06.2018).
5. Maturity Index for Industry 4.0. – https://www.acatech.de/wp-content/uploads/2018/03/acatech_STUDIE_rus_Maturity_Index_WEB.pdf.
6. “Industry 4.0” without prejudice / RBC + partner projects, issue # 10, August 21, 2018. – <https://plus.rbc.ru/news/5b7be96b7a8aa9225970941e>
7. Report on the research of Agile in Russia in 2020 – [Electronic resource]. – <https://scrumtrek.ru/blog/agile-scrum/>
8. Agile is a “vaccine” for business in a pandemic. – [Electronic resource]. – https://web-control.ru/novosti/news_post/agile-vakcina-dlya-biznesa-v-usloviyah-pandemii

Бабий Дмитрий Игоревич,

аспирант, кафедра менеджмента, экономический факультет,
ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов»
(РУДН)
E-mail: 1042200303@rudn.university

Колганова Елена Викторовна,

доцент кафедры менеджмента, экономический факультет,
ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов»
(РУДН)
E-mail: kolganova_ev@pfur.ru

Развитие организаций тесно переплетено с изменениями, происходящими в окружающей среде. Влияние политических, экономических, социальных и технологических факторов изучается на протяжении длительного времени и давно не подвергается сомнению. Однако это влияние в определенные переломные моменты развития среды оказывается революционным для организаций. В данной статье авторами исследуется концепция шести технологических укладов и ее влияние на подходы к управлению организацией. Рассмотрены теории технологических парадигм и длинных волн Кондратьева, заложившие основу для концепции технологических укладов. Предпринимается попытка определить, какое влияние имел и имеет каждый технологический уклад на развитие теории менеджмента. Также проанализированы причины того, почему технологические уклады в тот или иной промежуток времени имели влияние на развитие менеджмента и дается объяснение, почему в настоящий момент происходит смена устоявшихся традиций менеджмента. Дана классификация организаций и подходов к их управлению, в зависимости от технологического уклада.

Ключевые слова: технологические уклады, менеджмент, организация, технологические революции, теория длинных волн.

Концепция технологических укладов

Концепция технологических укладов К. Перез [1] основана на нескольких теориях технологического и экономического развития. Целесообразно рассмотреть отдельно технологическую и экономическую составляющую данной концепции.

Технологическая часть концепции технологических укладов основана на теории Томаса Куна [1] о научных революциях и на теории Джованни Доси [1] о технологических парадигмах, которая имеет технологическое направление. Томас Кун предположил, что научное знание развивается скачкообразно, доминирующая совокупность убеждений сменяется новой соответственно развитию науки. Такую совокупность убеждений, превалирующую над другими в каждый определенный период, Томас Кун определил как «научную парадигму». Момент смены каждой парадигмы – это «научная революция». Джованни Доси привел понятие научной парадигмы от Куна к технологической аналогии и дал следующее определение технологической парадигме: «технологическая парадигма представляет собой модель и образец решения селективных технологических проблем, основанных на принципах, происходящих из естественных наук и соответствующих материальных технологий» [2]. Концепция технологических укладов также предполагает, что технологии развиваются скачкообразно. В настоящий момент выделяют 6 парадигм и соответствующие им 6 технологических укладов, которые представляют собой историю технологического прогресса человечества, начиная с создания самой первой текстильной машины в 1770 году, что ознаменовало переход от ручного труда к машинному и до настоящего момента, когда человечество практически готово к полному замещению человеческого труда машинным.

В экономическом направлении технологические уклады имеют непосредственное отношение к теории Длинных волн Кондратьева [1]. Ключевыми исследователями в этой области являются Николай Кондратьев [3] и Йозеф Шумпетер [3]. Концепцией длинных волн Кондратьев стремился объяснить закономерность смены фаз спада и роста развития экономики. Так как экономический рост зависит от множества факторов, каждый цикл не имеет точно определенной продолжительности и имеет разную длину повышательных и понижающих волн. Существует определенная закономерность периодов роста и спада экономического развития, в соответствии с которой период существования каждого цикла продолжается от 40 до 60 лет. Этот период включает этап экономического роста, а затем спада. Начиная с 18 века, все-

го выделяется 5 циклов, каждый из которых формировался благодаря определенным драйверам. Первый цикл характеризуется переходом к машинному труду, во время второго цикла происходило развитие тяжелой промышленности, во время третьего цикла появилась возможность стандартизировать продукцию. Четвертый цикл характеризуется массовым производством и ростом потребления. Появление пятого цикла знаменуется зарождением информационных технологий. Каждый из этих факторов повлиял на экономическое развитие в тот или иной период.

Таким образом, на стыке технологических и экономических теорий образовалось понятие технологический уклад. Согласно ведущему исследователю в области технологических укладов, Карлоте Перез [4], каждые 40–60 лет происходит научно-технологическая революция, после которой начинается новый технологический уклад. Жизненный цикл технологического уклада состоит из 2 фаз. Сразу после технологической революции начинается фаза установки технологического уклада, которая длится от 20 до 30 лет. Во время этого периода новые технологии готовы заменить старые, уже устоявшиеся технологии предыдущего уклада, но в установочном периоде технологии нового технологического уклада хотя еще недостаточно зрелые, но достаточно перспективные, чтобы крупные инвесторы финансировали в их развитие. Через 20–30 лет технологии нового технологического уклада уже достаточно развиты, чтобы полностью заменить технологии предыдущего уклада. Это и есть переломный момент, когда новый технологический уклад полностью заменяет старый. Каждый новый технологический уклад вызывает значительный всплеск развития технологий и экономики, который неравномерно распространяется по миру, в зависимости от уровня технологического развития страны. Каждому

технологическому укладу соответствуют определенные направления развития инноваций и наиболее прибыльные технологии, организационные формы и методы финансирования, способствующие развитию инноваций. В этот момент определяется, какие технологические возможности и навыки необходимы или должны развиваться.

Согласно Глазьеву С.Ю. [5] и Харитонову В.В. [5], каждый технологический уклад имеет свой жизненный цикл, который длится около 100 лет, однако период его доминирования в развитии экономики составляет от 40 до 60 лет, что совпадает с периодом длинных волн Кондратьева. Таким образом, одновременно в экономике могут присутствовать технологии, соответствующие различным технологическим укладам. В период доминирования определенного технологического уклада его технологии преобладают в развитых странах, но около трети компаний обычно продолжают использовать технологии предыдущего технологического уклада, и уже появляются компании с технологиями следующего.

Таким образом, развитие технологий в период первого технологического уклада позволило совершить смену ручного труда на машинный. Во время второго технологического уклада технологии позволили производить дешевую сталь, что привело к развитию тяжелой промышленности. Технологии третьего технологического уклада позволили стандартизировать производство. Во время четвертого технологического уклада стало возможно массовое производство, в то время как дальнейшее развитие технологий во время пятого технологического уклада дало толчок к развитию адаптивности в производстве, с возможностью оперативно реагировать на потребности изменяющихся рынков. Шестой технологический уклад находится на установочном этапе, как можно наблюдать в таблице 1.

Таблица 1. Периоды доминирования технологических укладов

Год	Технологический уклад	Технологии	Влияние на производство
1771–1829	1	Механизованная текстильная промышленность	Механизация производства
1829–1875	2	Паровые двигатели	Формирование промышленных центров, повышение объемов производства
1875–1908	3	Электродвигатель	Стандартизация производства
1908–1971	4	Двигатель внутреннего сгорания	Массовое производство
1971–2010	5	Микроэлектроника, компьютеры	Адаптивность в производстве
2010–?	6	Нанотехнологии, ИИ	Автоматизация и роботизация производства

Источник: составлено автором по материалам [1]

Считается, что доминирование первого технологического уклада пришлось на 1771–1989 годы. Благодаря появлению первых механических ткацких станков, развилась текстильная промышленность. Переход к второму технологическому укладу начался ориентировочно в 1830 году. Ключевыми факторами к переходу послужила разработ-

ка парового двигателя. Следовательно, главными ресурсами в производстве были энергия пара и уголь, что послужило развитию транспорта и металлургии. Это привело к глобальному росту масштабов производства в конце 19 века.

Третий технологический уклад датируется 1880 годом. Переход к третьему технологическому

укладу произошёл во многом благодаря созданию электродвигателя, что в свою очередь послужило развитию тяжёлого машиностроения и электротехнической промышленности. Появились новые технологии, производители смогли начать стандартизировать производство. Переход к четвертому технологическому укладу произошёл в 1930 году, появились двигатели внутреннего сгорания, развилась область нефтехимии. Это привело к развитию в областях цветной металлургии, автомобилестроения и нефтепереработки. Новые технологии и стандартизация сделали возможным массовое и серийное производство.

Переход к пятому техническому укладу произошёл во многом благодаря созданию микроэлектронных компонентов и использованию атомной энергетики. Развилась отрасль электроники, генной инженерии, информационных технологий и телекоммуникаций. Это привело к развитию глобализации, увеличению скорости связи и перемещения. Переход к шестому технологическому укладу ознаменовало дальнейшее развитие микроэлектроники. Происходит взрывное развитие био и нано технологий, робототехники, искусственного интеллекта, медицины и транспорта. Уже сейчас можно наблюдать на примере таких прогрессивных компаний, как DHL и Amazon, переход к практически полной роботизации производственных процессов и использованию технологий близких к искусственному интеллекту, для управления операционной деятельностью предприятий.

Как уже отмечалось, смена технологических укладов не обязательно приводит к 100% замещению технологий предыдущего уклада. Даже в установочный период 6-го технологического уклада, существует множество компаний, которые все еще придерживаются технологий 4-го и 5-го технологических укладов, а в некоторых случаях и 3-го. Именно поэтому, чтобы выделить для целей исследования именно современные компании, предлагается оценивать их, как компании 6-го технологического уклада.

Связь концепции технологических укладов и организации

Как известно, на любую организацию коммерческую и некоммерческую влияет ее макросреда. Макросреда, в целом, характеризуется влиянием на организацию, политических, экономических, социальных и научно-технических факторов. Процесс смены технологических укладов значительно влияет практически на все факторы макросреды организации. При появлении новой технологии, способной сместить уже устоявшуюся технологию предыдущего уклада, происходит технологическая революция и формируется новый технологический уклад, что, в свою очередь, ведет к последующему инвестированию в новую технологию и ее стремительному распространению. Но для масштабного распространения технологии нужно преодолеть политические барьеры, иногда тормозящие технологический про-

гресс. После того, как новый технологический уклад преодолевает политические барьеры, он достигает второй фазы жизненного цикла – фазы развертывания. Во время второй фазы, технологии актуального технологического уклада стремительно распространяются, что влияет сначала на организацию и ее производство и через какое-то время на общество. Примером того может быть миниатюризация полупроводниковых устройств и появление микросхем, что привело в итоге к появлению первых мобильных и высокопроизводительных электронных устройств, в том числе мобильных телефонов. Это послужило стремительному развитию телекоммуникационной отрасли, ускорению обработки информации, что изменило привычки и образ жизни людей во всем мире. В свою очередь, изменившийся образ жизни обусловил появление новых потребностей и ожиданий от развития технологий.

Если оценивать влияние смены технологических укладов на компанию через ее макросреду, то можно выделить следующую последовательность этапов. В процессе смены технологических укладов происходит технологическая революция и появляется новая доминирующая технология. С точки зрения организации и ее управления, в условиях 6-го технологического уклада, одной из таких технологий является искусственный интеллект. Развитие искусственного интеллекта позволяет упростить многие рабочие процессы компаний и сократить расходы. Например, появление чат-ботов и голосовых помощников позволило многим компаниям сократить расходы на службы поддержки.

Недавнее совместное исследование компаний IBM и DHL показывает, что технологии нового технологического уклада приносят компаниям значительные преимущества [6]. К примеру, использование искусственного интеллекта является гарантом конкурентоспособности в период нового технологического уклада. 63% генеральных директоров компаний, использующих искусственный интеллект, считают, что искусственный интеллект, технология 6-го технологического уклада, дает реальный прирост к прибыли [7]. Благодаря искусственному интеллекту стала возможна полная автоматизация производства, это, в свою очередь, позволяет сократить штат работников, настроить производство таким образом, чтобы компания работала максимально продуктивно, а также, индивидуализировать производство. Таким образом, на примере искусственного интеллекта, как одной из ведущих технологий 6-го технологического уклада, можно сделать вывод, о кардинальном изменении технологических процессов компании и увеличении эффективности производства.

В качестве иллюстрации влияния смены технологических укладов на экономическую среду компаний приведем пример текущего этапа экономического развития. В зависимости от стадии развития технологического уклада, меняются темпы роста экономики. Прямо перед сменой технологических укладов, в 2008 году произошёл экономи-

ческий кризис, который привел к стагнации экономики и банкротству многих компаний. Ориентировочно всего через 2 года, в 2010 году, начинается установочная фаза 6-го технологического уклада. Таким образом, в настоящий момент происходит начальная фаза экономического роста, обусловленного новыми технологиями, что является благоприятной средой для развития компаний. Пандемия 2019 года ускорила внедрение технологий 6-го технологического уклада в бизнес-процессы организаций. Это подтверждает статья Джо Маккендриха [8], в которой говорится, что 55% исследованных компаний в 2020 году ускорили процесс внедрения искусственного интеллекта в производственные процессы.

В контексте влияния политических факторов на организацию при смене технологических укладов особое внимание необходимо уделить лоббированию интересов организаций, использующих технологии предыдущих технологических укладов. Так основным направлением в области развития энергетики в период шестого технологического уклада является развитие альтернативных источников энергии, которые приносят меньше вреда окружающей среде и в перспективе должны будут заменить углеводородное топливо. Предпосылки к развитию данных технологий были заложены еще во время доминирования пятого технологического уклада, но развитие альтернативных источников энергии серьезно затруднялось по причине лоббирования своих интересов крупными игроками нефтепромышленности, которые всячески препятствовали широкому распространению технологий в данной области. Из этого можно сделать вывод, что при смене технологических укладов, независимо от области применения технологий, государство, с большой долей вероятности будет тормозить темпы развития технологии, чтобы не пострадали ключевые компании, приносящие прибыль государству в виде налогов. Изменение политики государства в области внедрения новой технологии происходит по мере накопления социальных и экономических факторов в ее пользу.

Не секрет, что с развитием технологий меняется качество жизни человека, например, в период второго технологического уклада средняя продолжительность жизни человека составляла 40–45 лет, к концу пятого технологического уклада, благодаря развитию технологий в области медицины и во многих других отраслях, средняя продолжительность жизни человека выросла до 70–75 лет [9]. Совокупное развитие уровня технологий дает инструменты для производителей медицинских препаратов адаптировать и развивать технологии в своей области. Потребность в сохранении здоровья, улучшение качества жизни и повышения продолжительности жизни являются одними из основных потребностей человека. Спрос на удовлетворение таких потребностей всегда велик. Именно поэтому социальные факторы являются одними из самых главных факторов, влияю-

щих на фармацевтические компании. Аналогичная ситуация и в других отраслях.

Важно отметить, что смена технологических укладов влияет и на социальные факторы. Новые технологии создают новые привычки потребления, что вызывает появление запроса на улучшение существующих и разработку новых технологий. Максимум влияния достигается в тот период, когда технология уже широко распространена и известна потребителю. Именно в этот момент будет наибольший спрос на продукцию нового технологического уклада, так как она будет удовлетворять больше нужд человека. Далее, так как повышается спрос, должно повыситься и количество предложений продукта, соответственно больше компаний в данной отрасли должны произвести больше продуктов, удовлетворяющих нужды потребителя. В силу роста предложения снижается цена, что ведет к дополнительному увеличению спроса до тех пор, пока рынок не будет насыщен. Таким образом происходит влияние смены технологических укладов на организацию через социальную среду.

Влияние смены технологических укладов на подходы к управлению организацией

Влияние смены технологических укладов на организацию, через ее макросреду не вызывает сомнений. Однако, что происходит внутри организации и влияет ли смена технологических укладов на подходы к ее управлению?

В период первого технологического уклада, между 1771–1829 годом, менеджмент как наука еще не существовал. Но существовали организации и осуществлялось управление ими. В большинстве своем организации того времени оперировали в отрасли промышленности и производили простейшие, по сегодняшним меркам, товары, с помощью только появившихся станков. В этот период только начала происходить механизация производства в текстильном секторе, объемы производства, по сравнению с организациями последующих технологических укладов были небольшими, поэтому в организациях того времени применялась простейшая форма линейной организационной структуры. Форму управления такой организации, так как она занималась только производством простейшей продукции и имела линейную организационную структуру, можно охарактеризовать как «управление простейшим производством».

В период с 1829 по 1875 год, начали формироваться крупные промышленные города, человечество вошло в индустриальную эпоху, появились паровые двигатели, стала развиваться логистика, а также начал возрастать объем производимой продукции. Это повлияло и на рост организаций, так как чтобы производить большие объемы продукции требовалось большее количество работников. Это, в свою очередь, требовало больших затрат на управление производством, однако ор-

ганизации того времени не спешили модернизировать организационную структуру компании. Таким образом, хотя организации и развивались, по сравнению с компаниями предыдущего технологического уклада, все же осуществлялось управление именно производством. Следовательно, управление организациями такого рода можно охарактеризовать как «управление простым производством».

Во время третьего технологического уклада появилась возможность производить стандартизированную продукцию, что еще больше увеличило объемы производства и усложнило внутреннюю структуру организации. Управление организацией во время третьего технологического уклада можно также определить, как «управление производством». Во время первых трех технологических укладов не существовало теории менеджмента, структура организаций была линейной, где только начальник производства отвечал за все управленческие функции, а работники должны были подчиняться его приказам.

Все изменилось в период зарождения четвертого технологического уклада. В этот период стало возможно массовое производство, поэтому организация становилась все более сложной структурой. Следовательно, требовалось прилагать больше усилий для управления такими организациями. Важно отметить, что именно в период зарождения четвертого технологического уклада, когда уже было определено общее направление развития технологий, Ф.У. Тейлор опубликовал свою работу «Принципы научного менеджмента» [10]. Это произошло в 1911 году, что можно считать годом становления менеджмента как науки. В своей работе он затрагивал тему недостаточной производительности труда и убытков, которые терпят предприятия из-за этого. Виной этому был недостаток менеджмента на предприятиях.

В итоге Ф.У. Тейлор предложил несколько принципов менеджмента, при которых производство смогло бы максимизировать свою производительность, работники могли бы получать больше за более эффективное выполнение работы, а управленческие обязанности могли бы быть распределены между несколькими профессионалами. Эти принципы сформировали в том числе научный подход к подбору и обучению рабочего, при котором на производство должны браться только люди, способные максимально продуктивно выполнять свою работу и максимально точно следовать установленным технологиям и правилам производства. Также каждый тип работы, исполняемый этими людьми, должен быть специализирован, а все излишние движения, мешающие достижению максимальной производительности труда должны быть устранены, либо заменены более эффективными [10]. Так как обязанности каждого работника были четко определены, это позволило установить контроль над производством. Теперь не только обычные обязанности распределялись между рабочими, но и управленческие функции

также распределялись между менеджерами, ответственными за свой отдел. Это стало основой для создания функциональной организационной структуры. Кроме этого, Ф.У. Тейлор заложил основу мотивации и стимулирования, как инструмента управления организацией. Благодаря этому организация стала представлять собой разнонаправленную систему, целью которой стало максимально возможное получение прибыли и удовлетворение социальных и экономических потребностей коллектива, а это уже признаки предприятия. Следовательно, можно определить подход к управлению в период 4-го технологического уклада, как «управление предприятием».

В конце 1950х годов, прямо перед завершением 4-го технологического уклада, благодаря работам Питера Друкера [11], исследовавшего особенности функционирования организации и подходы к ее управлению, Честера Барнарда [11], исследовавшего роль человеческих ресурсов и кооперации в организации, Норберта Винера [11], отца кибернетики, Клода Шеннона [12], создателя теории информации и других, начало формироваться новое направление менеджмента, которое теперь предлагало рассматривать управление организацией, как управление сложной и открытой системой. К концу 1960х, началу 1970х годов, этот подход уже широко распространился по всему миру и даже сейчас это направление является одним из основных в теории менеджмента. Таким образом, в 1970х годах организация представляла из себя не предприятие, а сложную систему, которая требовала управления в разных областях. Новый подход к менеджменту был необходим для стремительно развивающихся организаций, вошедших в цифровую эпоху. С точки зрения технологических укладов, во время 5-го технологического уклада появилась возможность повысить адаптивность производства, это усложнило производственные процессы и структуру организации, что в свою очередь требовало более совершенных методов управления, благодаря этому системный подход к менеджменту совершенствовался в течение долгого времени и до сих пор остается актуальным. Подход к управлению в рамках 5-го технологического уклада сформировался как «управление сложной бизнес-системой».

Важно отметить, что в период существования 5-го технологического уклада, в теории менеджмента, человек рассматривался как главный ресурс организации. Однако, организации 6-го технологического уклада характеризуются высоким уровнем автоматизации рабочих процессов в производственной цепочке. Следовательно, крупным корпорациям больше не требуется средне и низко квалифицированная рабочая сила. И наоборот, возникает необходимость в найме узко-специализированных профессионалов для поддержки производства и креативных специалистов для улучшения производства и создания новых продуктов. Таким образом, в период 6-го технологического уклада ключевой ресурс компаний будет опре-

делять не качество персонала среднего и низшего звена при пятом укладе напрямую влиявшего на качество и саму возможность производства, а уровень используемых технологий, эффективность менеджмента и высококвалифицированных специалистов, отвечающих за поддержку саморегулируемой производственной системы и создание новых продуктов. Следовательно, существу-

ет необходимость в создании новых основ управления организаций 6-го технологического уклада. Такой подход характеризуют как «управление эффективностью технологий».

В таблице 2 представлена консолидированная информация по подходам к управлению, используемым в период доминирования каждого из прошедших технологических укладов.

Таблица 2. Подходы к управлению в условиях шести технологических укладов

Год	Технологический уклад	Влияние на производство	Организационная структура	Подход к управлению
1771–1829	1	Механизация производства	Линейная организационная структура	Управление простейшим производством
1829–1875	2	Формирование промышленных центров, повышение объемов производства	Линейная организационная структура	Управление простым производством
1875–1908	3	Стандартизация производства	Линейная организационная структура	Управление производством
1908–1971	4	Массовое производство	Функциональная организационная структура	Управление предприятием
1971–2010	5	Адаптивность в производстве	Вариативно	Управление сложной бизнес-системой
2010-?	6	Автоматизация и роботизация производства	Вариативно	Управление эффективностью технологий

Источник: составлено автором по материалам [1; 13]

Данное исследование показывает, что существует зависимость развития организации от смены технологических укладов. Влияние смены технологических укладов на организацию, согласно данному исследованию, происходит через внешнюю среду компании, если рассматривать организацию, как открытую систему. Это, в свою очередь, влияет на ее внутреннюю среду и создает необходимость в совершенствовании управленческих подходов. Такая зависимость может проследиться, начиная с периода смены 3-го технологического уклада на 4-ый. При смене 5-го технологического уклада на 6-й, в скором времени, также должна произойти смена подходов к управлению, причиной этому может стать исчезновение доминирующей роли человека как объекта управления в организации и появление искусственного интеллекта в паре с полной автоматизацией производства.

Заключение

Концепция технологических укладов основана на сопряжении экономической теории о длинных волнах Кондратьева и на теории смены технологических парадигм Джованни Доси. Данное исследование показало, что каждая смена технологических укладов влияет на внешнюю среду компании. Более конкретно, на экономические факторы, социальные, политические и технологические. Таким образом, каждая смена технологического уклада побуждает организацию к адаптации к новым условиям внешней среды. Кроме того, авторами данного исследования было предложено категоризировать

подходы к управлению, основываясь на концепции технологических укладов. Как следствие, были выделены следующие категории: в период первого технологического уклада осуществлялось управление простейшим производством; во время 2-го технологического уклада осуществлялось управление простым производством; в то время, как в рамках 3-го технологического уклада осуществлялось управление производством; в течение периода 4-го технологического уклада появились первые научные подходы к управлению, структура организации перетерпела значительные изменения, таким образом управление организациями в рамках 4-го технологического уклада можно характеризовать, как управление предприятием; во время 5-го технологического уклада научный подход к управлению значительно развился, теперь организацию рассматривали как сложную и открытую систему. Следовательно, управление компаниями в период 5-го технологического уклада можно рассматривать, как управление сложными бизнес-системами; 6-й технологический уклад характеризуется появлением технологий, в значительной степени замещающих человеческий труд во многих направлениях. Таким образом, наличие таких технологий, как ИИ является преимуществом для организации и является главным фактором и объектом для осуществления эффективного управления. Вследствие этого, управление в период 6-го технологического уклада можно охарактеризовать, как управление технологиями.

Важно отметить, что влияние технологических укладов на компанию также приводит к развитию новых доминирующих подходов к управле-

нию организацией. Таким образом, можно отметить, что в периоды доминирования первых трех технологических укладов организации имели линейную структуру управления, а масштабы производства не требовали никаких научных подходов. Но в установочном периоде 4-го технологического уклада, благодаря дальнейшему росту производства появилась необходимость в более сложных подходах к управлению. Вследствие такой необходимости в развитии подходов к управлению, появились труды Тейлора. В конце периода доминирования 4-го технологического уклада и начале 5-го технологического уклада, стала формироваться база для развития системного подхода к менеджменту. Исходя из тенденций развития менеджмента, как науки, можно сделать вывод, что в период 6-го технологического уклада будет формироваться новый доминирующий подход к управлению.

Литература

1. Perez C. Technological revolutions and techno-economic paradigms // Cambridge Journal of Economics. – 2010. – 34. – PP. 185–202.
2. Dosi G. Technological paradigms and technological trajectories: A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change // Research policy. – 1982. – 11. – PP. 147–162.
3. Drechsler W. Techno-Economic Paradigms: Essays in Honour of Carlota Perez/ W. Drechsler, R. Kattel, E.S. Reinert // Anthem press. – 2011.
4. Perez C. Technological Revolutions and Financial Capital // Edward Elgar Publishing Limited. – 2003.
5. Глазьев С.Ю. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / С.Ю. Глазьев, В.Е. Дементьев, С.В. Елкин, А.В. Крынев, Н.С. Ростовский, Ю.П. Фирстов, В.В. Харитонов – М.: «Тривант». 2009. – 304 с.
6. Artificial intelligence in logistics A collaborative report by DHL and IBM on implications and use cases for the logistics industry 2018/ URL: http://www.globalhha.com/doclib/data/upload/doc_con/5e50c53c5bf67.pdf (03.10.2021)
7. 63% of Executives Say AI Leads to Increased Revenues and 44% Report Reduced Costs Forbes 2019/ G. Press. URL: <https://www.forbes.com/sites/gilpress/2019/11/29/63-of-executives-say-ai-leads-to-increased-revenues-and-44-report-reduced-costs/?sh=aa596ac14b3d> (03.12.2021)
8. AI Adoption Skyrocketed over the Last 18 Months/ McKendrick J. URL: <https://hbr.org/2021/09/ai-adoption-skyrocketed-over-the-last-18-months> (11.11.2021)
9. World Bank data: Life expectancy at birth, total (years). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN> (14.11.2021)
10. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management // World Library. – 2005.
11. Классики менеджмента: пер с англ. / Под ред. М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2001. – 1168 с.

12. Shannon C.E. The Mathematical Theory of Communication / C.E. Shannon, Weaver W. // The University of Illinois Press. – 1949.
13. Международный менеджмент/ (Владимирова И.Г.)// Гусаков Н.П., Филинов Н.Б. – Москва: "КноРус", 2020. – 442.

ORGANISATION DEVELOPMENT IN CONTEXT OF THE TECHNO-ECONOMIC PARADIGM

Babiy D.I., Kolganova E.V.

Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)

The development of organizations is closely connected with the changes taking place in the environment. The influence of political, economic, social, and technological factors has been studied for a long time and has no doubt. However, this influence at certain critical moments of the environment's development turns out to be revolutionary for organizations. In this article, the authors investigate the concept of six Techno-Economic Paradigms and its impact on approaches to the management of the organization. The theories of technological paradigms and Kondratiev's long waves, which laid the foundation for the concept of Techno-Economic Paradigms, are considered. An attempt is made to determine what influence each technological mode had and has on the development of management theory. Also, there are analyzed the reasons why technological patterns in one or another period of time had an impact on the development of management and an explanation is given why at the moment there is a change in the established traditions of management. The classification of organizations and approaches to their management, depending on the technological structure, is given.

Keywords: Techno-Economic Paradigm, Management, Organisation, Technological Revolution, Theory of Long Waves.

References

1. Perez C. Technological revolutions and techno-economic paradigms // Cambridge Journal of Economics. – 2010. – 34. – PP. 185–202.
2. Dosi G. Technological paradigms and technological trajectories: A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change // Research policy. – 1982. – 11. – PP. 147–162.
3. Drechsler W. Techno-Economic Paradigms: Essays in Honour of Carlota Perez/ W. Drechsler, R. Kattel, E.S. Reinert // Anthem press. – 2011.
4. Perez C. Technological Revolutions and Financial Capital // Edward Elgar Publishing Limited. – 2003.
5. S.Glaz'ev Nanotechnology as a key factor of the new technological order in the economy / S. Glaz'ev, V. Dement'ev, S. Elkin, A. Kryanev, N. Rostovskiy, Y. Firsov, V. Kharitonov – М.: «Тривант». 2009. – 304 p.
6. Artificial intelligence in logistics A collaborative report by DHL and IBM on implications and use cases for the logistics industry 2018/ URL: http://www.globalhha.com/doclib/data/upload/doc_con/5e50c53c5bf67.pdf (03.10.2021)
7. 63% of Executives Say AI Leads to Increased Revenues and 44% Report Reduced Costs Forbes 2019/ G. Press. URL: <https://www.forbes.com/sites/gilpress/2019/11/29/63-of-executives-say-ai-leads-to-increased-revenues-and-44-report-reduced-costs/?sh=aa596ac14b3d> (03.12.2021)
8. AI Adoption Skyrocketed over the Last 18 Months/ McKendrick J. URL: <https://hbr.org/2021/09/ai-adoption-skyrocketed-over-the-last-18-months> (11.11.2021)
9. World Bank data: Life expectancy at birth, total (years). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN> (14.11.2021)
10. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management // World Library. – 2005.
11. Classics of Management: transl. from eng.. / M. Warner. – Siant-Petersburg.: Piter, 2001. – 1168 p.
12. Shannon C.E. The Mathematical Theory of Communication / C.E. Shannon, Weaver W. // The University of Illinois Press. – 1949.
13. International Management: Students' Book / I. Vladimirova. – М.: KNORUS, 2020. – 442.

Элементарный рынок, замкнутый во времени и экономическом пространстве

Пищулов Виктор Михайлович,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Финансов денежного обращения и кредита, Уральский государственный экономический университет
E-mail: dr.haust@mail.ru

Стрельников Евгений Викторович,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры Финансов денежного обращения и кредита, Уральский государственный экономический университет
E-mail: Strelnikoff76@mail.ru

Статья посвящается проблеме выделения элементарных рынков. Любая достаточно сложная рыночная система в экономике может быть представлена как совокупность элементарных рынков. Элементарные рынки обладают свойствами временной и пространственной замкнутости. Проблема пространственной замкнутости в значительной степени усложняется ввиду опосредования операций обмена товаров движением денег, осуществляющих функцию средства обращения. Ввиду замкнутости в пространстве элементарных рынков любые самые сложные и протяженные на значительных территориях рынки также обладают свойством пространственной замкнутости. Свойство пространственной замкнутости любых рынков необходимо дополняется замкнутостью процессов товарного обмена во времени. Выделение элементарных рынков позволяет анализировать реально существующие и функционирующие рынки любой сложности. Разделение рынков любой степени сложности на составляющие их элементарные части представляет собой одно из главных методологических средств исследования ныне существующих экономических систем.

Ключевые слова: элементарный рынок, пространственная замкнутость рынка, временная замкнутость рынка, временная протяженность элементарного рынка, пространственная протяженность элементарного.

Введение. Для осуществления исследования процессов замкнутости движения рыночного продукта представляется необходимым обратиться к понятию простейшего или элементарного рынка. Простейший или элементарный рынок представляет собой функциональную часть простейшего рыночного воспроизводственного цикла, в котором принимают участие не менее двух производителей и потребителей рыночного продукта или товара.

Элементарный рынок, в своем опять-таки простейшем виде существует при непосредственном обмене двух товаров без участия денег в функции средства обращения. Каждый из обмениваемых товаров приобретает для непосредственного потребления участником обмена, но не для дальнейшего обмена. Такой рынок существует ограниченный период времени, необходимый для совершения всех требуемых процедур обмена после чего прекращает свое существование. Такого рода элементарный рынок может рассматриваться как предельный случай территориального рынка.

Однако прямой обмен товарами представляет собой довольно редкое явление, тем более в современных условиях или условиях достаточно близких к современным. Типичным на протяжении последних более чем трех тысяч лет можно считать обмен товаров, опосредованный движением денег, представленных в самых различных своих видах и формах.

В отличие от простейшего, элементарного рынка обмен, опосредованный денежным обращением, не заканчивается до тех пор, пока не замыкается цепь обменов, сопровождаемых изначальной денежной суммой, требуемой для продажи первого в данной цепи товара. Такая цепь обменов завершается лишь тогда, когда каждый участник в данной цепи обменов израсходует приобретенные при обмене деньги получит, требуемый ему товар, а деньги вернутся первоначальному их владельцу. Следовательно рынок, формируемый данной цепью обменов и опосредованный движением первоначальной суммой денег продолжает существовать такой период времени, который требуется для замыкания цепи обменов, опосредованной изначальной суммой денег.

Полагаем, что все участники данной цепи обменов принадлежат к некоторой части экономического пространства [1], которое формируется благодаря обменов, совершаемым между этими участниками. Части экономического пространства непосредственно связаны с географическим пространством, поскольку именно географическое

пространство является источником ресурсов природной или окружающей социальной среды, используемых для производства товаров, которые подлежат обмену в рассматриваемой цепи [2]. Такая цепь обменов представляет собой вполне завершенный простейший или элементарный территориальный рынок.

Замкнутый товарный рынок. Для того чтобы сделать предметным анализ данной формы рынка, следует более детально рассмотреть условный пример цепи обменов, совершаемых между участниками такого простейшего территориального экономического образования. Предположим, что в обмене участвуют несколько субъектов, а именно семь субъектов. Этих субъектов обозначим первыми буквами латинского алфавита.

В целях упрощения анализа будем исходить из предположения, что рассматриваемый пример представляет случай простого товарного производства. Это означает, что каждый из участников обмена в данной цепи является производителем товара, который он предлагает к обмену и потребителем некоторого другого товара, который он получает в результате совершаемого им обмена. Товары, производимые и предлагаемые каждым участником рассматриваемой цепи к обмену обозначим последними буквами латинского алфавита. Для того чтобы сделать изложение наглядным попытаемся изобразить рассматриваемую цепь обменов графически.

Используем упомянутые обозначения участников рынка и производимые ими товары, обозначенные на рисунке (Рис. 1) Предположим, что субъект А является производителем товара x , обозначим (А пр. x); субъект В производитель товара s – (В пр. s) и так далее: (С пр. y), (Е пр. z), (F пр. w), (H пр. v), (I пр. t). Нужно иметь в виду, что исходная сумма денег – D первоначально имеется на руках у субъекта В, производителя товара s , который в первом акте обмена в рассматриваемой цепи, приобретает на эту денежную сумму товар x для собственного потребления от его производителя субъекта А. Далее эта сумма денег движется вдоль по цепи обменов, опосредуя все последующие акты переходов товаров от производителей к их потребителям. Каждый из указанных ранее производителей соответствующего продукта, является потребителем другого продукта, который он получает в результате денежного обмена, а именно произведенного им самим продукта и приобретения другого, полезного для него продукта. Укажем потребителей, ранее произведенных контрагентами по сделкам товаров: субъект В является потребителем продукта x ; А потребитель продукта y ; С потребитель z ; и далее Е потребитель w ; F потребитель v ; H потребитель t ; I потребитель s .

Примем во внимание также то обстоятельство, что, обменяя собственный, значит произведенный им товар и получив чужой продукт для собственного потребления, такой субъект уходит из цепи обменов. Рассмотрим на представленном рисун-

ке (рис. 1) условное изображение замкнутой цепи обменов. Денежная сумма D в конечном счете возвращается к первоначальному ее владельцу – субъекту В.

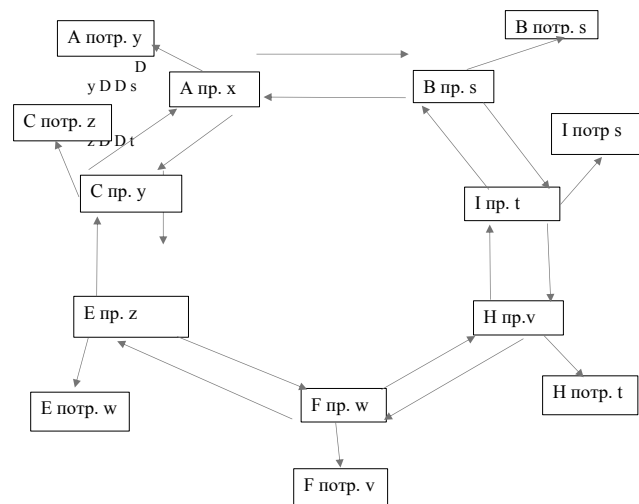


Рис. 1. Элементарный замкнутый во времени и в пространстве рынок, представляющий собой обмен товарами, опосредованный движением денег в сумме D

Пространственная и временная замкнутость элементарного рынка, опосредованного движением денег.

На представленном рисунке (рис. 1) видим, что каждый производитель некоторого продукта оказывается в состоянии обменять его на другой товар, который требуется ему для личного или производственного потребления. Такой обмен оказывается возможным благодаря циклическому движению заданной суммы денег D . На этом рисунке видим семь актов купли – продажи товаров, опосредованных движением денежной суммы D . Каждый из представленных субъектов участвует в двух актах обмена, сначала он продает свой товар, получая сумму денег D , а затем приобретает на эти деньги необходимый ему для потребления товар. После этого очередной субъект покидает этот замкнутый рынок. Такой рынок формируется и продолжает существовать в продолжение определенного периода времени, а именно до того момента, когда совершится последний акт обмена между субъектами В и I, после чего указанная сумма денег D возвращается в свое начальное положение, а именно к субъекту В.

Подобное изображение замкнутого в экономическом пространстве территориального рынка представляется в определенной степени упрощенным. В данном случае принимается граничное условие, состоящее в том, что денежная сумма, опосредующая движение товаров не делится на части. В силу этого упрощения должны делиться на соответствующие данной сумме части представленные на рисунке товары, участвующие в обмене.

Временная замкнутость элементарного рынка исходит из предположения о начале и завершении в рамках определенного периода времени любого акта товарного обмена или серии актов товарных обменов, составляющих некоторый элементарный

рынок. Замкнутость элементарного рынка во времени предполагает необходимое повторение такого события, каким является элементарный рынок. Таким образом имеет место временной цикл, включающие в себя определенные фазы протекания этого явления, которые составлены из тех фактов, что любой элементарный рынок возникает, имеет некоторую протяженность во времени, а затем прекращает свое существование. Такие циклы необходимо повторяются в прежнем или модифицированном виде.

Пространственная замкнутость элементарного рынка предполагает наличие совокупности субъектов и объектов обмена, составляющих пространственный цикл данного экономического явления [3]. Такого рода пространственный цикл элементарного рынка представлен на рисунке (рис. 1). Изменение временных и пространственных циклов элементарного рынка обуславливает возможность развития экономической системы.

В реальной практике движение денег и товаров оказывается значительно сложнее. Начальная сумма денег D может разделяться на части уже после первого акта обмена, попав в руке субъекту A , каждая из таких частей может совершать собственное движение или собственный цикл движения. Такое деление начальной суммы денег может продолжаться до наименьшей денежной единицы или, скорее всего, до цены наиболее дешевого товара. Кроме того, возможна и обратная ситуация, когда очередной участник обменов рассматриваемой цепи не расходует полученные от продажи своего товара деньги сразу, а накапливает сумму, оказавшуюся в его руках от нескольких продаж своего товара, с тем чтобы совершить крупную покупку требуемого ему товара. Однако и в этом случае такая крупная сумма денег начинает свое собственное движение, обслуживая обмен более дорогих товаров и по-прежнему совершая круговое циклическое движение, формируя очередной замкнутый во времени и в пространстве рынок [4].

В любом из указанных случаев нас интересует то обстоятельство, что рынки имеют замкнутый во времени и в пространстве характер, будучи привязанными к определенным географическим территориям, которые имеют необходимый для личного потребления и производства объем природных ресурсов.

Обнаружить и отследить замкнутые цепи обменов, опосредованные движением фиксированных сумм денег, представляет собой чрезвычайно сложную задачу [5]. Однако такая задача в принципе разрешима в условиях обработки в электронной форме или цифровизации денежных операций. В данном случае важно понимать, что замкнутые цепи движения товаров между производителями и потребителями могут существовать и реально существуют. Практический интерес в настоящее время представляет поиск замкнутых цепей взаимных задолженностей в рамках операций, проводимых расчетными палатами, действующими при

достаточно крупных фондовых биржах, торговых площадках, осуществляющих обмен инструментами рынка ценных бумаг, для погашения таких взаимных задолженностей.

Форма экономического пространства в системе простого товарного производства. Нужно иметь в виду, основу всякого общественной системы, а значит и процесса воспроизводства, в рамках которого протекает процесс производства материального и нематериального продукта осуществляют домашние хозяйства. Это имеет место в условиях любой формы организации общественного производства, в качестве каковых следует указать собственно домашние хозяйства, иерархически построенные экономические системы и рыночные системы производства продукта.

Другими словами, основа всякой системы социальной организации и общественного производства представлена воспроизводственными процессами, протекающими в домашних хозяйствах. Это важно помнить, в том числе, для случая рассмотрения рыночной системы хозяйства. Данное положение представляется довольно важным при анализе характеристик экономического пространства системы, функционирующей на основе товарных или рыночных отношений.

Наиболее ранней и менее всего сложной формой системы рыночных отношений представляется простое товарное производство. Данная система действует как совокупность домашних хозяйств в определенной части своих экономических отношений, связанных товарным обменом. Возможен и исторически, вероятно, более ранним является вариант, когда товарные связи устанавливаются не непосредственно между отдельными домашними хозяйствами, а между группами домашних хозяйств, объединенных в родовую общину. Впрочем, товарные отношения в конечном счете разрушают общинные отношения и опять приходим к варианту домашних хозяйств, непосредственно связанных между собой товарным обменом. При этом не видится сколько-нибудь особенно важным, каким именно образом представлены домашние хозяйства в таком товарном обмене. Скорее всего в качестве субъекта, выступающего в качестве продавца или покупателя, а значит собственника продукта, предлагаемого к обмену, выступает некоторый представитель такого хозяйства, который в силу этой выполняемой функции становится главой семейства. Нужно заметить, что сам институт главы семейного или домашнего хозяйства мог развиваться и утвердиться благодаря формированию и установлению регулярных товарных связей с иными домашними хозяйствами. Понятно, что в любом случае такой выделившийся глава семейного образования, представляет не самого себя, а свое домашнее хозяйство в целом.

Видится вполне очевидным то положение, что товарный обмен охватывает не весь процесс общественного воспроизводства, а только наиболее важную часть этого процесса, а именно воспро-

изводство некоторой доли материального общественного продукта. Воспроизводство других материальных и нематериальных частей общественного продукта осуществляется в рамках домашних хозяйств. Так, например, воспроизводство самого человека и системы общественных отношений. Нужно заметить, что воспроизводство тех частей общественного продукта, которые отличаются от материального продукта, осуществляются не только в рамках домашних хозяйств, но также необходимо дополняются такими вполне естественными для товарного типа производства институтами, какими выступают государство и церковь.

Исходя из указанных условий протекания процесса общественного воспроизводства, можно в самом общем виде представить некоторые характеристики замкнутого общественного пространства, которые в определенной степени видятся специфическими для сообщества, основанного на товарной форме процесса общественного воспроизводства материального продукта.

В основе такого воспроизводственного процесса, по-прежнему остаются и, более того еще более оформляются и укрепляются семейные отношения в своей специфической форме, основанной на моногамной форме семьи. Эта форма семьи в наибольшей степени соответствует именно системе простого товарного производства. Впрочем, ислам допускает полигамную форму семейных отношений в условиях простого товарного производства. В виду данного специфического обстоятельства, характеристики общественного пространства такого социального сообщества приобретают свойственный этому типу специфическую форму.

Такой тип замкнутого общественного пространства, который видится свойственным для этой формы устройства социального сообщества характеризуются специфическими особенностями. Последнее существенно отличает его от типа социального пространства, свойственного для сообщества слабо связанных между собой домашних хозяйств или различного рода объединений таких хозяйств. В случае практически несвязанных домашних хозяйств, эти общественные образования неизбежно разделены между собой достаточно протяженными территориями, характеризующимися весьма низкими показателями плотности таких пространств, которые, следует помнить, используются такими хозяйствами как источники необходимых ресурсов окружающей внешней среды.

В условиях развития товарного производства размеры отдельных замкнутых экономических пространств заметно расширяются по сравнению с отдельными домашними хозяйствами. Не связанные товарными отношениями домашние хозяйства должны иметь достаточно обширные природные территории с тем, чтобы такое отдельное хозяйство могло обеспечить это социальное образование достаточным объемом необходимых ресурсов внешней среды. Плотность такого социального пространства крайне незначительна по срав-

нению с современными такого рода показателями. В данном случае нужно иметь в виду крайне низкий уровень развития техники и технологий, а также чрезвычайно примитивную степень разделения труда и специализации. Эти факторы делают необходимым наличие достаточно обширных территорий для ведения подобного хозяйства. В качестве примера можно привести кочевые народы. Каждому из отдельных хозяйств в таких социальных сообществах требуются обширные по размерам пастбища для скота и охотничьи угодья.

Заключение. Выделение простейших или элементарных рынков представляет собой необходимое средство, составляющее методологическую основу всякого исследования современных экономических систем. Важнейшие свойства элементарных рынков находят свое проявление во временной и пространственной замкнутости этих экономических явлений.

Литература

1. Fujita M., Krugman P., Venables A. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade/ MIT Press? ISBN electronic: 9780262273329// DOI: doi.org/10.7551. 1999
2. Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика / пер. с англ. 5-го межд. изд. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с. – ISBN5–318–00514–4.
3. Тюнен И.Г. Изолированное государство. М.: Издательство «Экономическая жизнь» 1926. <https://drive.google.com/file/d/1DVGUSLF19WToVN4T3UVVfxnbseRPjfO/view>
4. Финансовые циклы и финансовая политика: [монография] / В.П. Иваницкий, В.М. Пищулов, М.П. Логинов; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2020. – 222 с. Серия: Современные финансы и банковское дело.
5. Fisher I. (1920). The Purchasing Power of Many its Determination and Relation to Credit Interest and Crisis. New Work. The MacMillan Company. 515 p.

AN ELEMENTARY MARKET CLOSED IN TIME AND ECONOMIC SPACE

Pishchulov V.M., Strelnikov E.V.
Ural State University of Economics

The article is devoted to the problem of identifying elementary markets. Any sufficiently complex market system in the economy can be represented as a set of elementary markets. Elementary markets have the properties of temporal and spatial closure. The problem of spatial isolation is greatly complicated by the mediation of the exchange of goods by the movement of money, which performs the function of a medium of circulation. Due to the closedness of elementary markets in space, any of the most complex and extensive markets in large areas also have the property of spatial closure. The property of spatial closure of any markets is necessarily complemented by the closure of the processes of commodity exchange in time. Highlighting elementary markets allows you to analyze real-life and functioning markets of any complexity. The division of markets of any degree of complexity into their constituent elementary parts

is one of the main methodological tools for studying the currently existing economic systems.

Keywords: elementary market, spatial closure of the market, temporary closure of the market, time extent of the elementary market, spatial extent of the elementary.

References

1. Fujita M., Krugman P., Venables A. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade / MIT Press? ISBN electronic: 9780262273329 // DOI: doi.org/10.7551. 1999
2. Krugman P. R., Obstfeld M. International economics: theory and politics / per. from English 5th int. ed. – SPb.: Peter, 2004. – 832 p. – ISBN5–318–00514–4.
3. Tyunen I.G. An isolated state. Moscow: Publishing House “Economic Life” 1926. <https://drive.google.com/file/d/1DVGUSLF-19WToVN4T3UVVfxnbseRPjfO/view>
4. Financial cycles and financial policy: [monograph] / V.P. Ivanitsky, V.M. Pishchulov, M.P. Loginov; Ministry of Science and Higher education Ros. Federation, Ural. state econom. un-t. – Yekaterinburg: [Publishing house Ural. state econom. University], 2020. – 222 p. Series: Modern finance and banking.
5. Fisher I. (1920). The Purchasing Power of Money its Determination and Relation to Credit Interest and Crisis. New Work. The MacMillan Company. 515 p.

Применение «умных» стратегий в цифровой экономике в сфере закупок

Сергеева Светлана Александровна,

кандидат экономических наук, соискатель кафедры управления активами Московского государственного института международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Колобылина Татьяна Викторовна,

магистрант кафедры управления государственными и муниципальными закупками ГАОУ ВО «Московский городской университет управления» Правительства Москвы
E-mail: ugmzmag@yandex.ru

Мировой опыт становления цифровой экономики демонстрирует необходимость применения технологий цифровой трансформации. Мы являемся свидетелями и участниками преобразования принципов функционирования социально-экономических систем, что влечет кардинальные изменения формата деятельности. Оцифровка данных и ресурсов организации, широкое распространение технологических новаций, формирование новых сетевых платформ интеграции и взаимодействия пользователей цифровых технологий – это и многое другое свидетельствует об устойчивом развитии социально-экономической системы в меняющихся условиях цифрового пространства. Цифровизация в современном мире охватывает все сферы деятельности, в том числе и закупки. На сегодняшний день сформированы цифровые платформы госзакупок, электронные магазины для малых закупок, все конкурентные процедуры перешли в электронную форму и др. Все это позволяет сделать процедуру государственных закупок упрощенной, прозрачной и эффективной. В заключении делается вывод о том, что «умные» стратегии цифровой экономики требуют своего теоретического исследования и практического внедрения.

Ключевые слова: глобальная цифровизация, стратегии развития, умные стратегии цифровой экономики, закупки.

Государственным и муниципальным организациям Российской Федерации на современном этапе – этапе развития глобальной цифровизации – характерны следующие взаимосвязанные виды деятельности:

- деятельность по развитию, направленная на изменения, включая стратегическое развитие;
- операционная деятельность, ориентированная на часто повторяющиеся операции и выполнение стоящих перед ними задач;
- обеспечивающая деятельность, которая носит вспомогательный характер и предназначена для обеспечения выполнения и поддержания основных видов деятельности организации.

Вместе с тем как глобальные, так и внутренние процессы развития экономики в целом требуют обособленного понимания того, какие стратегии развития приоритетны. В последнее десятилетие экономически развитыми странами мира выработаны «единые цифровые повестки», предполагающие обоснованные совместные эффективные решения и механизмы регулирования процессов цифровизации на межгосударственном уровне. К примеру, страны Европейского союза в качестве приоритетной стратегии определили создание единого цифрового рынка Европы (digital single market) [6]. В рамках общей стратегии «Европа 2020» была начата работа по реализации инициативы «Цифровая Европа» (Digital Europe), основным вектором которой рассматривался рост общеевропейской интернет-экономики, выработка мер стимулирования цифровых инноваций и формирование набора новых инструментов и механизмов поддержки дальнейшей цифровизации европейской промышленности и сектора услуг.

Для того, чтобы принять решение об изучении и распространении эффективных зарубежных управленческих стратегий необходимо определиться с пониманием содержания дефиниции «стратегия развития». Анализ научной литературы показал широкий спектр авторских определенных термина «стратегия развития». Для нашего исследования интерес представляют такие авторские толкования исследуемого понятия:

- набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности (Ansoff, 1989);
- детальный и всесторонний комплексный план, предназначенный для обеспечения исполнения миссии организации и достижения ее целей в долгосрочной перспективе (М. Альберт и Ф. Хедоури).
- долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы деятельности организации, средств

и форм ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к целям (Виханский, 1995).

- логически обоснованное и сбалансированное во времени и ресурсам описание целевого состояния организации и совокупности способов его достижения с указанием состава, последовательности действий и необходимых для их реализации материальных и нематериальных ресурсов (Рыцев, 2014).

При всем многообразии толкований объединяет все подходы понимание того факта, что стратегии развития – ключевые факторы, способствующие положительной динамике конкурентоспособности организации. Современные тенденции в области цифровизации определяют технологизацию одной из приоритетных стратегий развития. Роботизация, искусственный интеллект, машинное обучение – эти и многие другие технологические новации определяют и сегодняшний уровень развития организации, и тем более ее будущее. Особого внимания заслуживают стратегии развития информационных аспектов:

- big data как фактор роста возможностей хранения и обработки данных во всех типах компьютерных систем, формирующих основу искусственного интеллекта;
- доступность информации из любой точки мира;
- хранения данных посредством широкого использования облачных технологий и др.

Мировой опыт становления цифровой экономики убедительно демонстрирует во всех сферах широкое применение технологий цифровой трансформации. Мы являемся свидетелями и участниками достаточно серьезного преобразования принципов функционирования социально-экономических систем, что влечет кардинальные изменения формата деятельности. Оцифровка данных и ресурсов организации, широкое распространение технологических новаций, формирование все новых и новых сетевых платформ интеграции и взаимодействия пользователей цифровых технологий – это и многое другое свидетельствует об устойчивом развитии социально-экономической системы в меняющихся условиях цифрового пространства. Цифровизация в современном мире захватывает абсолютно все сферы деятельности, в том числе и государственные закупки. На сегодняшний день созданы цифровые платформы госзакупок, электронные магазины для малых закупок, все конкурентные процедуры перешли в электронную форму и др. Все это позволяет сделать процедуру государственных закупок упрощенной, прозрачной и эффективной в том числе и в части расходования бюджетных средств.

Анализ зарубежных и отечественных закупочных практик позволяет отнести к приоритетным стратегиям развития сферы закупок переход к «умным» цифровым технологиям – «умным закупкам».

Цифровизация призвана к решению и упрощению решений, поставленных задач. Поэтому прежде, чем разрабатывать технологическое решение необходимо определить:

- проблемы и их исходные причины;
- должна быть сформирован базовая автоматизация процессов и их интеграция с другими IT-технологиями;
- соответствующая подготовка кадров для работы с новыми технологиями [4, с. 2].

Субъекты реального сектора экономики пришли к тому, что основным направлением эффективности закупок является не снижение затрат, а к тому, что закупки призваны создавать стоимость. Каждому этапу закупочного цикла присущи свои особенности, свои зоны рисков, избежать которых позволят автоматизация, цифровизация, использование современных IT-технологий.

Достаточно широкое обсуждение ведется вокруг стратегии блокчейна в закупках. Эта технология характеризуется высокой степенью прозрачности, безопасности, целостности, децентрализации и создает возможности для управления информацией совершенно новыми способами [2, с. 25]. Что касается государственных закупок, то такая IT-технология, кроме того, что может хранить значительное количество информации, позволит сократить цикл закупок, уменьшит количество махинаций, ошибок и времени на обработку информации и документов – это путь от электронной системы к цифровой. Но все это требует развития системы нормативно – правового регулирования.

Ряд исследователей относят к различиям между электронной системой и цифровой то, что при электронной системе все еще требуется централизованное управление на каждом этапе закупочной деятельности, в то время как при системе блокчейн работает децентрализация. Все пользователи, подключенные к этой сети хранят полную копию книги, где каждое действие отражается в системе и соответственно распространяется по всем пользователям. Такая система безопасности почти не подвергается кибератакам, так как информация не хранится в одном месте – сервере, а передается на все компьютеры пользователей, входящих в сеть блокчейн. Любое действие просматривается большим количеством узлов, благодаря которым записывается только действие, соответствующее всем установленным правилам и регламентам сети [2;5].

Есть и другая сторона – любое записанное действие и операция (майнинг) впоследствии невозможно отменить. Если в обычной системе вся информация хранится в одном облачном месте, что может вызывает проблемы с безопасностью и в тоже время здесь присутствует низкое доверие со стороны участников, в то время как в системе блокчейн все участники получают всегда одинаковое количество информации и изменения в этом случае не возможны без согласия всех узлов.

Одним из новшеств цифровизации закупок можно рассматривать «умные контракты». Ана-

лиз научной литературы позволил выявить разные подходы толкования термина «умный контракт». Гладилина И.П., Поляков Р.Л., Романова О.В. рассматривают умный контракт как электронный договор, в котором совершаются автоматические действия после определенных транзакций в определенной последовательности и после наступления соответствующих обстоятельств [1, с. 3]. предполагаются определенные условия, при которых заказчик получает товар, а исполнитель свою оплату. Такие контракты записываются на языке программирования и исполняются без участия третьи лиц, выполняются условия договора, заранее обговоренные в нем [1, с. 3].

Таким примером являются смарт контракты, которые уже сейчас используют крупные бизнес агломерации, например, такой как «Сбербанк» в своей системе «Сервис гарантированных расчетов» [2, с. 27].

Ряд ученых считают, что внедрение системы «умных контрактов» будет существенным преимуществом перед бумажным документооборотом в части:

- уровня знаний закупщиков – сведение к минимальным;
- надёжности информации и ее безопасность;
- сокращения процедур закупочной деятельности;
- уменьшения количества случайных ошибок;
- уверенности поставщиков в получении гарантированной оплаты.

В настоящее время исследуется подход к переходу на смарт контракты. Такой вариант позволит сократить издержки как заказчику, так и поставщику, сократится число коррупционных схем, повысится эффективность закупок за счет того что будет почти исключен человеческий фактор, в связи с субъективным принятием решений. Однако из-за несовершенства законодательной базы в сфере госзакупок и недостатками информационного обеспечения пока это внедрить невозможно. Кроме того, в правоприменительной практике существуют разногласия – следует ли использовать смарт контракты как отдельный вид договора, способом исполнения обязательств или же это способ обеспечения исполнения обязательств и какие юридические положения нужно применять к таким контрактам. Внедрение умных контрактов должно решить одну из главных проблем договорного права – надлежащего исполнения обязательств, так как данная технология будет работать в автоматическом режиме не зависимо от волеизъявления сторон и приостановить или отменить такую операцию будет невозможно. Таким образом, отношения становятся самоисполнимыми [3, с. 82]. Насколько в данном случае будет работать самодисциплина в плане выполнения условий таких контрактов каждого участника, так как такие договора не могут быть исполнены при помощи введения определенных команд на соответствующей платформе. Кроме того, меры ответственности за выполнение таких

контрактов также непонятны. В связи с тем, что система автоматизирована и могут быть ошибки на такой платформе, когда товар так и не поступит на склад заказчика, а поставщик просто не получит своей оплаты своевременно. Однако в данном случае неочевидна ответственность участников закупки.

Использование технологий искусственного интеллекта – одна из приоритетных стратегий развития в области закупок. Примеров много, в частности «Газпром» – разработан каталог закупок. Это далеко не тот каталог закупок, который сейчас существует в Единой информационной системе. Благодаря системе, в которой работает «Газпром», анализируются исторические данные и формируется прогноз по корпоративным закупкам, создается и модифицируется кластеры объектов закупок, сравниваются цены в различных подразделениях и источниках, включая госзакупки, вычисляются рекомендованные диапазоны цен для текущих и будущих сделок, планируются и управляются материальные затраты корпорации и др. [2, с. 27]. Примером использования цифровизации в сфере закупок является система «Анализ закупок за час» крупной корпорации «Мегафон» [2, с. 29]. Данная система позволяет проанализировать закупку почти по 20 показателям, начиная от соблюдения законодательства, проверки сроков и способов закупки до формирования документа по написанию жалобы в Федеральную антимонопольную службу.

Анализ особенностей умных стратегий цифровизации всех сфер общественно-экономического характера в целом и сферы закупок в частности, результатов внедрения новых цифровых технологий и совершенствования технологических процессов позволяет сделать вывод о возможности повышения качества закупок товаров, работ и услуг; оптимизации управления закупочной деятельностью.

Литература

1. Гладилина И.П., Поляков, Р.Л., Романова О.В., Инновационные подходы к совершенствованию управления закупками в процессе внедрения «умных контрактов» // Инновации и инвестиции – 2021 -№ 2 –с. 3–5
2. Каранатова Л.Г., Кулев А.Ю. Инновационное развитие контрактной системы: переход к умным закупкам // Власть и экономика – Управление консультацией –2020 г. – № 2 – с. 22–31
3. Сомова Е.В. Смарт-контракт в договорном праве // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения – 2019 г. – № 2 – с. 79–86
4. Цифровая трансформация закупок: с места в карьер (электронный ресурс). Режим доступа: https://www.tadviser.ru/images/8/83/RUS_Jumpstarting_the_Digital_Procurement_Journey.pdf

5. Мир переходит к умным закупкам (электронный ресурс). Режим доступа: <https://www.if24.ru/mir-perehodit-k-umnym-zakupkam/>
6. Construire l'Europe industrielle du numérique: Discours du Président de la Commission européenne, Jean-Claude Juncker, à la conférence francoallemande sur le numérique à Paris. Paris, le 27 octobre 2015 // European Commission. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-15-5938_fr.htm/ (дата обращения: 20.11.2021).

APPLYING SMART STRATEGIES TO THE DIGITAL ECONOMY IN PROCUREMENT

Sergeeva S.A., Kolobilina T.V.

Moscow State Institute International Relations (University) Ministry of Foreign Affairs, Russian Federation, Moscow City Management University Moscow Government

The global experience of the formation of the digital economy demonstrates the need to apply digital transformation technologies. We are witnesses and participants in the transformation of the principles of functioning of socio-economic systems, which entails cardinal changes in the format of activities. The digitization of the organization's data and resources, the widespread dissemination of technological innovations, the formation of new network platforms for the integration and interaction of users of digital technologies – this and much more testifies to the sustainable development of the socio-economic system in the changing conditions of the digital space. Digitalization in the modern world covers all areas of activity, including procurement. To date, digital public procurement platforms, elec-

tronic stores for small purchases have been formed, all competitive procedures have been transferred to electronic form, etc. All this allows us to make the public procurement procedure simplified, transparent and efficient. In conclusion, it is concluded that the "smart" strategies of the digital economy require their theoretical research and practical implementation.

Keywords: global digitalization, development strategies, smart strategies of the digital economy, procurement.

References

1. Gladilina IP, Polyakov, RL, Romanova OV, Innovative approaches to improving procurement management in the process of implementing smart contracts // Innovations and investments – 2021 -№ 2-p. 3–5
2. Karanatova L.G., Kulev A. Yu. Innovative development of the contract system: the transition to smart procurement // Power and Economy – Management Consulting –2020. – No. 2 – p. 22–31
3. Somova E.V. Smart contract in contract law // Journal of Foreign Law and Comparative Law – 2019. – No. 2 – p.79–86
4. Digital transformation of procurement: right off the bat (electronic resource). Access mode: https://www.tadviser.ru/images/8/83/RUS_Jumpstarting_the_Digital_Procurement_Journey.pdf
5. The world is moving towards smart purchasing (electronic resource). Access mode: <https://www.if24.ru/mir-perehodit-k-umnym-zakupkam/>
6. Construire l'Europe industrielle du numérique: Discours du Président de la Commission européenne, Jean-Claude Juncker, à la conférence francoallemande sur le numérique à Paris. Paris, le 27 octobre 2015 // European Commission. [Electronic resource]. Access mode: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-15-5938_fr.htm/ (date of access: 20.11.2021).

Совершенствование системы менеджмента качества предприятий

Асаул Вероника Викторовна,

д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики строительства и жилищно-коммунального хозяйства, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет
E-mail: es@spbgasu.ru

Петухов Михаил Вадимович,

к.э.н., доцент, кафедра «Информационные системы и технологии», Заполярный государственный университет им. Н.М. Федоровского
E-mail: ist@norvuz.ru

Современная система управления, обеспечение которой должно производиться с применением бережливых технологий, направлена на повышение качества продукции, работ, услуг. Именно соотношение данных условий позволяет компании выстроить эффективную систему менеджмента, учитывающую интересы собственников компаний и их клиентов. Важнейшей составляющей здесь является менеджмент качества, представляющий собой совокупность операций и методов, способствующих соблюдению всех норм и принципов производства, учитывающий потенциал предприятия и его возможности. Менеджмент качества позволяет управлять конкурентоспособностью продукции, выявляя недостатки на каждом этапе ее производства. Таким образом, использование новых методов в построении менеджмента качества выступает драйвером развития экономических агентов и способствует повышению инновационности и технологичности предприятий. В статье проводится обзорный анализ методов и методик в системе менеджмента качества предприятий, позволяющих выстраивать эффективные производственные цепочки и обеспечивающих безубыточное производство востребованной продукции на отечественном и зарубежном рынках.

Ключевые слова: бережливое производство, менеджмент качества, управленческие технологии, результаты.

В современной управленческой науке появляется все большее число новых технологий, нацеленных на оптимизацию менеджмента качества компаний. При этом само понятие строится на определениях «управления» и «качества», что позволяет определить его как совокупность элементов, механизмов и методик, способствующих организации единой системы управления субъектом экономики, нацеленной на производство качественной продукции, работ, услуг с обеспечением безубыточности производства и максимальной экономией затрат при оптимизации финансовых результатов [1].

Система менеджмента качества имеет место внутри каждого процесса предприятия, поскольку контроль присутствует на всех его жизненных циклах и в каждом производственном процессе.

Система контроля дает возможность определять ожидаемые сроки завершения каждой работы, полного производственного цикла, производственных процессов. Точный учет времени – это одна из составляющих эффективной работы менеджмента качества. При этом учет времени в данной системе производится с использованием следующих правил (рисунок 1):



Рис. 1. Требования к учету времени работы предприятия

Источник: составлено автором

Наряду с системой планирования и контроля выполнения работ, используют и систему присвоения контрольных номеров продукции, находящейся в производстве. В то же время большинство предприятий для этих целей используют технологию «бережливого производства», позволяющего не только оптимизировать расходы, но и значительно повысить эффективность выстраивания бизнес-процессов в целом. Предпосылками к созданию данной концепции стало формирование базовых принципов «lean», используемых в организации производства японской корпорацией Тойота [2], в переводе с английского которые означают «худой, тощий, бледный».

Используя данный термин в качестве ключевого для оптимизации производства, разработчик системы «lean» Д. Крафчик имел в виду, что управленческая среда не должна иметь ничего лишнего, быть адаптированной к постоянному труду и эффективной работе [3]. Состав данного подхода раскрывался в элементах, которые представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Составляющие элементы системы «lean»

Источник: составлено автором

Постепенно перейдя в концепцию «бережливое производство», она переняла все указанные принципы системы «lean», которые все более активно применяются на практике. В результате данная система трансформировалась в так называемое «щадящее производство» [2]. Имеют место и другие вариации «бережливой концепции», раскрывающие указанные принципы в «рачительном производстве» [3] или даже «поджаром, стройном производстве» [4], цель которых обеспечение качества продукции.

Позднее терминология разбилась такими понятиями, как «синхронное производство» [5], «гибкое производство» [6], «малозатратное и совершенное производство».

1. Предоставлять потребителям ту ценность, которую они действительно хотят получить.
2. Определять поток создания ценности по каждому виду продукции. Устранять этапы, не создающие ценности.
3. Выстраивать оставшиеся этапы так, чтобы они образовали непрерывный поток.
4. Создать систему вытягивания потребителями ценности из компании.
5. Осуществлять бесконечный поиск совершенства, чтобы создавать чистую ценность с нулевыми потерями.

Рис. 3. Принципы «бережливое производство»

Источник: составлено автором

Прорывом стало объединение всех приведенных выше идентификаций эффективного производства одной технологией «бережливое производство», инициированным Д.П. Вумек и Д.Т. Джо-

ном [3]. Авторами в основе концепции ставится несколько принципов, выполнение которых обязательно для реализации целостного подхода. Состав таких принципов приведен на рисунке 3.

Таким образом, в итоговой версии, концепция «бережливое производство» стремится к минимизации потерь и созданию непрерывного потока процессов.

Рассматриваемая управленческая парадигма была успешно интегрирована в управленческие системы многих зарубежных корпораций, доказав тем самым свою действенность и целесообразность применения. В России данный подход только начинает встраиваться в работу крупных компаний, трансформируясь под их потребности и особенности российского менталитета.

По сути, «бережливое производство» является одной из важнейших компетенций предприятия, нацеленной на оптимизацию производственных процессов, являющихся важной стратегической задачей развития любого производства [10].

В настоящее время данная методика включает в себя наиболее совершенные в данной направленности инструменты, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. Инструменты концепции «Бережливое производство»

Инструмент	Суть	Достижимый эффект
Кайдзен	Постоянное улучшение деятельности компании – улучшение качества продукции	эффект достигается только при непрерывном совершенствовании
канбан	Материальные ресурсы приобретаются ограниченными партиями и напрямую попадают в производственные цеха, минуя склад	Минимизация товарных и материальных потерь, снижение производственных расходов, оптимизация использования складских площадей
Just in Time (JIT, «точно в срок»)	Выполнение каждой операции по плану или графику	позволяет избежать потерь, связанных с перепроизводством.
метод 5С	совершенствование, чистота, сортировка, стандартизация, удобное расположение инструментов	уменьшается объем потребляемых ресурсов, а для работников создается комфортная среда, без необходимости отвлекаться
«пока-ёкэ» («защита от дурака», «защита от ошибки»)	моделирование возможных ошибок на производстве, связанных с человеческим фактором	улучшить работу персонала
Lean	каждый рабочий стремится на своем рабочем месте изменить что-то к лучшему	позволяет ускорить разработку и внедрение рационализаторских предложений.

Источник: составлено автором

Имеют место и другие концепции, однако перечисленные применяются в рамках «бережливое производство» в России и за рубежом наиболее активно.

«Бережливое производство» не столько нацелено на сокращение расходов, сколько на их экономию. Кроме того, основной целью бережливого производства является устранение потерь и снижение брака. В любой компании существуют скрытые потери, которые выступают одной из основных причин снижения производительности труда и мотивации персонала. В этих условиях именно «бережливое производство» позволяет выявлять данные потери и разрабатывать ряд мероприятий по их устранению.

Организации, внедрившие стандарты бережливого производства, устраняют подобные потери до 40%, повышая производительность до 70% [6]. Ещё один важный эффект данной концепции

заключается в повышении мотивации персонала, что в результате значительно влияет на рост конкурентоспособности организаций. Все это доказывают примеры из практики компаний, внедривших элементы данных концепции. В их состав вошли ПАО «РЖД», «Роснефть», «Лукойл». Не остались в стороне и крупнейшие экосистемы, среди которых «Сбербанк» и банк «ВТБ» [4].

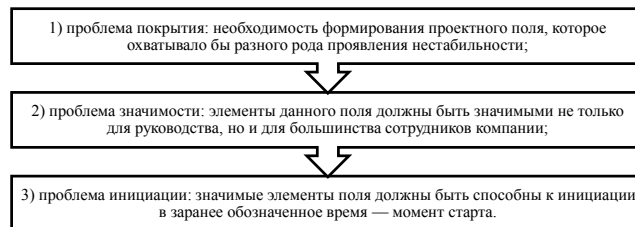


Рис. 4. Проблемы при управлении группой процессов при инициации проекта компании

Источник: составлено автором

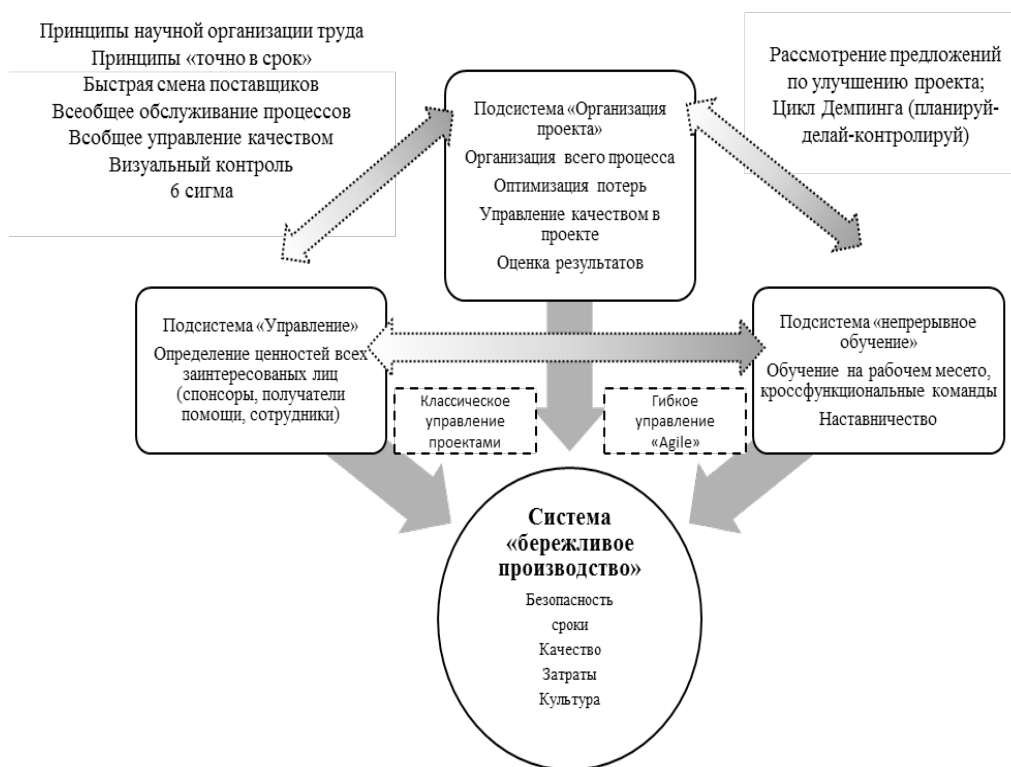


Рис. 5. Схема управления процессами в менеджменте качества предприятия при использовании принципов «бережливого производства»

Источник: составлено автором

Современная трансформация происходит с переходом на процессные подходы, которые позволяют разделять четко и дословно все управленческие шаги по этапам, выделяя сроки их реализацией, требования к качеству и ответственных лиц.

А бурная автоматизация и цифровизация, проникающая во всевозможные управленческие ячейки, обусловила потребность в распределении процессов и среди организации. Работая в команде и используя проектный подход, для большинства из них управление процессами становится неизбежным. Разработка проектов сопровождается разбором ситуации и распределе-

нием ответственных лиц за оптимизацию выполняемых работ. При этом, как правило, реализуемые проекты сопровождаются ограниченностью ресурсов, что обязывает действующие управленческие системы оптимизировать проектные расходы и выстраивать максимально бюджетные цепочки финансирования проектов. Проблемы, с которыми сталкиваются многие компании на этапе распределения процессов приведены на рисунке 4.

Недостаточная структуризация проекта не позволяет решить проблемы неэффективной проработки процесса взаимодействия компании и ко-

нечной целевой аудиторией проекта в ходе его реализации. Причиной этому может быть отсутствие распределения процессов по формированию устава проекта, определению этапов и структурных элементов, участников, бюджета проекта.

В этой связи принципиально важен поиск новых инструментов и технологий, способствующих устранению указанных проблем. Для этой цели все процессы, происходящие на предприятии, могут быть разделены на блоки, которые в совокупности будут составлять систему «бережливого производства», наглядно приведенную на рисунке 5.

Таким образом, некоммерческие организации могут применять в своей деятельности концепцию «Бережливого производства», которая построена на принципах непрерывного обучения, организации проектов и управленческих технологиях. При этом будут удовлетворены ценности всех заинтересованных в проектах лиц.

В данной схеме обязательным является использование предложений по улучшению проектов, поступаемых от участников команды, а также цикл Демпинга и принципы «точно в срок». Использование процессов позволит усилить исполняемость проектов и их своевременность. В то же время данная методология усовершенствует процедуру всего управленческого цикла, что значительно повысит имидж компании на уровне покупателей и контрагентов.

Таким образом менеджмент качества позволяет перейти организациям от задач к результатам. При использовании традиционных методик достичь результатов проектов получается не всегда, одни не могут охватить требуемый объем целевой аудитории, а другие – не находят нужного объема спонсорской помощи. С другой стороны, новые управленческие технологии позволяют выстроить эффективную систему мотиваций, что также будет способствовать достижению поставленных перед организацией целей.

Литература

1. Антохина, Ю.А. Современные инструменты менеджмента и качества / Ю.А. Антохина. – СПб.: ГУАП, 2017. – 238 с.
2. Вашуков, Ю. A.QFD: Разработка продукции и технологических процессов на основе требований и ожиданий потребителей: метод. указания / Ю.А. Вашуков, А.Я. Дмитриев, Т.А. Митрошкина. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. унта, 2012. – 32 с
3. Вумек, Дж.П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж.П. Вумек, Д.Т. Джонс. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 472 с.
4. Дейвенпорт, Т. Зарабатывая умом: как повысить эффективность деятельности работников интеллектуального труда / Т. Дейвенпорт. – Москва: Олимп-Бизнес, 2011. – 304 с
5. Евдокимова С.С. Внедрение lean-технологии в российских коммерческих банках как инструмент повышения финансовой устойчивости // Финансы и кредит. 2015. № 45 (669). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-lean-tehnologii-v-rossiyskih-kommercheskih-bankah-kak-instrument-povysheniya-finansovoy-ustoychivosti> (дата обращения: 22.10.2021).
6. Кривякина Александра Владимировна Внедрение методов бережливого производства в работу клиники // Научные междисциплинарные исследования. 2021. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-metodov-berezhlivogo-proizvodstva-v-rabotu-kliniki> (дата обращения: 22.10.2021).
7. Лapidус, В.А. Диалоги консультанта с руководителем компании. Диалог о всеобщем качестве (TQM) и стандартах ИСО 9000 версии 2000 года / В.А. Лapidус, А.Н. Рекшинский. – Н. Новгород: Центр «Приоритет», 2007. – 90 с.
8. Оно, Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Т. Оно. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. – С. 121–125
9. Сигео Синго. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства. М: ИКСИ, 2006. – 115 с.
10. Хорикири, Т. TPS и TMS – системы для развития компании / Т. Хорикири // Toyota Engineering Corporation. – 2014. – С. 9, 13.
11. Tong H., Kumar T., Huang Y., Sun Y. Developing Econometrics: Statistical Theories and Methods with Applications to Economics and Business. Chichester: John Wiley & Sons Ltd., 2011.

IMPROVEMENT OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISES

Asaul V.V., Petukhov M.V.

Saint Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering, N.M. Fedorovsky Transpolar State University

The modern management system is aimed at improving the quality of products, works, services, the provision of which should be carried out using lean technologies. It is the ratio of these conditions that allows the company to build an effective management system that takes into account the interests of company owners and their clients. The most important component in this system is quality management, which is a set of operations and methods that contribute to the observance of all norms and principles of production, taking into account the potential of the enterprise and its capabilities. Quality management allows you to manage the competitiveness of products, identifying shortcomings at each stage of its production. Thus, the use of new methods in the construction of quality management acts as a driver for the development of economic agents and contributes to an increase in the innovativeness and manufacturability of enterprises. The article provides an overview analysis of the methods and techniques in the quality management system of enterprises, which make it possible to build effective production chains and ensure a break-even production of products in demand in the domestic and foreign markets.

Keywords: lean manufacturing, quality management, management technologies, results.

References

1. Antokhina, Yu.A. Modern management tools and quality / Yu.A. Antokhina. – SPb.: GUAP, 2017. – 238 p.

2. Vashukov, Yu. A. QFD: Development of products and technological processes based on the requirements and expectations of consumers: method. instructions / Yu.A. Vashukov, A. Ya. Dmitriev, T.A. Mitroshkina. – Samara: Publishing house Samar. state aerospace unta, 2012. – 32 p.
3. Wumek, J.P. Lean Manufacturing. How to get rid of losses and make your company prosperous / J.P. Wumek, D.T. Jones. – M.: Alpina Publisher, 2011. – 472 p.
4. Davenport, T. Earning with the mind: how to increase the efficiency of intellectual labor / T. Davenport. – Moscow: Olymp-Business, 2011. – 304 p.
5. Evdokimova S.S. Implementation of lean technology in Russian commercial banks as a tool to increase financial stability // Finance and Credit. 2015. No. 45 (669). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-lean-tehnologii-v-rossiyskih-kommercheskih-bankah-kak-instrument-povysheniya-finansovoy-ustoychivosti> (date accessed: 22.10.2021).
6. Krivyakina Alexandra Vladimirovna Implementation of lean production methods in the work of the clinic // Scientific interdisciplinary research. 2021. No. 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vnedrenie-metodov-berezhlivogo-proizvodstva-v-rabotukliniki> (date accessed: 10.22).
7. Lapidus, V.A. Dialogues between the consultant and the head of the company. Dialogue on overall quality (TQM) and standards ISO 9000 version 2000 / V.A. Lapidus, A.N. Rekshinsky. – N. Novgorod: Center "Priority", 2007. – 90 p.
8. It, T. Toyota Production System. Moving away from mass production / T. Ono. – M.: Institute for Comprehensive Strategic Studies, 2008. – P. 121–125
9. Shigeo Singo. Study of the Toyota production system from the point of view of the organization of production. M: IKCI, 2006. – 115 p.
10. Horikiri, T. TPS and TMS – systems for the development of the company / T. Horikiri // Toyota Engineering Corporation. – 2014. – S. 9, 13.
11. Tong H., Kumar T., Huang Y., Sun Y. Developing Econometrics: Statistical Theories and Methods with Applications to Economics and Business. Chichester: John Wiley & Sons Ltd., 2011.

Влияние финансовых ресурсов на инновационную активность организаций

Субхангулов Рустем Раисович,

к.э.н., доцент, доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин, Уфимского юридического института МВД России
E-mail: 55671@rambler.ru

В статье рассматриваются особенности формирования инновационного потенциала организаций, анализируются источники финансирования организации инновационной деятельности на уровне компаний. Актуальность темы научной статьи обусловлена тем, что для коммерциализации инноваций требуются финансовые ресурсы, которые органичны как у предпринимателя, так и у инвестора.

Цель исследования – рассмотреть особенности формирования финансовых условий по статистическим данным за период за 2017–2020 гг. как потенциала для разработки или привлечения инноваций. Показано, что в структуре внутренних затрат на НИОКР незначительную долю занимают собственные средства организаций, что не позволяет в должной мере финансировать научные исследования в самих организациях, вследствие чего предприниматели заимствуют инновации, не вкладывая в собственные исследования являясь потребителями научных изысканий.

Ключевые слова: ресурсы, потенциал, рентабельность, инновации, затраты, научный центр, стартап, конкурентное преимущество.

Формирование инновационного потенциала организации предполагает наличие определенных ресурсов, которые бы позволяли обновлять средства производства, а также применять передовую технику и технологии. Передовая техника и технологий позволяют рациональнее использовать ресурсы организации, по сути, являясь прогрессивной, опережающей свое время в сравнении с аналогами – инновационной, но не модернизированной и получать положительный финансовый результат. Инновации не сегодняшний день это конкурентное преимущество, которое позволяет повышать эффективность организации. Поэтому поиск, разработка и внедрение в производство инноваций являются актуальным вопросом для многих предпринимателей. Внедрение инноваций возможно путем привлечения денежных средств за счет собственных источников или кредитных ресурсов.

Наличие ресурсов, таких как финансовых определяет возможности привлечения инноваций. Источники финансирования затрат на инновации имеют разные классификации, основная доктринальная – на основании требований по формированию перечня, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 7 июля 2011 года № 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации» имеет несколько оснований: бюджетные, организаций, предпринимательского сектора и прочих организаций (таблица 1) [1, 2]

Проведя анализ структуры затрат на научные исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники по источникам финансирования по Российской Федерации по данным таблицы 1, можно отметить, что по показателю среднего значения за период с 2017 по 2020 гг. основным источником финансирования затрат являются бюджетные средства 58,5%, из которых 95,8% выделяются из федерального уровня. Собственные средства организаций и средства организаций предпринимательского сектора составляют всего лишь 28,7%. Требуется увеличивать возможности вложения финансовых средств в НИОКР по научному поиску и внедрению инноваций в производство.

В случаях отсутствия возможностей по научному изысканию для разработки инноваций в организациях, предпринимателю остается лишь приобретать результаты НИОКР или участвовать в конкурсах на получение гранта, стартапа или же привлекать денежные средства при помощи кредитных ресурсов. Не всегда наличие большого

объема финансирования определяет возможность привлечения инноваций в организацию. Эффективность использования денежных средств и иных

ресурсов определяет возможность использования или же разработки инноваций.

Таблица 1. Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники по источникам финансирования по Российской Федерации

Годы	Всего	В том числе финансируемые за счет средств:					
		бюджетов всех уровней	в том числе федерального бюджета	собственных средств организаций	средства организаций государственного сектора	средства организаций предпринимательского сектора	прочих источников
2017	100	59,8	97,1	14,0	7,4	15,1	3,7
2018	100	58,5	96,8	13,8	9,0	15,7	3,0
2019	100	58,6	96,8	15,9	9,1	12,7	3,7
2020	100	57,6	93,0	14,9	10,3	12,6	4,7

На рынке инновацию можно внедрить, реализовывая товар, удовлетворяя спрос потребителя обеспеченного денежными средствами. Исходя из экономической ситуации предприниматели, у которых есть собственные научные лаборатории или налажена взаимовыгодная связь с ВУЗами или научно-исследовательскими институтами не желают осуществлять ценовую конкуренцию. Идут по простому пути, устанавливая за товар, который обладает новыми свойствами, являющийся по сути инновационным ту сумму денежных средств, которая позволяет покрывать затраты на инновацию, а также обеспечивая необходимую норму прибыли заложенную в цене.

Пользователи же инноваций, которые приобретают их, как правило, ограничены в финансовых ресурсах. Применение инноваций данной категорией предпринимателей направлено на сокращение затрат текущую деятельность. Массовое использование ноу-хау данной категорией инноваторов масштабирует инновации, вследствие чего

инновации утрачивают элемент новизны. Утраченный элемент новизны позволяет при масштабировании инноваций приобретать их с меньшей стоимостью, чем первоначальные предприниматели, купившие инновацию, что влияет на уменьшение цены на рынке или же уровень сокращенных затрат. Данное масштабирование инноваций не позволяет использовать новизну ноу-хау в полной мере.

Предприниматель осуществляющий внедрение инноваций оценивает затраты, вкладываемые на инновацию с позиции их эффективного использования. Инновационный потенциал основывается в первую очередь на рентабельном производстве, том продукте, реализация которого позволяет разрабатывать или участвовать в разработке наукоемкого товара с большей добавленной стоимостью, т.е. инновационный продукт. Показатели рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг) по видам экономической деятельности (в процентах) представлены в таблице 2 [3, 4].

Таблица 2. Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) по видам экономической деятельности (в процентах)

Вид экономической деятельности	Годы				В среднем за период
	2017	2018	2019	2020	
Всего в экономике	6,7	10,7	10,8	9,9	9,5
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	16,0	17,8	17,2	22,9	18,5
Добыча полезных ископаемых	24,6	31,4	28,0	10,4	23,6
Обрабатывающие производства	10,9	12,0	11,5	12,2	11,7
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	8,3	8,5	8,9	8,4	8,5
Строительство	3,8	3,9	4,5	8,1	5,1
Оптовая и розничная торговля	4,1	5,1	5,2	5,1	4,9
Деятельность профессиональная, научная и техническая	10,9	12,5	13,2	13,4	12,5
из нее: научные исследования и разработки	8,9	9,3	8,7	...	9,0
Образование	2,7	2,8	3,3	9,5	4,6
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	18,5	18,0	18,1	24,3	19,7
Деятельность в области информации и связи	12,0	11,7	11,9	12,8	12,1

Анализ таблицы 2 показал, что показатели рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг) по видам экономической деятельности) за период с 2017 по 2020 гг. по всей экономике увеличились на 3,2%, при этом по показателю среднего значения наиболее рентабельным является добыча полезных ископаемых 23,6%, наименее рентабельным является образование 4,6%. Такая ситуация объясняется подорожанием

сырья углеводородов и достаточным длительным сроком окупаемости затрат вкладываемых в образование.

Интересным будет проведение анализа удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, по Российской Федерации, по видам экономической деятельности (таблица 3) [5].

Таблица 3. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, по Российской Федерации, по видам экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Годы				В среднем за период
	2017	2018	2019	2020	
Всего в экономике	20,8	19,8	21,6	23,0	21,3
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	8,4	8,2	7,7	9,4	8,4
Добыча полезных ископаемых	9,5	9,0	9,7	9,5	9,4
Обрабатывающие производства	28,8	27,9	28,0	29,2	28,5
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	8,8	7,7	9,3	10,9	9,2
Работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки	10,2	9,1	8,4	11,1	9,7
Научные исследования и разработки	78,4	79,6	77,8	80,1	79,0
Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги	15,2	15,5	20,8	23,0	18,6
Деятельность в сфере телекоммуникаций	12,2	9,4	12,3	12,1	11,5

Анализируя данные таблицы 3 можно выделить следующее, что большую долю по указанному показателю таблицы среди организаций занимают научные исследования и разработки 79%, наименьшую сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – всего 8,4%. Данные значения объясняются тем, что не все организации самостоятельно осуществляют НИОКР, вкладывают ресурсы в научные исследования проводимых в самими предприятиях.

На восприятие и внедрение инноваций влияют жизненные уклады, сложившиеся в отраслях экономики, отметим, что сельскому хозяйству характерен традиционный уклад, поведение людей, основанное на традициях, обычаях, тех устоях жизни, при которых внедрение инноваций сталкивается с отрицанием нового, передового. Вследствие чего в сельском хозяйстве нововведения, которые разрабатываются наукой, требуют для внедрения не только финансовые ресурсы, но и демонстрация инноваций, их апробация и подтверждение эффективности во времени.

Особенностью инноваций является то, что они сконцентрированы в крупных научных центрах как правило, в городах с развитой системой взаимоотношений по разработке научных знаний в ВУЗах и НИИ, внедрения результатов научных изысканий в производство, реализация инновационных продуктов на рынке. Концентрация научных центров по определенным территориям была заложена

на еще в советское время. Интересным является анализ затрат на инновационную деятельность организаций по территориям, например укрупненным – по федеральным округам Российской Федерации (рисунок 1) [6].



Рис. 1. Затраты на инновационную деятельность организаций, по федеральным округам Российской Федерации, в процентах

В структуре себестоимости на инновационную деятельность организациями в целом по Российской Федерации производятся неравномерно.

Неравномерное распределение затрат на финансирование инновационной деятельности организациями выделяет субъекты, федеральные округа – территории с делением на лучшее, средние и худшие. Для того чтобы выровнить ситуацию с отставанием в финансировании затрат на инновационную деятельность организаций крупного по площади Дальневосточного федерального округа и густонаселенных Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, необходимо стимулировать предпринимательскую активность. Предпринимательская активность в части покрытия затрат на инновационную деятельность организаций должна увеличиваться в общем объеме затрат, добиться изменений возможно при помощи косвенных методов:

- введение в Налоговый кодекс Российской Федерации льгот по оплате налогов, для тех налогоплательщиков, которые как потребители приобретали инновационную технику и технологии, или сами разрабатывали инновационную продукцию;
- при приобретении товаров для государственных и муниципальных нужд преимущественное право поставки товаров как условие для признания победителем контракта предоставлять НИИ и вузам, научным организациям;
- необходимо создание условий, по которым крупные корпорации были бы заинтересованы в применении результатов научных исследований отечественных ученых в предпринимательской деятельности.

Инновация, организациями определяется как конкурентное преимущество, при помощи которого возникает возможность доминирования на рынке за счет низкой цены или свойств товара, который имеет большой спрос на рынке. Лишь распространение инноваций среди организаций предполагает, что конкурентное преимущество утратило свое свойство, поэтому процесс разработки и внедрения инноваций подразумевает постоянное движение от инноватора разработавшего товар до пользователя инноваций.

Литературы

1. Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 7 июля 2011 года № 899 // Официальный интернет-портал правовой информации: [сайт]. – URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 22.10.2021). – Текст: электронный.
2. Внутренние затраты на научные исследования и разработки (по Российской Федерации; по субъектам Российской Федерации; по видам экономической деятельности; по приоритетным направлениям; по социально-экономическим целям) // Федеральная служба государственной статистики: официальный

сайт. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (дата обращения: 22.10.2021). – Текст: электронный.

3. Финансы России. 2020: Стат.сб./ Росстат. – М., 2020. С. 120. – Текст: непосредственный.
4. Россия в цифрах. 2021: Крат.стат.сб./Росстат-М., 2021. С. 109. – Текст: непосредственный.
5. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, по Российской Федерации, по видам экономической деятельности // Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (дата обращения: 22.10.2021). – Текст: электронный.
6. Затраты на инновационную деятельность организаций // Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (дата обращения: 22.10.2021). – Текст: электронный.

INFLUENCE OF FINANCIAL RESOURCES ON INNOVATIVE ACTIVITY OF ORGANIZATIONS

Subkhangulov R.R.

Ufa Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia

The article examines the features of the formation of the innovative potential of organizations, analyzes the sources of financing the organization of innovative activities at the company level. The relevance of the topic of the scientific article is due to the fact that the commercialization of innovations requires financial resources that are organic for both the entrepreneur and the investor.

The purpose of the study is to consider the features of the formation of financial conditions according to statistical data for the period 2017–2020, as a potential for developing or attracting innovation. It is shown that in the structure of internal expenditures on R&D, an insignificant share is occupied by the organizations' own funds, which does not allow adequate funding for scientific research in the organizations themselves, as a result of which entrepreneurs borrow innovations without investing in their own research being consumers of scientific research.

Keywords: resources, potential, profitability, innovation, costs, research center, start-up, competitive advantage.

References

1. On the approval of the priority directions for the development of science, technology and technology in the Russian Federation and the list of critical technologies of the Russian Federation: Decree of the President of the Russian Federation of July 7, 2011 No. 899 // Official Internet portal of legal information: [site]. – URL: <http://www.pravo.gov.ru> (date of access: 22.10.2021). – Text: electronic.
2. Internal costs for research and development (in the Russian Federation; in the constituent entities of the Russian Federation; by types of economic activity; by priority areas; by socio-economic goals) // Federal State Statistics Service: official website. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (date of access: 22.10.2021). – Text: electronic.
3. Finances of Russia. 2020: Statistical collection / Rosstat. – M., 2020. S. 120. – Text: direct.
4. Russia in numbers. 2021: Brief statistics collection / Rosstat- M., 2021. S. 109. – Text: direct.
5. The share of organizations that carried out technological innovations, in the total number of surveyed organizations, in the Russian Federation, by type of economic activity // Federal State Statistics Service: official website. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (date of access: 22.10.2021). – Text: electronic.
6. Costs of innovative activities of organizations // Federal State Statistics Service: official website. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14477> (date of access: 22.10.2021). – Text: electronic.

Новые модели интернационализации в стратегическом развитии транснациональных корпораций

Смирнов Евгений Николаевич,

доктор экономических наук, профессор, заместитель заведующего кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

E-mail: smirnov_en@mail.ru

Карелина Екатерина Александровна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры иностранных языков, ФГБОУ ВО «Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»

E-mail: opferpriesterin@mail.ru

Проблематика корпоративных стратегий на мировом рынке в последние годы серьезно актуализировалась на фоне критики неолиберализма и экономической глобализации, обусловленной глобальными кризисами мировой экономики, а также тенденциями цифровизации, в результате которых появились глобальные цифровые платформы (ГЦП) и новые радикальные инновации, что изменило взаимодействие субъектов мирового хозяйства. Под влиянием новых трендов развития мировой экономики традиционные положения теорий интернационализации ставятся под сомнение. В статье нами обосновывается развитие новых моделей интернационализации – «бережливой интернационализации», которая приводит к распространению компаний «рожденных глобальными», а также глобальной нишевой модели бизнеса, стратегии «бесфабричных производителей». Проанализированы предпосылки и преимущества развития стратегии решоринга в рамках глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС).

Ключевые слова: интернационализация, транснациональная корпорация, офшоринг, решоринг, глобальные цепочки создания стоимости, компании «рожденные глобальными».

Выход транснациональных корпораций (ТНК) на международный рынок все чаще связывается не с наличием внутренних ресурсов, возможностей, предпринимательским опытом, а с ценностным предложением компаний. Уже нет необходимости адаптироваться на зарубежном рынке, как это было ранее, в связи с чем интернационализация ТНК может происходить без предварительного стратегического планирования. Известный исследователь Ж.-Ф. Хеннар называет такие ТНК **«случайными интернационалистами»** (англ. – accidental internationalists) или **«рожденные глобальными»** (англ. – born global, BG) [12].

В данном контексте следует упомянуть один из известных в зарубежной экономической науке подход под названием **«бережливая интернационализация»** (англ. – lean internationalization) [21], когда для стратегии цифровых компаний характерно то, что они не исследуют зарубежный рынок перед экспансией на него. Риски потерпеть неудачу и издержки существенно уменьшились за счет цифровизации. Если раньше выход на зарубежный рынок был связан с покупкой лицензии или франшизы, созданием дочерних компаний, то сегодня, за счет известных глобальных цифровых платформ, ТНК торгуют за границей посредством платформ электронной коммерции (например, Amazon, Alibaba), и данная стратегия характерна для **компаний, «рожденных глобальными»** (англ. – born global, далее – BG-компаний). Такие компании рано и быстро проходят интернационализацию, однако, отмечает М. Нойберт, это требует от них уникальных компетенций, например, возможностей по адаптации продуктов [22]. Высокотехнологичные стартапы из открытых и малых экономик имеют сравнительно больше возможностей к быстрой интернационализации, включая ранний экспорт.

BG-компании способны к быстрому росту зарубежных доходов, даже не имея при этом доходов на внутреннем рынке страны происхождения. Некоторые из этих компаний сравнительно быстрее, чем традиционные ТНК, становятся ключевыми игроками на мировом рынке за счет того, что потребители сами находят такие компании на глобальных платформах электронной торговли. ГЦП сами занимаются оформлением заказов, логистикой, налогообложением и расчетом посреднической комиссии, что для BG-компаний в этом озна-

чает простоту выхода на мировой рынок. Отметим, что многие традиционные ТНК изначально, до того, как уйти на зарубежные рынки, длительное время наращивали свою капитализацию на внутреннем рынке страны происхождения, а ВG-компании, даже будучи неизвестными на внутреннем рынке, быстро выходят на мировой рынок. Традиционно, для расширения на международном рынке, необходимо больше времени и затрат, чем на внутреннем (это следует как из известной модели Уппсалы, так и другой популярной литературы по развитию экспорта). В известных теориях международного бизнеса такие различия объясняются необходимостью наличия специальных знаний о каждой стране при выходе на ее рынок, чтобы адаптироваться к нему, а также опыта работы на нем. Однако ВG-компании осуществляют большие объемы зарубежных продаж фактически со своего основания, поскольку, как отмечает Ж.-Ф. Хеннарт, они используют «более дешевые стратегии интернационализации» – корпоративные сети и Интернет [13, с. 1665]. К ВG-компаниям изначально были отнесены те компании, которые достигают 25% своих продаж за границей в течение трех лет после своего основания [17].

ВG-компании стараются уйти от модели последовательной, стадийной, медленной интернационализации посредством применения новых технологий коммуникаций и транспорта, использования сетей, владения уникальными ресурсами и высокой технологичностью своей продукции. Кроме того, важным конкурентным преимуществом ВG-компаний считается так называемое «глобальное нишевое позиционирование» [7]. В целом, скорость интернационализации фирмы зависит от используемой ею бизнес-модели, и сосредоточение на определенных нишах глобального рынка повышает скорость интернационализации. Таким образом, речь идет о некоей **глобальной нишевой модели бизнеса**, для которой характерны: а) небольшое число конкурентов; б) возможности организации экспорта без изменения маркетинговой структуры (и адаптации системы маркетинга к конкретной стране), без создания зарубежных обслуживающих подразделений; в) невысокая (или нулевая) роль транспортных издержек, когда доставка является недорогой; г) оперирование в странах с небольшими рынками товаров/услуг. Эмпирическая проверка указанных предположений показала [8], что компании, имеющие небольшое количество клиентов на внутреннем рынке, а также уникальную продукцию и низкие транспортные издержки, с большей вероятностью станут ВG-компаниями.

В целом, все мировые потребительские рынки (даже без учета ВG-компаний) могут быть дифференцированы на потребление массовых и нишевых товаров. В частности, компании General Motors и Tesla занимаются производством автомобилей, однако придерживаются совершенно разных бизнес-моделей. Большинство производителей мобильных телефонов ориентированы на мас-

совый рынок, однако некоторые из них имеют нишевую ориентацию на производство премиум-телефонов, относящихся к предметам роскоши [9]. Известная модель под названием «бритва и лезвие» предполагает такой механизм ценообразования, когда основной товар (например, кофемашины) продается по себестоимости или с убытком, тогда как расходные товары (капсулы для кофе) приносит компании основную прибыль. При этом модель «бритва и лезвие» используется в разных отраслях, отмечают Т. Риттер и К. Леттл [24], например, при производстве авиадвигателей, копировальных аппаратов, кофемашин. Дж. Хеннарт с точки зрения потребления противопоставляет две основные бизнес-модели – нишевую модель и модель массового рынка, т.е. когда на мировом рынке существуют ориентация на производство глобальных нишевых и глобальных массовых товаров, при этом у последних дифференциация товаров ниже. При этом Дж. Хеннарт доказывает, что ТНК с моделью массового рынка необходимо больше времени для интернационализации, нежели компаниям с глобальной нишевой моделью [13, с. 1671].

Нишевые узкоспециализированные товары существенно отличаются друг от друга, поэтому не имеют серьезных конкурентов, и они обладают определенной монополией на рынке. Нацеленные на удовлетворение исключительно специфических вкусов и потребностей, ТНК, действующие в производстве и сбыте нишевых товаров, нацелены на небольшие потребительские группы небольших рыночных сегментов во многих странах. Нишевые покупатели часто являются постоянными приверженцами конкретных брендов, и для этой категории покупателей почти не нужны убеждения для покупки. В свою очередь, сходство потребительских предпочтений и условий использования нишевых товаров обуславливает возможность их быстрого распространения по всему миру. Б. Хаген указывает, что в данной связи нет необходимости в адаптации комплекса мероприятий маркетинга для отдельных стран, что заметно экономит время [11]. Наконец, у нишевых товаров нет близких субститутов, и кривая спроса на них неэластична по цене, это приводит к тому, что покупатели берут на себя транспортные издержки по доставке товаров, поэтому продавать такие товары за рубежом легко путем экспорта, поэтому нет необходимости создавать производства таких товаров, приближая их к потребителям за рубежом.

Для модели рынка массовых товаров интернационализация приобретает другое качество, поскольку компании реализуют слабо дифференцированные или вовсе недифференцированные товары, ориентированные на большие группы потребителей. Здесь имеет место масштабная конкуренция с производителями аналогичной продукции, каждый из которых имеет целью повысить интерес потребителя к покупке товара определенного бренда. Потребительские предпочтения по мас-

совым товарам дифференцированы в страновом разрезе, что говорит о необходимости адаптации международного маркетинга к условиям конкретной страны. За рубежом, для большего удовлетворения потребностей клиентов, необходимы сервисные центры и центры технического обслуживания. Однако после организации экспорта массовых товаров, ТНК часто переходят к созданию производственных мощностей за рубежом, приближая производство к потреблению.

Некоторые исследователи [5] отмечают появление такого феномена, как **стратегия «бесфабричных производителей»**, когда традиционные производители, например, электроники или бытовой техники), передают свое производство другим компаниям за рубежом, сосредотачивая собственные усилия на продажах и проектировании продукции (то есть в наиболее прибыльных сегментах ГЦСС). Именно развитие ГЦСС во многом способствовало появлению такой новой модели международной торговли, которая предполагает, например, реализацию запатентованных технологий зарубежным контрактным производителям материальных товаров. При этом, отличие данной модели от традиционного обмена нематериальными активами заключается в том, что производители, не имеющие заводов, получают доход от своей интеллектуальной собственности, реализуя товары, изготовленные зарубежными сборочными производствами. Важным аспектом данной стратегии, как отмечают исследователи [28], состоит в том, что добавленная стоимость интеллектуальной собственности, встроенной в указанные товары, не регистрируется в статистике торговли ни одной страны. Трансформация ряда ТНК развитых стран в «бесфабричных» производителей показывает, что выгоды развитых стран от их участия в процессах экономической глобализации явно недооценены.

Ранее большинство классических исследований международного бизнеса и стратегий ТНК базировалось на оценке операционных издержек, таким образом появилась известная концепция интернализации, предполагающая, что именно организация внутреннего рынка в рамках ТНК между материнской компанией и зарубежными подразделениями позволяет добиться эффективности международного бизнеса. В последние годы данная концепция, равно как и другие классические подходы и взгляды, вызывает сомнение ввиду появления новых подрывных бизнес-моделей в условиях цифровизации. Новые модели международного бизнеса вступили в противоречие со сложившимся экономическим укладом.

Замедление экономической глобализации (так называемый феномен слобализации), показывает, что для дальнейшего развития и ускорения международной торговли появились новые вызовы, которые, в частности, заключаются в нестабильности ГЦСС, тенденции решоринга, а также росте протекционистских настроений в ключевых странах-участницах международного обмена.

Вместе с тем, ТНК продолжают играть ключевую роль в международной торговле, однако традиционный офшоринг уже становится чрезмерным в их практике, поскольку большую часть создаваемой прибыли они переводят в оффшорные юрисдикции, что в условиях цифровизации приводит к значительному упрощению этого процесса.

В частности, негативные вызовы и провалы экономической глобализации способствовали появлению новых междисциплинарных исследований в сфере международного бизнеса для лучшего понимания будущих способов взаимодействия общества, правительств и ТНК. Важным направлением исследования, отмечается С. Бездуган, является анализ *нерыночных стратегий ТНК* и того, как они могут «...ускорять переход к менее либеральному международному экономическому порядку» [6, с. 131] и в целом отражать негативную реакцию на процессы экономической глобализации.

В данном контексте важными представляются ключевые аспекты регулирования прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В течение многих лет, начиная с 1970-х годов, по поводу отношений между иностранными инвесторами (ТНК) и принимающими странами доминировала так называемая парадигма ОВМ (англ. – *obsolescing bargain model*; **«модель устаревшей сделки»**). Эта модель предполагала, что правительства развивающихся стран, принимающих ПИИ, приобретают существенный рычаг воздействия после передачи иностранным инвестором ресурсов принимающей стране, и на основе этого рычага можно добиваться пересмотра условий осуществления ПИИ и даже экспроприировать их. Таким образом, с этого момента двустороннее инвестиционное соглашение между странами как бы «устаревает» в глазах правительства принимающей страны.

До недавнего времени, отмечает С. Кобрин, в отношении ПИИ не было согласованного международного режима [18, с. 269], и в мире было заключено свыше трех тысяч двусторонних инвестиционных соглашений между странами, которые устанавливали отдельные, порой дифференцированные требования относительно приема ПИИ. Однако, на современном этапе наблюдается тенденция пересмотра странами своих взаимных двусторонних инвестиционных соглашений (соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений) и в целом в мире трансформируется глобальное управление ПИИ. Только в 2020 году было прекращено действие 42 межстрановых инвестиционных соглашений (преимущественно внутри ЕС), из которых 10 были расторгнуты в одностороннем порядке, 24 – по взаимному согласию, 7 – посредством замены на новое соглашение и по одному соглашению истек срок его действия [27, с. 123]. Развивающиеся страны считают, что выгоды от сделок, заключаемых с ТНК в рамках действующей системы глобального управления ПИИ, являются эксплуататорскими и односторонними.

В контексте усиления экономической глобализации в экономических исследованиях последних лет стала все чаще упоминаться **стратегия офшоринга** [25], выступающая в качестве инструмента укрепления конкурентных преимуществ ТНК на мировом рынке. Офшоринг для ТНК предполагает привлечение ресурсов для выполнения некоторых задач за границей, поэтому офшоринг часто отождествляют с зарубежным аутсорсингом. На практике стратегия офшоринга ТНК связана с осуществлением производства в собственном зарубежном подразделении (как правило, дочерней компании) [26]. Усиление присутствия ТНК на зарубежном рынке связано с либерализацией данного рынка, определенными инвестиционными рисками, степенью защиты правительством принимающей страны иностранных инвесторов.

В последних исследованиях [19] указывается на особую роль преференциальных торговых соглашений (ПТС), в которые включены положения об инвестициях в плане развития международного производства. Такие положения облегчают создание зарубежных подразделений ТНК, защищают их инвестиции и предоставляют им национальный режим. Кроме того, доказано, что более глубокие ПТС способствуют большему вовлечению стран в ГЦСС, при этом международное производство растет в тех отраслях, которые в большей степени фрагментированы на международном уровне и для этих отраслей особо важны положения об инвестициях, прописываемых в современных ПТС [20].

В рамках так называемых мега-региональных ПТС демонстрируются существенные корпоративные связи. Так, на уровне Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства наблюдалось укрепление внутрирегиональных цепочек создания стоимости на основе инвестиций ТНК, базирующихся в странах-членах АТЭС, а также в других членах этого объединения или ТНК США и Канады в экономику стран НАФТА. По мере реализации соглашения о Транстихоокеанском партнерстве (ТТП), подписанного в 2016 году, также возможна постепенная консолидация и реконфигурация производственных сетей ТНК, поскольку промежуточная продукция стала дешевле и поставляется проще вследствие внутри- и межкорпоративных договоренностей. Еще до заключения ТТП появились исследования [16], подтверждающие готовность инвесторов учитывать подписание соглашения в своих решениях о капиталовложениях и об экспортно-импортных операциях. Также, в качестве примера, можно привести Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство (ВРЭП), страны-члены которого глубоко взаимосвязаны через региональные сети производства ТНК, базирующихся в Японии, Южной Корее и Китае. В целом, понимание воздействия ПТС на деятельность ТНК является фундаментальной проблемой, особенно в контексте сокращения и упорядочения ПИИ в условиях текущего кризиса и послекризисного восстановления экономики

В последние десятилетия сложился ряд альтернативных стратегий ТНК при выходе на зарубежный рынок и их применение связано с новыми тенденциями развития мировой экономикой – цифровой трансформацией и усилением влияния глобальных экономических кризисов. Одной из таких стратегий выступает **решоринг**, когда осуществляется возврат производства в страну происхождения, которое было ранее перенесено за рубеж для минимизации издержек. В данном контексте решоринг рассматривается как явление, прямо противоположное офшорингу [4], и используется, когда для компании, осуществляющей зарубежное производство, теряет смысл изначальный мотив осуществления этого производства (например, ввиду роста средней заработной платы в Китае издержки на оплату труда для ТНК растут, и она прибегает к решорингу). Следствием решоринга становится уменьшение взаимной торговли двух стран – донора и реципиента ПИИ. Очевидно, что используя только внутренние ресурсы, страна происхождения ограничивает круг производства товаров и свое участие в международной торговле.

В условиях нынешнего кризиса многие правительства (например, Индия) предлагают осуществлять решоринг производств обратно в страну базирования. Япония объявила для ТНК, репатрирующих компании из-за рубежа, стимулирующие пакеты субсидирования. В странах Европейского союза такой подход получил название «стратегическая автономия». В США администрация Д. Трампа призвала к строительству заводов внутри страны. В 2020 году страны, доля которых в мировом валовом внутреннем продукте (ВВП) составляет 60%, ужесточили национальные правила в отношении ПИИ. В целом, отчетливо видна негативная реакция стран на либерализацию в отношении движения товаров, услуг и факторов производства.

Решоринг отчасти отражает стратегию ТНК по хеджированию рисков, поскольку ввиду экономического развития развивающихся стран некоторые товары производить в них становится невыгодно ввиду снижения разницы в себестоимости производства по сравнению с развитыми странами. К этому следует добавить удорожание логистических услуг, а также то, что если в период, например, пандемии, нарушается деятельность одного транспортного узла, этой сбой идет вдоль всей ГЦСС. Нынешняя пандемия лишь усиливает доводы в пользу решоринга и свидетельствует о деглобализации международной торговли, что отражается на стратегиях ТНК, которые адаптируются в направлении сохранения стабильности и устойчивости.

Кроме того, при анализе глобальных стратегий ТНК фактор национальных границ больше не играет такой значимой роли, а более существенными становится учет отраслевого и рыночного контекста ведения международного бизнеса. ТНК могут стандартизировать свои модели, бизнес-процессы

и подходы к цифровой трансформации в разных странах, поэтому ТНК проще передать свои «контекстные» преимущества за рубеж и таким образом расширять свое присутствие. Для ряда компаний – технологических гигантов (например, Airbnb, Instagram) такими контекстными преимуществами являются масштаб базы их пользователей и формируемые на его основе сетевые эффекты, что позволяет данным ТНК легко масштабироваться на зарубежных рынках.

Важной стратегией ТНК при выходе на зарубежные рынки в последние двадцать лет стало **участие в ГЦСС**. Отметим, что в 1960-е гг. известным экономистом Р. Верноном (США) была сформулирована теория жизненного цикла товаров, объясняющая международную торговлю готовой продукцией исходя из ее жизненного цикла. Основным постулатом теории является гипотеза о специализации некоторых стран на производстве/экспорте технологически новой продукции, а других – на производстве традиционных товаров. Передовые страны с большими объемами квалифицированного труда и капитала имеют большие способности капиталовложений в инновации, а значит – и к производству новых, наукоемких товаров, и это становится их сравнительным преимуществом. С целью получения высокой ренты от инноваций, ТНК будут стремиться производить новые товары в развитых странах, чтобы исследователи, обладающие специальными компетенциями в сфере исследований и разработок, получали обратную связь от потребителей [23, с. 58].

Со временем, однако, данные постулаты утратили свою актуальность, поскольку с тех пор расширилась сеть дочерних подразделений ТНК, а в ряде стран прошла индустриализация. На базе модели жизненного цикла возникла модель глобальных цепочек поставок [10]. Появление таких цепочек привело к уменьшению себестоимости за счет снижения затрат труда и производственных издержек. В свою очередь, узкая специализация поставщиков на производстве конкретной промежуточной продукции (узлов, деталей, компонентов) способствовала изменению глобальной системы разделения труда. ГЦСС способствовали усилению конкуренции, что вело к появлению новых поставщиков и улучшению качества. По мере открытия все новых рынков, а также новых волн научно-технического прогресса (НТП), прогресса в сфере ИКТ, изменилось само понимание международной торговли, которая перестала быть обычным международным обменом, а стала связанной с трансграничным потоком ПИИ, международным трансфертом технологий, миграцией рабочей силы и оказанием бизнес-услуг. Между тем, для компаний, оказывающих услуги, по мнению Е.Д. Фроловой, совершенно не подходит традиционное измерение интернационализации [3, с. 89].

ГЦСС предполагает такую структуру организации производства, когда его разные этапы (начиная с разработки и дизайна до технического и по-

слепопродажного сервиса) выполняют компании разных стран. Повсеместное развитие ГЦСС является типичным отражением процессов экономической глобализации производства, а участие отдельных стран в ГЦСС показывает степень интернационализации их экономик, встроенности в систему международной торговли и глобальных ПИИ, указывает на сформировавшиеся конкурентные преимущества этих стран.

Исследования роли ГЦСС в стратегическом развитии ТНК и международной торговле стали особо популярными в последние годы [1]. Классическая ГЦСС предполагает систему разнообразных внутрикорпоративных отношений (включая, например, офшоринг, коллаборации в исследовательской сфере), когда производство международно сегментируется. Формирование ГЦСС возможно в отраслях с технологически разделимым на отдельные операции производственным процессом. Страны получают выгоды от участия в ГЦСС, поскольку им не нужно производить все товары/услуги, и страна специализируется на производстве лишь определенных товаров (чаще всего – промежуточной продукции, полуфабрикатов, деталей) для нужд ГЦСС. Поэтому развивающиеся страны могут на данной основе создавать новые рабочие места, получать доходы и наращивать производство. ГЦСС выступают в качестве инструмента пересечения границ национальными компаниями, а для ТНК способствуют снижению издержек, оптимизации процессов производства, когда отдельные его стадии размещены в наиболее выгодных странах. Кроме того, ГЦСС предполагают широкое применение аутсорсинга, что также позволяет снизить удельные издержки производства. Зачастую ГЦСС возглавляются крупнейшими ТНК в отрасли, которые используют эффекты экономии от масштаба производства. Малые и средние компании развивающихся стран также участвуют в ГЦСС в качестве различного рода поставщиков и субпоставщиков.

Помимо прочего, на базе офшоринга производственной деятельности, которую ТНК переносят в страны с формирующимся рынком с относительно низкими издержками, повышается эффективность использования корпоративных ресурсов и рост благосостояния страны происхождения и страны, принимающей ПИИ. ГЦСС способствуют упрощению трансграничной диффузии и трансферта инноваций, что способствует реализации стратегий догоняющего развития развивающихся стран и экономическому росту развитых стран. Кроме того, последовательное расширение своих ГЦСС позволяет ТНК достигать большей географической диверсификации и нивелировать негативные последствия сотрудничества со странами с высоким уровнем инвестиционных рисков.

Модель ГЦСС в последние годы также подвергается сомнению, поскольку развитие ГЦСС часто считают причиной глобальной рецессии 2008–2009 годов, поскольку, как указывает Э. Хуберт, в результате распространения ГЦСС рез-

ко возросла взаимозависимость глобальных сетей производства, являвшихся ключевыми каналами международного движения товаров [15, с. 3]. После глобального кризиса темп роста международной торговли, по данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), снизился (в 2008–2018 гг. – с 7,8 до 3,5% в год). К этому следует добавить наблюдающееся в последние годы усиление торгового конфликта между США и Китаем, а также растущие протекционистские настроения во взаимной торговле Европы и США, Республики Корея и Японии. Кроме того, в 2007–2017 гг. наблюдалось уменьшение удельного веса экспорта в выпуске ГЦСС по производству товаров с 28 до 22,5%. В то же время наблюдался опережающий рост трансграничной торговли услугами по сравнению с мировой товарной торговлей. Это приводило к постепенному повышению наукоёмкости ГЦСС, в которых возросли инвестиции в нематериальные активы. Е.Н. Смирнов и С.А. Лукьянов указывают [2] также на рост регионализации ГЦСС, когда полный цикл производства товаров (компьютеров, автомобилей и т.п.) не выходит за пределы региона, а места потребления товаров все больше приближаются к местам их производства.

Одной из важнейших стратегий ТНК в последние годы стала *экологизация* их деятельности, когда компания переходит на экологические принципы производства и продаж своей продукции. Имеется ввиду прежде всего экологизация технологий, предполагающая их рациональное использование с целью защиты окружающей среды. Экологические стратегии ТНК подразумевают уменьшение их вредного воздействия на окружающую среду, что представляет собой ключевое направление преодоления экологического кризиса в мире, а также развития экологически безопасных стандартов производства. Вместе с тем, острой проблемой остается несоблюдение ТНК природоохранных норм при осуществлении своей производственно-инвестиционной деятельности в развивающихся странах, и решение данной проблемы в перспективе будет все больше актуализироваться.

Литература

- Сидорова Е.А. Россия в глобальных цепочках создания стоимости // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. Т. 62. № 9. С. 71–80.
- Смирнов Е.Н., Лукьянов С.А. Оценка трансформирующего воздействия глобальных цепочек создания стоимости на международную торговлю // *Управленец*. 2019. Т. 10. № 3. С. 36–46.
- Фролова Е.Д., Шишминцев М.Ю., Перова Ю.Н. Теоретические основы интернационализации деятельности компаний в «экономике услуг» // *Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление*. 2012. № 2. С. 81–91.
- Baroncelli A., Belvedere V. (2017). Offshoring Versus Reshoring? Rather, Shouldn't It Be Rightshoring? In: Vecchi A. (ed.) *Reshoring of Manufacturing: Drivers, Opportunities, and Challenges*. Springer, ISBN: 978–3–319–58883–4, pp. 39–56.
- Bernars A.B., Fort T.C. (2015). Factoryless Goods Producing Firms. *American Economic Review*, Vol. 105, No. 5, pp. 518–523.
- Buzdugan S.R. (2021). The global governance of FDI and the non-market strategies of TNCs: explaining the “backlash” against bilateral investment treaties. *Transnational corporations*, Vol. 28 (2), pp. 131–159.
- Cannone G., Ughetto E. (2014). Born Globals: A cross-country survey on high-tech start-ups. *International Business Review*, Vol. 23 (1), pp. 272–283.
- Dow D. (2017). Born Global and accidental internationalists: Has Hennart (2014) opened a can of worms? *Review of International Business and Strategy*, Vol. 27 (3), pp. 286–307.
- Giachetti, C. (2018). *Smartphone start-ups: Navigating the iPhone revolution*. Cham: Palgrave Macmillan, 199 p.
- Global Supply Chains. Chartered Institute of Procurement & Supply (CIPS), 2021. URL: <https://www.cips.org/knowledge/procurement-topics-and-skills/supply-chain-management/global-supply-chains/> (дата обращения: 17.08.2021).
- Hagen B., Zucchella A. (2014). Born Global or Born to Run? The long-term growth of Born Global firms. *Management International Review*, Vol. 54(4), pp. 497–525.
- Hennart J.-F. (2014). The Accidental Internationalists: A Theory of Born Globals. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 38, pp. 117–135.
- Hennart J.-F., Majocchi A., Hagen B. (2021). What's so special about born globals, their entrepreneurs or their business model? *Journal of International Business Studies*, Vol. 52, pp. 1665–1694.
- Hennart J.-F., Majocchi A., Hagen B. (2021). What's so special about born globals, their entrepreneurs or their business model? *Journal of International Business Studies*, Vol. 52, pp. 1665–1694.
- Hubert E. (2009). Trade Collapse, Trade Relapse and Global Production Networks: Supply Chains in the Great Recession. *SSRN Electronic Journal*. URL: https://www.researchgate.net/publication/46446922_Trade_Collapse_Trade_Relapse_and_Global_Production_Networks_Supply_Chains_in_the_Great_Recession (дата обращения: 17.04.2021).
- JETRO (2015). 2015 JETRO Survey on Business Conditions of Japanese Companies in North America. Japan External Trade Organization (JETRO) Americas Division, Overseas Research Department, November 26, 21 p.

17. Knight G., Cavusgil S. (1996). The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory. *Advances in International Marketing*, Vol. 8 (8), pp. 11–26.
18. Kobrin S.J. (2015). Is a global nonmarket strategy possible? Economic integration in a multipolar world order. *Journal of World Business*, Vol. 50 (2), pp. 262–272.
19. Miroudot S., Rigo D. (2021). Multinational Production and Investment Provisions in Preferential trade agreements. *Journal of Economic Geography*. DOI:10.1093/jeg/lbab031.
20. Miroudot S., Rigo D. (2021). Multinational production and investment provisions in preferential trade agreements. *VoxEU.org*, November 23. URL: <https://voxeu.org/article/multinational-production-and-investment-provisions-preferential-trade-agreements> (дата обращения: 25.11.2021).
21. Neubert M. (2017). Lean Internationalization: How to Globalize Early and Fast in a Small Economy. *Technology Innovation Management Review*, Vol. 7, Issue 5, pp. 16–22.
22. Neubert, M. (2016). Significance of the Speed of Internationalization for Born Global Firms – A Multiple Case Study Approach. *International Journal of Teaching and Case Studies*, Vol. 7 (1), pp. 66–81.
23. Rasiah R., Xiao-Shan Y. (2019). How much of Raymond Vernon's product cycle thesis is still relevant today: evidence from the integrated circuits industry. *Technological Learning, Innovation and Development*, Vol. 11 (1), pp. 56–78.
24. Ritter T., Lettl C. (2018). The wider implications of business model research. *Long Range Planning*, Vol. 51(1), pp. 1–8.
25. Sako M. (2005). Outsourcing and Offshoring: Key Trends and Issues. Background Paper prepared for the Emerging Markets Forum. Said Business School, Oxford, November, 38 p.
26. Tallmann S. (2011). Offshoring, Outsourcing, and Strategy in the Global Firm. *AIB Insights*, Vol. 11, no. 1, pp. 3–7.
27. UNCTAD (2021). *World Investment Report 2021. Investing in Sustainable Recovery*. UNCTAD, N.Y. & Geneva, 257 p.
28. Xing Y. (2021). Factoryless manufacturers and international trade in the age of global value chains. *VoxEU.org*, May 27. URL: <https://voxeu.org/article/factoryless-manufacturers-and-international-trade-age-global-value-chains> (дата обращения: 16.07.2021).

NEW MODELS OF INTERNATIONALIZATION IN THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Smirnov E.N., Karelina E.A.

State University of Management, Moscow State Technological University «STANKIN»

In recent years, the issue of corporate strategies in the world market has been seriously actualized against the background of criticism of neoliberalism and economic globalization caused by global crises of the world economy, as well as digitalization trends, as a result of which global digital platforms (GDP) and new radical innovations

appeared, which changed the interaction of subjects of the world economy. Under the influence of new trends in the development of the world economy, the traditional provisions of the theories of internationalization are being called into question. In the article, we substantiate the development of new models of internationalization – «lean internationalization», which leads to the proliferation of «born global» companies, as well as the global niche business model, the strategy of «factoryless manufacturers». The prerequisites and advantages of the development of a reshoring strategy in the framework of global value chains (GVC) are analyzed.

Keywords: internationalization, transnational corporation, offshoring, reshoring, global value chains, «born global» companies.

References

1. Sidorova E.A. Russia in global value chains // *World Economy and International Relations*. 2018. Vol. 62. No. 9. P. 71–80.
2. Smirnov E.N., Lukyanov S.A. Assessment of the transformative impact of global value chains on international trade // *Manager*. 2019. Vol. 10. No. 3. S. 36–46.
3. Frolova ED, Shishmintsev M. Yu., Perova Yu.N. Theoretical foundations of the internationalization of companies' activities in the «service economy» // *Vestnik UrFU. Series: Economics and Management*. 2012. No. 2. S. 81–91.
4. Baroncelli A., Belvedere V. (2017). Offshoring Versus Reshoring? Rather, Shouldn't It Be Rightshoring? In: Vecchi A. (ed.) *Reshoring of Manufacturing: Drivers, Opportunities, and Challenges*. Springer, ISBN: 978–3–319–58883–4, pp. 39–56.
5. Bernars A.B., Fort T.C. (2015). Factoryless Goods Producing Firms. *American Economic Review*, Vol. 105, No. 5, pp. 518–523.
6. Buzdugan S.R. (2021). The global governance of FDI and the non-market strategies of TNCs: explaining the “backlash” against bilateral investment treaties. *Transnational corporations*, Vol. 28 (2), pp. 131–159.
7. Cannone G., Ughetto E. (2014). Born Globals: A cross-country survey on high-tech start-ups. *International Business Review*, Vol. 23 (1), pp. 272–283.
8. Dow D. (2017). Born Global and accidental internationalists: Has Hennart (2014) opened a can of worms? *Review of International Business and Strategy*, Vol. 27 (3), pp. 286–307.
9. Giachetti, C. (2018). *Smartphone start-ups: Navigating the iPhone revolution*. Cham: Palgrave Macmillan, 199 p.
10. *Global Supply Chains*. Chartered Institute of Procurement & Supply (CIPS), 2021. URL: <https://www.cips.org/knowledge/procurement-topics-and-skills/supply-chain-management/global-supply-chains/> (date accessed: 08/17/2021).
11. Hagen B., Zucchella A. (2014). Born Global or Born to Run? The long-term growth of Born Global firms. *Management International Review*, Vol. 54 (4), pp. 497–525.
12. Hennart J.-F. (2014). The Accidental Internationalists: A Theory of Born Globals. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 38, pp. 117–135.
13. Hennart J.-F., Majocchi A., Hagen B. (2021). What's so special about born globals, their entrepreneurs or their business model? *Journal of International Business Studies*, Vol. 52, pp. 1665–1694.
14. Hennart J.-F., Majocchi A., Hagen B. (2021). What's so special about born globals, their entrepreneurs or their business model? *Journal of International Business Studies*, Vol. 52, pp. 1665–1694.
15. Hubert E. (2009). Trade Collapse, Trade Relapse and Global Production Networks: Supply Chains in the Great Recession. *SSRN Electronic Journal*. URL: https://www.researchgate.net/publication/46446922_Trade_Collapse_Trade_Relapse_and_Global_Production_Networks_Supply_Chains_in_the_Great_Recession (date accessed: 17.04.2021).
16. JETRO (2015). *2015 JETRO Survey on Business Conditions of Japanese Companies in North America*. Japan External Trade Organization (JETRO) Americas Division, Overseas Research Department, November 26, 21 p.
17. Knight G., Cavusgil S. (1996). The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory. *Advances in International Marketing*, Vol. 8 (8), pp. 11–26.
18. Kobrin S.J. (2015). Is a global nonmarket strategy possible? Economic integration in a multipolar world order. *Journal of World Business*, Vol. 50 (2), pp. 262–272.

19. Miroudot S., Rigo D. (2021). Multinational Production and Investment Provisions in Preferential trade agreements. *Journal of Economic Geography*. Doi: 10.1093/jeg/lbab031.
20. Miroudot S., Rigo D. (2021). Multinational production and investment provisions in preferential trade agreements. *VoxEU.org*, November 23. URL: <https://voxeu.org/article/multinational-production-and-investment-provisions-preferential-trade-agreements> (date accessed: 25.11.2021).
21. Neubert M. (2017). Lean Internationalization: How to Globalize Early and Fast in a Small Economy. *Technology Innovation Management Review*, Vol. 7, Issue 5, pp. 16–22.
22. Neubert, M. (2016). Significance of the Speed of Internationalization for Born Global Firms – A Multiple Case Study Approach. *International Journal of Teaching and Case Studies*, Vol. 7 (1), pp. 66–81.
23. Rasiah R., Xiao-Shan Y. (2019). How much of Raymond Vernon's product cycle thesis is still relevant today: evidence from the integrated circuits industry. *Technological Learning, Innovation and Development*, Vol. 11 (1), pp. 56–78.
24. Ritter T., Lettl C. (2018). The wider implications of business model research. *Long Range Planning*, Vol. 51 (1), pp. 1–8.
25. Sako M. (2005). Outsourcing and Offshoring: Key Trends and Issues. Background Paper prepared for the Emerging Markets Forum. Said Business School, Oxford, November, 38 p.
26. Tallmann S. (2011). Offshoring, Outsourcing, and Strategy in the Global Firm. *AIB Insights*, Vol. 11, no. 1, pp. 3–7.
27. UNCTAD (2021). World Investment Report 2021. Investing in Sustainable Recovery. UNCTAD, N.Y. & Geneva, 257 p.
28. Xing Y. (2021). Factoryless manufacturers and international trade in the age of global value chains. *VoxEU.org*, May 27. URL: <https://voxeu.org/article/factoryless-manufacturers-and-international-trade-age-global-value-chains>.

Государственное регулирование внешней торговли: зарубежный опыт Скандинавских стран

Никифорова Жанна Александровна,

кандидат филологических наук, доцент, Высшая школа сервиса и торговли, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
E-mail: nikiforovash@gmail.com

Шевчук Екатерина Владимировна,

кандидат филологических наук, старший преподаватель, Высшая школа сервиса и торговли, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
E-mail: ekaterinashevchuk@yandex.ru

Данная статья исследует актуальные вопросы государственного регулирования внешней торговли. Исследование проведено на примере Скандинавских стран, а именно Королевства Швеция. Актуальность данного исследования обусловлена тем, что в быстро меняющихся экономических условиях возникает необходимость совершенствования имеющихся и, возможно, создания новых инструментов регулирования внешней торговли стран. В настоящее время каждое отдельное государство имеет собственные инструменты, регулирующие внешнюю торговлю. Однако практически все страны являются участниками каких-либо экономических и торговых союзов. Королевство Швеция входит в Европейский союз, а, следовательно, инструменты, регулирующие внешнюю торговлю Евросоюза, бесспорно, оказали влияние на регулирование внешней торговли Швеции. Таким образом, в данной статье проведен анализ основных инструментов нетарифного и таможенно-тарифного регулирования внешней торговли Королевства Швеция.

Ключевые слова: внешняя торговля, нетарифное регулирование, таможенно-тарифное регулирование, таможенный тариф, экспорт, импорт.

На сегодняшний день торговля стала неотъемлемой частью экономической жизни общества. Сложно представить внешнеэкономические отношения стран без торгового компонента. Стало очевидным, что сложная система торговых отношений нуждается в твердой системе торговых организаций и регулятивных инструментов. С целью контроля и поддержания внешнеторговых отношений была создана Всемирная Торговая Организация (ВТО), а также каждое государство разработало собственные критерии и инструменты регулирования как внешней, так и внутренней торговли. На сегодняшний день существует множество экономических и торговых союзов государств, это, например, БРИКС, ЕврАзС, НАФТА, АТЭС, МЕРКОСУР и многие другие. В сфере нашего научного интереса лежат страны Скандинавии, в данном конкретном случае, Швеция, как одна из наиболее развитых европейских стран. Актуальность данной проблемы подтверждается тем, что в условиях пандемии новой короновирусной инфекции наибольший ущерб был нанесен именно торгово-экономическому сектору. В связи с этим встал острый вопрос развития внешнеторговых отношений между странами и выработки новых инструментов и мер регулирования внешней торговли на мировом уровне.

В самом общем смысле **внешнеторговая деятельность** – это деятельность в области торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

Торговые сделки на уровне государств осуществляются, основываясь на Конституции, и в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами.

Как правило, государственное регулирование внешней торговли осуществляется посредством нетарифного регулирования и таможенно-тарифного регулирования (см рис. 1 и рис. 2).

Инструменты таможенно-тарифного регулирования применяются в основном для защиты внутреннего рынка стран и стимулирования собственного экспорта. В соответствии с международными договорами государств и (или) законодательством каждой отдельно взятой страны устанавливаются импортные и экспортные таможенные пошлины.

Нетарифное регулирование – это количественные ограничения, устанавливаемые Правительством государств в исключительных случаях, которые предусмотрены международными договорами. К нетарифному регулированию внешне-торговой деятельности также можно отнести ли-

цензирование в сфере торговли товарами, наблюдение за ввозом и (или) вывозом отдельных видов

товаров, специальные защитные меры, антидемпинговые и компенсационные меры.



Рис. 1. Методы экономического регулирования внешней торговли



Рис. 2. Методы административного регулирования внешней торговли

Таким образом, **объектом** нашего исследования являются инструменты государственного регулирования внешней торговли Королевства Швеция, а **предметом** станут особенности экспорта и импорта данного государства.

С 1 января 1995 года Швеция вошла в Европейский Союз (ЕС). Законодательство Европейского Сообщества в сфере торговли применяется в Швеции либо напрямую, либо путем инкорпорации. Швеция также является участницей многих международных договоров и конвенций, в первую очередь стоит упомянуть конвенцию ООН о Договорах международной купли-продажи товаров [4].

Следует отметить, что Швеция относится к одним из ведущих мировых держав по уровню дохода

населения (высокий уровень дохода). ВВП на душу населения страны составил в 2020 г. 51 925,71 USD (по данным Всемирного банка).

Говоря о торговых отношениях Российской Федерации и Королевства Швеции, следует отметить, что основой отношений в сфере торговли товарами является «Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами-членами, с другой стороны» (СПС), подписанное в 1994 году [7]. Согласно данному Соглашению, Россия и Швеция предоставили друг другу режим наиболее благоприятствуемой нации (РНБ) в сфере торговли. Страны также предоставили

друг другу возможность введения антидемпинговых и компенсационных мер в отношении товаров, импортируемых на территорию друг друга с целью защиты собственного внутреннего рынка. Однако Соглашение не исключает запретов и (или) ограничений импорта, экспорта и транзита товаров [2].

Также РФ и Швеция имеют ряд двусторонних договоров в области торгово-экономических отношений. Более того, в 2011 году была подписана декларация о партнерстве, которая отмечала взаимодействие стран в различных сферах, в том числе и в современных методах управления экономикой и в создании эффективного рынка [1]. Однако санкции против России не повредили торгово-экономическим отношениям России и Швеции.

Говоря об особенностях государственного регулирования внешней торговли в Швеции стоит отметить, что данная страна, как и все страны ЕС использует комбинированную номенклатуру для обозначения товаров и товарных групп. **Комбинированная номенклатура (CN)** – это инструмент для классификации товаров, созданный для удовлетворения требований, как Общего таможенного тарифа, так и статистики внешней торговли ЕС [8]. Она представляет собой адаптированный вариант номенклатуры Гармонизированной системы Всемирной таможенной организации со специальными подразделениями для ЕС. Подзаголовок CN, указанный в декларациях на импортируемые и экспортируемые товары, определяет:

- какая ставка таможенной пошлины применяется;
- как товары обрабатываются для статистических целей или для других политик Европейского Союза.

Комбинированная номенклатура включает: предварительные положения, описания товаров, дополнительные примечания к разделам, обычные ставки пошлин и некоторые автономные пошлины ЕС; дополнительные единицы; набор приложений по тарифам и специальную систему кодирования (главы 98 и 99).

При ввозе или вывозе товаров из Швеции требуется таможенная декларация. Правовая процедура подачи таможенной декларации описана в Таможенном кодексе ЕС (УСС) статьи 5 (12) и 158–187.

Декларацию следует подавать на таможню, где товары были или будут представлены в ближайшее время (статья 159 (3) УСС).

Особенности импорта

Прежде чем использовать или продать товары в Швеции, нужно пройти их таможенное оформление, т.е. подать импортную декларацию и оплатить таможенные пошлины, НДС и другие применимые налоги.

Если компания зарегистрирована в качестве плательщика НДС в Швеции, то ей не нужно платить НДС шведской таможне. Вместо нужно просто сообщить об этом в налоговую службу Швеции в декларации по НДС.

Импортную декларацию можно подать в электронном виде или с помощью формы SAD (Единый административный документ). Чтобы составить импортную декларацию, сначала нужно классифицировать товары, то есть определить правильный код товара, и выяснить, нужна ли лицензия или специальное разрешение на импорт. Код товара можно узнать в таможенном тарифе в Taric Query System Online.

Говоря о ввозе товаров в Швецию, следует четко разграничивать импорт товаров из стран-участниц ЕС и стран, не входящих в Европейский Союз (далее – третьи страны).

Таможенный союз ЕС имеет Общий таможенный тариф (ОТТ). Размер таможенных пошлин регулируется в Швеции на уровне ЕС.

С действующими таможенными пошлинами стран ЕС можно ознакомиться на сайте EC Taxation and Customs Union [8]. К **таможенным пошлинам**, применяемым к импортируемым в Швецию товарам, можно отнести:

- конвенциональные пошлины;
- автономные пошлины обычно предоставляются на сырье, полуфабрикаты или компоненты, недоступные в Швеции или доступные, но в недостаточном количестве (тарифные квоты), но для готовой продукции тарифные квоты не предоставляются;
- преференциальные, действующие в рамках нескольких соглашений, которые ЕС заключил с третьими странами / территориями, а также в рамках автономных преференциальных соглашений для некоторых стран / территорий-бенефициаров, предусмотрены тарифные уступки для заранее определенного объема товаров;
- адвалорные пошлины (в процентном соотношении от стоимости товара) – это практически 90% ввозных таможенных пошлин Королевства Швеция;
- специфические пошлины (касающиеся сельского хозяйства); например сезонные пошлины на овощи и фрукты;
- уравнивательные пошлины (прежде всего для сельскохозяйственных товаров). Не стоит забывать и о том, что для импорта или экспорта практически для всех сельскохозяйственных товаров нужно получить лицензию;
- специальные антидемпинговые и компенсационные пошлины.

Для того чтобы рассчитать таможенные пошлины при торговле товарами в Швеции необходимо учитывать три фактора: стоимость товара, таможенный тариф и происхождение товара (непреференциальное происхождение, преференциальное происхождение, таможенные союзы). Правила, изложенные в Соглашении ВТО об оценке таможенной стоимости, были перенесены на таможенное законодательство ЕС, а, следовательно, и Швеции.

Также важно отметить, что Швеция разрешает возврат НДС иностранным компаниям со всего ми-

ра. Возврат шведского НДС обычно производится на указанный банковский счет, независимо от того, в какой стране он открыт. Заявление должно быть получено в Шведском налоговом агентстве не позднее 30 июня года следующего календарного года и должно охватывать период не менее трех календарных месяцев подряд. Если данный период приходится на конец года, то он может быть короче трех месяцев. Однако заявление не может быть подано на период более одного календарного года. Заявление следует подавать в Международное налоговое управление в Мальмё при Налоговом управлении Швеции. Если заявка касается конца года или всего года, минимальная сумма НДС составляет 500 шведских крон. В остальных случаях минимальная сумма составляет 4 000 шведских крон. Обычно на рассмотрение заявки требуется до 6 месяцев, в среднем налоговая проверка занимает 2–3 месяца.

Для возврата НДС в Швеции действуют следующие правила:

- НДС по автолизингу возвращается на 50%,
- НДС по счетам, выставленным не заявителю, не возвращается,
- НДС, не связанный с деятельностью заявителя, не возвращается,
- НДС на частные расходы не возвращается,
- НДС, уплаченный туристическими агентами в отношении товаров или услуг, которые приносят прямую выгоду путешественнику, например, гостиничные номера, питание и пассажирский транспорт не возвращается.
- НДС на товары, которые были куплены и перепроданы частным лицам в Швеции, не возвращается.

Ввозимые в Швецию товары облагаются также НДС. Ставка НДС составляет 25%. Однако пищевая продукция и культурно-просветительская продукция облагаются по сниженной ставке НДС (12% и 6% соответственно). Помимо НДС и таможенных пошлин в Швеции взимаются акцизы, прежде всего, с товаров, привезенных из стран, не входящих в ЕС (это, например, табачная или алкогольная продукция), а также дополнительные сборы, к примеру, при ввозе свежих продуктов или растений [3].

Существуют также особые правила, которые применяются к определенным товарам, таким как алкоголь, табак, пищевые добавки, лекарства, продукты питания и оружие. Некоторые из них запрещены или могут быть ввезены только при соблюдении особых правил (разрешение, особые сборы).

Законодательство ЕС об акцизах на алкоголь охватывает:

- Акцизы на алкогольные напитки.
- Особые положения для продуктов местного производства.
- Алкоголь, не предназначенный для употребления человеком.

Акцизы на алкоголь регулируются двумя основными законодательными актами ЕС. Согласно **Директиве 92/83/ЕЕС** об акцизе по пошлинам

определяются: структура, категории и основа для расчета акцизов на алкоголь и алкогольную продукцию.

Она также включает специальные положения, такие как сниженные ставки для небольших пивоваренных заводов и небольших ликероводочных заводов, определенных продуктов и географических регионов.

29 июля 2020 года Совет принял ряд новых правил, которые будут применяться с **1 января 2022 года**.

Законодательство ЕС устанавливает только согласованные минимальные ставки. Это означает, что страны ЕС могут применять ставки акцизных сборов выше этих минимумов в соответствии со своими национальными потребностями.

Ставки по акцизам на алкоголь и алкогольную продукцию в Швеции в 2020 г.: этиловый спирт 5243,47 шведских крон (519,68 евро), промежуточные алкогольные продукты 144,64 шведских крон (14,34 евро), обычные и игристые вина 6407, шведских крон (635,00 евро), пиво 4477,47 шведских крон (443,76 евро).

За любой алкоголь сверх бесплатного количества, который ввозится в Швецию из страны за пределами ЕС, нужно заплатить **таможенную пошлину, НДС и шведский налог на алкоголь**.

Крепкие спиртные напитки: таможенная пошлина 4 кроны за литр; налог, 262 шведских кроны за литр. Например:

- Крепленое вино: таможенная пошлина 2 шведских кроны (SEK) за литр; налог 81 крон за литр.
- Вино: таможенная пошлина 1 SEK за литр; налог 36 шведских крон за литр.
- Крепкое пиво: таможенная пошлина 3 кроны за литр; налог 20 шведских крон за литр.

Если же алкоголь импортируется в количестве, превышающем бесплатный, из-за пределов фискальной территории ЕС (например, с Анладских островов или с Канарских островов), то уплачивается только шведский налог на алкоголь.

При ввозе алкогольной продукции в Швецию также возможно освобождение от уплаты таможенных пошлин и акцизов. При этом следует отметить, что освобождение от уплаты таможенных пошлин предусмотрено законодательством ЕС, а освобождение от акциза – законодательством Швеции.

Законодательство ЕС (**Директива 2011/64/ЕС и Директива 2011/64/ЕС**) об акцизах на табачные изделия промышленного производства и другие табачные изделия определяет:

- категории производимых табачных изделий (сигареты и «прочие табачные изделия»);
- принципы налогообложения;
- минимальные ставки и структуры, которые будут применяться.

Законодательство ЕС устанавливает только согласованные минимальные ставки. Государства-члены ЕС вправе применять ставки акцизов выше этих минимумов в соответствии со своими национальными потребностями.

Шведская таможня и Шведское налоговое агентство являются органами, ответственными за обеспечение соблюдения правил, применимых к ввозу табака в Швецию. Шведская таможня присутствует на границе и проверяет соблюдение применимых правил. Шведское налоговое агентство отвечает за сбор табачных налогов.

На любые табачные и никотин содержащие продукты сверх бесплатного количества, которые импортируются из страны за пределами ЕС, следует уплатить таможенную пошлину, НДС и шведский налог на табак или налог на никотин. За любую жидкость для электронных сигарет и другие никотин содержащие продукты сверх того количества, которое ввозится бесплатно, следует заплатить налог на никотин, даже если они приобретены в другой стране ЕС (см. табл. 1).

Таблица 1. Размер таможенных пошлин и налогов на табачную продукцию в Швеции

Наименование табачной продукции	Таможенная пошлина	Налог
Сигареты	0,34 шведских крон за штуку	0,196 шведской кроны за штуку
Сигары	0,86 шведских крон за штуку	0,219 шведской кроны за штуку
Курительный табак	428 шведских крон за кг.	2,422 шведских крон за кг.
Табак для перорального употребления	104 шведских крон за кг.	762 SEK за кг.
Жидкость для электронных сигарет	Из страны за пределами ЕС – 320 шведских крон за литр	Из страны за пределами ЕС – 3300 шведских крон за литр Из другой страны ЕС — 2000 шведских крон за литр
Другие никотин содержащие продукты	Из страны, не входящей в ЕС – 390 шведских крон за кг.	Из страны, не входящей в ЕС – 1225 шведских крон за кг. Из другой страны ЕС – 200 шведских крон за кг.

Ставки по акцизам на табак и табачную продукцию в Швеции в 2020 г.: сигареты 1873 шведских крон (810,06 евро), сигары и сигариллы 58 шведских крон (5,70 евро), другие табаки для курения 149 шведских крон (14,78 евро).

Правила ЕС по акцизному налогу распространяются также на все энергетические продукты, используемые для отопления и транспорта, а также электричество. Текущие правила ЕС по налогообложению энергоносителей и электроэнергии изложены в **Директиве по налогу на энергию 2003/96/ЕС**. Законодательство ЕС об акцизах на энергоносители охватывает:

– Ставки и структура акцизов на энергоносители.

- Особые положения по авиационному топливу.
- Фискальная маркировка газойлей и керосина.

Директива о налогообложении энергетики устанавливает минимальные ставки акцизных сборов, которые государства-члены должны применять к энергетическим продуктам для топлива и транспорта, а также к электричеству.

Ставки по акцизам на энергетические продукты и электроэнергию в Швеции в 2020 г.: неэтилированный бензин 18288 шведских крон (1812,53 евро), дизель 25115 шведских крон (2489,20 евро), мазут 2184 шведских крон (216,45 евро).

Что касается товаров, запрещенных к ввозу в Швецию, то можно отметить, например, следующие: оружие, яды, горючие и взрывоопасные вещества и боеприпасы; мясные и молочные продукты, произведенные не в ЕС.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что к крупнейшим торговым партнерам по импорту товаров в Швецию в 2020 году можно отнести: Германию, Нидерланды, Норвегию, Данию, Китай, Польшу, Финляндию, Бельгию, Великобританию, Францию. В структуру импорта в Швеции в 2020 году вошли следующие товарные группы (см. табл. 2) [8].,

Таблица 2. Структура импорта Швеции (2020 г.)

Наименование товара	Код CN	Объем
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	84	13,2%
Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	85	12,6%
Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности	87	10,6%
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные	27	7,79%
Товары, не указанные по виду	99	5,01%
Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности	90	2,81%

Таким образом, анализ товарной структуры импорта Королевства Швеция показал, что лидирующие позиции занимают техника и транспортное оборудование, а также промышленные товары.

Однако следует отметить, что в 2020 г. импорт товаров в Швецию уменьшился на 9,52 млрд долларов (в 2019 в Швеция было завезено товаров на сумму 158 млрд долларов). Объем импорта в Швецию составил 149 млрд долларов в 2020 году. Сокращение поставок товаров в Швецию составило 5,99% по сравнению 2019 годом [1].

Особенности экспорта

Перед экспортом товаров из Швеции нужно подать экспортную декларацию в таможеню. Все экспортные декларации подаются в электронном виде. В экспортной декларации указывается товарный код для товаров, выбранный из общей номенклатуры, используемой в ЕС.

Некоторые регионы в пределах ЕС являются частью таможенной территории, но не входят в зону НДС ЕС. При импорте товаров в эти регионы, все равно необходимо подать экспортную декларацию в таможеню Швеции, в которой будут указаны данные о товарах, вывезенных с территории НДС. Например, это относится к Аландским островам и Канарским островам, но также и к некоторым другим регионам, принадлежащим Франции, Германии, Греции, Италии, Испании и Великобритании.

Следует отметить, что экспортируемая шведская сельскохозяйственная продукция, как собственно и вся сельскохозяйственная продукция, экспортируемая за пределы ЕС, получает достаточно большие субсидии со стороны государства.

Помимо сельскохозяйственной продукции Швеция импортирует в «третьи страны» высокотехнологичную продукцию, например, транспортные средства. Что касается экспорта, то в основном ввозимые в Швецию товары – это минеральные продукты, такие как нефть или продукты неорганической химии.

Итак, анализ товарной структуры экспорта Швеции показал, что такие группы товаров как техника и транспортные средства, а также промышленные товары занимают те же ведущие позиции, что и при импорте.

Среди товаров, запрещенных к вывозу из Королевства Швеция, стоит отметить, например, материалы и продукты стратегического значения.

Таким образом, совокупный экспорт из Швеции составил 154 млрд долларов в 2020 году. Сокращение поставок товаров из Швеции составило 3,5% по сравнению 2019 годом: экспорт товаров уменьшился на 5,63 млрд долларов (в 2019 из Швеция было поставлено товаров на сумму 160 млрд долларов) [1].

Итак, результаты нашего исследования показали, что Швеция продолжает поддерживать взаимовыгодные торгово-экономические отношения, как со странами ЕС, так и с третьими странами. Однако, несмотря на то, что внешнеторговые связи данного государства достигли впечатляющих размеров, товарооборот Королевства Швеция сократился в 2020 г., эти изменения затронули как импорт товаров, так и экспорт.

Литература

1. Годовая статистика международной торговли товарами // [Электронный ресурс]. URL: <https://trendeconomy.ru/data/h2/Sweden/TOTAL> (дата обращения 03.12.2021).

2. Межгосударственные отношения России и Швеции // ria.ru [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/20190409/1552476132.html> (дата обращения 03.12.2021).
3. Портал информационной поддержки экспорта // [Электронный ресурс]. URL: <https://export.by/sweden> (дата обращения 03.12.2021).
4. Торговля между Россией и Швецией в 2020 г. (на основе данных Федеральной таможенной службы России) // russian-trade.com [Электронный ресурс]. URL: <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2021-02/torgovlya-mezhdu-rossiye-i-shvetsiye-v-2020-g/> (дата обращения 19.11.2021).
5. Транспорт ММ. Транспортный портал // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.transportmm.ru/tamozhnya/124-tamozhennye-poshliny-v-shveczii.html> (дата обращения 03.12.2021).
6. Швеция и Россия: экономические отношения (2019) // www.swedenabroad.se [Электронный ресурс]. URL: <https://www.swedenabroad.se/ru/embassies/россия-москва/актуальная-информация/бизнес-и-инвестиции/швеция-и-россия-экономические-отношения/> (дата обращения 03.12.2021).
7. Business as usual between Russia and Sweden // forumspb.com [Электронный ресурс]. URL: <https://forumspb.com/en/news/news/delovye-kontakty-mezhdu-rossiye-i-shvetsiye-razvivayutsya-v-rezhime-business-as-usual/> (дата обращения 03.12.2021).
8. Taxation and Customs Union. European Commission // [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en (дата обращения 03.12.2021).

STATE REGULATION OF FOREIGN TRADE: FOREIGN EXPERIENCE OF SCANDINAVIAN COUNTRIES

Nikiforova Zh.A., Shevchuk E.V.

Peter the Great Saint Petersburg Polytechnic University

This article examines topical issues of state regulation of foreign trade. The research was carried out on the example of the Scandinavian countries, namely the Kingdom of Sweden. The relevance of this study is due to the fact that in a rapidly changing economic environment, it becomes necessary to improve the existing and, possibly, create new instruments for regulating the foreign trade of countries. Currently, each individual state has its own instruments to regulate foreign trade. However, almost all countries are members of any economic and trade unions. The Kingdom of Sweden is a member of the European Union, and, therefore, the instruments regulating foreign trade of the European Union undoubtedly influenced the regulation of foreign trade in Sweden. Thus, this article analyzes the main instruments of non-tariff and customs-tariff regulation of foreign trade of the Kingdom of Sweden.

Keywords: foreign trade, non-tariff regulation, customs-tariff regulation, customs tariff, export, import.

References

1. Annual statistics of international trade in goods // [Electronic resource]. URL: <https://trendeconomy.ru/data/h2/Sweden/TOTAL> (date of the application 03.12.2021).
2. Interstate relations between Russia and Sweden // ria.ru [Electronic resource]. URL: <https://ria.ru/20190409/1552476132.html> (date of the application 03.12.2021).

3. Export Information Support Portal // [Electronic resource]. URL: <https://export.by/sweden> (date of the application 03.12.2021).
4. Trade between Russia and Sweden in 2020 (based on data from the Russian Federal Customs Service) // russian-trade.com [Electronic resource]. URL: <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2021-02/torgovlya-mezhdu-rossiy-i-shvetsiy-v-2020-g/> (date of the application 19.11.2021).
5. Transport MM. Transport portal // [Electronic resource]. URL: <http://www.transportmm.ru/tamozhnya/124-tamozhnyye-poshliny-v-shveczii.html> (date of the application 03.12.2021).
6. Sweden and Russia: Economic Relations (2019) // www.swedenabroad.se [Electronic resource] URL: <https://www.swedenabroad.se/ru/embassies/rossiya-moskva/aktualnaya-informatsiya/biznes-i-investitsii/shvecziya-i-rossiya-ekonomicheskiye-otnosheniya/> (date of the application 03.12.2021).
7. Business as usual between Russia and Sweden // forumspb.com [Электронный ресурс]. URL: <https://forumspb.com/en/news/news/delovye-kontakty-mezhdu-rossiy-i-shvetsiy-razvivayutsya-v-rezhime-business-as-usual/> (дата обращения 03.12.2021).
8. Taxation and Customs Union. European Commission // [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en (дата обращения 03.12.2021).

Макроэкономическое регулирование рецессии в экономике США в период пандемии COVID-19

Панкова Людмила Николаевна,

доктор философских наук, профессор кафедры управления государственными и муниципальными закупками Московского городского университета управления Правительства Москвы
E-mail: pankovaln@mail.ru

Данная статья посвящена анализу состояния экономики США после COVID-19. Показано, что ФРС США ставит задачу достичь цели максимальной занятости и ценовой стабильности в условиях нестабильности. Экономический спад отразился не в равной степени на представителях различных социальных страт, более всего пострадали беднейшие слои. По данным ФРС США во время пандемии расходы на питание в ресторанах сократились на 45 процентов, на авиаперелеты на 95 процентов, на посещение стоматолога на 65 процентов. Поскольку спрос опережает предложение, пострадавшее в период пандемии, рост цен на товары длительного пользования является основным фактором, поднимающим инфляцию выше целевого уровня ФРС в 2 процента. При этом, высокие темпы восстановления экономики привели к росту инфляции. Согласно экспертным оценкам, текущие высокие показатели инфляции носят временный характер, поскольку, используя финансовые инструменты ФРС США будут способны поддерживать инфляцию на уровне, близком к цели составляющую 2%.

Ключевые слова: Пандемия, инфляция, спрос, предложение, рынок труда, занятость, безработица, индекс стоимости рабочей силы, производственный потенциал, ФРС США, макроэкономическая политика.

Экономика США столкнулась с последствиями пандемии COVID-19 в 2020 году, что привело к спаду, так как значительная часть экономики была закрыта.

В отличие от типичных тенденций спада, в ситуации COVID совокупный личный доход в США вырос, а не упал, и домохозяйства в значительной степени переориентировали свои расходы с услуг на промышленные товары. Спрос на товары, а также скорость возобновления производства привели к дефициту, в результате чего ограниченное COVID предложение не смогло быть удовлетворено. Результатом стала повышенная инфляция в секторе товаров длительного пользования.

Многие другие страны с развитой экономикой переживают столь же сложные условия. ФРС США стремится достичь цели максимальной занятости и ценовой стабильности в условиях потрясений.

Рецессия, как следствие пандемии – самая короткая и в то же время самая глубокая в истории – за два месяца стала причиной безработицы 30 миллионов работников в США. Падение производства во втором квартале 2020 года вдвое превысило общий спад во время рецессии 2007–2009 годов. Однако темпы восстановления экономики превзошли ожидания: объем производства превысил предыдущий пик всего через четыре квартала. Восстановление занятости отставало от восстановления производства; тем не менее, рост занятости также происходил быстрее, чем ожидалось.

Экономический спад не в равной степени отразился на всех американцах, и более всего пострадали беднейшие слои. В частности, несмотря на достигнутый прогресс, безработица по-прежнему непропорционально сильно сказывается на низкооплачиваемых работниках сферы услуг.

Неравномерность восстановления можно также увидеть посредством отраслевого смещения расходов в сторону товаров – особенно товаров длительного пользования, таких как бытовая техника, мебель и автомобили – и в сторону от услуг, особенно услуг, предоставляемых индивидуально, в таких областях, как туризм и отдых. По данным ФРС в США во время пандемии расходы на питание в ресторанах сократились на 45%, на авиаперелеты – на 95%, а на посещение стоматолога – на 65%. Даже в настоящее время, когда общий валовой внутренний продукт и потребительские расходы более чем полностью восстановились, расходы на услуги остаются примерно на 7 процентов ниже тенденции. По данным ФРС США общая занятость сейчас на 6 миллионов человек ниже

уровня февраля 2020 года, и 5 миллионов из этого числа приходится на все еще депрессивный сектор услуг. Напротив, расходы на товары длительного пользования пережили бум с начала восстановления и сейчас примерно на 20% превышают уровень до пандемии. Поскольку спрос опережает предложение, пострадавшее от пандемии, рост цен на товары длительного пользования является основным фактором, поднимающим инфляцию намного выше целевого уровня ФРС в 2 процента.

Учитывая продолжающиеся потрясения в экономике, некоторые трудности и риски неизбежны.

Перспективы рынка труда в 2021 году значительно улучшились. После снижения зимой 2020 года в течение этого года число рабочих мест постоянно увеличивалось, и сейчас оно составляет по оценкам ФРС в среднем 832 000 за последние три месяца, из которых почти 800 000 приходится на сферу услуг. Темпы общего найма на работу выше, чем когда-либо в зарегистрированных данных до пандемии. Количество открываемых вакансий и увольнений достигло высокого уровня, и работодатели сообщают, что не могут заполнить рабочие места достаточно быстро, чтобы удовлетворить возвращающийся спрос.

Эти благоприятные условия для ищущих работу должны помочь экономике преодолеть путь к достижению максимальной занятости. Уровень безработицы снизился до 5,4%, что является минимальным показателем после пандемии, однако он все еще слишком высок. Безработица в долгосрочной перспективе остается на высоком уровне, а восстановление уровня занятости значительно отстает от остального рынка труда, как это было и в прошлые периоды восстановления экономики.

С ростом вакцинации, возобновлением работы школ и прекращением выплаты повышенных пособий по безработице некоторые факторы, которые могли сдерживать ищущих работу, вероятно, исчезают. Хотя дельта-штамм представляет собой риск, перспективы дальнейшего продвижения к максимальной занятости хорошие.

Быстрое восстановление экономики привело к резкому росту инфляции. По данным ФРС в США за 12 месяцев по июль показатели базовой и основной инфляции расходов на личное потребление составили 4,2% и 3,6%, соответственно, что значительно превышает долгосрочный целевой показатель в 2%. Предприятия и потребители сообщают о давлении на цены и заработную плату. Инфляция на таких уровнях, конечно, вызывает беспокойство. Однако эта обеспокоенность сдерживается рядом факторов, которые указывают на то, что эти высокие показатели могут оказаться временными.

Всплеск инфляции в основном является результатом относительно узкой группы товаров и услуг, на которые непосредственно повлияла пандемия и восстановление экономики. По данным ФРС США только товары длительного пользования внесли около 1 процентного пункта в последние 12-месячные показатели потребительской и ба-

зовой инфляции. Цены на энергоносители, которые выросли в связи с активным восстановлением экономики, добавили еще 0,8 процентного пункта к потребительской инфляции, но, последствия инфляции от этого роста могут быть временными. Кроме того, некоторые цены – например, на гостиничные номера и авиабилеты – резко снизились во время рецессии, а в настоящее время вернулись к уровням, существовавшим до пандемии.

ФРС США проводит исследования по ряду показателей, призванных определить, влияние роста цен на отдельные товары и на инфляцию в целом. К ним относятся модифицированные средние показатели и показатели, исключающие товары длительного пользования и рассчитанные непосредственно перед пандемией. Эти показатели в целом показывают инфляцию на уровне или близко к долгосрочной цели ФРС США в 2%.

ФРС США проводит исследования цен на отдельные товары и услуги, наиболее подверженные влиянию пандемии и восстановлению экономики. Например, цены на подержанные автомобили стабилизировались; более того, некоторые ценовые показатели начинают снижаться. Если это продолжится, как предсказывают многие аналитики, то цены на подержанные автомобили вскоре будут тянуть вниз измеренную инфляцию.

Такая же динамика ослабления инфляционного давления, а в некоторых случаях и обратная тенденция, по прогнозам ФРС США, будет наблюдаться и в отношении товаров длительного пользования в целом. В течение 25 лет, предшествовавших пандемии, цены на товары длительного пользования фактически снижались, а инфляция в США в среднем составляла отрицательные 1,9 процента в год. Поскольку проблемы с предложением начали решаться, инфляция на товары длительного пользования, за исключением автомобилей, в настоящее время в США замедлилась и начинает снижаться. Представляется маловероятным, что инфляция на товары длительного пользования со временем продолжит вносить существенный вклад в общую инфляцию.

Повышение заработной платы, необходимой для поддержания растущего уровня жизни и в целом приветствуется. Но если рост заработной платы будет существенно и продолжительно превышать уровень роста производительности и инфляции, предприятия, вероятно, переложат этот рост на потребителей, что может привести к возникновению спирали заработной платы и цен. Широкомасштабные показатели заработной платы, учитывающие изменения в составе рабочей силы демонстрируют, что темпы роста заработной платы соответствуют долгосрочной цели ФРС США по инфляции.

ФРС осуществляет мониторинг широкого спектра показателей долгосрочных инфляционных ожиданий. В настоящее время эти показатели находятся на уровне, в целом соответствующем цели ФРС США в 2 процента. Также ФРС обращает внимание на общие закономерности в этих пока-

зателях. Одним из подходов к обобщению закономерностей является индекс общих инфляционных ожиданий (ОИО), разработанный сотрудниками Совета управляющих, который объединяет информацию широкого спектра опросов и показателей. Этот индекс отражает общее снижение ожиданий, начиная примерно с 2014 года, когда инфляция в США устойчиво держалась ниже 2%. В настоящее время индекс находится на уровне, более соответствующем цели ФРС в 2 процента.

Долгосрочные инфляционные ожидания изменились гораздо менее, чем фактическая инфляция или ближайшие ожидания, что говорит о том, что домохозяйства, бизнес и участники рынка также считают, что текущие высокие показатели инфляции, скорее всего, окажутся временными, и что в любом случае ФРС будет поддерживать инфляцию на уровне, близком к цели ФРС в 2 процента в течение длительного времени.

Стоит отметить, что с 1990-х годов инфляция во многих странах с развитой экономикой даже в стабильные времена была несколько ниже 2 процентов. Низкий уровень инфляции, вероятно, отражает устойчивые дезинфляционные факторы, включая технологии, глобализацию и, возможно, демографические факторы, а также более сильное и успешное стремление банков поддерживать ценовую стабильность. В США в течение двух лет до пандемии безработица была ниже 4 процентов, а инфляция была на уровне 2 процентов или ниже. Заработная плата повышалась по всему спектру доходов, что является положительным моментом, но не настолько, чтобы инфляция цен стабильно достигала 2 процентов. Хотя основные глобальные дезинфляционные факторы, вероятно, будут развиваться с течением времени, нет достаточных оснований полагать, что они внезапно изменились или снизились.

Период с 1950 по начало 1980-х годов преподнес два важных урока для управления рисками и неопределенностями. Первоочередные меры стабилизационной политики в 1950-х годах научили монетаристов не пытаться компенсировать временные колебания инфляции. Влияние денежно-кредитной политики на инфляцию может проявиться с задержкой. Несвоевременное ужесточение политики неоправданно замедляет набор сотрудников и другие виды экономической активности и толкает инфляцию ниже, чем хотелось бы. Когда на рынке труда сохраняется значительный спад, а пандемия продолжается, такая ошибка может оказаться особенно губительной. ФРС США исходит из того, что длительные периоды безработицы могут нанести долгосрочный ущерб работникам и производственному потенциалу экономики.

В 1970-х годах было два периода, когда наблюдался значительный рост цен на энергоносители и продукты питания, что на некоторое время повысило потребительскую инфляцию. Но в тех условиях прямое воздействие на потребительскую инфляцию ослабло, базовая инфляция продолжала

оставаться на более высоком уровне, чем прежде. Одним из вероятных факторов, способствовавших этому, было то, что население стало в целом ожидать более высокой инфляции, что может повториться и в настоящее время.

Литература

1. Aguiar M., Amador M. *The Economics of Sovereign Debt and Default* (CREI Lectures in Macroeconomics). Princeton University Press, 2021.
2. Owensby B.P. *New World of Gain: Europeans, Guaraní, and the Global Origins of Modern Economy*. Stanford University Press, 2021.
3. Chun C.W. (Author). *A World without Capitalism? Alternative Discourses, Spaces, and Imaginaries*. Routledge, 2021.
4. Ginn F., Palmer J., Ernwein M. *The Work That Plants Do: Life, Labour, and the Future of Vegetal Economies (Social and Cultural Geography)*. Transcript Publishing, 2021.
5. Anderson Krog H. *State Profiles 2021: The Population and Economy of Each U.S. State* (U.S. DataBook Series). Bernan Press, 2021.
6. Desjardins J. *Signals: The 27 Trends Defining the Future of the Global Economy*. Wiley, 2021.
7. Cooperrider D., Selian A., Brodin J. *The Business of Building a Better World: The Leadership Revolution That Is Changing Everything*. Berrett-Koehler Publishers, 2021.
8. Shi-Ling Hsu. *Capitalism and the Environment: A Proposal to Save the Planet*. Cambridge University Press, 2021.

THE US ECONOMY IN THE PERIOD OF COVID-19

Pankova L.N.

Moscow Metropolitan Governance University

This article analyzes the state of the US economy after COVID-19. It is shown that the US Federal Reserve sets the goal of achieving the goal of maximum employment and price stability in an unstable environment. The economic downturn affected the representatives of different social strata not equally, and the poorest strata suffered the most. According to the US Federal Reserve, during the pandemic, the cost of food in restaurants decreased by 45 percent, on air travel by 95 percent, on visits to the dentist by 65 percent. With demand outstripping supply, hit by the pandemic, the rise in durable goods prices is the main factor driving inflation above the Fed's target of 2 percent. At the same time, the high rates of economic recovery led to an increase in inflation. According to expert estimates, the current high inflation rates are temporary, since, using financial instruments, the US Federal Reserve will be able to maintain inflation at a level close to the target of 2%.

Keywords: Pandemic, inflation, demand, supply, labor market, employment, unemployment, labor cost index, production potential, US Federal Reserve, macroeconomic policy.

References

1. Aguiar M., Amador M. *The Economics of Sovereign Debt and Default* (CREI Lectures in Macroeconomics). Princeton University Press, 2021.
2. Owensby B.P. *New World of Gain: Europeans, Guaraní, and the Global Origins of Modern Economy*. Stanford University Press, 2021.
3. Chun C.W. (Author). *A World without Capitalism? Alternative Discourses, Spaces, and Imaginaries*. Routledge, 2021.

4. Ginn F., Palmer J., Ernwein M. *The Work That Plants Do: Life, Labour, and the Future of Vegetal Economies (Social and Cultural Geography)*. Transcript Publishing, 2021.
5. Anderson Krog H. *State Profiles 2021: The Population and Economy of Each U.S. State (U.S. DataBook Series)*. Bernan Press, 2021.
6. Desjardins J. *Signals: The 27 Trends Defining the Future of the Global Economy*. Wiley, 2021.
7. Cooperrider D., Selian A., Brodin J. *The Business of Building a Better World: The Leadership Revolution That Is Changing Everything*. Berrett-Koehler Publishers, 2021.
8. Shi-Ling Hsu. *Capitalism and the Environment: A Proposal to Save the Planet*. Cambridge University Press, 2021.

Криптовалютное мошенничество и меры борьбы с ним

Нурмухаметов Рим Канифович,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Тульского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: RKNurmuhametov@fa.ru

Воскресенская Людмила Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Тульского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: LNVoskresenskaya@fa.ru

Мясникова Елена Борисовна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Тульского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
E-mail: EBMyasnikova@fa.ru

В период пандемии (2020–2021 гг.) популярность криптовалют значительно выросла. Однако вместе с этим растет и объем мошенничества с ними, причем, каждая десятая афера с криптовалютами в мире происходит в России. Мошенничество с инвестициями в криптовалюту принимает различные формы, поэтому важно, с одной стороны, точно представлять, как работают новые схемы обмана, а, с другой стороны, предпринимать меры по предупреждению их появления. Для борьбы с криптовалютным мошенничеством нужен комплексный подход: повышение финансовой грамотности населения, экономические, правовые и иные меры. Авторы считают, что криптовалюты, как высокорискованные активы, ничем не обеспеченные, имеющие высокую волатильность, могут подрывать национальный финансовый суверенитет. Поэтому необходимо максимально ужесточить правила работы с ними.

Ключевые слова: криптовалюта, крипто-активы, мошенничество, риски, финансовая грамотность, финансовый суверенитет.

Введение. Пожалуй, ни одна финансовая инновация в истории экономической мысли не вызывала и не вызывает столько дискуссий и противоположных взглядов, как понятие «криптовалюта». Диапазон взглядов достаточно велик: от взглядов на биткойн (исторически первая появившаяся криптовалюта) как «следующий Интернет», до понимания криптовалют, как «зла», как высокотехнологичной финансовой пирамиды.

С момента создания биткойна в 2009 году количество различных криптовалют (альткоинов) по состоянию на октябрь 2021 года выросло до 6826, но 90% всего криптовалютного рынка занимают всего 20 криптовалют [1]. Общая капитализация всех криптовалют пока невелика и в среднем, по данным на середину октября 2021, составляла около 2 триллионов долларов, что близко к рыночной капитализации Microsoft, но значительно уступает, например, рыночной капитализации золота (более 11 триллионов долларов) [2].

Следует признать, что в период пандемии (2020–2021 гг.) интерес к криптовалютам значительно вырос. Например, в Великобритании все меньше видят в них авантюру, и все больше – альтернативу или дополнение к основным инвестициям [3]. Однако вместе с ростом интереса к криптовалютам растет и объем мошенничества с ними. Например, в период с октября 2020 года по 31 марта 2021 г. Федеральная торговая комиссия – независимое агентство правительства США, призванное защищать права потребителей – получила почти 6800 жалоб на мошенничество с инвестициями в криптовалюту, по сравнению с 570 жалобами за тот же период годом ранее. Заявленные убытки выросли более чем в 10 раз и превысили 80 миллионов долларов. Причем население в возрасте от 20 до 49 лет в пять раз чаще, чем люди старшего возраста, сообщали о потере денег в результате мошенничества с криптоинвестициями. Молодежь в возрасте от 20 до 30 лет потеряли больше денег из-за инвестиционного мошенничества в целом, чем от любого другого вида мошенничества. Более половины потерь этой возрастной группы, пришлось на криптовалюту [4].

Интересное исследование об отношении американцев к криптовалютам провела независимая организация NORC при Чикагском университете. В ходе опроса, проведенного с 24 по 28 июня 2021 года, было выявлено следующее:

- в 2020 г. операции американцев с акциями (24% опрошенных)

преобладали над операциями с криптовалютами (13%);

- криптовалюты более популярны у менее обеспеченных жителей США.

Если среди криптоинвесторов 35% зарабатывают менее \$60 тысяч в год, то среди тех, кто вкладывается в акции людей с такими доходами 27%;

- более образованные американцы чаще предпочитают инвестировать в акции;
- средний возраст криптоинвесторов составляет 38 лет, а у инвесторов на фондовых рынках – 47 лет;
- большинство криптоинвесторов получают информацию с торговых площадок, таких как Coinbase, Fidelity и Robinhood, а также из социальных сетей. Только 2% пользуются рекомендациями брокеров или финансовых консультантов [5].

Данный опрос также показал, что нерешительность в отношении инвестиций в криптовалюты меньше связана с отсутствием наличных денег и больше связана с **отсутствием понимания рынка**: 62% респондентов указали, что они недостаточно разбираются в криптовалюте, чтобы инвестировать, и только одна треть ответила, что у них нет денег для покупки криптовалют. Среди других названных причин относительно нерешительности – опасения по поводу безопасности (35%), незнание того, как инвестировать (31%) и опасения по поводу волатильности цен (30%).

В России объем мошенничества с криптовалютой достаточно велик. Так, за первое полугодие 2021 года он составил 2,2 миллиарда рублей (два процента от общемировой суммы) [6]. По данным экспертов, каждая десятая афера с криптовалютами в мире происходит в России, на втором месте по этому показателю находится Перу (6,8%), на третьем – США (5,3%) [7]. В целом, как отмечается в одном из документов Банка международных расчетов, криптовалюты изобилуют мошенничеством и воровством [8].

Почему население России, несмотря на высокие риски, все же покупает криптовалюты? Криптовалюта Binance в январе-феврале 2021 года провела опрос своих пользователей, в котором приняли участие 23113 человек из России, Украины, Казахстана и других стран СНГ, причем 83,3% всех респондентов составляли жители России. Более трети пользователей (37,3%) купили криптовалюты в 2020 году из-за роста их стоимости, 38,2% покупали цифровые активы на долгосрочную перспективу («купи и держи»), 36,9% респондентов использовали криптовалюты для трейдинга. Иначе говоря, криптовалюта в основном используется в чисто инвестиционных целях и только 2,1% опрошенных использовали криптовалюту для оплаты товаров и услуг [9]. Следует заметить, что к результатам исследования Binance нужно подходить осторожно, поскольку оно все же является лицом, заинтересованным в привлечении населения и бизнеса к покупкам криптоактивов.

Что же необходимо предпринимать в целях защиты населения от мошенничества с криптовалютами? Это и будет предметом нашего исследования.

Мошенничество с криптовалютами и его виды

По российскому законодательству мошенничество рассматривается, как хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием. Мошенничество с инвестициями в криптовалюту принимает различные формы: предложения инвестиционных «советов», поддельные сайты, обещание, что знаменитость, связанная с криптовалютой, умножит любую криптовалюту, которую вы отправляете на ее кошелек, и т.д. (Таблица 1).

Таблица 1. Типы мошенничества с криптовалютой

Типы мошенничества	Описание типов мошенничества
Финансовые преступления	Использование криптовалют в целях уклонения от уплаты налогов, отмывания денег, торговли оружием и наркотиками, финансирование терроризма
Мошенничество с ICO	Многие ICO полностью сфабрикованы, с фальшивыми биографиями несуществующих членов команды и техническими документами, скопированными с других криптовалют, уже находящихся в обороте. После привлечения денежных средств неискушенных людей такие фирмы исчезают
Pump and Dump (накачка и сброс) схемы	Искусственно повысить спрос на криптовалюту, а потом сбросить их по высокой цене
Манипулирование рынком	Мошенники могут пытаться манипулировать рынками, на которых торгуются криптовалюты или связанные с ними производные продукты. Манипулирование рынком может включать в себя спуфинг, подтасовку и другие схемы
Схемы Понци	Обещание большой доходности базируется здесь не на реальных инвестициях, а на постоянных притоках денежных средств новых последователей этих схем. Кроме того создаются условия и для удержания старых клиентов, чтобы они реинвестировали свой капитал
Традиционная кража	Пример. Взлом Coincheck 2018 года, в ходе которого хакеры украли цифровые токены на сумму около 500 миллионов долларов с токеной биржи криптовалют
Брокер / дилерское мошенничество	Лжеброкеры и лжедилеры, нигде не зарегистрированные, привлекают денежные средства населения путем обещаний большой прибыли и потом исчезают
Недобросовестный пиар	Представители компаний используют недостоверную информацию для продвижения проекта или не договаривают какие-либо важные детали, из-за которых инвесторы могли бы поменять свою мнение или изменить решение относительно инвестиций

Источник: Cryptocurrency Fraud. URL: <https://constantinecannon.com/practice/whistleblower/whistleblower-types/financial-investment-fraud/cryptocurrency-fraud/>

Видов мошенничества появляется все больше, поэтому необходимо, с одной стороны, точно представлять, как работают новые схемы обмана, а, с другой стороны, предпринимать меры по предупреждению их появления.

Отношение к криптовалютам в различных странах разное: от полного запрещения всех операций с криптовалютами до либерального к ним отношения. Появляются банки и другие финансовые посредники, которые создают у себя криптовалютные подразделения для обслуживания своих клиентов. Например, согласно общенациональному опросу, проведенному Vast Bank, более 50% американцев, интересующихся криптовалютами, указали, что они с большей вероятностью выберут банк, чем другие криптоплатформы [10].

Банк State Street Corp., на депозитах и под управлением которого находятся 42,6 трлн долларов, в 2021 году объявил о запуске криптовалютного подразделения, которое будет ориентировано на цифровые валюты центральных банков, технологию блокчейн, токенизацию и криптовалюты. В частности, он намерен предложить своим клиентам из частных фондов услуги по отчетности, сверке и обработке криптовалют [11]. В Германии начал развиваться крипто-депозитарный бизнес, как новая финансовая услуга. Под ним понимается хранение, администрирование и защита криптоактивов или частных криптографических ключей [12].

Все эти примеры показывают, что услуги по приобретению и хранению криптовалют, оказываемые крупными финансовыми институтами, конечно, обеспечивают большую защищенность от мошенничества и открытость. Однако нужно отметить, что это единичные примеры, и это не стало тенденцией. Опрос старших руководителей банков и кредитных союзов Cornerstone Advisors, например, показал, что 8 из 10 финансовых учреждений не заинтересованы в предоставлении своим клиентам услуг по инвестированию в криптовалюту, и только 2% заявили, что они «очень» заинтересованы [13].

Здесь нужно понимать, что операции с криптовалютами – это не «детская игра». Криптовалюты могут подорвать национальный финансовый суверенитет и привести к финансовому кризису. Как заявил заместитель руководителя Банка Англии Джон Канлифф, выступая на конференции SIBOS2021 в октябре 2021 года, цифровые валюты, такие как биткойн, могут спровоцировать финансовый кризис, если правительства не примут жесткие правила. Конечно, общая капитализация криптовалют пока невелика, но для того, чтобы вызвать проблемы с финансовой стабильностью этого вполне достаточно, что убедительно показал мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. [3].

Для борьбы с криптовалютным мошенничеством необходим комплексный подход. В России отсутствует отдельная статья в УК РФ о мошенничестве с криптовалютами, поэтому к этому виду правонарушений применяется общая статья 159

«Мошенничество» ГК РФ. Наиболее серьезным наказанием является лишение свободы на срок до пяти лет с ограничением свободы на срок до одного года или без такового. Кроме мер уголовного характера в настоящее время предпринимаются и другие меры. Например, по инициативе Банка России мошеннические сайты будут блокироваться во внесудебном порядке в течение нескольких дней. Списки мошеннических интернет-ресурсов будут передаваться в Генеральную прокуратуру, у которой есть полномочия направлять предписания об их внесудебной блокировке в Роскомнадзор [14]. Следует отметить, что Банк России по существу стал центром борьбы с финансовым мошенничеством и активно проводит работу по пресечению мошенничества с криптовалютой.

Важным условием борьбы с криптовалютным мошенничеством является повышение финансовой грамотности людей, в частности, студентов. По нашему мнению, во всех вузах, необходимо ввести учебную дисциплину «Финансовые рынки». Это связано как с усиливающейся ролью финансового рынка для экономики в целом, так и с усложнением его инструментов. В рамках этой дисциплины целесообразно выделить раздел о цифровых активах, мошенничестве и незаконных операциях с криптовалютами, базируясь, прежде всего, на федеральном законе «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 N259-ФЗ и нормативных документах ЦБ РФ. Рынки криптовалют являются относительно новыми и менее регулируемые, чем другие финансовые рынки. Поэтому они более рискованные и более уязвимы для рыночных манипуляций. При этом нужно иметь в виду, что существующие криптовалюты не имеют ключевых атрибутов денег, ничем не обеспечены, имеют высокую волатильность, не имеют правовой защиты и обычно необратимы (потеря пароля, кража криптокошелька, перевод криптовалюты на ошибочный адрес и т.д.). Учитывая, что глобальные криптовалюты могут подрывать национальный финансовый суверенитет, необходимо максимально ужесточить правила работы с ними.

Литература

1. Number of cryptocurrencies worldwide from 2013 to October 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/863917/number-crypto-coins-tokens/>
2. Over 13,000 Assets ranked by Market Cap. URL: <https://8marketcap.com/>
3. Is 'crypto' a financial stability risk? – speech by Jon Cunliffe. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/speech/2021/october/jon-cunliffe-swifts-sibos-2021>
4. Skiba Katherine. 10 Things to Know About Surge in Cryptocurrency Investment Scams. URL: <https://www.aarp.org/money/scams-fraud/info-2021/ftc-cryptocurrency-warning.html>

5. More Than One in Ten Americans Surveyed Invest in Cryptocurrencies. URL: <https://www.norc.org/NewsEventsPublications/PressReleases/Pages/more-than-one-in-ten-americans-surveyed-invest-in-cryptocurrencies.aspx>
6. «Известия»: объем мошенничества с токенами в РФ составил 2,2 млрд рублей за I полугодие. URL: <https://tass.ru/ekonomika/12258913>
7. ESET: Russia has Become the Leader in the Number of Crypto Threats. URL: <https://www.oreanda.ru/en/svyaz/eset-russia-has-become-the-leader-in-the-number-of-crypto-threats/article1391258/>
8. Auer Raphael and Tercero-Lucas David. Distrust or speculation? The socioeconomic drivers of US cryptocurrency investments. BIS Working Papers No 951, July 2021. URL: <https://www.bis.org/publ/work951.pdf>
9. Итоги опроса пользователей биржи Binance. Россия и СНГ. Март 2021. URL: <https://drive.google.com/file/d/1iGyVZwCkZm1dfYiNU5m5rZgul46Vw1MK/view>
10. A New Way to Crypto: Vast Bank Makes Crypto Banking A Reality. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/a-new-way-to-crypto-vast-bank-makes-crypto-banking-a-reality-301362581.html>
11. Leising Matthew. State Street to Offer Crypto Services to Private-Fund Clients. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-07-29/state-street-to-offer-crypto-services-to-private-fund-clients>
12. New regulatory regime for crypto assets in Germany. URL: <https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/5ee1e37e/new-regulatory-regime-for-crypto-assets-in-germany>
13. Ron Shevlin. The Coming Bank-Bitcoin Boom: Americans Want Cryptocurrency From Their Banks. URL: <https://www.forbes.com/sites/ronshevlin/2021/04/19/the-coming-bank-bitcoin-boom-americans-want-cryptocurrency-from-their-banks/?sh=140e9c774908>
14. Как в России будут бороться с финансовыми пирамидами. URL: <http://duma.gov.ru/news/52872/>

CRYPTOCURRENCY FRAUD AND COUNTERMEASURES

Nurmukhametov R.K., Voskresenskaya L.N., Myasnikova E.B.

Tula branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

During the pandemic (2020–2021), the popularity of cryptocurrencies has grown significantly. However, at the same time, the vol-

ume of fraud with them is growing, and every tenth cryptocurrency scam in the world takes place in Russia. Cryptocurrency investment scams take many forms, so it is important, on the one hand, to understand exactly how new fraudulent schemes work, and, on the other hand, to take measures to prevent their occurrence. To combat cryptocurrency fraud, an integrated approach is needed: increasing the financial literacy of the population, economic, legal and other measures. The authors believe that cryptocurrencies, as high-risk assets, unsecured, with high volatility, can undermine national financial sovereignty. Therefore, it is necessary to tighten the rules for working with them as much as possible.

Keywords: cryptocurrency, crypto assets, fraud, risks, financial literacy, financial sovereignty.

References

1. Number of cryptocurrencies worldwide from 2013 to October 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/863917/number-crypto-coins-tokens/>
2. Over 13,000 Assets ranked by Market Cap. URL: <https://8marketcap.com/>
3. Is 'crypto' a financial stability risk? – speech by Jon Cunliffe. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/speech/2021/october/jon-cunliffe-swifts-sibos-2021>
4. Skiba Katherine. 10 Things to Know About Surge in Cryptocurrency Investment Scams. URL: <https://www.aarp.org/money/scams-fraud/info-2021/ftc-cryptocurrency-warning.html>
5. More Than One in Ten Americans Surveyed Invest in Cryptocurrencies. URL: <https://www.norc.org/NewsEventsPublications/PressReleases/Pages/more-than-one-in-ten-americans-surveyed-invest-in-cryptocurrencies.aspx>
6. Izvestia: the volume of token fraud in the Russian Federation amounted to 2.2 billion rubles in the first half of the year. URL: <https://tass.ru/ekonomika/12258913>
7. ESET: Russia has Become the Leader in the Number of Crypto Threats. URL: <https://www.oreanda.ru/en/svyaz/eset-russia-has-become-the-leader-in-the-number-of-crypto-threats/article1391258/>
8. Auer Raphael and Tercero-Lucas David. Distrust or speculation? The socioeconomic drivers of US cryptocurrency investments. BIS Working Papers # 951, July 2021. URL: <https://www.bis.org/publ/work951.pdf>
9. Results of a survey of users of the Binance exchange. Russia and the CIS. March 2021. URL: <https://drive.google.com/file/d/1iGyVZwCkZm1dfYiNU5m5rZgul46Vw1MK/view>
10. A New Way to Crypto: Vast Bank Makes Crypto Banking A Reality. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/a-new-way-to-crypto-vast-bank-makes-crypto-banking-a-reality-301362581.html>
11. Leising Matthew. State Street to Offer Crypto Services to Private-Fund Clients. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-07-29/state-street-to-offer-crypto-services-to-private-fund-clients>
12. New regulatory regime for crypto assets in Germany. URL: <https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/5ee1e37e/new-regulatory-regime-for-crypto-assets-in-germany>
13. Ron Shevlin. The Coming Bank-Bitcoin Boom: Americans Want Cryptocurrency From Their Banks. URL: <https://www.forbes.com/sites/ronshevlin/2021/04/19/the-coming-bank-bitcoin-boom-americans-want-cryptocurrency-from-their-banks/?sh=140e9c774908>
14. How Russia will deal with financial pyramids. URL: <http://duma.gov.ru/news/52872/>

Государственный оборонный заказ: особенности и проблемы казначейского сопровождения

Самсонова Екатерина Михайловна,

магистрант, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
E-mail: oles.romanova2013@yandex.ru

Омшанова Эльвина Алексеевна,

канд. экон. наук, кафедра финансов и цен, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
E-mail: ea_o@mail.ru

Основным инструментом достижения поставленных задач в рамках обеспечения национальной безопасности в современных условиях является государственная программа вооружения, средства на реализацию которой выделяются из федерального бюджета Российской Федерации в рамках выполнения государственного оборонного заказа (далее – ГОЗ). Направление значительных объемов бюджетных средств в рамках ГОЗ на закупку продукции для обеспечения обороны и безопасности России определяет тенденцию по усилению мер финансового контроля с целью обеспечения целевого, эффективного использования бюджетных средств. В числе ключевых инструментов, обеспечивающих целевое использование бюджетных средств, прослеживаемость финансовых потоков до конечного исполнителя ГОЗ, особое значение приобретают казначейское и банковское сопровождение ГОЗ. Целью настоящей статьи является определение особенностей казначейского сопровождения ГОЗ, выявление проблем в сфере казначейского сопровождения и определение направлений совершенствования.

Ключевые слова: бюджетные расходы, федеральный бюджет, государственный оборонный заказ, казначейское сопровождение, банковское сопровождение.

Достижение приоритетных задач в сфере повышения финансовой дисциплины, обоснованности расходов на национальную оборону и безопасность, регулирования цен и предельного уровня рентабельности на продукцию, поставляемую в рамках исполнения государственной программы вооружения, обеспечивается посредством использования ряда инструментов: программно-целевые методы финансирования, система государственного оборонного заказа (далее – ГОЗ), методы ценообразования на продукцию ГОЗ, банковское, казначейское сопровождение контрактов, бюджетный мониторинг. Финансирование государственной программы вооружения обеспечивается исполнением ГОЗ, уровень выполнения которого позволит обеспечить к 2024 году долю современного оружия и техники в войсках на уровне 76%, в ядерной триаде – 88% [8].

Статистика расходов по разделу «Национальная оборона» в разрезе отдельных подразделов представлена в таблице 1 [13]. Можно отметить высокий уровень исполнения подразделов бюджета в размере более 99,00% по рассматриваемым подразделам раздела «Национальная оборона».

Данная динамика свидетельствует о том, что механизмы осуществления контроля за направлением расходования бюджетных средств в рамках ГОЗ успешно справляются со своей задачей. Небольшое снижение доли исполненного объема исполнения бюджета до 98,17% наблюдается по подразделу «Другие вопросы в области национальной обороны».

В целях обеспечения интересов всех прямых и косвенных участников исполнения ГОЗ, а также публичных интересов Российской Федерации в сфере ГОЗ используются механизмы как банковского, так и казначейского сопровождения. Параллельное функционирование двух моделей сопровождения ГОЗ обусловлено необходимостью усиления и совершенствования мер контроля за направлением бюджетных средств на целевые расходы. Казначейское сопровождение средств ГОЗ стало осуществляться органами Федерального казначейства начиная с 2017 года со вступлением в силу отдельных нормативно-правовых актов [3, 6]. Основной причиной существования двух моделей сопровождения ГОЗ можно назвать необходимость ужесточения платежной дисциплины по ГОЗ ввиду наличия фактов нецелевого использования средств по ГОЗ, а также роста остатков на счетах бюджетных и автономных учреждений за счет значительных объемов авансовых перечислений, а также низких темпов авансирования

кооперации. Минфин России выдвигал предложение по ужесточению контроля за финансированием ГОЗ в том числе по линии государственного заказчика Минобороны России, на долю которого приходится большая часть государственных

контрактов по ГОЗ, однако предложение по введению казначейского сопровождения бюджетных средств для данного государственного заказчика поддержано не было.

Таблица 1. Объем ассигнований раздела бюджета «Национальная оборона» в 2019–2020 гг. [13]

Наименование подраздела	2019		% исполне- ния	2020		% исполне- ния
	Утверждено, млрд руб.	Исполнено, млрд руб.		Утверждено, млрд руб.	Исполнено, млрд руб.	
Всего, в т.ч.	1 026,60	1 022,57	99,61	1 089,24	1 086,54	99,75
Вооруженные Силы Российской Федерации	917,52	916,26	99,86	976,06	974,47	99,84
Мобилизационная и вневойсковая подготовка	7,76	7,72	99,48	8,35	8,30	99,40
Другие вопросы в области национальной обороны	83,94	82,40	98,17	85,12	84,46	99,22

Казначейское сопровождение – это механизм осуществления и контроля операций получателя средств со денежными средствами федерального бюджета на казначейских счетах. Главная задача механизма казначейского сопровождения заключается в нивелировании риска нецелевого или неэффективного использования бюджетных средств. Именно данный механизм позволяет государству отслеживать динамику и направления расходования бюджетных средств. Механизм казначейского сопровождения распространяется на государственные контракты (контракты) таких крупных государственных заказчиков как Минпромторг России, МЧС России, Росгвардия, МВД России, ФСИН России и другие.

В рамках казначейского сопровождения обеспечивается мониторинг отдельных показателей ГОЗ при санкционировании расходов, в частности:

- наличие указания ИГК в операциях по движению денежных средств на лицевом счете,
- контроль соотношения суммы денежных средств по соответствующему коду направлений расходования и суммой остатка по соответствующему государственному контракту (контракту) на лицевом счете организации (отдельный код соответствует каждому укрупненному направлению расходования денежных средств),
- соответствие операции по расходам направлению расходования денежных средств.

ТОФК открывает счет в отделениях Банка России для учета движения бюджетных средств, получаемых юридическими лицами, не являющимися участниками бюджетного процесса. Юридические лица, головные исполнители (исполнители) ГОЗ, открывают лицевые счета в ТОФК, где происходят процедуры списания и начисления денежных средств в рамках выполнения ГОЗ.

В таблице 2 представлена динамика ключевых показателей казначейского сопровождения в 2018–2019 гг. в соответствии с которой можно оценить масштабы применения механизма казначейского сопровождения ГОЗ.

Количество «41» лицевых счетов, открытых на счетах Федерального казначейства в целях выполнения ГОЗ для неучастников бюджетного процесса, держится в рассматриваемом периоде на стабильно высоком уровне более 60 000 шт. Остатки на лицевых счетах в 2019 году по сравнению с 2018 годом снизились на 17 263,91 млн руб. (6,3%), поступления на лицевые счета возросли на 35 005,79 млн руб. (5,9%). Данная динамика может говорить об улучшении механизмов управления остатками на лицевых счетах головных исполнителей (исполнителей) ГОЗ, увеличении объемов авансирования ГОЗ, что свидетельствует о развитии механизма казначейского сопровождения ГОЗ, увеличении объемов исполнения государственных контрактов, подлежащих казначейскому сопровождению.

Таблица 2. Динамика ключевых показателей казначейского сопровождения ГОЗ в 2018–2019 годах, млн руб. [12]

Показатели	на 01.01.2018	на 01.01.2019
Количество «41» лицевых счетов, открытых в рамках казначейского сопровождения средств ГОЗ	65 524 шт.	61 610 шт.
Остатки на лицевых счетах, открытых в ТОФК	274 479,54	257 215,63
Поступления на лицевые счета юридических лиц, открытые в ТОФК	592 648,82	627 654,61

Правила казначейского сопровождения средств ГОЗ утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2020 года № 2153 и определяют механизм осуществления территориальными органами Федерального казначейства (далее – ТОФК) сопровождения денежных средств, предоставляемых предприятиям, которые выступают в роли головных исполнителей, исполнителей ГОЗ [7]. Данные правила обновляются ежегодно. Правила казначейского

сопровождения ГОЗ распространяются на юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, являющихся головными исполнителями, исполнителями ГОЗ.

Особенности казначейского сопровождения ГОЗ заключаются в следующем:

- движение денежных средств производится только на казначейских счетах,
- каждый государственный контракт (контракт) имеет свой уникальный идентификатор (далее – ИГК), его необходимо указывать во всех платежных документах головного исполнителя (исполнителя) ГОЗ в целях осуществления государственным заказчиком контроля исполнения ГОЗ и расчетов с кооперацией,

- производство операций списания денежных средств с лицевого счета головного исполнителя (исполнителя) осуществляется только после осуществления ТОФК санкционирования расходов, которое проводится путем проверки соответствующих предоставленных головным исполнителем (исполнителем) ГОЗ в ТОФК сведений, оформленных в установленном Министерством финансов РФ порядке и форме.

Таким образом ТОФК в рамках осуществления расчетов по ГОЗ можно выделить в отдельное звено цепочки взаимодействия государственного заказчика и головного исполнителя (исполнителя).

На рисунке 1 представлена схема осуществления казначейского сопровождения ГОЗ.



Рис. 1. Порядок казначейского сопровождения ГОЗ [15]

В рамках казначейского сопровождения ГОЗ головной исполнитель (исполнитель) открывает лицевой счет в ТОФК, на который государственный заказчик перечисляет авансирование по государственному контракту (контракту). При этом произвести перевод данных денежных средств на другой лицевой счет возможно только после проверки ТОФК обосновывающих документов, подтверждающих направления расходов головного исполнителя (исполнителя). Только после осуществления ТОФК процедуры проверки средства с лицевого счета головного исполнителя (исполнителя) могут быть перечислены на лицевые счета участников кооперации. Сведения о целях предоставления денежных средств для головного исполнителя (исполнителя) утверждаются государственным заказчиком (головным исполнителем) или самим головным исполнителем (исполнителем) при наличии разрешения государственного заказчика на самостоятельное утверждение головным исполнителем (исполнителем) направлений расходования денежных средств.

В таблице 3 представлена статистика уведомлений, которые использует ТОФК для взаимодействия с головным исполнителем (исполнителем) ГОЗ.

Можно отметить рост общего количества уведомлений на 7,16% или на 276 Уведомлений, при этом количество счетов об открытии (отказе от открытия) лицевого счета головному исполнителю (исполнителю) демонстрирует значительное снижение.

Таблица 3. Общее количество уведомлений головному исполнителю (исполнителю) государственного оборонного заказа при казначейском сопровождении [12]

Показатели	2019 год	2020 год
Общее количество направленных уведомлений, уведомлений	3 856	4 132
Уведомления об открытии (отказе от открытия) лицевого счета головному исполнителю (исполнителю)	2 444	176
Уведомления об отказе в принятии к исполнению платежных документов	1 359	3 950
Уведомления о проведении (об отказе в проведении) ранее приостановленной операции	53	6

Рост отказов в принятии к исполнению платежных документов свидетельствует о наличии трудностей при подготовке Расходных деклараций для санкционирования платежных операций при

казначейском сопровождении для новых получателей денежных средств через лицевые счета территориальных управлений Федерального казначейства.

Трудности при подготовке обосновывающей документации (платежных документов) также могут быть связаны несоответствием фактических объемам поставленной продукции заявленным, а также данным раздельного учета и информации о структуре цены государственного контракта (контракта).

Одним из спорных моментов, возникших после введения казначейского сопровождения для ГОЗ, является тот факт, что появилось два правовых режима ведения раздельного учета. Механизм казначейского сопровождения подлежит использованию головными исполнителями (исполнителями) ГОЗ, средства которых подлежат сопровождению органами Федерального казначейства в соответствии с действующим законодательством. Второй режим устанавливает порядок банковского сопровождения государственных контрактов для всех остальных головных исполнителей. Правила казначейского сопровождения не распространяются на ряд государственных контрактов организаций, в отношении которых осуществляется банковское сопровождение средств по ГОЗ и государственными заказчиками которых являются:

- Министерство обороны Российской Федерации,
- органы внешней разведки,
- Госкорпорация «Росатом»,
- иные организации по решениям, принятым в установленном порядке.

Установлению единого подхода ведения раздельного учета результатов при осуществлении банковского и казначейского сопровождения средств ГОЗ способствует принятие Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах [9], нормы которой направлены на развитие современных технологий исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, в том числе посредством развития системы казначейских платежей. Основная цель данного направления работы – это переход к полноценному функционированию механизма единого казначейского счета, который позволит исключить дублирование операций на банковских и казначейских счетах, а также повысит оперативность денежных трансакций.

Механизм единого казначейского счета позволит осуществлять органам государственной власти постоянный мониторинг хода выполнения ГОЗ и расходования бюджетных средств, который позволит усовершенствовать результаты контроля за счет более полного охвата деятельности организации.

Сложности, которые могут возникнуть у организации при казначейском сопровождении ГОЗ, в первую очередь связаны с формированием дополнительного пакета документов. В целях санкционирования ТОФК операций на перевод денеж-

ных средств с казначейского счета каждый контракт с кооперацией должен быть документально обоснован. Так, чтобы произвести перевод денежных средств с лицевого счета в ТОФК необходимо предоставить платежное поручение, государственный контракт (контракт) ли выписка из него, а также обосновывающие документы, которые включают в себя первичные документы: товарные накладные, акты приемки-передачи и прочее. Отдельно стоит отметить, что ТОФК располагаются не в каждом городе России, поэтому при отсутствии возможности ведения электронного документооборота, подтверждающие операции документы необходимо будет предоставлять нарочно. Отдельно отмечается низкая оперативность взаимодействия с сотрудниками ТОФК, которая также может осложнять работу механизма казначейского сопровождения.

Ранее функционирующие процедуры кассового обслуживания исполнения бюджетов Российской Федерации различных уровней с вступлением в силу федерального закона от 27 декабря 2019 г. № 479-ФЗ будут заменены на систему казначейских счетов, которые подлежат открытию всеми участниками бюджетного процесса для осуществления расчетов с публично-правовыми образованиями, а также отдельными юридическими лицами, которые не являются участниками бюджетного процесса (например, организации, участвующие в исполнении ГОЗ) [4].

Создание и применение единого казначейского счета направлено на достижение следующих положительных эффектов:

- сокращение количества банковских счетов в Центральном банке Российской Федерации и коммерческих банках для осуществления операций с участием ТОФК;
- совершенствование механизма управления остатками денежных средств на едином казначейском счете для повышения эффективности и результативности размещения бюджетных средств;
- внедрение механизма прямых перечислений между клиентами ТОФК, финансовых органов, органов управления государственными внебюджетными фондами Российской Федерации.

Для достижения указанных эффектов предполагается осуществлять перевод денежных средств между участниками системы казначейских платежей без привязки к банковским счетам.

Одним из направлений совершенствования ГОЗ является перевод расчетов по контрактам с Минобороны России, осуществляемые через уполномоченные банки, во модернизированную систему казначейских платежей. Данная мера позволит контролировать использование средств, выделенных на выполнение государственного контракта, контракта в форме авансовых платежей и исключить их нецелевое использование и сократить дебиторскую задолженность. Обоснованность предложения подтверждается тем, что казначейское сопровождение станет гибким меха-

низмом контроля, позволяющим создать условия, когда бюджетные средства можно будет использовать исключительно на цели, указанные в государственном контракте (контракте). Стоит отметить, что по статистике Минобороны России выступает государственным заказчиком в среднем в 80,0% всего объема контрактов по ГОЗ. То есть, если объем финансирования государственной программы вооружения 2018–2027 гг. составляет 20 трлн руб., то казначейскому сопровождению будет подлежать лишь порядка 4 трлн руб. [14].

Указанные режимы сопровождения ГОЗ имеют как общие принципы, так и существенные отличия. Согласно казначейскому сопровождению средств головные исполнители, исполнители ГОЗ предоставляют в территориальные органы Федерального казначейства Расходную декларацию. В то время как при банковском сопровождении предприятия – Отчет об исполнении контракта. Основные отличия показателей отчетности по банковскому и казначейскому сопровождению представлены на рис. 2.

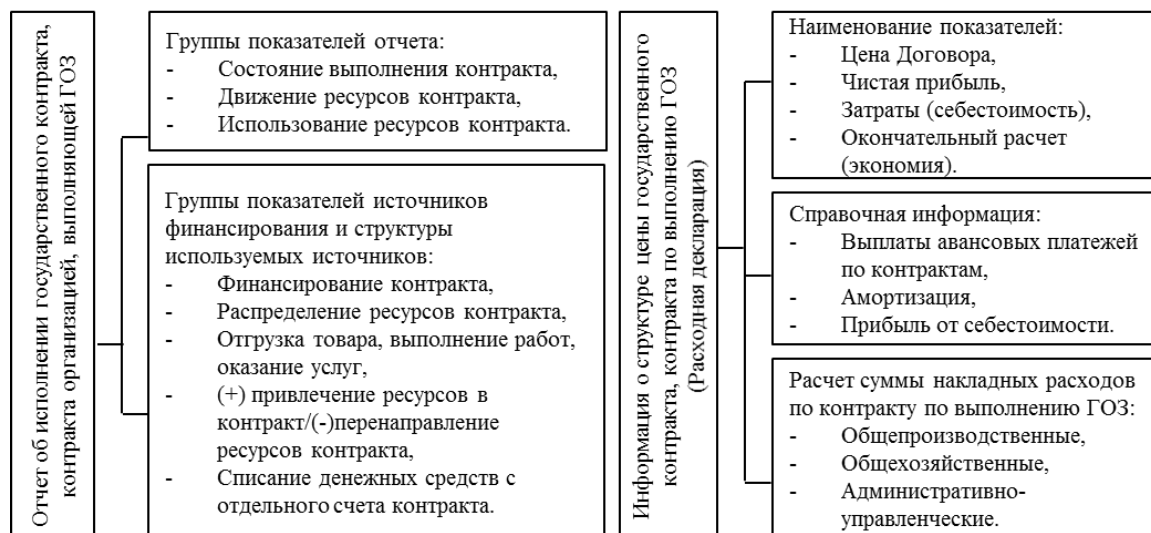


Рис. 2. Сравнение отчетности в рамках банковского и казначейского сопровождения

В результате, возникают случаи, когда головному исполнителю будет необходимо организовать две разные системы ведения учета деятельности в рамках ГОЗ [11], что существенно усложняет его работу. В числе оптимизационных мероприятий в сфере сопровождения – единая база режима сопровождения и отчетности по бюджетным средствам, полученных в целях исполнения ГОЗ.

Рассмотрим основных участников исполнения ГОЗ помимо государственного заказчика. Головной исполнитель – это организация (юридическое лицо), которая выполняет ГОЗ. Головной исполнитель заключает с государственным заказчиком государственный контракт. Исполнитель (участник кооперации) представляет собой организацию, которая участвует в поставках продукции в рамках ГОЗ. Государственный заказчик заключает с исполнителем контракт.

Головные исполнители, а также все исполнители ГОЗ вне зависимости от уровня кооперации в соответствии с подпунктом 18 пункта 1 статьи 8 Федерального закона от 29 декабря 2012 года № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» обязаны вести отдельный учет [2]. Согласно принципам отдельного учета, предприятие осуществляет учет всех доходов, расходов, активов отдельно по каждому государственному контракту, контракту.

Данное требование существенно снижает заинтересованность в участии в выполнении ГОЗ в качестве исполнителя [10]. Чтобы подготовить

массив информации, требуемый для включения в отчетность по выполнению ГОЗ, на предприятии должна быть сформирована интегрированная система планирования, учета и анализа финансовой и производственно-хозяйственной деятельности. Организация и ведение отдельного учета представляет собой высокочрезвычайное мероприятие, при этом в случае нарушения порядка ведения данного вида учета предприятие может получить крупный штраф (рис. 3).

<p>Нарушение требования о ведении отдельного учета</p> <ul style="list-style-type: none"> • штраф в размере от 20 000 руб. до 50 000 руб. для должностного лица • штраф в размере от 300 000 руб. до 500 000 руб. для юридического лица
<p>Грубое искажение суммарных сумм расходов более чем на 10%</p> <ul style="list-style-type: none"> • штраф в размере от 50 000 руб. до 100 000 руб. для должностного лица • штраф в размере от 500 000 руб. до 1 000 000 руб. для юридического лица
<p>Действие (бездействие), которые приводят или могут привести к необоснованному завышению цены на продукцию по ГОЗ</p> <ul style="list-style-type: none"> • штраф в размере от 20 000 руб. до 50 000 руб. для должностного лица • штраф в размере от 300 000 руб. до 1 000 000 руб. для юридического лица
<p>Включение в себестоимость производства (реализации) продукции по ГОЗ затрат, не связанных с ее производством (реализацией)</p> <ul style="list-style-type: none"> • штраф в размере 50 000 руб. для должностного лица • штраф в двукратном размере суммы затрат, включенных в себестоимость продукции по ГОЗ и не относящихся к производству такой продукции для юридического лица

Рис. 3. Штраф за нарушение порядка ведения отдельного учета [1]

Иногда размер штрафа для участника кооперации (соисполнителя) может быть значительно

выше самой цены исполнения контракта. Именно поэтому на сегодняшний день можно наблюдать достаточное количество отказов хозяйствующих субъектов от участия в выполнении ГОЗ.

Так, существует вопрос относительно обоснованности требований действующего законодательства ведения раздельного учета всеми исполнителями вне зависимости от уровня кооперации. Одним из направлений совершенствования казначейского сопровождения ГОЗ может быть применение других форм отчетности для исполнителей ГОЗ низкого уровня кооперации, или же введение прогрессивного размера штрафа за нарушение требований ведения раздельного учета в зависимости от суммы контракта соисполнителя.

Данная проблема была решена после вступления в силу положений Федерального закона от 5 апреля 2021 г. № 66-ФЗ, где было определено, что если в роли государственного заказчика выступают органы внешней разведки средствами разведывательной деятельности, органы федеральной службы безопасности средствами контрразведывательной деятельности, борьбы с терроризмом, а также отдельные контракты Госкорпорации «Росатом», то контрактам не присваивается ИГК, следовательно, расчеты по данному контракту не подлежат надзору со стороны контролирующего органа за соблюдением законодательства по ГОЗ [5]. В отношении вышеуказанных контрактов не применяются положения Федерального закона № 275-ФЗ, регулирующие вопросы банковского сопровождения.

Другим изменением, направленным на привлечение организаций в кооперацию при выполнении ГОЗ, является возможность не указывать ИГК в платежных документах и контрактах на сумму 3–5 млн руб. На такие договора не распространяются требования нормативных правовых документов в сфере ГОЗ. Данное нововведение в значительной степени упрощает работу организаций ОПК с поставщиками работ и услуг (аренда, ремонт, тепловая энергия и водоснабжение и прочее), а также сокращает вероятность отказов поставщиков работать с исполнителями ГОЗ.

Это нововведение призвано привлечь в кооперацию соисполнителей низких уровней кооперации, которым теперь не нужно открывать отдельный счет для получения оплаты от головного исполнителя (исполнителя) по ГОЗ.

Таким образом, можно отметить, что сегодня механизм казначейского сопровождения нуждается в определенных доработках, а именно, в разработке упрощенной формы ведения раздельного учета для исполнителей ГОЗ или изменения подхода к суммам штрафов за нарушение правил ведения учета, а также приведение отчетности о ходе выполнения ГОЗ к единой базе. Данные меры будут способствовать упрощению и оптимизации применения механизма казначейского сопровождения вне зависимости от конкретного государственного заказчика и уровня кооперации исполнителя. Именно использование казначейского

сопровождения даст возможность повысить эффективность исполнения бюджетов всех уровней за счет повышения прозрачности движения денежных средств.

Литература

1. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/. (Дата обращения: 08.11.2021).
2. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175/ (Дата обращения: 12.11.2021).
3. Федеральный закон от 19 декабря 2016 г. № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209150/ (Дата обращения: 19.11.2021).
4. Федеральный закон от 27 декабря 2019 г. № 479-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части казначейского обслуживания и системы казначейских платежей». – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73255439/> (Дата обращения: 28.10.2021).
5. Федеральный закон от 5 апреля 2021 г. № 66-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном оборонном заказе». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_381371/ (Дата обращения: 29.11.2021).
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 3 марта 2017 г. № 249 «О казначейском сопровождении средств в валюте Российской Федерации, получаемых при осуществлении расчетов в целях исполнения государственных контрактов (контрактов) по государственному оборонному заказу». – URL: <http://base.garant.ru/71623976/> (Дата обращения: 20.11.2021).
7. Постановление Правительства РФ от 18 декабря 2020 г. № 2153 «Об утверждении Правил казначейского сопровождения средств государственного оборонного заказа в валюте Российской Федерации в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_341698/ (Дата обращения: 04.09.2021).
8. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 21 апреля 2021 г. «Послание Президента Федеральному Собранию». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_382666/ (Дата обращения: 07.11.2021).
9. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 января 2019 года № 117-р

«Об утверждении Концепции повышения эффективности бюджетных расходов в 2019–2024 годах». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317187/ (Дата обращения: 08.10.2021).

10. Бакулина А.А., Земсков В.В. Совершенствование раздельного учета на предприятиях ОПК с применением цифровых технологий // Учет, анализ, аудит. – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2019. – с. 17–23.
11. Свининых Е.А. Правовой режим закупок в рамках государственного оборонного заказа // Законы России: опыт, анализ, практика. – М.: Издательский дом «Букввед», 2020. – с. 29–33.
12. Доклады и отчеты Федерального казначейства. – URL: <https://roskazna.gov.ru/o-kaznachejstve/plany-i-otchety/o-rezultatakh-raboty-fk/> (Дата обращения: 12.11.2021).
13. Раздел бюджета Национальная оборона. – URL: <https://spending.gov.ru/budget/fkr/02/?year=2020> (Дата обращения: 08.11.2021).
14. Новая государственная программа вооружения 2018–2027 впервые предусматривает выделение средств на строительство инфраструктуры. – URL: https://function.mil.ru/news_page/country/more.htm?id=12157784@egNews (Дата обращения: 23.11.2021).
15. Яковлев Д.А. Как работает казначейское сопровождение для закупок гособоронзаказа в 2021 году. – URL: <https://www.pro-goszakaz.ru/article/103076-kaznacheyskoe-soprovoydenie-gosoboronzakaza-poslednie-izmenenia-i-obrazec> (Дата обращения: 20.11.2021).

STATE DEFENSE ORDER: FEATURES AND PROBLEMS OF TREASURY SUPPORT

Samsonova E.M., Omshanova E.A.

Plekhanov Russian University of Economics

The main instrument for achieving the assigned tasks within the framework of ensuring national security in modern conditions is the state armament program, funds for the implementation of which are allocated from the federal budget of the Russian Federation as part of the fulfillment of the state defense order (SDO). The allocation of significant amounts of budgetary funds within the SDO for the purchase of products to ensure the defense and security of Russia determines the trend towards strengthening financial control measures in order to ensure targeted, efficient use of budgetary funds. Among the key instruments that ensure the targeted use of budgetary funds, the traceability of financial flows to the final executor of the SDO, treasury and banking support of the SDO is of particular importance. The purpose of this article is to determine the specifics of treasury support for SDO, identify problems in the field of treasury support and identify areas for improvement.

Keywords: budget expenditures, federal budget, state defense order, treasury support, banking support.

References

1. “Code of the Russian Federation on Administrative Offenses” dated December 30, 2001 No. 195-FZ. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/. (Date of access: 08.11.2021).
2. Federal Law of December 29, 2012 No. 275-FZ “On State Defense Order”. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140175/ (Date of access: 12.11.2021).
3. Federal Law of December 19, 2016 No. 415-FZ “On the federal budget for 2017 and for the planning period of 2018 and 2019”. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209150/ (Date of treatment: 11/19/2021).
4. Federal Law of December 27, 2019 No. 479-FZ “On Amendments to the Budget Code of the Russian Federation in terms of treasury services and the treasury payment system.” – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73255439/> (Date of access: 10/28/2021).
5. Federal Law of April 5, 2021 No. 66-FZ “On Amendments to the Federal Law” On State Defense Order “. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_381371/ (Date of treatment: 11/29/2021).
6. Resolution of the Government of the Russian Federation of March 3, 2017 No. 249 “On treasury support of funds in the currency of the Russian Federation received in the course of settlements in order to execute government contracts (contracts) under the state defense order.” – URL: <http://base.garant.ru/71623976/> (Date of treatment: 20.11.2021).
7. Resolution of the Government of the Russian Federation of December 18, 2020 No. 2153 “On approval of the Rules for treasury support of state defense order funds in the currency of the Russian Federation in the cases provided for by the Federal Law” On the federal budget for 2021 and for the planning period of 2022 and 2023 “. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_341698/ (Date of treatment: 09/04/2021).
8. Message of the President of the Russian Federation to the Federal Assembly of April 21, 2021 “Message of the President to the Federal Assembly.” – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_382666/ (Date of access: 07.11.2021).
9. Order of the Government of the Russian Federation of January 31, 2019 No. 117-r “On Approval of the Concept for Increasing the Efficiency of Budget Spending in 2019–2024”. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317187/ (Date of treatment: 10/08/2021).
10. Bakulina A.A., Zemskov V.V. Improvement of separate accounting at the enterprises of the military-industrial complex with the use of digital technologies // Accounting, analysis, audit. – М.: Financial University under the Government of the Russian Federation, 2019. – p. 17–23.
11. Pigs E.A. Legal regime of procurement within the framework of the state defense order // Laws of Russia: experience, analysis, practice. – М.: Publishing house “Bukvoved”, 2020. – p. 29–33.
12. Reports and reports of the Federal Treasury. – URL: <https://roskazna.gov.ru/o-kaznachejstve/plany-i-otchety/o-rezultatakh-raboty-fk/> (Date of access: 12.11.2021).
13. Budget section National Defense. – URL: <https://spending.gov.ru/budget/fkr/02/?year=2020> (Date of access: 11/08/2021).
14. The new state armament program 2018–2027 provides for the first time the allocation of funds for the construction of infrastructure. – URL: https://function.mil.ru/news_page/country/more.htm?id=12157784@egNews (Date of access: 11/23/2021).
15. Yakovlev D.A. How does treasury support work for procurement of the state defense order in 2021. – URL: <https://www.pro-goszakaz.ru/article/103076-kaznacheyskoe-soprovoydenie-gosoboronzakaza-poslednie-izmenenia-i-obrazec> (Date of access: 20.11.2021).

Денежные рынки, рассматриваемые с позиций долговых отношений их формирования

Пищулов Виктор Михайлович,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов денежного обращения и кредита, Уральский государственный экономический университет
E-mail: dr.haust@mail.ru

Предлагаемая статья обращается к проблеме методологических оснований исследования форм функционирования денежных рынков, а следования сферы финансов в условиях наличия конкурентной среды. Целью настоящего исследования выступает нахождение методологических положений, которые обеспечивают возможность проведения исследований характера существования в системе денежных отношений или в финансовых структурах рыночной экономики. Такого рода методологические основания позволяют разработать действенные средства прогнозирования очередных этапов будущих процессов, ожидаемых к проявлению в финансовой сфере. Главным методом в таких исследованиях выступает анализ временных рядов, составленных из показателей, характеризующих финансовую сферу в прошедшие периоды времени. Отличительной чертой статьи выступает использование методологического положения, которое состоит в необходимости учета не только временной цикличности процессов, протекающих в области денежных отношений, но также и пространственной цикличности, которая, в частности, находит свое выражение во взаимном влиянии процессов, протекающих в финансовой сфере, а кроме того, в производственной и социальной сферах. Статья может представлять интерес для практиков, научных работников, исследующих процессы в системе денежных рынков.

Ключевые слова: денежные рынки, долговые отношения, финансовая сфера, пространственная цикличность системы денежных отношений, формы проявления денежных рынков.

Введение. Будем изначально исходить из того хорошо известного и, очевидного методологического положения, которое состоит в признании возможности рынка, на котором продаются и покупаются сами деньги или различные виды валют. Поскольку деньги сами по себе представляют собой долговое отношение, то исходим к возможности, покупки и продажи собственно долговых отношений, которая реализуется в настоящей рыночной практике. Не только на денежных, но и на товарных рынках данное явление не является чем-то странным или малореальным. Дело в том, что всякий обмен товара на деньги представляет собой покупку денег в обмен на товар со стороны владельца товара. Далее следует признать вполне естественным возможность рассмотреть действительность сделок, в которых в качестве предмета обмена или покупки и продажи выступают сами деньги.

Следует обратиться к системе долговых отношений по поводу самых различных предметов долга, каковых может оказаться великое множество. Однако нас главным образом интересуют долговые отношения по поводу самих денег, которые, как мы выяснили, сами по себе есть часть системы долговых отношений. Деньги представляют собой долговое требование ко всем владельцам товаров, выносимых для продажи на рынок. Такой предмет долга, в качестве которого выступают деньги, представляется весьма привлекательным для его обладателя в силу очевидной причины. Эта причина состоит в том, что субъект обладающий какой-либо суммой денег легко может обменять их на любой товар, представленный на рынке для продажи.

Модели долговых отношений. Модель долгового отношения в упрощенном виде можно изобразить в форме схемы, представленной на рисунке (рис. 1). Вполне естественным видится то обстоятельство, что модель долгового отношения включает в себя определенные составные части. Главными из таких частей выступают субъекты долгового отношения.

Таковыми субъектами выступают, с одной стороны, должник, а с другой стороны, кредитор. Этих субъектов связывают отношения долга, которое представлено долговым обязательством, носителем которого выступает должник. С другой стороны, имеем отношение долгового требования, носителем которого является кредитор.

Предмет долга может быть представлен самыми различными экономическими явлениями. Простейшим и наиболее распространенным, можно

сказать исходным случаем предмета долга, выступает некоторый товар. Однако в части рассмотрения финансовой сферы в качестве предмета долга обычно выступают деньги, которые сами, в свою очередь, являются долговым отношением или долгом. В принципе возможна весьма пространная классификация долговых отношений по предмету долга. В том случае, когда в качестве предмета долга выступают сами деньги, имеет место достаточно обширная классификация, например, форм кредита.

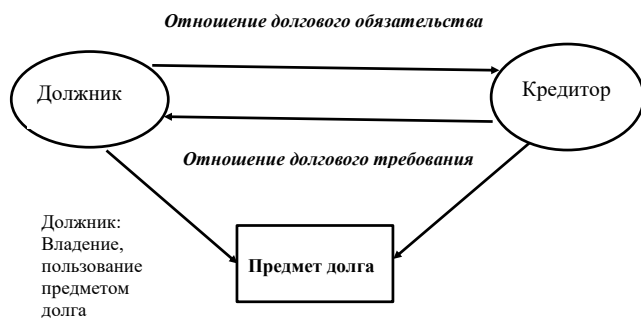


Рис. 1. Простейшая схема долгового явления в экономике

Вообще говоря, все многообразие долговых явлений в экономике может быть представлено в соответствии с различными типами и классификационными признаками основных составляющих этих долговых явлений. Главные составляющие всякого долгового явления представлены рыночными субъектами, которые выступают носителями долговых отношений. Такие субъекты могут быть физическими лицами, а также самым широким разнообразием юридических лиц.

Кроме того, классификация долговых явлений в экономике может быть проведена по различным типам долговых требований и долговых обязательств, которые могут быть представлены в самых различных своих формах. Как уже говорилось, чрезвычайно широкое разнообразие может быть представлено различными типами предметов долга, которые также формируют самые несходные материальные предметы или же услуги. Однако наибольшие сложности для адекватного понимания такого рода проявлений экономической реальности представляют собой такие долговые явления в экономике, в которых в качестве предмета долговых отношений выступают другие отношения, в том числе собственно долговые отношения. Примером такого предмета долга могут быть названы именно деньги, которые сами по себе являют своеобразное долговое отношение.

Вполне естественным образом в качестве способа классификации и определения классификационных признаков выступают условия формирования долговых отношений. К таким условиям в самом общем виде следует отнести привычную триаду или перечень, например, принципов кредитования – возвратность, срочность, платность. Каждый из этих весьма общих принципов может разворачиваться в более конкретные условия кредитования. При этом если такие общие прин-

ципы, в качестве которых выступают возвратность и срочность довольно понятны и не столь пространны в своем разнообразии, то принцип платности может разворачиваться в весьма длинный перечень различных форм, способов и видов платности.

Смысл и суть долговых явлений в экономике, как это видно из рисунка (рис. 1) состоят в том, что некоторым особым образом в определенных своих проявлениях изменяется субъект собственности на избранный предмет собственности. Если быть более точным, то нужно сказать, что в случае формирования долговых отношений, представленных на схеме (рис. 1), часть функций собственника на определенное время переходит к другому субъекту. Это может осуществляться в силу той функции собственника, которую называем юридическое распоряжение предметом собственности. Такой собственник может по своему желанию и в определенных пределах передавать часть функций собственника другому субъекту на предварительно принятых условиях.

К функциям собственника, или если быть точными нужно сказать к отношениям присвоения предмета собственности со стороны собственника, причисляем следующие. Это пользование предметом собственности, владение этим предметом, затем, распоряжение фактическое этим же предметом, и, наконец, юридическое распоряжение данным предметом собственности. Таким образом, долговое отношение в силу наличия у собственника функции юридического распоряжения возникает в том случае, когда определенная часть функций собственника или отношений по присвоению предмета собственности на определенное время передается другому лицу, а именно от кредитора к должнику.

Главная функция собственника, которая именно и интересует должника это пользование предметом собственности кредитора. Способ пользования предметом долга определяется самим характером этого предмета. Одним из самых древних долговых отношений между заемщиком и кредитором выступают отношения по поводу передачи земли в аренду заемщику. Такого рода отношения регламентируются в законах Липит-Иштара [1, с.184–186], а также сводом законов царя Хаммурапи [2]. Смыслом получения земли в долг на время или аренды земли естественным образом является производство сельскохозяйственной продукции, доход от которой позволяет оплачивать эту аренду.

Поскольку нас, главным образом, интересуют денежные долговые отношения, то нужно признать, что приобретение денег в пользование на определенное установленное время представляет собой более сложную форму долговых отношений, чем пользование взятой в аренду землей. Пользование взятыми в долг денежными суммами подразумевает некоторое производительное использование этих денег, что предполагает получение несколько большего денежного дохода, чем

плата за это пользование или банковский процент. Таким образом, чрезвычайно широкий спектр самых разнообразных предметов долга предопределяет столь же различающегося многообразия типов пользования этих предметов.

Нужно отметить, что вместе с использованием предметом долга заемщик, как правило, принимает на себя также и частично функцию владения предметом долга. В тех случаях, когда предмет долга представляет собой некоторую материальную субстанцию, это оказывается практически неизбежным, как, например, в случае аренды земли. Функция владения предметом собственности или предметом долга подразумевает, как известно, недопущение к пользованию данным предметом субъектов, не являющихся собственниками этого предмета и без согласия на то такого собственника. Это же самое остается справедливым и для случая, когда предметом долга становятся деньги. Вполне понятно, что задача защиты денег от пользования субъектами отличными от собственника и заемщика ложится как на того, так и на другого. В силу этих обстоятельств на рисунке (рис. 1) указано именно такое распределение функций собственника между кредитором и заемщиком.

Здесь нужно заметить, что конкретные условия долговых отношений по поводу некоторых предметов долга могут подразумевать разделение между заемщиком и кредитором одной и той же функции собственника. Так, например, в случае аренды земли может допускаться субаренда, а это означает, что заемщик и кредитор – собственник земли некоторым образом разделяют между собой столь важную функцию юридического распоряжения предметом долга, какой является юридическое распоряжение предметом долга.

Однако, есть функция собственника, присутствующая в долговом отношении, которая, как правило, не предполагает передачу от кредитора заемщику. Это функция фактического распоряжения предметом собственности, а в данном случае долгового отношения предметом долга. Дело в том, что данная функция подразумевает существенное изменение самого предмета долга, его полезных качеств или даже уничтожение этого предмета. Собственник, а в нашем случае кредитор обычно не предоставляют такой возможности заемщику, поскольку это означает возможную утрату данного предмета собственником. Долговые отношения по поводу денег, собственно, и есть предмет исследования финансовой науки.

Денежные рынки. К финансовой сфере принято относить те области экономических явлений, которые имеют место в части денежных отношений. Это происходит на том этапе развития товарных рынков, когда деньги в форме денежных фондов и денежных потоков в определенной степени отделяются от своего обычного функционирования в качестве средства обращения товаров. После этого деньги начинают совершать свое самостоятельное и во многом независимое от пере-

мещения товаров от одного собственника к другому. в своей функции средства обращения товаров, и начинают совершать самостоятельное движение.

Отделение денежного мира от товарного мира происходит в силу развития долговых отношений. Необычность данного экономического явления состоит в том, что деньги, будучи долговым отношением, связанным с движением товаров, повторно становятся предметом долговых отношений. Ранней формой проявления финансовой сферы выступает возникновение банков и становление банковской деятельности. Банки есть основа платежной системы в любой стране. Сами деньги в их нынешнем виде есть результат банковской деятельности.

Банковская деятельность претерпела довольно длительный и сложный путь развития. Нужно отметить, что банковская деятельность и кредитование в определенной степени представляет в нынешних условиях некоторую основу функционирования финансовой сферы.

Безналичные деньги, будучи главной частью всего объема денежной массы в стране, составляют в среднем около 80% от денежного агрегата M2. Значимость безналичных денег тем более велика, поскольку такая форма их проявления обладает способностью самовоспроизводства и самовозрастания благодаря процессу депозитно-кредитной мультипликации.

Неотъемлемой частью финансовой системы выступают валютные рынки и страховые рынки. Рынки валют позволяет объединять различные национальные рынки товаров. Валютные рынки получили быстрое развитие в результате выхода национальных денежных систем из практики золотого стандарта. Это имело место в 1971 году после того, как было принято решение об отмене конвертируемости американского доллара на золото. Данное событие привело к разрушению Бреттон-Вудской валютной системы.

Кроме ранее указанных частей финансовой системы или системы денежных отношений следует обратиться также к другой важной составляющей денежных отношений или финансовой системы. В качестве таковой выступает сфера страхования или система страховых отношений. Эта сфера денежных долговых отношений представляется весьма важной по той простой причине, что в рамках данной системы формируются наиболее крупные и значимые денежные фонды. Важным фактором экономического развития является то, что такие денежные фонды выступают источником так называемых «длинных денег». Из средств страховых фондом представляется возможным предлагать заимствования на весьма длительные сроки. Такими свойствами не обладает и не может обладать даже самая крупная и обширная банковская система.

Процессы, протекающие в рамках любых финансовых систем в принципе довольно просты. С одной стороны, имеет место собирание и кон-

центрация денежных средств из самых разных источников. Это можно наблюдать на примере деятельности всякого банка. С одной стороны, любой банк собирает расплывчатые и разрозненные денежные средства, привлекая сбережения и временно свободные деньги клиентов. С другой стороны, эти собранные и сконцентрированные банком средства выступают источником, за счет которого предлагаются кредиты клиентам, нуждающимся в заемных средствах. Вполне очевидной представляется ограниченность возможностей банков и банковской системы в целом в решении проблемы изыскания требуемых крупных средств для осуществления крупных инвестиционных проектов.

Государственные финансы. Финансовые фонды и денежные потоки, формируемые органами государственной власти, ведомствами, учреждениями и организациями, составляют весьма существенную часть финансовой сферы. Во времена функционирования плановой экономики в стране данный тип финансов охватывал преобладающую часть финансовой сферы и представлял собой главную часть финансовой сферы страны.

Фондовые рынки. Представление об объеме фондового рынка позволяют сделать следующие весьма обобщенные, но впечатляющие данные. Капитализация мирового фондового рынка может быть оценена по суммарному уровню капитализации 60-и крупнейших фондовых площадок мира, который составил на 01.04.219 приблизительно 84, 86 трлн долларов [4]. Для того чтобы представить себе значимость представленного показателя следует сравнить его другими привычно существующими данными. Показатель мировой капитализации фондового рынка практически сравнялся с уровнем мирового ВВП за последние годы. Мировой ВВП в 2018 г. составил 84.740 трлн долларов [4].

Вопросы разнообразия инструментов фондового рынка представляют собой чрезвычайно объемную самостоятельную тему, которая не может быть в достаточно полной форме раскрыта в данном обобщенном повествовании. В настоящем разделе предполагается только лишь выделить значимость и роль фондового рынка в как одного из важнейших сегментов финансовой сферы и не более того.

Плата за временное пользование деньгами как предмета долговых отношений. Начальная стадия движения денег в финансовой сфере состоит в том, что получатель денег, которые попадают к нему в результате продажи товаров или ресурсов, на протяжении некоторого более или менее длительного времени сохраняет эти деньги, не приобретая на них другие товары, в том числе услуги, или ресурсы. Если эти деньги сохраняются относительно длительное время, то владельцу таких средств имеет смысл попытаться получить доход от самого факта неиспользования сохраняемой суммы. Такая денежная сумма, будучи долго-

вым требование «на предъявителя» представляет собой весьма ценный актив, который может и должен приносить доходы, как и всякое долговое требование. Это объясняется тем обстоятельством, что деньги уже сами по себе, как мы выяснили, представляют собой долг или денежное долговое отношение.

Это денежное долговое отношение создается благодаря тому, что продавец собственного товара откладывает на определенное время приобретение другого нужного ему товара. Этот владелец денег передал некоторому или некоторым субъектам свой продукт, не получив взамен другой продукт или соответствующий эквивалент. Таким образом, потребленные в процессе производства своего продукта собственные, принадлежащие ему ресурсы оказываются ничем не возмещенными. Полученные таким субъектом или продавцом, который предполагается одновременно производителем своего продукта, деньги в реальности не могут сами по себе заместить истраченные получателем денег ресурсы. Современные деньги, как мы помним, есть только долговое отношение и не могут, как правило, быть непосредственно потреблены их собственником или владельцем.

В силу этого обстоятельства откладывание потребления или ожидание потребления в продолжение определенного периода между продажей своего товара и приобретением другого нужного производителю и продавцу своего товара должен быть каким-то образом возмещен или компенсирован. В продолжение этого периода имеет место, вообще говоря, остановка воспроизводственного процесса в производственной схеме рассматриваемого продавца, который не получил возмещения израсходованных ресурсов. Это приводит к потере продукта, который мог бы быть произведен если бы эти затраты были своевременно возмещены.

Такие потери продавца и обладателя денег имеют место в том случае, когда эти деньги находятся без движения, просто хранятся, не выполняя каких-либо иных функций кроме функции средства сохранения стоимости или ценности или формы богатства.

Для того чтобы избежать этих потерь всякий владелец денег должен или израсходовать их на приобретения товара, который он может непосредственно потребить или использовать таким образом чтобы иметь возможность избежать потери, связанные с хранением денег. Если все-таки владелец денег не желает с ними расстаться по каким-либо причинам, то в качестве способа возмещения указанных потерь можно поступить следующим образом. Эти хранящиеся без употребления деньги могут быть переданы в пользование на определенных условиях другому хозяйствующему субъекту, который нуждается в данном рассматриваемом периоде в приобретении определенных товаров и ресурсов, как для целей потребления, так и для целей производства или развития производства. Однако передача денег

в пользование какому бы то ни было субъекту, должна в этом случае приносить доход, который позволяет возместить так называемые издержки по хранению временно не используемых денег. Из этого очевидного факта проистекает необходимость и «справедливом» взимания платы за временное пользование чужими деньгами. Это означает неизбежность взимания процента.

Такого рода операции по передаче денег их владельцем в пользование другому или другим лицам, попросту говоря, передача денег в долг, необходимо и правомерно должна приносить доход, который изначально принято называть процентом. Первыми кредиторами, взымавшими плату в форме процента за предоставление денег во временное пользование, были так называемые ростовщики.

Нужно иметь в виду, что реальная плата за пользование деньгами, несомненно, превышает сумму потерь от хранения не используемых денег. Это, вне всякого сомнения, обусловлено уже тем обстоятельством, что в плате за пользование деньгами необходимо учитывать риски невозврата денег, предоставленных во временное пользование.

Необходимость посредников в операциях по концентрации и передаче денег в долг в рамках финансовой сферы. Вполне очевидным видится то обстоятельство, что объемы неиспользуемых денег распылены или рассредоточены среди большого числа держателей относительно небольших сумм. При этом период хранения совершенно незначительных неиспользуемых денежных сумм может чрезвычайно разниться. В то же самое время потребности в заимствованиях, в том числе инвестиционных, временно неиспользуемых денег обычно составляет весьма значительные объемы. Кроме того, эти заимствования требуются на различные и довольно часто на относительно продолжительные сроки.

Решение этой проблемы возможно только одним способом. В финансовой сфере необходимы посредники, которые осуществляют функцию собирания относительно небольших сумм временно неиспользуемых денег с тем, чтобы формировать денежные фонды достаточные для того, чтобы предлагать их различного типа заемщикам. Эту необходимую функцию финансового рынка выполняют самые разнообразные посредники. Одним из наиболее традиционных видов такого рода посредником выступают банки. Однако, как уже говорилось ранее, деятельность банков в этой их функции имеет вполне определенные ограничения. Главным ограничением, накладываемым на банки в осуществлении их функции кредитования клиентов, выступает ограниченность денежных ресурсов, из которых может осуществляться это кредитование. Ресурсы банков формируются за счет денежных вкладов их клиентов. При этом действуют ограничения по величине выдаваемых кредитов и по срокам, на которые эти кредиты выдаются. Между тем, банки продолжают сохранять

свой сектор долгового рынка. Однако, существуют довольно крупные банки, которые в определенной мере преодолевают указанные естественные ограничения в своей кредитной функции.

Ранее уже говорилось, что существуют чрезвычайно крупные денежные фонды, которые могут быть использованы для целей инвестирования. Следует вспомнить о концентрации денежных средств в системе государственных и муниципальных бюджетах и внебюджетных фондах. В рамках государственной плановой экономики других вариантов развития индустриальной сферы и крупной промышленности просто не существовало. В силу этого обстоятельства советская экономическая наука рассматривала финансы и финансовую сферу практически исключительно с позиций государственных финансов. То же самое остается справедливым в отношении ко многими развивающимися странам, об этом писал Гуннар Мюрдаль [5].

Характерным для этого типа концентрации финансовых ресурсов является то, что средства, направляемые для реализации инвестиционных проектов, формируются за счет взимания налогов и неналоговых платежей. Такое взимание средств является принудительным, налогоплательщики не имеют выбора, и не способны влиять на то, куда в какие отрасли, в какие компании направляются эти деньги.

Вообще говоря, кроме указанных источников бюджетных средств в качестве еще одного дополнительного источника финансирования плановых проектов также формально использовались также государственные займы, облигации которых предлагались населению. До 1927 г. государственные займы были добровольными. Однако, затем государственные займы распространялись по подписке. Размеры обязательного приобретения государственных облигаций работниками предприятий составляли от 6,5 до 7,6% к размеру годовой заработной платы. В конечном счете, выплаты по большей части советских займов были заморожены, что фактически означало объявление дефолта по госдолгу [6].

Еще раз повторимся, что особенностью практически всех поступлений в бюджет, средства от которых направлялись для реализации государственных плановых проектов, состоял в следующем. Во-первых, изначальные собственники собираемых и концентрируемых в государственном бюджете средств не могли отказаться от такого рода взносов, сбор этих средств был принудительным. Во-вторых, опять-таки собственники собираемых в бюджетные фонды средств не знали и не могли знать того, в какие проекты будут направлены их деньги. Эти проекты формировались негласно в органах государственной власти, а именно в министерствах и ведомствах, обобщались и принимали окончательную форму Госпланом. В дальнейшем денежное выражение принимаемых проектов формировалось в соответствующих расходных статьях бюджета на очередные годы. Опять-таки, на-

селение, отдавшее свои средств, ни коим образом не принимало участия в подготовке и оформлении принимаемых инвестиционных проектов. И, в-третьих, в случае успеха принятого и реализованного проекта фактические вкладчики или инвесторы таких проектов не получали и в принципе не могли получить не только каких-либо доходов от реализованного таким способом инвестиционного проекта. Четвертая особенность государственных финансов, как способа реализации инвестиционных проектов состоит в том, что средства, условно говоря, первоначальных инвесторов, представленных налогоплательщиками и прочими владельцами средств, концентрируемых в бюджете, никогда не получают свои деньги обратно.

Указанные обстоятельства обуславливали изначальную незаинтересованность фактических инвесторов, отдававших свои деньги, в результатах таких инвестиционных вложений. Эти деньги в последствие вкладывались в неизвестные и непонятные им проекты. Разработчики инвестиционных проектов, в свою очередь, никоим образом не несли ответственность перед изначальными вкладчиками.

Из всех этих приведенных выше доводов проистекает чрезвычайно низкая эффективность функционирования финансовой сферы, всецело построенной на рассматриваемой форме государственных финансов.

Здесь нужно заметить, что в 30-е, 40-е, 50-е годы прошлого столетия финансовая система страны, полностью сводившаяся к государственным финансам, вполне очевидно давала определенные положительные результаты. Дело в том, что значительное отставание в развитии промышленности страны от наиболее развитых стран позволяло иметь вполне очевидные ориентиры тех направлений промышленной политики, которые представляли экономики передовых европейских и мировых стран. Такие ориентиры позволяли формировать довольно реалистичные проекты и планы на будущие периоды. Однако постепенное приближение в своем развитии к уровню передовых стран означало потерю или размывание таких ориентиров как это и предсказывал Мизес [7].

Однако есть свойства банковского сектора финансов, что сближает его с государственными финансами. Во-первых, банк может использовать полученные от клиентов средства по своему усмотрению никоим образом не оповещая своих клиентов, кому и на каких условиях, а так же на какие цели выдаются банковские кредиты. Тем более, изначальные собственники денег, передаваемых банком инвестору, в принципе не могут и не должны знать, на какие инвестиционные проекты направляются их деньги.

Во-вторых, банковский сектор финансов подобно государственным финансам отличается тем, что субъект инвестиционного проекта получателя кредита не несет ответственности перед изначальными инвесторами или вкладчиками средств на банковские счета.

Еще один сектор долговых отношений, денежных рынков, а значит финансовой сферы, представлен фондовыми рынками или рынками ценных бумаг. Ранее, перечисляя различные составляющие финансовой сферы или сферы денежных рынков, пришлось обратиться к особенностям данного сектора, на котором также продаются и покупаются деньги посредством использования специфических систем долговых отношений, так называемых долговых инструментов. Это фондовые рынки, которые в своей самой примитивной форме, начинали формироваться не более четырех сот лет назад. Такая форма денежных рынков неизбежно создавалась вместе с развитием крупной оптовой торговли и товарных бирж. Однако, быстрое развитие и свою нынешнюю форму фондовые рынки приобрели лишь в 19-м веке. Вообще говоря, современное состояние и нынешний уровень развития, а также высокую значимость для развития экономики рынки ценных бумаг приобрели только лишь в 20-м веке.

В отличие от сектора государственных финансов начальные или первичные инвесторы [8], во-первых, действуют, предлагая свои деньги, добровольно. Кроме того, эти изначальные инвесторы, средства которых собираются и концентрируются в денежных фондах, не являются пассивными получателями доходов от своих вложений, как это имеет место в случае банковских вкладов. Эти первоначальные инвесторы получают возможность выбора тех проектов, в развитие которых они могут вложить свои средства. Это обстоятельство представляет собой кардинальное отличие от двух предшествующих случаев государственных финансов и банковской практики.

Такой выбор эти инвесторы совершают тогда, когда приобретают акции совершенно определенных компаний. Таким образом, рынок акций предоставляет возможность чрезвычайно широком кругу первоначальных инвесторов осуществлять своеобразное голосование своими денежными средствами за определенный вид производства, за ту или иную компанию или некоторый проект. Данном случае имеет значение практика выпуска акций с небольшими номиналами, что тем более расширяет круг владельцев акций. Следовательно, имеет место специфическая форма голосования чрезвычайно широкого круга инвесторов своими сбережениями именно за будущее состояние и развитие акционерной компании. Такая форма финансовой или денежной демократии оказывается весьма плодотворной в деле развития не только определенной компании, отрасли, но всей экономики целой страны.

Высокая степень рискованности приобретения долевых ценных бумаг может быть в определенной степени нивелирована формированием и развитием рынка производных фондовых инструментов или деривативов. Также самый результат достигается развитием инфраструктуры фондового рынка, появлением и функционированием различного рода посредников на данном рынке. Ак-

ции принято называть «долевыми бумагами» в отличие от «долговых бумаг», что видится не корректным, поскольку акции представляют собой также систему долговых отношений на фондовом рынке.

Другой тип классических ценных бумаг представлен так называемыми долговыми бумагами. Это в русскоязычной практике принято называть облигациями. Следует заметить, что нас в данном изложении интересуют главным образом коммерческие долговые бумаги, которые по большей части представлены также облигациями. Здесь нужно иметь в виду, что коммерческие облигации обладают свойствами сходными с акциями. Для рынка этих бумаг, также как и для рынка акций, характерно то обстоятельство, что первоначальные инвесторы, приобретающие данные бумаги действуют добровольно. Кроме того, эти инвесторы имеют возможность выбора бумаги какого эмитента являются предпочтительными для приобретения. Следовательно, и в данном случае рынка долговых ценных бумаг имеет место своеобразная форма голосования инвесторов своими средствами за развитие определенных компаний, отраслей или видов продукции, производимой выбранной компанией.

Одним из важных преимуществ отыскания источников финансирования на фондовом рынке выступает то обстоятельство, что между первичным инвестором и заемщиком отсутствуют промежуточные звенья, как это имеет место, в частности в случае функционирования банковского сектора финансового рынка [9]. Это преимущество имеет место как в случае функционирования рынка акций, так и в случае рынка облигаций.

В качестве заключения настоящей статьи следует констатировать, что структура денежных рынков, а значит вся финансовая сфера в своей совокупности, представляют собой весьма сложную систему долговых отношений. В силу этого обстоятельства с позиций долговых отношений следует рассматривать состояния и процессы этой важнейшей сферы экономики.

Литература

1. Боттеро Ж. и др. Ранние цивилизации Ближнего Востока. История возникновения и развития древнейших государств на земле / Жан Боттеро, Дитц Отто Эдцарт, Адам Фалькенштайн, Жан Веркуттер; пер. с англ. А.Б. Давыдовой, С.В. Иванова. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2016. – 447 с. – ISBN978-5-9524-5202-2.
2. Harper, Robert F. The Code of Hammurabi, King of Babylon: About 2250 B.C.: [акк.]. – Chicago, IL: University of Chicago Press, 1904. – ISBN9781584770039.
3. Денежная масса M2 (национальное определение) <https://cbr.ru/statistics/?prtId=ms>
4. Капитализация фондового рынка по оценке Masterforex-V. <https://www.masterforex-v.org/wiki/capitalization.html>
5. Myrdal, G (1968), Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations (Volumes, I, II and III), A Twentieth Century Fund Study, Pantheon
6. Государственные облигации для населения в СССР и РФ. <https://tass.ru/info/4209395>
7. Мизес Л. Человеческая деятельность: Тратат по экономической теории / 2-е испр. изд. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с. – ISBN5-901901-29-0.
8. Primary Investor Definition. Law Insider <https://www.lawinsider.com/dictionary/primary-investor>
9. Современные фондовые рынки. Учебное пособие для вузов. М., Альпина Бизнес Букс, 2007, 926 с.

MONEY MARKETS VIEWED FROM THE STANDPOINT OF DEBT RELATIONS OF THEIR FORMATION

Pishchulov V.M.

Ural State University of Economics

The proposed article addresses the problem of the methodological foundations of the study of the forms of functioning of money markets, and the following of the sphere of finance in the presence of a competitive environment. The purpose of this study is to find methodological provisions that provide an opportunity to conduct research on the nature of existence in the system of monetary relations or in the financial structures of a market economy. This kind of methodological foundations make it possible to develop effective means of forecasting the next stages of future processes expected to manifest in the financial sector. The main method in such studies is the analysis of time series, composed of indicators characterizing the financial sector in the past periods of time. A distinctive feature of the article is the use of the methodological position, which consists in the need to take into account not only the temporal cyclicity of the processes occurring in the field of monetary relations, but also the spatial cyclicity, which, in particular, finds its expression in the mutual influence of the processes occurring in the financial sphere, and in addition, in the industrial and social spheres. The article may be of interest to practitioners and researchers who study the processes in the system of money markets.

Keywords: money markets, debt relations, financial sphere, spatial cyclicity of the system of monetary relations, forms of manifestation of money markets.

References

1. Bottero J. et al. Early civilizations of the Middle East. The history of the emergence and development of the most ancient states on earth / Jean Bottero, Dietz Otto Edzart, Adam Falkenstein, Jean Vercutter; per. from English A.B. Davydova, S.V. Ivanova. – M.: ZAO Tsentropoligraf, 2016. – 447 p. – ISBN978-5-9524-5202-2.
2. Harper, Robert F. The Code of Hammurabi, King of Babylon: About 2250 B.C.: [acc.]. – Chicago, IL: University of Chicago Press, 1904. – ISBN9781584770039.
3. Money supply M2 (national definition) <https://cbr.ru/statistics/?prtId=ms>
4. Capitalization of the stock market according to Masterforex-V. <https://www.masterforex-v.org/wiki/capitalization.html>
5. Myrdal, G (1968), Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations (Volumes, I, II and III), A Twentieth Century Fund Study, Pantheon
6. Government bonds for the population in the USSR and the Russian Federation. <https://tass.ru/info/4209395>
7. Mises L. Human activity: A treatise on economic theory / 2nd rev. ed. – Chelyabinsk: Socium, 2005. – 878 p. – ISBN5-901901-29-0.
8. Primary Investor Definition. Law Insider <https://www.lawinsider.com/dictionary/primary-investor>
9. Modern stock markets. Textbook for universities. M., Alpina Business Books, 2007, 926 p.

Эмиссия облигаций как источник финансирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства

Брызгалова Мария Александровна,

аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления (Новосибирск), кафедра финансового рынка и финансовых институтов; управляющий директор, ООО «Прайм Бондс»
E-mail: m.bryzgalova@1001bonds.ru

Виншу Дмитрий Викторович,

аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления (Новосибирск), кафедра финансового рынка и финансовых институтов; генеральный директор, ООО «Прайм Бондс»
E-mail: d.vinshu@gmail.com

Шулекина Елена Николаевна,

старший преподаватель, Новосибирский государственный технический университет (Новосибирск), кафедра экономической теории и прикладной экономики; генеральный директор, ООО Финансово-консалтинговая компания «Профессиональный стандарт»
E-mail: shylekina@yandex.ru

В данной статье рассмотрена роль облигаций в общей системе экономики, определены ключевые параметры данного инструмента и обоснована необходимость ввода облигационных займов в инструментарий корпораций разных уровней, при этом особое внимание уделено компаниям малого и среднего предпринимательства. Выявлены факторы, сдерживающие развитие корпоративных облигаций как инструмента привлечения заемных средств. Кроме того, приведена классификация инвесторов, а также выделены такие преимущества выпуска облигаций для эмитентов, как длинные деньги, отсутствие залога, повышение узнаваемости бренда, диверсификация кредиторов. В статье приведена стратификация высокодоходных облигаций, охарактеризованы инструменты поддержки эмитентов малого и среднего предпринимательства, проанализированы статистические данные по изменению структуры облигаций и корпоративных кредитов на MOEX и по объему размещений облигаций в Секторе роста.

Ключевые слова: облигация, корпоративная облигация, стратификация облигаций, малое и среднее предпринимательство.

На текущий момент на российском рынке корпоративных облигаций сложилась ситуация, способствующая дальнейшему его росту и развитию. Одним из факторов является возрастающая конкуренция на рынке, которая ведет к снижению маржинальности, и, как следствие, к стремлению компаний сократить издержки. Это становится возможным при правильном структурировании активов и пассивов, а также получении всех возможных дотаций и субсидий от государства.

Еще один не менее важный фактор для этого – текущая ситуация низких процентных ставок, являющаяся результатом мягкой денежно-кредитной политики Банка России, которая сложилась в условиях пандемии в 2020 г. Данная ситуация привела к уменьшению доходности практически для всех видов облигаций, при этом уровень доходности по многим облигациям достиг исторического минимума. Следует отметить, что наибольшее снижение доходности наблюдалось в сегменте высокодоходных облигаций (долговые бумаги, не имеющие рейтинга, или бумаги, чей рейтинг не дотягивает до инвестиционного уровня), чьи доходности в среднем упали на 2% за последний год. При этом низкие ставки по депозитам заставили инвесторов искать альтернативные источники размещения капитала с более выгодными условиями. Это стало следствием притока на фондовый рынок большого количества новых клиентов, причем как в качестве инвесторов, так и эмитентов (рис. 1).

В таких условиях заемщики имеют возможность удешевить и удлинить свои кредитные портфели. Но особого внимания заслуживают представители малого и среднего предпринимательства (компании МСП).

От года к году доля корпоративных облигаций в общем объеме заимствованных средств растет, но всё еще сильно уступает банковскому кредитованию.



Рис. 1. Изменение структуры облигаций и корпоративных кредитов в 2009–2020 гг. на MOEX, %

Это обусловлено рядом факторов:

1. Не многие компании понимают, каким перечнем инструментов они могут пользоваться, чтобы привлечь денежные средства в компанию.

2. Затраты на выпуск облигаций (особенно первичный) существенно превышают расходы, связанные с банковским кредитованием. В настоящий момент примерная стоимость дебютного выпуска облигаций составляет порядка 5% от суммы выпуска.

3. Сложная процедура организации выпуска.

Этапы выпуска включают:

- заключение договора с организатором выпуска;
- приведение документации в соответствие с законодательством;
- прохождение процедуры KYC (know your client) – фактически полный аудит компании;
- собеседование с биржей;
- утверждение параметров выпуска;
- сбор заявок;
- поставка бумаг инвесторам;
- публикация отчета о выпуске облигаций.

Многие из указанных этапов в настоящее время реализуются посредством ручного труда, что, соответственно, повышает стоимость и сроки реализации выпуска облигаций.

4. Высокие требования к заёмщику со стороны инфраструктуры:

- величина выручки компании должна быть более 120 млн руб. (при этом желательная величина выручки – более 250 млн руб.), минимальный объём выпуска – 50 млн руб.;
- эмитент должен существовать более 3 лет;
- чистый долг/ЕБИТДА менее трех (коэффициент, показывающий за сколько лет, при текущей денежной потоках, компания вернет долг);
- желательна отчётность по МСФО;
- прозрачная юридическая структура;
- отсутствие опыта банкротств у текущих собственников;
- стабильное финансовое положение с положительной динамикой;
- четкие перспективы развития и устойчивые рыночные позиции (за последние 3 года среднегодовой темп прироста выручки должен составлять не менее 10%);
- понятная стратегия развития и цели привлечения инвестиций.

5. Постепенный рост числа ограничений для выхода на рынок облигаций.

6. Необходимость раскрытия информации, желательность кредитного рейтинга, качественного аудита, требования к отчетности.

По мнению авторов, сектор эмитентов МСП является одним из ключевых на рынке облигаций, поскольку именно на нем формируется основа для роста диверсификации и ликвидности данного рынка облигаций.

Как показывает практика, чем меньше компания, тем меньшим спросом пользуются ее облигации. При этом стоит отметить, что облигации субъ-

ектов МСП пользуются популярностью среди физических лиц, о чем свидетельствуют данные, приведенные в табл. 1 [1].

Таблица 1. Структура инвесторов на рынке облигаций MOEX и в облигациях малых эмитентов на MOEX, в%

Рынок облигаций		Рынок облигаций малых эмитентов	
Вторичные торги	Размещения	Вторичные торги	Размещения
Физические лица			
7,2	2,0	38,2	34,1
Юридические лица			
10,1	51,6	41,5	39,2
Нерезиденты			
14,6	2,0	4,5	4,8
Дилеры			
56,0	51,6	15,6	17,4
Доверительные управляющие			
12,1	3,0	0,3	4,5

При этом сохраняется необходимость стимулировать спрос на облигации субъектов МСП. Это возможно осуществить с помощью снижения ставки на получение купонного дохода с облигаций. Данная мера позволит увеличить популярность данного типа облигаций среди инвесторов.

При этом 2021 г. для инвесторов в облигации был достаточно сложным. В результате повышения ставок значительно снизилась прибыль по средним и длинным классическим облигациям. В относительной безопасности находились владельцы линкеров и флоатеров, поскольку купоны по ним успешно подстраивались под существующую на рынке конъюнктуру.

Согласно прогнозам Банка России ожидается снижение уровня инфляции до 4–4,5% к концу 2022 г., при этом уровень ключевой ставки прогнозируется в размере 7,3–8,3%. В результате следует ожидать и снижения уровня доходности по облигациям [2].

Таким образом, уже на сегодняшний день следует начать осуществлять мягкий переход от защитных флоатеров и коротких бумаг к среднесрочным облигациям, которые имеют большую доходность.

В период увеличения ставок, как правило, наблюдается снижение активности на первичном рынке облигаций. Так, в 2021 г. наблюдается снижение (по сравнению с наибольшим значением в 2020 г.), продолжение данной тенденции можно прогнозировать и в 2022 г. (табл. 2) [2].

Особое внимание следует уделить высокодоходным облигациям (далее – ВДО), стратификация которых приведена в табл. 3.

Таблица 2. Первичное размещение корпоративных бондов в России в 2013–2020 гг.

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020	11 мес. 2021
Объем новых выпусков, млрд руб.	2368	2880	1621	2838	4219	2969
Количество новых выпусков, шт.	288	251	275	586	661	601

Таблица 3. Стратификация высокодоходных облигаций в России

Категория	Объем, млрд руб.	Количество выпусков	Средневзвешенная ставка купона	Характеристика эмитента
ВДО 1 XL	105	24	9,3%	Крупные компании Облигаций в обращении более 10 млрд руб. Рейтинг от BBB до A-
ВДО 2 L	104	42	10,7%	Средние и крупные компании Облигаций в обращении до 10 млрд руб. Рейтинг от BB- до BBB+
ВДО 3 – B0 M	41,6	150	12,3%	Мелкие и средние компании Облигаций в обращении до 3 млрд руб. Рейтинг отсутствует или не выше BBB+
ВДО 3 – K0 S	6,8	56	12,9%	Мелкие и средние компании Облигаций в обращении до 500 млн руб. Рейтинг отсутствует

Рынок ВДО только набирает обороты и достаточно большое количество качественных эмитентов не пользуется данным инструментом.

Кроме того, финансовые компании облегчили доступ к рынку ВДО для розничного инвестора используя ряд инструментов, а именно:

1. Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) (специальный счет для торговли на фондовом рынке, для которого предусмотрен льготный налоговый режим).
2. Возможность покупки бумаг небольшими лотами.
3. Технически более комфортные и простые в использовании программные обеспечения для мобильных устройств.
4. Низкие процентные ставки по депозитам и др.

В то же время законодательно существует ограничение покупки ВДО квалифицированными инвесторами, как один из инструментов их защиты.

Практика размещения малых и средних эмитентов, помимо естественных финансовых рисков, которые связаны с размером компаний и повышенной чувствительностью к любым изменениям, показывает, что существуют и иные «подводные камни» в виде: крайне низкой информационной прозрачности, качестве отчетности, корпоративного управления и системы регулярной связи с инвесторами.

Для решения этих моментов на Московской бирже были введены рейтинговые требования к листингу, которые стимулируют эмитентов раскрывать информацию даже о низких рейтингах. Кроме того, организаторы размещений, как правило, требуют представления отчетности по МСФО, что для субъектов малого и среднего предпринимательства является процессом сложным с точки зрения новизны и достаточно дорогим. Осущест-

вляемые процедуры проверок Биржи способствуют повышению прозрачности деятельности эмитентов.

Следует отметить, что на рынке существует несколько категорий инвесторов.

Законодательно принято выделять две: квалифицированные и неквалифицированные инвесторы.

Фактически можно выделить три основные группы инвесторов:

1. Новички, «выходцы из депозитов», которые плохо разбираются в финансовых инструментах («видят доходность, не видят рисков»).
2. Бизнесмены, которые формируют альтернативные источники доходов, применяют обоснованный и комплексный подход в части диверсификации, разбираются в финансовых активах. Качество эмитента превышает доходности.
3. Институциональные инвесторы. Паевые инвестиционные фонды ВДО.

Самая уязвимая часть инвесторов – новички, которые только пришли на рынок в поисках альтернативы депозитам. Очевидно, что они нуждаются в определенной защите, как минимум, в части получения дополнительной информации о рисках инструментов. Именно поэтому в настоящее время законодательно только квалифицированный инвестор сможет покупать высокодоходные облигации.

Что касается самих эмитентов, то на данный момент выпуск облигации становится наиболее интересным вариантом привлечения капитала, реальной альтернативой банковским кредитам.

Среди преимуществ выпуска облигаций для эмитентов можно выделить:

1. Длинные деньги: привлечение денежных средств путем выпуска облигаций происходит на более длительный срок, в отличие от большин-

ства кредитов в банках. Кроме того, погашение тела долга во втором случае начинается уже с первого месяца, что значительно снижает его привлекательность в сравнении с облигационными займами, в которых есть возможность погашать тело долга в конце срока.

2. Отсутствие залога. Банковское кредитование практически невозможно без предоставления в залог имущества. В свою очередь при выпуске облигаций это не является обязательным условием.

3. Возможность напрямую привлекать свободные денежные средства у большого круга инвесторов. Компании могут получать финансирование напрямую от физических лиц (без участия посредников в виде банка).

4. Возможность использовать полученное финансирование в широком спектре хозяйственной деятельности. Банки, как правило, требуют целевого расходования средств.

5. Повышение узнаваемости бренда и улучшение репутации на рынке. Информация о выпуске и погашении является публичной, соответственно, своевременное и качественное исполнение эмитентом обязательств благоприятно отражается на стоимости привлечения денежных средств и в целом создает положительную репутацию заемщику.

6. Диверсификация кредиторов (очень важный момент для финансовой стабильности компании, большое количество предприятий пострадало от банков, являющихся единственным источником внешнего финансирования, которые могли не возобновлять кредитные линии, примеры 2008 и 2014 годы).

На современном этапе одним из основных направлений развития финансового рынка в целом должно стать развитие рынка корпоративных облигаций, при этом важную роль в качестве эмитен-

тов должны сыграть субъекты малого и среднего предпринимательства.

Таблица 4. Характеристика Сектор Роста на Московской бирже

Наименование	Расшифровка
Фокус на компании	– субъекты МСП – демонстрирующие рост финансовых показателей – получившие поддержку от институтов развития
Требования к эмитентам	– 120 млн руб. < Выручка < 10 млрд руб. – объем выпуска не менее 50 млн руб. – срок существования эмитента – не менее 3 лет – наличие рейтинга или поддержки институтов развития (поручительство от Корпорации МСП, «якорные» инвестиции от МСП Банка)

Следует отметить, что реализуемый с 2019 г. по 2024 г. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» включает в себя такие направления работы, как, во-первых, разработка и утверждение механизмов доступа субъектов МСП к фондовому рынку, во-вторых, создание и поддержка информационно-аналитической инфраструктуры Сектора Роста на Московской бирже (табл. 4).

В реализации указанного национального проекта активное участие принимают Российский фонд прямых инвестиций, Российский экспортный центр, Корпорация МСП, Фонд развития промышленности.

В настоящий момент на в Секторе обращаются 67 ценных бумаг, в т.ч. 40 облигаций эмитентов МСП (12 эмитентов разместились в 2020 г.).

Совокупный объем размещений в 2020 г. составил 6,4 млрд руб. (рис. 2) [3].

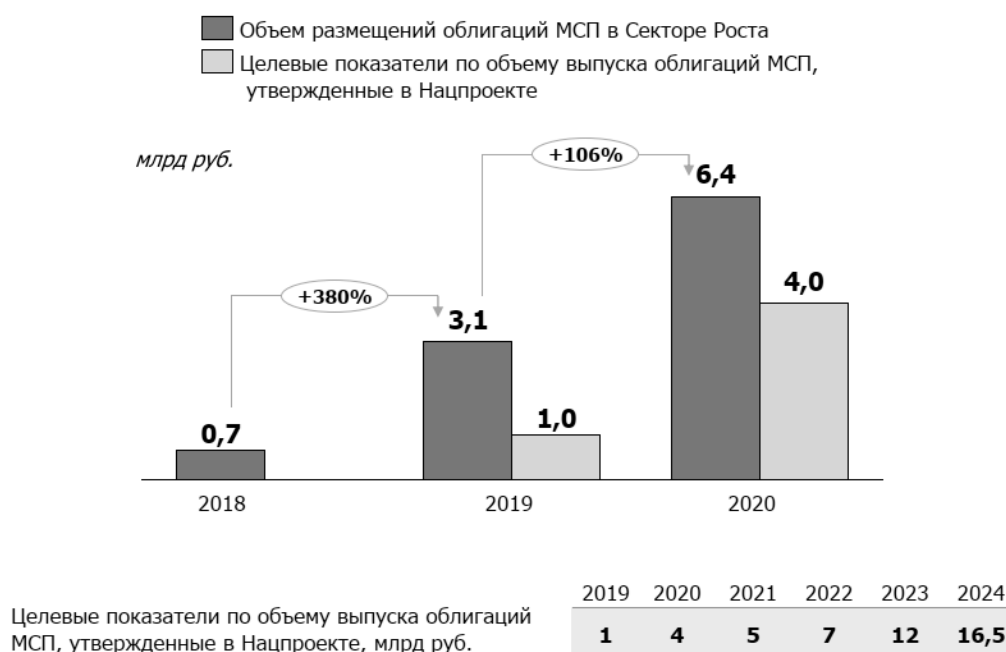


Рис. 2. Объемы размещений облигаций в Секторе роста в 2018–2020 гг.

Эмитентами выступили компании из Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Екатеринбурга, Ижевска, Ростова-на-Дону, Пензы и других городов из отраслей металлообработки, девелопмента, пищевой промышленности, производства автокомплекующих, инноваций и научных исследований и др. Средний срок размещения облигаций составляют 3–5 лет. Основными инвесторами в облигации МСП стали физические лица, при этом более предпочтительны облигации среднего бизнеса.

В соответствии с рассмотренным выше национальным проектом в 2019 г. Правительством РФ была поставлена цель способствовать привлечению субъектами МСП 47,6 млрд руб. посредством выпуска облигаций до 2024 г. [4].

При этом для обеспечения выполнения поставленной цели предусмотрено финансирование по следующим направлениям: субсидирование процентной ставки купона по облигациям – 2613 млн руб., обеспечение доступа к краудинвентинговой платформе – 255 млн руб., субсидирование расходов на подготовку к листингу – 240 млн руб. [5, с. 74].

Инструменты поддержки эмитентов представлены в табл. 5.

Таблица 5. Инструменты поддержки эмитентов малого и среднего предпринимательства

Наименование	Структура	Параметры поддержки
Субсидирование ставки купона по облигациям	Минэкономразвития России при поддержке Корпорации МСП	70% от ставки купона, но не выше 2/3 ключевой ставки Банка России
Субсидирование подготовки к листингу	Минэкономразвития России при поддержке Корпорации МСП	Компенсация затрат в размере 2% от объема выпуска облигаций, но не более 1,5 млн руб.
Якорные инвестиции	МСП Банк	Участие в размещении облигационных выпусков эмитентов МСП
Соорганизатор облигационных выпусков	МСП Банк	Участие в данном качестве
Поручительство в размере номинала облигации и купонного дохода за весь срок до даты погашения	Корпорация МСП	Лимит поручительства – не более 50 млн руб.
Гарантии по выпускам биржевых облигаций компаний малого и среднего бизнеса.	Корпорация МСП	Гарантия предоставляется в размере номинала облигации. Лимит гарантии – не более 500 млн рублей.

Применение приведенных в табл. 5 инструментов способствует уменьшению рисков вложений

инвесторов в облигации эмитентов МСП. В свою очередь, эмитенты могут рассчитывать на пониженные ставки привлечения заемных средств и сокращение величины издержек по выходу на рынок [5, с. 75].

С 2021 г. предприниматели могут возместить часть расходов по договорам о присвоении кредитного рейтинга.

В 2020 г. МСП Банк предоставил «якорные» инвестиции общей величиной 1280 млн руб. по десяти сделкам, а также по восемнадцати сделкам были получены от Минэкономразвития субсидии уплаченного процентного дохода по купону в размере 124,2 млн руб.

Таким образом, в современных условиях наблюдается обстановка, способствующая развитию рынка корпоративных облигаций, что обусловлено возрастающей конкуренцией на рынке. Кроме того, в результате проведения мягкой денежно-кредитной политики наблюдается ситуация низких процентных ставок по депозитам, что заставило инвесторов искать альтернативные источники размещения капитала с более выгодными условиями. Однако несмотря на рост доли корпоративных облигаций в общем объеме заимствованных средств растет, наибольшую долю в объеме заимствованных средств составляет банковское кредитование, что обусловлено следующими факторами: высокие расходы на выпуск облигаций, сложная процедура организации выпуска облигаций, высокие требования к заёмщику со стороны инфраструктуры, постепенный рост числа ограничений для выхода на рынок облигаций, необходимость раскрытия информации. При этом сохраняется необходимость стимулировать спрос на облигации субъектов МСП. Среди преимуществ выпуска облигаций для эмитентов можно выделить: длинные деньги, отсутствие залога, возможность использовать полученное финансирование в широком спектре хозяйственной деятельности, повышение узнаваемости бренда и улучшение репутации на рынке, диверсификацию кредиторов.

Литература

1. Глухов К.В., Шипилова М.В. Использование инструментов фондового рынка как способ поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в период экономических кризисов // Вестник университета. 2021. № 10. С. 139–146.
2. Галактионов И. Рынок облигаций 2022. Какие облигации обгонят депозит. – URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/rynok-obligatsii-2022-kakie-obligatsii-obgoniat-depozit>.
3. Ушанов А.Е. К вопросу о развитии инструментов фондового рынка для субъектов малого и среднего бизнеса // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2020. № 1. С. 117–124.
4. Сектор Роста – биржевая площадка для привлечения инвестиций компаниями мало-

го и среднего бизнеса. – URL: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/118710/Dmitriy_Taskin_Mosbirzha.pdf.

- Ушанов А.Е. Инвестиции в корпоративные облигации как альтернатива банковскому кредитованию малого и среднего бизнеса // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2020. № 1. С. 72–76.

THE ISSUE OF BONDS AS A SOURCE OF FINANCING THE ACTIVITIES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Bryzgalova M.A., Vinshu D.V., Shulekina E.N.

Novosibirsk State University of Economics and Management; Novosibirsk State Technical

This article examines the role of bonds in the general system of the economy, identifies the key parameters of this instrument and justifies the need to introduce bond loans into the toolkit of corporations of different levels, with special attention paid to small and medium-sized businesses. The factors constraining the development of corporate bonds as a tool for attracting borrowed funds are identified. In addition, the classification of investors is given, and such advantages of issuing bonds for issuers as long money, lack of collateral, increased brand awareness, and diversification of creditors are high-

lighted. The article presents the stratification of high-yield bonds, describes the support tools for issuers of small and medium-sized businesses, analyzes statistical data on changes in the structure of bonds and corporate loans at MOEX and on the volume of bond placements in the Growth Sector.

Keywords: bond, corporate bond, bond stratification, small and medium-sized entrepreneurship.

References

- Glukhov K.V., Shipilova M.V. The use of stock market instruments as a way to support small and medium-sized businesses during economic crises // Bulletin of the University. 2021. No. 10. pp. 139–146.
- Galaktionov I. Bond Market 2022. Which bonds will overtake the deposit. – URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/rynok-obligatsii-2022-kakie-obligatsii-obgoniat-depozit>.
- Ushanov A.E. On the development of stock market instruments for small and medium-sized businesses // Bulletin of the Astrakhan State Technical University. Series: Economics. 2020. No. 1. pp. 117–124.
- The Growth Sector is an exchange platform for attracting investments by small and medium-sized businesses. – URL: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/118710/Dmitriy_Taskin_Mosbirzha.pdf.
- Ushanov A.E. Investments in corporate bonds as an alternative to bank lending to small and medium-sized businesses // Modern science: actual problems of theory and practice. Series: Economics and Law. 2020. No. 1. pp. 72–76.

Отечественный и зарубежный опыт формирования системы управления промышленными предпринимательскими структурами

Баранова Любовь Сергеевна,

Соискатель, кафедра менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета
E-mail: liubov-baranova29@yandex.ru

Объектом исследования данной статьи являются промышленные предпринимательские структуры. Предметом исследования являются системы управления промышленными предпринимательскими структурами. Цель исследования – провести анализ формирования систем управления промышленными предпринимательскими структурами в России и за рубежом. В работе исследуются характеристики системы управления промышленными предпринимательскими структурами на примере Японии, США и России. Особое внимание уделяется факторам, требующим внимания предпринимателей и позволяющих сформировать систему управления промышленными предпринимательскими структурами не менее эффективную, чем в зарубежных странах. Также изучены модели управления персоналом, характерные для каждой из стран. Для того, чтобы формирование системы управления промышленными предпринимательскими структурами осуществлялось качественно важно, чтобы уровень управленцев был соответствующий. От взаимодействия управленцев друг с другом, с коллективом, способности работать в команде, разрабатывать и реализовывать совместные управленческие решения зависит успех промышленной предпринимательской структуры, в целом.

Ключевые слова: промышленные предпринимательские структуры, менеджмент, управление, компетенции, стратегическое планирование.

Системы управления промышленными предпринимательскими структурами, которые сложились на сегодняшний день в разных странах имеют много общего несмотря на различия организационной культуры и уровень социально-экономического развития. Однако уникальные черты системы управления промышленной предпринимательской структурой присутствуют в каждой стране и являются базовыми при выборе методов управления. Также на развитие подходов и концепций формирования системы управления промышленной предпринимательской структуры влияют знания, компетенции и опыт управленцев. По мере совершенствования управленческими компетенциями, наблюдается переход к новым, более сложным системам управления, которые создают дополнительные возможности развития и роста предпринимательских структур. Компетенции, по сути, выступают в качестве основы для формирования и развития конкурентных преимуществ [4].

Опыт формирования системы управления промышленными предпринимательскими структурами на примере Японии, США и России представлен в таблице 1.

На сегодняшний день в России остается нерализованным потенциал развития малого и среднего предпринимательства. Доля малых и средних предприятий в ВВП в 2018 году равна 21%, в то время как среднее значение по странам – 58%.

Тенденция интеграции национальных экономик в международные экономические объединения и системы, а также рост открытости национальных экономик, в частности экономики Российской Федерации, способствует увеличению воздействия на деятельность российских предпринимательских структур со стороны различного рода мировых стандартов [5].

В современных рыночных условиях руководители промышленных предпринимательских структур приспособливают свою экономическую деятельность к требованиям рынка не только за счет применения различных методов управления, но и постановкой и достижением долгосрочных, стратегических целей. Эти цели направлены на повышение будущего потенциала предприятий, сохранения его положения на рынке, поддержание интеллектуального и человеческого капитала [3].

На сегодняшний день, в текущей социально-экономической ситуации есть факторы, требующие внимания предпринимателей. Данные фак-

торы позволяют сформировать систему управления промышленными предпринимательскими структурами не менее эффективную, чем в зарубежных странах. К таким факторам относятся:

1. Технические и технологические разработки промышленных предпринимательских структур, которые при определённой доработке можно применять для получения экономического эффекта;
2. Новые подход к формулированию целей и задач промышленных предпринимательских структур, позволяющий снизить уровень отставания российских предприятий по производи-

тельности, конкурентоспособности и качеству развития;

3. Стратегическое планирование, которое позволяет работать промышленной предпринимательской структуре для достижения целей, согласно конкретному плану развития три-пять лет;
4. Обучение и повышение уровня подготовки управленческого состава;
5. Взаимодействие и сотрудничество промышленных предпринимательских структур друг с другом и с органами государственного управления.

Таблица 1. Опыт формирования системы управления промышленными предпринимательскими структурами на примере Японии, США и России.

Страна	№ п/п	Характеристика
Япония	1	Качество работы системы управления промышленной предпринимательской структуры определяется значительными и долгосрочными целями, как основой стабильного рыночного успеха. На краткосрочные цели акцент не ставится.
	2	Ориентация системы управления промышленной предпринимательской структуры на потребности существующих и потенциальных клиентов.
	3	Работа в коллективе в системе управления промышленной предпринимательской структуры ориентирована на работу в группе, акцент на успех коллектива, а не на личный.
	4	Концепция формирования системы управления основана на малых изменениях во всех сферах деятельности промышленной предпринимательской структуры.
	5	Ценность системы управления промышленной предпринимательской структурой в контроле качества выполненной работы самим работником.
	6	Национальный подход к выпуску новой продукции путем копирования продукции конкурентов и ее дальнейшее совершенствование. Данный подход принципиально отличается от подходов к системам управления в США и Европе, где акцент промышленных предпринимательских структур на создании инновационных продуктов и подходов к управлению, подготовке высококвалифицированных кадров.
США	1	Качество работы системы управления промышленной предпринимательской структуры определяется биржевым ростом акций.
	2	Ориентация системы управления промышленной предпринимательской структуры на высокое качество жизни и потребительские ценности.
	3	Работа в коллективе в системе управления промышленной предпринимательской структуры нацелена на быстрый материальный индивидуальный успех.
	4	Ценность системы управления промышленной предпринимательской структурой во внедрении инноваций на всех этапах.
	5	Концепция формирования системы управления основана на модернизации структур и процессов, жестком финансовом контроле, обусловленными частыми изменениями внешних и внутренних условий.
	6	Национальное убеждение в том, что США должны быть первыми во всех сферах менеджмента, в том числе в развитии системы управления промышленными предпринимательскими структурами.
Россия	1	Качество работы системы управления промышленной предпринимательской структурой определяется быстрым получением максимальной прибыли.
	2	Ориентация системы управления промышленной предпринимательской структуры на простые управленческие решения, которые нацелены на быстро достигаемые цели.
	3	Мотивация не всегда достаточна для высоких достижений управленцев, что демонстрирует средние показатели по эффективности.
	4	Низкая мотивация линейных сотрудников, недоверие к управленческим решениям и изменениям, которые внедряются по причине формирования системы управления промышленной предпринимательской структурой.
	5	Концепции и подходы к развитию систем управления промышленной предпринимательской структуры рассчитаны на один-два года. В редких исключениях рассчитываются на три-пять лет.
	6	Копирование западных подходов к формированию системы управления промышленной предпринимательской структурой.

Для формирования качественной системы управления промышленными предприниматель-

скими структурами необходим высокий уровень подготовки руководителей на всех уровнях управ-

ления, начиная от руководителя предприятия, заканчивая руководителями отделов. При анализе отечественного и зарубежного опыта работы с персоналом можно выделить следующие отличия:

В Японии компания приобретает сотрудника практически со «школьной скамьи» и растит его от работника низшего звена до высококвалифицированного специалиста или топ-менеджера. Высокие позиции практически невозможно получить, придя в компанию со стороны, поэтому лояльность считается высшей ценностью. Несмотря на серьезную программу корпоративного обучения, недостатком такой системы является то, что, приобретая опыт в рамках одной компании, сотрудники (и будущие менеджеры) видят возможности развития бизнеса несистемно, они не могут накапливать положительный опыт других организаций. Кроме того, действует принцип коллективизма, который препятствует проявлению индивидуальности, инициативы, развитию сотрудника как личности [1].

Американская модель управления персоналом является противоположностью японской. Основное различие между американской и российской моделью заключается в ее ориентации на индивидуализм. Еще одна особенность этой системы – внимание, уделяемое важности личности предпринимателя, что создает значительный разрыв между менеджером и работниками [2].

В России управление персоналом имеет особенность ставить интересы коллектива выше интересов отдельного сотрудника. Руководитель ориентирован на работу команды, сотрудники ожидают от команды и руководителя одобрения. Плюсы системы управления персоналом в России – это креативный подход и способность мыслить нестандартно, готовность к новаторству, ориентир на положительные отношения в коллективе, быстрая адаптация к изменениям и высокая работоспособность. Минусы системы управления персоналом в России – это жесткая иерархия, авторитарный стиль управления, игнорирование предложений линейного персонала, нарушение делового этикета, взаимосвязь уровня заработной платы от уровня взаимоотношений руководителя и подчиненного.

Для того, чтобы формирование системы управления промышленными предпринимательскими структурами осуществлялось важно, чтобы уровень управленцев был соответствующий. Именно от взаимодействия управленцев друг с другом, с коллективом, способность работать в команде, разрабатывать и реализовывать совместные управленческие решения зависит результативность промышленной предпринимательской структуры в целом.

Литература

1. Жданов, Д.А. Отечественная модель менеджмента и зарубежные подходы: сходства и различия // Экономика и управление. 2015. № 2 (112). С. 15–23.

2. Жумалиева, А.К. Сравнительный анализ отечественной и зарубежной модели управления персоналом // Молодой ученый. – 2020. – № 2 (292). С. 263–266. URL: <https://moluch.ru/archive/292/66149/> (дата обращения: 06.12.2021).
3. Покрашинская, Н.В. Особенности формирования стратегий развития предприятий пищевой промышленности // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 2. С. 11.
4. Пономарева, О.С. Менеджмент организации: к вопросу формирования ключевых компетенций // Молодой ученый. – 2016. – № 4. – С. 481–483.
5. Фролова, Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития: учебное пособие / Е.Д. Фролова, С.А. Лукьянов. – Екатеринбург: УрФУ, 2016. – 184 с.

DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN THE FORMATION OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL BUSINESS STRUCTURES

Baranova L.S.
St. Petersburg State Economic University

The object of research in this article is industrial entrepreneurial structures. The subject of the research is the management systems of industrial entrepreneurial structures. The purpose of the study is to analyze the formation of management systems for industrial entrepreneurial structures in Russia and abroad. The paper examines the characteristics of the management system of industrial entrepreneurial structures on the example of Japan, the USA and Russia. Particular attention is paid to the factors that require the attention of entrepreneurs and make it possible to form a management system for industrial entrepreneurial structures no less effective than in foreign countries. Also, the models of personnel management, characteristic for each of the countries, have been studied. In order for the formation of a management system for industrial entrepreneurial structures to be carried out qualitatively, it is important that the level of managers is appropriate. The success of the industrial entrepreneurial structure, in general, depends on the interaction of managers with each other, with the team, the ability to work in a team, develop and implement joint management decisions.

Keyword: industrial business structures, management, management, competencies, strategic planning.

References

1. Zhdanov, D.A. Domestic model of management and foreign approaches: similarities and differences // Economics and Management. 2015. No. 2 (112). S. 15–23.
2. Zhumalieva, AK Comparative analysis of domestic and foreign models of personnel management // Young scientist. – 2020. – No. 2 (292). S. 263–266. URL: <https://moluch.ru/archive/292/66149/> (date accessed: 12/06/2021).
3. Pokrashinskaya, N.V. Features of the formation of strategies for the development of food industry enterprises // Scientific journal NRU ITMO. Series: Economics and Environmental Management. 2014. No. 2.P. 11.
4. Ponomareva, OS Management of the organization: on the formation of key competencies // Young scientist. – 2016. – No. 4. – S. 481–483.
5. Frolova, ED World economy and international economic relations: current state, problems and main development trends: textbook / ED. Frolova, S.A. Lukyanov. – Yekaterinburg: UrFU, 2016. – 184 p.

Модель качества жизни в региональной экономике как аспект развития финансового и банковского сектора

Каменская Ольга Вениаминовна,

аспирант, кафедра экономики и управления бизнес-процессами, Сибирский федеральный университет, институт управления бизнес-процессами
E-mail: mikhalyowa.olya@yandex.ru

Для современных реалий развития финансового и банковского сектора в рамках социально-экономического развития характерно достижение устойчивого темпа роста региональной экономики, что возможно при обеспечении потенциала к повышению качества жизни. Вместе с тем для нахождения безрискового оптимального решения актуальных на сегодняшний день проблем нужно проводить всесторонний анализ модели качества жизни. В данной статье рассматривается значимая проблема модели качества жизни, которая заключается в разработке методического подхода к оценке ключевой исследовательской категории. При этом несовершенство некоторых имеющихся аналитических инструментов заключается в отсутствии свойства комплексности и интегральности разработанного методического подхода. Тогда автором в соответствии со сделанными выводами была разработана систематизация макроэкономических и микроэкономических параметров, определяющих модель качества жизни в региональной экономике. Каждая группа параметров разделена на три важные сферы, обуславливающие устойчивое социально-экономическое развитие российских регионов: экономическую, экологическую и социальную в соответствии с современной парадигмой. Автор статьи делает вывод, что специфика макроэкономических параметров состоит в том, чтобы учесть условия, обеспечивающие высокую эффективность механизма управления социально-экономическим развитием региона, а микроэкономических параметров – чтобы проанализировать степень личной удовлетворённости текущими условиями существования индивида в региональном обществе.

Ключевые слова: модель качества жизни, развитие финансового и банковского сектора, социально-экономическое развитие, региональная экономика, механизм управления, макроэкономические и микроэкономические параметры, методический подход.

Перспективы и прогнозы будущего развития финансового рынка и банковского сектора национальной экономики обуславливают наличие возможностей и существование потенциала у всех отраслей промышленности, что характеризуется устойчивым темпом роста индексов производства и физического объёма оказанных услуг. При этом качество жизни общества также выступает ключевым аспектом развития национального финансового и банковского сектора. Дело в том, что при поиске оптимального решения в осуществлении предпринимательской и финансовой деятельности необходим пристальный анализ имеющихся проблем в модели качества жизни с точки зрения региональной экономики.

Одной из таких проблем выступает разработка и использование методического подхода, который, как мы считаем, мог бы соответствовать нескольким условиям, а именно:

1. Посредством методического подхода можно проследить изменения, происходящие в структуре региональной экономики. При этом полученный результат обладает высокой точностью;

2. Методический подход должен быть адаптирован под современную модель качества жизни в региональной экономике;

3. Вместе с тем практическое использование методического подхода должно быть обусловлено переходом от материального воспроизводства к возможностям повышения качества жизни;

4. Ключевое свойство методического подхода состоит в интегральности. Иными словами, оценка модели качества жизни основывается на интегральном критерии, который вбирает в себя совокупность основополагающих факторов.

При обзоре научной литературы [1–6] нами было установлено, что существуют разнообразие методических подходов, которые используются в практических исследованиях для анализа качества жизни. К тому же, такая ситуация может объясняться тем, что имеется множество мнений авторов на дефиницию понятия «качество жизни». Обращаясь к различным диссертационным исследованиям [1–6], мы выделили сильные и слабые стороны авторских методических подходов к оценке модели качества жизни, что приведено в таблице 1.

Для того чтобы методический подход был комплексным, необходимо составить систему параметров. Вместе с тем мы считаем, что следует учитывать региональную дифференциацию по многим показателям, в том числе и по модели качества жизни. Существенные различия в социально-экономическом развитии регионов отмечаются

уже достаточно давно, тем не менее, до сих пор это остаётся актуальной проблемой [7, с. 53].

Таблица 1. Сильные и слабые стороны некоторых методических подходов, изложенных в диссертационных исследованиях авторов

Автор исследования	Сильные стороны	Слабые стороны
Х.Ю. Боров	1. Методический подход обладает свойством комплексности; 2. Автор обосновал взаимосвязь между условиями, обеспечивающими эффективное функционирование модели качества жизни, и механизмом управления социально-экономическим развитием региона	1. Методический подход весьма сложен с точки зрения проведения расчётов; 2. Методический подход не имеет свойства интегральности
А.А. Кокорина	1. Автор обосновал взаимосвязь между уровнем и качеством жизни населения, на этом основан разработанный методический подход; 2. Автор представил собственный параметр в методическом подходе	1. Методический подход не имеет свойства комплексности
В.А. Кривошей	1. Методический подход обладает свойством комплексности; 2. Автор в качестве обоснования методологии привёл парадигму цифрового развития современной экономики, а также отметил важность личностных показателей при анализе качества жизни; 3. Автор считает, что качество жизни – та категория, которая включает в себя многообразие компонентов	1. Методический подход не отображает специфики его использования на примере конкретного субъекта РФ; 2. Сущность методического подхода в определённой степени устарела для современных реалий
Е.А. Морякина	1. Методический подход обладает свойством комплексности; 2. Автор обосновал взаимосвязь между уровнем и качеством жизни населения, на этом основан разработанный методический подход	1. Методический подход не имеет свойства интегральности
А.Т. Петрова	1. Автор обосновал взаимосвязь между благосостоянием и качеством жизни населения, на этом основан разработанный методический подход; 2. Методический подход данного автора позволяет проводить сравнения параметров у нескольких субъектов РФ	1. Методический подход весьма сложен с точки зрения проведения расчётов
М.Ш. Салимов	1. Методический подход обладает свойством комплексности; 2. Автор считает, что качество жизни – та категория, которая включает в себя многообразие компонентов	1. Анализ может осуществляться достаточно долгое время; 2. Методический подход не имеет свойства интегральности

Источник: составлено автором на основе [1–6]

В контексте нашего исследования с учётом необходимости соблюдения свойства интегральности при разработке методического подхода мы отмечаем существование двух групп факторов: макроэкономических, которые определяются механизмом управления социально-экономическим развитием региона, и микроэкономических, отражающих личностные параметры формирования качества жизни, то, как граждане выявляют уровень внутреннего «счастья», поскольку на него оказывают воздействие любые другие показатели.

Кроме того, в имеющихся академических исследованиях [8], [9] установлено, что анализ модели качества жизни стоит проводить по экономическим и социальным параметрам. Вместе с тем в данных работах отсутствуют выводы о том, что все оцениваемые параметры взаимосвязаны, о чём свидетельствует факт раздельного анализа по каждой группе индикаторов.

Если выделять макроэкономические и микроэкономические параметры, то, по нашему мнению, между этими двумя группами существует взаимосвязь. К тому же, степень удовлетворённости личной жизнью оказывает воздействие на эффективность модели качества жизни в региональной экономике. «Счастье» и качество жизни выступают симметричными по отношению к друг другу [10, с. 54], поэтому влияние удовлетворённости личной жизнью на общую модель качества жизни будет усиливаться под воздействием многообразия факторов.

Поскольку качество жизни представляет интегральную категорию, в частности совокупность параметров, то мы рассмотрим две выделенные выше группы: макроэкономические и микроэкономические. При этом в каждой из них необходимо учитывать баланс между социальной, экологической и экономической составляющими, что приведено на рис. 1.

Исследуем группу макроэкономических параметров модели качества жизни в региональной экономике. В рамках этого направления следует отметить, что оценка специфики социально-экономического развития регионов проводилась на основе показателей системы национальных счетов. При этом качество жизни, по мнению некоторых авторов (например, [5]), необходимо связывать с общественным благосостоянием, которое по своему содержанию шире, чем рассматриваемая нами модель.

Вместе с тем, учитывая определённое взаимодействие между ВРП (параметром экономического роста в регионе) и моделью качества жизни, мы отмечаем, что нет возможности включить в алгоритм методического подхода совокупность факторов, которые могут быть весьма значимы для субъекта в социуме. К подобным факторам можно отнести увеличение свободного времени, которое какой-либо субъект может потратить на решение большего количества проблем и задач, чем это было ранее.

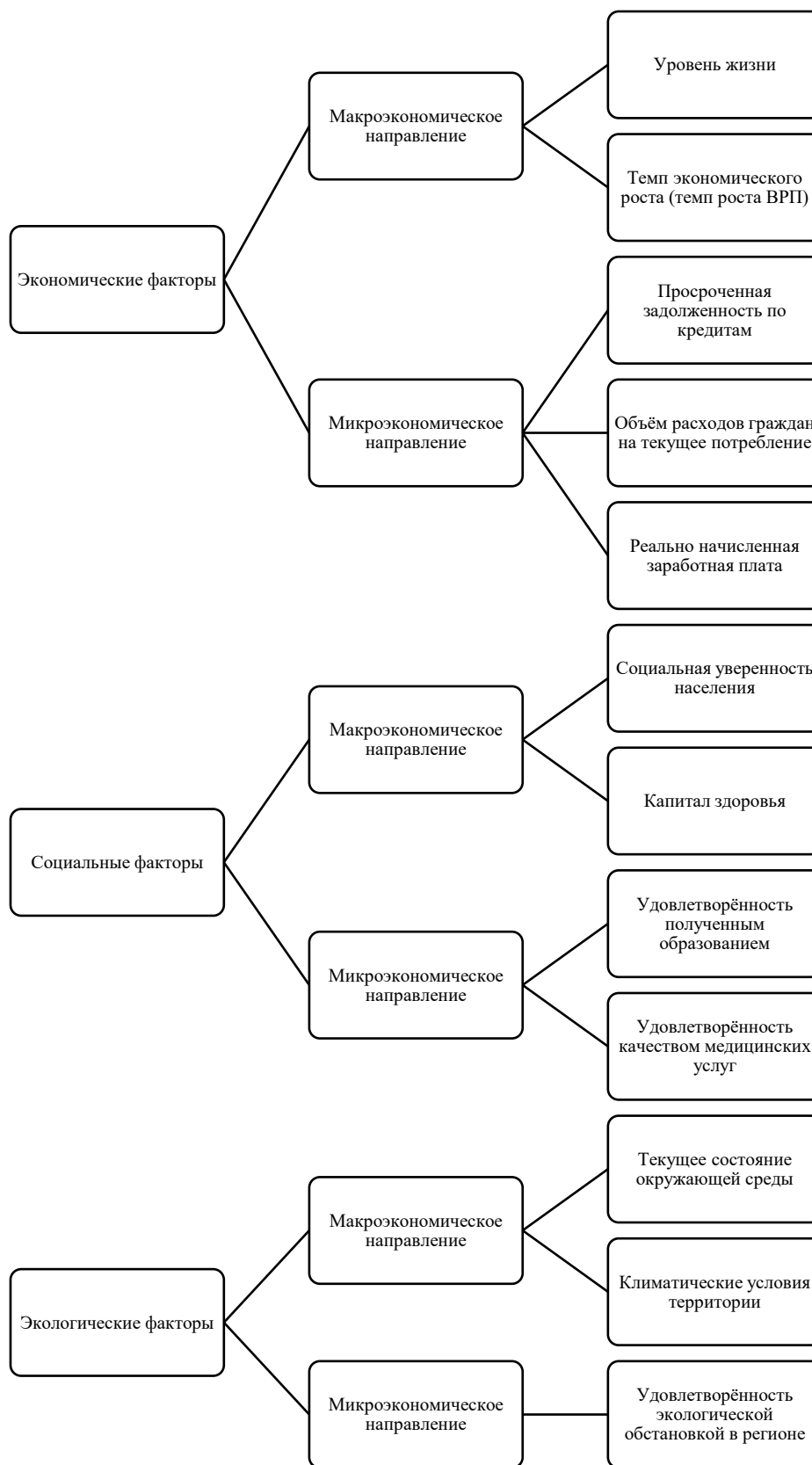


Рис. 1. Систематизация макроэкономических и микроэкономических параметров, определяющих модель качества жизни в региональной экономике

Источник: разработано автором

Несмотря на это, некоторые эксперты считают, что ВРП на душу населения как параметр системы национальных счетов, увеличиваясь в динамике, может свидетельствовать также о сокращении уровня качества жизни за счёт отрицательно-

го естественного движения населения (например, при уменьшении рождаемости либо росте смертности граждан в регионе) [11], [12].

Таким образом, экономический рост в регионе, выражаемый посредством показателя

ВРП, не может представлять собой всю совокупность параметров, с помощью которых комплексно оценивается модель качества жизни. Несмотря на то, что экономические (материальные) аспекты стоит включать в анализ уровня качества жизни и механизма его формирования в рамках социально-экономического развития

региона, тем не менее, определённую важность имеют и социальные переменные, к которым можно отнести ведение здорового образа жизни, степень удовлетворения личных нужд индивида, уверенности в будущем, продолжительность жизни в обществе.

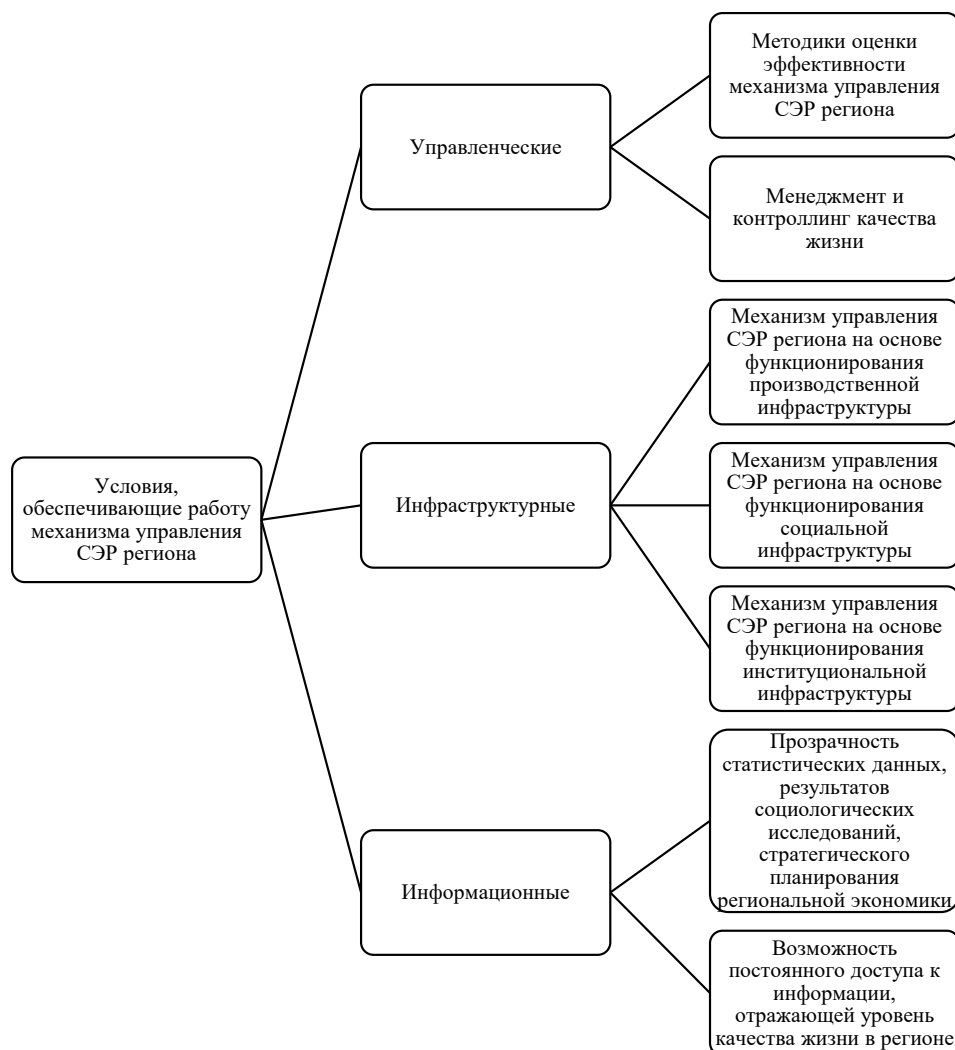


Рис. 2. Условия, обеспечивающие высокую эффективность механизма управления социально-экономическим развитием региона

Источник: разработано автором

Обращаясь к приведённому выше рис. 1, мы отмечаем, что в рамках макроэкономического параметра выделен уровень жизни. При этом в некоторых диссертационных исследованиях [2], [4] авторы приводят взаимосвязь между качеством и уровнем жизни как ключевых компонентов другой, не менее важной, категории – регионального благосостояния. Как правило, в таких случаях разделять уровень и качество жизни при проведении оценки не представляется возможным, однако мы считаем, что при сравнении этих понятий качество жизни является шире уровня жизни. В данном случае мы опираемся на тот факт, что посредством уровня жизни можно анализировать потребительское поведение на различных отраслевых рынках, материальные и жилищные условия существования граждан, уровень качества оказанных услуг

(например, образовательных либо медицинских). При этом в рамках оценки модели качества жизни следует учитывать систематизацию макроэкономических и микроэкономических параметров, а также условия, обеспечивающие высокую эффективность механизма управления социально-экономическим развитием региона [13], которые представлены на рис. 2. Исходя из вышесказанного, уровень жизни следует считать отдельным компонентом модели качества жизни в региональной экономике.

Вместе с тем с точки зрения классификации переменных, приведённой на рис. 1, мы отмечаем тот факт, что уровень жизни, который выделяется через призму макроэкономического направления, наиболее всего отражает именно материальные и жилищные условия в силу того, что потребитель-

ское поведение на различных отраслевых рынках и уровень качества оказанных услуг в наибольшей степени обуславливают субъективное отношение на произошедшее явление либо событие.

Необходимо отметить, что уровень жизни, по мнению авторов, – это систематизация условий, отражающих достойную жизнедеятельность общества через призму жилищного и материального обеспечения. Поэтому для анализа модели качества жизни по рассматриваемой категории стоит включить такие индикаторы, как количество квадратных метров жилого комплекса, введённого в эксплуатацию, цена одного квадратного метра жилых помещений, сбережения граждан, которые размещены на вкладах в коммерческих банках, численность занятых, которые получают официальную заработную плату.

Затрагивая микроэкономические параметры, нужно отметить важность следующих переменных: просроченной кредиторской задолженности среди граждан, реально начисленной заработной платы, потребительских денежных расходов населения. На наш взгляд, приведённые микроэкономические параметры не только способствуют анализу материального дисбаланса в региональной экономике, но и характеризуют субъективную удовлетворённость в рамках соотношения полученных доходов к понесённым денежным расходам, включая оплату основного долга по кредиту и процентов по нему, личной удовлетворённости рабочим местом.

Что касается социальных параметров, определяющих модель качества жизни в региональной экономике, следует отметить, что информационная база данных по ним может быть получена из официальной статистики, доступной на сайтах Федеральной службы статистики, консалтинговых агентств, проводящих социальные исследования, опросы среди населения.

Макроэкономические параметры социального направления включают в себя такие факторы, как ведение здорового образа жизнедеятельности, вместе с тем государство должно осуществлять «инвестиции» в развитие человеческого потенциала (например, участвовать в проектах ГЧП для развития здравоохранения, осуществлять достаточный объём бюджетных ассигнований в капитал здоровья граждан) [14], высокий уровень общественной уверенности в достижении будущих целей, обусловленных повышением эффективности механизма социально-экономического регионального развития.

Обращая внимание на микроэкономические параметры социального направления, мы отмечаем важность достижения высокой степени удовлетворённости качеством образовательных и медицинских услуг, так как эти две сферы оказывают основополагающее воздействие на обеспечение условий достойной жизнедеятельности в российских регионах. При этом данный факт напрямую связан с уровнем эффективности механизма управления социально-экономическим развитием.

Для современной парадигмы российского развития ключевую роль среди факторов играют экологические индикаторы [15]. Несмотря на то, что модель качества жизни во многих научно-исследовательских работах включает в себя только экономические и социальные переменные, тем не менее, общественное благосостояние должно основываться на равновесии между тремя сферами: экологической, социальной и экономической. В данном случае мы отмечаем, что эффективность механизма управления социально-экономическим развитием в российском регионе зависит от того, насколько устойчива взаимосвязь между экономическим развитием, социальным прогрессом и состоянием окружающей среды. Поэтому макроэкономические параметры экологического направления содержат текущее состояние окружающей среды и климатические условия территории в силу того, что от них зависит прибыльность предприятий, функционирующих в значимых агропромышленных отраслях. Вместе с тем не стоит забывать об индивидуальной удовлетворённости, поэтому мы выделили удовлетворённость экологической обстановкой в регионе по причине того, что она оказывает прямое влияние на уровень здоровья каждого субъекта в социуме.

Подводя итог данному исследованию, мы отмечаем многогранность вопросов, связанных с повышением эффективности механизма управления социально-экономическим развитием и развитием финансового, банковского секторов за счёт модели качества жизни. Одновременно с этим особую актуальность в современных условиях представляет собой выявление параметров, с помощью которых можно комплексно проанализировать текущую ситуацию в региональной экономике через призму качества жизни. В данном случае, обратившись к имеющимся академическим и диссертационным исследованиям, мы представили систематизацию макроэкономических и микроэкономических параметров, определяющих модель качества жизни в региональной экономике, которая основана на разработке условий, обеспечивающих высокую эффективность механизма управления социально-экономическим развитием региона. При этом мы учитывали необходимость в анализе модели качества жизни согласно современной парадигме российского развития, базирующейся на равновесии экологической, социальной и экономической сфер.

Литература

1. Боров Х.Ю. Управление качеством жизни населения в регионе (на примере Республики Ингушетия): автореф. дисс. ... канд. экон. наук / 08.00.05. – М., 2009. – 21 с.
2. Кокорина А.А. Качество жизни населения региона: методика оценки и мониторинг состояния: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / 08.00.05. – Улан-Удэ, 2012. – 24 с.

3. Кривошей В.А. Методология и оценка качества жизни населения, его региональная социально-экономическая дифференциация в Российской Федерации: дисс. ... д-ра экон. наук / 08.00.05. – М., 2005. – 411 с.
4. Мосякина Е.А. Оценка качества жизни населения в субъектах Российской Федерации: дисс. ... канд. экон. наук / 08.00.05. – М., 2015. – 195 с.
5. Петрова А.Т. Разработка методологических основ оценки качества жизни населения региона: дисс. ... д-ра экон. наук / 08.00.05. – М., 2008. – 420 с.
6. Салимов М.Ш. Оценка качества жизни населения в регионе: дисс. ... канд. экон. наук / 08.00.05. – Саранск, 2004. – 168 с.
7. Найден С.Н., Белоусова А.В. Методический инструментарий оценки благосостояния населения: межрегиональное сопоставление // Экономика региона. – 2018. – Т. 14. – № 1. – С. 53–68.
8. Журавлев А.Л., Китова Д.А. Социально-психологические факторы экономического развития российского общества в условиях цифровых технологий // Институт психологии Российской Академии Наук. Социальная и экономическая психология. – 2019. – Т. 4. – № 4 (36). – С. 6–42.
9. Локосов В.В., Рюмина Е.В., Ульянов В.В. Качество населения и региональная экономика: прямые и обратные связи // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2018. – Т. 11. – № 1. – С. 32–42.
10. Леонова Н.Г. Теоретические аспекты взаимосвязи счастья индивида и экономики страны // Наука и бизнес: пути развития. – 2016. – № 10. – С. 54–56.
11. Римашевская Н.М., Маркова Н.Е., Крошилин С.В. Методология комплексного мониторинга населения в Таганроге // Народонаселение. – 2013. – № 4. – С. 73–86.
12. Асеева М.А., Глеба О.В., Золкин А.Л., Чистяков М.С. Развитие социального партнерства в России: проблемы и пути решения // Управленческий учет. – 2020. – № 2. – С. 52–57.
13. Каменская О.В. Направления исследования качества жизни в механизме регионального управления социально-экономическим развитием // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 4. – С. 101–104.
14. Фаронова Ю.В., Ахунов А.Р., Тельнова Т.П. Пространственно-временная динамика качества жизни населения субъектов РФ // Успехи современного естествознания. – 2020. – № 4. – С. 163–168.
15. Колин К.К. Стратегические ориентиры в управлении качеством жизни в современном обществе // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление. – 2020. – № 1 (32). – С. 7–15.

THE MODEL OF QUALITY OF LIFE IN THE REGIONAL ECONOMY AS AN ASPECT OF THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL AND BANKING SECTOR

Kamenskaja O.V.

Siberian Federal University

For the modern realities of the development of the financial and banking sector within the framework of socio-economic development, it is characteristic to achieve a sustainable rate of growth of the regional economy, which is possible with the provision of the potential to improve the quality of life. At the same time, in order to find a risk-free optimal solution to today's pressing problems, it is necessary to conduct a comprehensive analysis of the quality of life model. This article examines a significant problem of the quality of life model, which consists in developing a methodological approach to assessing a key research category. At the same time, the imperfection of some of the available analytical tools lies in the absence of the complexity and integrity of the developed methodological approach. Then the author, in accordance with the conclusions made, developed a systematization of macroeconomic and microeconomic parameters that determine the model of the quality of life in the regional economy. Each group of parameters is divided into three important areas that determine the sustainable socio-economic development of Russian regions: economic, environmental and social in accordance with the modern paradigm. The author of the article concludes that the specificity of macroeconomic parameters is to take into account the conditions that ensure the high efficiency of the mechanism for managing the socio-economic development of the region, and microeconomic parameters – to analyze the degree of personal satisfaction with the current conditions of an individual's existence in a regional society.

Keywords: quality of life model, financial and banking sector development, socio-economic development, regional economy, management mechanism, macroeconomic and microeconomic parameters, methodological approach.

References

1. Borov H.Y. Quality of life management of the population in the region (on the example of the Republic of Ingushetia): autoref. diss. ... Candidate of Economic Sciences / 08.00.05. – М., 2009. – 21 p.
2. Kokorina A.A. Quality of life of the population of the region: methods of assessment and monitoring of the state: abstract. diss. ... Candidate of Economic Sciences / 08.00.05. – Ulan-Ude, 2012. – 24 p.
3. Krivoshei V.A. Methodology and assessment of the quality of life of the population, its regional socio-economic differentiation in the Russian Federation: diss. ... Doctor of Economics / 08.00.05. – М., 2005. – 411 p.
4. Mosyakina E.A. Assessment of the quality of life of the population in the subjects of the Russian Federation: diss. ... Candidate of Economic Sciences / 08.00.05. – М., 2015. – 195 p.
5. Petrova A.T. Development of methodological foundations for assessing the quality of life of the population of the region: diss. ... Doctor of Economics / 08.00.05. – М., 2008. – 420 p.
6. Salimov M.S. Assessment of the quality of life of the population in the region: diss. ... Candidate of Economic Sciences / 08.00.05. – Saransk, 2004. – 168 p.
7. Naiden S.N., Belousova A.V. Methodological tools for assessing the welfare of the population: interregional comparison // The economy of the region. – 2018. – Vol. 14. – No. 1. – P. 53–68.
8. Zhuravlev A.L., Kitova D.A. Socio-psychological factors of economic development of Russian society in the conditions of digital technologies // Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences. Social and economic psychology. – 2019. – Vol. 4. – No. 4 (36). – P. 6–42.
9. Lokosov V.V., Ryumina E.V., Ulyanov V.V. Population quality and regional economy: direct and feedback // Economic and social changes: facts, trends, forecast. – 2018. – Vol. 11. – No. 1. – P. 32–42.
10. Leonova N.G. Theoretical aspects of the relationship between individual happiness and the country's economy // Science and business: ways of development. – 2016. – No. 10. – P. 54–56.

11. Rimashevskaya N.M., Markova N.E., Kroshilin S.V. Methodology of complex monitoring of the population in Taganrog // Population. – 2013. – No. 4. – P. 73–86.
12. Aseeva M.A., Gleba O.V., Zolkin A.L., Chistyakov M.S. Development of social partnership in Russia: problems and solutions // Managerial accounting. – 2020. – No. 2. – P. 52–57.
13. Kamenskaya O.V. Directions of quality of life research in the mechanism of regional management of socio-economic development // Innovation and investment. – 2021. – No. 4. – P. 101–104.
14. Faronova Yu.V., Akhunov A.R., Telnova T.P. Spatio-temporal dynamics of the quality of life of the population of the subjects of the Russian Federation // Successes of modern natural science. – 2020. – No. 4. – P. 163–168.
15. Kolin K.K. Strategic guidelines in the management of the quality of life in modern society // Bulletin of the Moscow University named after S. Yu. Witte. Series 1. Economics and management. – 2020. – No. 1 (32). – P. 7–15.

Задача привлечения потоков инвестиций в основные производственные фонды строительной отрасли

Паршикова Галина Юрьевна,

старший преподаватель кафедры математики и информатики
Государственного университета управления
E-mail: galina44@inbox.ru.

Перфильев Алексей Анатольевич,

кандидат физико-математических наук, доцент кафедры
математики и информатики Государственного университета
управления
E-mail: alex0304@mail.ru.

Силаев Александр Александрович,

кандидат экономических наук, доцент кафедры математики
и информатики Государственного университета управления
E-mail: vishmat@mail.ru.

В работе рассматриваются модели с непрерывно распределенным лагом, применяемые в строительной отрасли при описании процесса расширенного воспроизводства ОПФ города (региона), когда поведение аддитивно накапливающего показателя определяется не только «настоящим», но и «прошлым» течением процесса. В качестве математического аппарата, способного реализовывать систему управления таким экономическим процессом, авторы предлагают синтезировать модели с непрерывно распределенным лагом и интегральные уравнения Вольтерра второго рода, учитывающие эффект запаздывающего аргумента. Ядро этих уравнений моделирует незавершенное строительство, точнее, ту часть объема «незавершенки», которая является предпусковой и с задержкой войдет в строй действующих основных фондов. Кроме того, авторы предлагают включить в интегральное уравнение, помимо параметра, образующего будущий спектр собственных значений ядра, и стохастическую компоненту, обладающую нулевым математическим ожиданием и независимой от времени дисперсией.

Ключевые слова: распределенный лаг, финансовые риски, интегральное уравнение Вольтерра второго рода, интегральное ядро.

Для отраслевых экономических процессов, особенно возникающих в развивающихся районах, характерны следующие закономерности: непрерывное накопление (убыль, растрата) денежных средств; запаздывание эффекта в зависимости от стимула, причем наблюдаемое запаздывание неравномерно распределено во времени и пространстве; спонтанно проявляющиеся себя финансовые риски, обусловленные распылением (и во времени, и в пространстве) денежных средств, – «не в срок» да еще и «мимо цели», – предназначенных на строго определенные объекты финансирования [4].

Свойство запаздывания распределенного во времени эффекта, как правило проявляется неравномерно по отношению к произведенному ранее стимулу. Оно получило в эконометрике название «распределенного лага» (капитальных вложений в строительную отрасль, ввод в действие основных промышленно-производственных мощностей и освоение ими проектного (то есть оптимального) уровня мощности и т.д.). Неверная либо некорректная, например, смещенная оценка как самой структуры лага, так и ее максимально и минимально возможной продолжительности, повышает степень проявления финансового риска и приводит к неадекватным трендам (графикам) исследуемых процессов.

Лаговые модели встречаются в строительной сфере, экологии, экономике, природопользовании, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности и постройках временного типа, сопряженных с нефтяными процессами: в тех областях, для которых поведение интегрального, аддитивно накапливающего показателя, определяется не только «настоящим», но и предысторией, то есть «прошлым» течением процесса, и зависит от его продолжительности и структуры. К таким областям, несомненно относится и строительная сфера.

В системах управления экономикой региона модели неравномерно распределенного во времени запаздывания, – в отдаче от вложенных «порциями», причем неравномерно, инвестиций, – использовались математиками и/или специалистами по системам управления различными секторами, например [4,5]:

- 1) При описании процесса расширенного воспроизводства основных производственных фондов (ОПФ), в том числе и строительства;
- 2) При исследовании (функциональной) корреляции между объемом инвестиций, направляемых в производственные сектора, и приростом

продукции, выпускаемой соответствующими секторами;

3) При анализе структуры занятости в строительной отрасли в региональном «разрезе», в особенности, миграционных потоков трудовых ресурсов, – как маятниковой, так и стационарной миграции в регионы (либо в города) с более благоприятным экономико-финансовым климатом, а также в города, для которых наблюдается нехватка рабочих мест (с учетом структуры занятости);

4) В системах, отображающих влияние (краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных) мер по предотвращению пандемии и ее негативных последствий, пагубно отражающихся на экономическом развитии «наблюдаемого» города.

Как показали работы авторов [4,5] по исследованию временных лагов и их «растянутых» структур, особенно при исследовании лагов капитальных вложений в основные фонды строительной отрасли, число статистически надежных (несмещенных, достоверных) оценок параметров лага, а, следовательно, и корреляционных показателей, удастся повысить, если кроме «привычной» уже корреляции «поток инвестиций → ввод в действие ОПФ», рассмотреть дополнительную зависимость (корреляцию), относящуюся к процессу формирования объема незавершенного строительства, характеризуемого накапливающимся, другими словами, кумулятивным эффектом.

Под воздействием переменной доли затрат, которая еще не перешла во вводы ОПФ, объем незавершенного строительства испытывает (накапливающийся) кумулятивный эффект, то есть нарастает и, может при неблагоприятных условиях и серьезных (неустойчивых по Ляпунову) нарушениях «цепочки структур» – диспропорциях в элементах (секторах) экономики региона, доходить до необратимых (пагубных) вариаций в структуре конечного продукта строительной отрасли.

Решение задачи эконометрического анализа с учетом распределенных лагов предполагает получение несмещенных и эффективных статистических оценок параметров линейного лагового уравнения с запаздывающим аргументом. Если, например, анализируется динамический процесс расширенного воспроизводства ОПФ, причем анализ проводится с позиций освоения во времени капитальных вложений (K_t в год t) данного года, то анализ показывает: из вложений искомого года формируется определенная часть вводов фондов как того же года, так и ряда последующих лет. Очевидно, в данном году во вводы ОПФ входит только некоторая доля капитальных вложений. Другая часть капиталовложений рассматриваемого года овеществляется в вводах фондов будущего, то есть следующего за искомым года, таким образом дает эффект с годовым лагом. Наконец, наступает такой момент, когда и последняя доля капитальных вложений, осуществленных в текущем году, превращается («овеществляется») во вновь вводимых ОПФ.

Многофакторная линейная корреляционная модель освоения капиталовложений искомого года K_t приобретает вид уравнения со случайной компонентой μ_t :

$$\beta \cdot K_t = \sum_{m=0}^n \alpha_m \cdot V_{t+m} + \mu_t. \quad (1)$$

Параметры $\{\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n\}$ образуют структурный вектор, представляющий собой совокупность долей вводов ОПФ, соответствующих годам $(t, t+1, t+2, \dots, t+n)$, обусловленных инвестициями, авансированными в один и тот же год t ; β – удельный вес фондообразующих вложений во всем объеме вложений наблюдаемого года t , $\beta \in (0;1)$; V_{t+m} – ввод в действие основных фондов в год $(t + m)$, таким образом, с запаздыванием (лагом) m .

Иммобилизация капитальных вложений в строительной отрасли приводит к тому, что денежные средства оказываются вложенными, а готовой продукции еще следует ожидать: следовательно, пока эффект не получен, вложенные денежные средства пребывают в стадии «омертвления», причем задержка в отдаче каждого миллиона рублей вложенных средств распределена по месяцам их освоения неравномерно, а эффект от их вложения отсрочен на неопределенное будущее. В промышленности и строительной отрасли среднего города математическое ожидание времени иммобилизации инвестиций, как правило, незначительно: этот факт объясняется существенной долей немонтируемого оборудования в технологической структуре капиталовложений [3,4].

Анализ лаговых уравнений между приростом промышленной продукции и капитальными вложениями в соответствующие отрасли промышленности и строительной сферы показал: капиталовложения, авансирование которых приводит к заданному приросту объема выпускаемой продукции, складываются из инвестиций предшествующих лет (как правило, трех), удельные веса которых взяты в определенной пропорции, (например, 80%:15%:5%).

Оценка размеров (в стоимостном выражении) ежегодного выбытия ОПФ (W_t) особенно значима для строительной техники и ее инфраструктуры. Ранее подобные оценки осуществлялись на основе допущения о временной однородности процесса износа фондов, что на языке лаговых моделей отражается уравнением сосредоточенного лага:

$$W_t = a \cdot V_{t-T}. \quad (2)$$

Здесь a – амортизационный коэффициент; V_{t-T} – объем введенных в год $(t - T)$ фондов, прослуживших T лет. После чего все фонды данного класса «залпом», то есть одновременно, выходят из строя. Однако допущение о том, что прослужив в течение периода, равного T (годам, месяцам, неделям), активные фонды все разом выйдут из строя, в достаточной степени условно. Поэтому модель распределенного во времени лага будет

более адекватна реальному процессу амортизации основных фондов (промышленного) хозяйства города и его строительной сферы [4].

Структура такой модели выглядит следующим образом:

$$W_t = \sum_{i=1}^{t_2-t_1} b_i \cdot V_{t-t_1-i} + \delta_t. \quad (3)$$

Здесь $b_0, b_1, b_2, \dots, b_{t_2-t_1}$ – удельные веса фондов, прослуживших соответственно

$t_1; t_1 + 1; t_1 + 2; \dots; t_2$ (лет, месяцев), где t_1 – минимальный срок службы фондов данного вида; t_2 – максимальный срок службы фондов того же вида; b_i – удельный вес фондов, которые выйдут из строя, прослужив (t_1+i) лет, то есть на i лет больше минимально возможного срока; V_{t-t_1-i} – соответствующие вводы ОПФ строительной сферы региона, осуществленные в год $(t-t_1-i)$; W_t – интегральное (суммарное) выбытие ОПФ активно участвующих в строительной сфере региона в текущий год t ; δ_t – стохастическая компонента, обладающая нулевым средним (математическим ожиданием) и постоянной, не зависящей от времени, дисперсией.

Таким образом, формирование объема выбывающих из активного процесса фондов W_t выглядит следующим образом: от общих затрат в строительную отрасль, та денежная масса, которая не успела еще овестествиться в ОПФ, приводит к приросту объема незавершенного строительства, который, таким образом, непрерывно нарастает. Если отмеченный рост вызывает критически недопустимое приращение «незавершенки», то есть прирост сверх ее критической массы, то в структуре вводов основных фондов промышленности и сопряженной строительной сферы региона возникают диспропорции, которые способны привести к необратимым последствиям для искомой отрасли в целом. Вызванный частичной потерей контроля над уровнем «незавершенки» дисбаланс в промышленной и строительной сферах способен «подтолкнуть» экономическую систему городского (регионального) хозяйства к потере ее устойчивости (классическое определение устойчивости в прикладной математике дано Ляпуновым и Пуанкаре).

Исходной статистической базой, используемой для проведения вероятностных оценок параметров структуры распределенного лага, являются временные ряды капиталовложений и сопряженные с ними, причем распределенные неравномерно, запаздывающие за вложенными денежными средствами, динамические ряды вводов ОПФ. Предметом поиска служат параметры, вектор которых и образует структуру лага, причем их оценки должны отличаться несмещенностью и эффективностью. Когда идентификация лаговых параметров будет успешно осуществлена, то корреляционная зависимость «входное воздействие, или

капиталовложения в основные фонды → ввод в действие ОПФ» приобретает форму системы линейных алгебраических уравнений, в которой заданы динамические ряды инвестиций и вводов основных фондов, а неизвестными являются компоненты $(n + 1)$ мерного вектора структуры распределенного лага. Затем с помощью метода наименьших квадратов (МНК), – для увеличения точности проводимых вычислений, с весами, являющимися рейтингами, приоритетами отдельных лет (месяцев) перед другими (проблемными) годами (месяцами), – и в принципе, могут быть получены статистические оценки. Однако, эффективностью и несмещенностью (в общем случае) подобные оценки обладают не всегда, а лишь для схемы Маркова первого порядка с годовой линейной корреляцией [1]. Следует, вдобавок, указать на еще одну серьезную проблему – оценку величины наибольшего запаздывания n . Для процесса расширенного воспроизводства ОПФ исследователь имеет дело с огромным значением максимального n , оценка которого к тому же производится на основании классического неравенства Чебышева [2], являющегося неустойчивым по верхнему пределу суммирования. Таким образом, поставленная в общем виде задача совместной оценки векторной структуры лага и наибольшей величины запаздывания в отдаче от денежных средств, – максимально возможного инвестиционного лага, является схемой с неисполнимым оцениванием. Поэтому для практической цели эконометрики, схему (некорректной) оценки дополняют гипотезой априорной аппроксимации ее неизвестной структуры, определенным законом поведения параметров лага.

Например, считают, что модель задается в виде бесконечно убывающей геометрической прогрессии – модель Л. Койка: после чего оценке подлежат не $(n + 1)$ параметр, а всего лишь два: первый член геометрической прогрессии и ее знаменатель, абсолютная величина которого строго меньше единицы.

В сложных экономических системах эффективнее применять композицию линейно возрастающей и линейно убывающей зависимостей. «Сшивание» структур может порождать либо один максимум – модель Д. Лью (с нечетным наибольшим запаздыванием), либо два, последовательно «идущих» максимума, – разновидность модели Д. Лью (с четным наибольшим запаздыванием).

Авторы считают перспективным подходом – задание нормированной структуры распределенного лага с помощью специальных функций, ортогональных на основном временном промежутке, – полиномов Чебышева, Лагерра, Лежандра, Эрмита [2]. В случае квазипериодических потоков в сезонное строительство – процессов инфраструктуры в строительной сфере, объема незавершенного строительства, – структуру распределенного лага удастся аппроксимировать полиномами Фурье, либо их предельными образами – тригонометрическими рядами Фурье.

Резюмируем: модели с непрерывно распределенным лагом применяются в строительной отрасли и сопряженной с ней инфраструктурой, в демографии, при пополнении или убыли трудовых ресурсов строительной сферы – на агрегированном уровне при описании процесса расширенного воспроизводства ОПФ города (региона).

Несколько замечаний по поводу математического аппарата, способного реализовывать систему управления экономическими процессами с неоднородно (неравномерно) распределенной структурой запаздывания «эффекта» в зависимости от «стимула». Варьирующиеся, как по величине, так и по направлению, – следовательно, векторные инвестиционные потоки в отрасли хозяйства города [отраслевая структура капиталовложений и/или инвестиций]; перманентные, как «положительные» (вверх), так и «отрицательные» (вниз) действия, направленные на поддержание устойчивой структуры трудовых ресурсов города, занятых в строительной сфере отрасли; балансирование экономико-социальных и реальных финансовых факторов развития производственной сферы и строительной отрасли – все это предполагает использование не дискретных, а непрерывных экономико-математических моделей динамики экономики города либо региона. А в самом классе непрерывных моделей авторы склоняются к приоритету систем интегральных уравнений над системой обыкновенных дифференциальных уравнений [3]. Интегральные суммы все более увеличивающегося количества слагаемых, моделируемые из отдельных, учитывающих эффект запаздывания в отдаче от вложенных денежных средств, как нельзя лучше описывают процесс расширенного воспроизводства ОПФ, процесс постепенного старения (износа, амортизации) фондов, механизмы накопления и убыли капитала и даже динамику трудовых ресурсов, в которых спонтанно и резко нарастают миграционные потоки, практически превращаясь из дискретных в непрерывные. К тому же ответственное решение приходится принимать в условиях владения неполной информацией, поступающей по каналам связи, практически непрерывно. Отсюда – возрастание функции рисков, в особенности ее финансовой составляющей. Если параметр управления процессом поступления, развития и накопления (либо убыли) «внутренней» (эндогенной) функции обозначить через λ , то интегральное неоднородное уравнение, не учитывающее эффект запаздывания, будет иметь вид уравнения Вольтерра

$$y(t) = \lambda \cdot \int_0^t K(t,s)y(s)ds + f(t), \quad (4)$$

а неоднородное уравнение, учитывающее эффект запаздывающего аргумента, приобретает форму уравнения Вольтерра с отклоняющимся аргументом

$$y(t, \tau) = \lambda \cdot \int_0^t K(t,s)y(s - \tau)ds + F(t). \quad (5)$$

Внешние воздействия на «имманентно» развивающуюся систему – непрерывная функция $f(t)$ – может, однако, допускать точки разрыва первого рода, характеризующиеся конечным «скачком», как в положительном (рост внешнего воздействия), так и в отрицательном – его убыль. Специалист по моделированию может возложить на функцию $f(t) = f(t, \tau)$ меру системных рисков τ , как правило, финансовых, поскольку любой риск оставляет финансовый «след». Приведем примеры важнейших, по нашему мнению, встречающихся в моделировании экономики региона, рисков как функций во времени.

Риски «первого» типа происходят (точнее, усиливаются, имея положительную первую производную), когда капитальные вложения (инвестиции) «планово» авансируются на прирост стоимости (произведенной) продукции, но прирост, как таковой, замедляется или даже этого прироста не происходит. Почему? Вероятно, неэффективна структура выделяемых капиталовложений, и ее следует проварьировать с помощью функции управления структурой инвестиций.

Риск «второго» типа имеет место, когда капиталовложения (инвестиции) регулярно выделяются, причем происходит прирост стоимости произведенной продукции, однако наблюдаемый прирост не находит предполагававшихся ранее рынков сбыта произведенной продукции (либо не получает дополнительных «точек» реализации на рынке произведенных товаров и услуг).

Риски «третьего» класса могут возникать в современных супер-динамических процессах, например, в демографических, особенно в секторе миграции или динамики трудовых ресурсов. Различают стационарную и маятниковую миграции. Миграционные риски особенно трудно учесть и почти невозможно, даже на уровне такой развитой страны, как Германия, выйти из множества рисков с достоинством, то есть без потерь и не нарушая этические нормы поведения, принятые в данной стране. Миграционные потоки оказывают многозначное влияние на динамику трудовых ресурсов и их структуры.

Любой адекватный учет рисков первого, второго и особенно третьего классов требует от специалиста по управлению экономическими и информационными системами привлечение аппарата теории вероятности и математической статистики [1].

От детерминированных (невероятностных) моделей, характеризующих систему управления экономикой крупного города (региона), приходится отказываться хотя бы потому, что при полной детерминации дисперсия всей системы равна нулю, а, следовательно, и финансовые риски равны нулю, что представляется нереальным, особенно при наличии неустойчивых скачков в структуре трудовых ресурсов.

Даже если капиталовложения, авансируемые на прогнозный прирост, например, промышленной продукции, потребляемой в строительной от-

расли, запланированы «сколь угодно адекватно», все равно в процессе их «овеществления» в продуктах возникнут стохастические (вероятностные) «помехи» реализации затраченных денежных средств. Таким образом, созревание интегрального показателя, нарастание (либо, наоборот, падение) эффекта в зависимости от предшествующих затрат, неизбежно носит вероятностный характер и подвержены рискам, так или иначе «деформирующим» финансовую составляющую (структуру затрат). Промежутки относительной стабильности чередуются с промежутками временного спада, и чем сильнее проявляют себя неизбежные риски, тем выше отмеченная турбулентность.

Авторы предлагают в интегральное уравнение Фредгольма, помимо параметра λ – будущего спектра собственных значений, ввести также и стохастическую компоненту ω_t , обладающую нулевым математическим ожиданием и независимой от времени дисперсией, причем как в классическое неоднородное уравнение Вольтерра

$$y(t) = \lambda \cdot \int_0^t K(t, s)y(s)ds + f(t) + \omega_t \quad (6)$$

так и в уравнение Вольтерра с запаздыванием (лагом) вида

$$y(t) = \lambda \cdot \int_0^t K(t, s)y(s - \tau)ds + F(t) + \omega_t \quad (7)$$

Еще раз отметим (эконометрическую) роль интегрального ядра в уравнениях (1)–(7): например, в процессе освоения «быстродинамических» основных производственных фондов строительной отрасли интегральное ядро может моделировать накапливающийся объем незавершенного строительства, точнее, ту часть объема «незавершенки», которая является предпусковой и с задержкой в τ временных единиц войдет в строй действующих основных фондов в бесконечной перспективе. Однако, некоторая доля фондов, зависящая как от параметра λ , так и от стохастических помех ω_t , за искомое время τ не «успеет» превратиться в активные фонды, не может войти в текущие вводы основных фондов. Войдет ли эта «рискованная» доля фондов в их последующие вводы? Ответ на этот вопрос зависит как от финансовых рисков, так и от меры «рискованности» текущего строительства, от уровня вводов активных основных фондов и меры подготовленности управляемого аппарата к предполагаемым вводам. Сложнейший, к тому же еще не вполне подготовленный проект, не обходится без необратимых потерь. В общем случае, объем действующих основных фондов, как правило, пополняется именно за счет размеров незавершенного строительства, если, конечно, мера «незавершенки» не превзойдет критической массы.

Таким образом, получается, что в уравнениях экономической динамики строительной отрасли фактически исследуется не уравнение Фредгольма

второго рода, а интегральное уравнение Вольтерра (второго рода) и его действительные собственные значения λ , множество которых (если они действительные числа) и составляет спектр – множество собственных вещественных значений. А, например, постройки временного типа, которые впоследствии придется снести, неукomплектованные либо уже морально устаревшие за длительный, чрезмерно затянутый период строительства, средства производства могут быть учтены в стохастической компоненте ω_t , ее математическом ожидании и дисперсии.

При наличии в арсенале суперкомпьютеров, строительство как отрасль экономики не должна исследоваться изолированно от смежных отраслей и их общей инфраструктуры. Прямые и обратные связи соединяют строительную сферу с грузовым и пассажирским транспортом, наличием либо дефицитом на территории региона энергоресурсов и достаточно квалифицированных трудовых ресурсов. Математическое моделирование столь разветвленной и сложной системы, ее многоуровневое, иерархическое строение требует «укомплектованности» современной математикой и новейшей вычислительной техникой.

Авторы приходят к выводам: интегральные уравнения Фредгольма и, в особенности, Вольтерра, синтезированные с линейными моделями неоднородно распределенного лага, как запаздывания между принятием управленческих решений и их реализацией, следует объединять в (совокупную) интегральную МОДЕЛЬ. Строительную отрасль необходимо изучать не под «дифференциальным», а под «интегральным» углом зрения, характерным для системного математика-программиста: именно тогда свойственный строительной сфере накапливающийся «эффект» (запаздывающий по отношению к воздействию на систему «стимулу») будет проявляться в целом, то есть системно.

Литература

1. Колемаев, В.Н. Теория вероятностей и математическая статистика: учебник /В.Н. Колемаев, В.Н. Калинина, 3-изд, пер. М.: Knorus, 2013. – 376 с.
2. Колмогоров, А.Н. Элементы теории функций и функционального анализа: учебник / А.Н. Колмогоров, С.В. Фомин, 7 изд. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2019. – 572 с.
3. Паршикова, Г.Ю., Перфильев, А.А., Силаев, А.А. Линейные интегральные уравнения Фредгольма второго рода в приложении к экономике // Инновации и инвестиции, № 9, 2020. – 162–169 с.
4. Силаев, А.А. Исследование структуры инвестиционного лага в модели развития экономики города: Учебное пособие /А. А. Силаев, Г.Ю. Паршикова. М.: «Спутник+», 2009. – 75 с.
5. Силаев, А.А., Паршикова, Г.Ю. Динамическая модель спроса: состоятельная оцен-

ка геометрической лаговой структуры. Сб. «Информационно-математические технологии в экономике, технике и образовании». Третья межд. научная конференция. Екатеринбург, 2008 г.

PROBLEM OF ATTRACTING INVESTMENT FLOWS TO THE MAIN PRODUCTION ASSETS OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Parshikova G. Yu., Perfiliev A.A., Silaev A.A.

University of management

The paper considers models with a continuously distributed lag used in the construction industry when describing the process of extended reproduction of the city (region) OPF, when the behavior of an additive accumulating indicator is determined not only by the "present", but also by the "past" course of the process. As a mathematical apparatus capable of implementing a control system for such economic process, the authors propose to synthesize models with a continuously distributed lag and Volterra integral equations of the second kind, taking into account the effect of a lagging argument. The core of these equations models the unfinished construction, more precisely, that part of the volume of "unfinished", which is pre-commissioning and will enter into operation of existing fixed

assets with a delay. In addition, the authors propose to include in the integral equation, in addition to the parameter forming the future spectrum of eigenvalues of the kernel, and a stochastic component with zero mathematical expectation and time-independent variance.

Keywords: distributed lag, financial risks, Volterra integral equation of the second kind, integral kernel.

References

1. Kolemaev, V.N. Theory of probability and mathematical statistics: a textbook /V. N. Kolemaev, V.N. Kalinina, 3-ed, lane M.: Knorus, 2013. – 376 c.
2. Kolmogorov, A.N. Elements of the theory of functions and functional analysis: a textbook / A.N. Kolmogorov, S.V. Fomin, 7 of. M.: MGU im. M.V. Lomonosov, 2019. – 572 p.
3. Parshikova, G. Yu., Perfiliev. A.A., Silaev, A.A. Fredholm linear integral equations of the second kind in an appendix to economics // Innovations and Investments, No. 9, 2020. – pp. 162–169.
4. Silaev, A.A. Investigation of the structure of the investment lag in the model of development of the city economy: Textbook /A. A. Silaev, G. Yu. Parshikova. M.: "Sputnik+", 2009. — 75 p.
5. Silaev, A.A., Parshikova, G. Yu. Dynamic demand model: a consistent assessment of the geometric lag structure. Collection "Information and mathematical technologies in economics, technology and education". The third international scientific conference. Yekaterinburg, 2008.

Анализ рисков при управлении проектами в гостиничном бизнесе во время пандемии COVID-19

Тарасенко Эльвира Владимировна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры индустрии гостеприимства, туризма и спорта, ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова»; доцент департамента туризма и гостиничного бизнеса Финансового Университета при Правительстве РФ; директор по глобальным продажам и развитию бизнеса Preferred Hotels & Resorts
E-mail: Tarasenko.EV@rea.ru

Кобяк Марина Викторовна,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры индустрии гостеприимства, туризма и спорта, ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
E-mail: Kobyak.MV@rea.ru

Ильина Елена Львовна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры индустрии гостеприимства, туризма и спорта, ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
E-mail: Ilina.EL@rea.ru

Латкин Александр Николаевич,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры индустрии гостеприимства, туризма и спорта, ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
E-mail: Latkin.AN@rea.ru

Валединская Екатерина Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры индустрии гостеприимства, туризма и спорта, ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова»
E-mail: Valedinskaya.EN@rea.ru

Управление гостиничными проектами, направленное на минимизацию рисков, связанных с инициацией инвестиционных проектов, приобрело особую актуальность во время пандемии COVID-19. Наряду с отказом некоторых частных инвесторов рассматривать гостиничные проекты в качестве инвестиционных, на рынке появился спрос на новые форматы гостиничных услуг и выявились новые тренды в сфере организации путешествий. Необходимо выделить и государственные меры поддержки гостиничной и туристической отрасли в Российской Федерации. При этом как нельзя более актуальной является необходимость применять различные методы управления количественными и качественными рисками при реализации как новых и существующих гостиничных объектов, так и проектов в процессе редевелопмента территорий и новых проектов внутри сложившейся структуры гостиничного предприятия (открытие нового или реконструкция старого ресторана, открытие новой спа-зоны в отеле и т.д.). Благодаря правильному анализу рисков управляющая компания или девелопер проекта могут выбрать наиболее привлекательный для реализации в финансовом и инвестиционном плане гостиничный проект, разработать сценарии реализации гостиничных проектов в условиях турбулентной бизнес-среды в эпоху пандемии COVID-19.

Ключевые слова: управление рисками, управление проектами, гостиничный бизнес, количественный анализ рисков, качественный анализ рисков, девелопмент, риск-менеджмент, инвестиции, гостиничные услуги, девелопмент, коммерческая недвижимость, гостиничная недвижимость.

В настоящее время в гостиничном менеджменте особую важность приобретают такие понятия, как девелоперский и инвестиционный проект. Инвестиционный проект – сознательно реализуемая, взаимосвязанная система мероприятий и используемых в них ресурсов, направленная на создание активов с долгосрочным характером использования, в целях последующего возврата вложенных средств и получения дохода. Девелопмент недвижимости – качественные, материальные преобразования в объектах недвижимости, обеспечивающие обращение их в новые объекты, обладающие иными существенными параметрами, чем исходные, и большей ценностью [1]. В контексте инвестиций в гостиничную недвижимость необходимо помнить, что собственник гостиничного предприятия рассматривает приобретение существующего отеля и прав на него, как на объект недвижимости. Частный инвестор, потенциальный собственник гостиничного предприятия, принимает решение прежде всего о выборе между реальными и финансовыми инвестициями. В этой связи гостиничная недвижимость рассматривается потенциальным собственником и инвестором как один из видов коммерческой недвижимости, которая должна приносить ожидаемый доход. В связи с тем, что пандемия COVID 19 оказала негативное влияние на экономику сферы услуг и гостиничный бизнес, многие частные инвесторы не заинтересованы в долгосрочных инвестициях в гостиничный бизнес. Согласно результатам исследования McKinsey, посвященного оценке влияния COVID-19 на основные показатели гостиничного бизнеса в США, средний доход на имеющийся к продаже номер (RevPaR) в отелях США падает на 20% к 2023 году, средняя загрузка в отелях класса люкс за период 2020–2021 года составляла всего 15%, а в отелях эконом-класса 40%. В то время как стоимость акций открытых гостиничных компаний упала на 60%, на 25% ниже, чем стоимость акций по рейтингу S&P 500, то стоимость инвестиционных трастов недвижимости в гостиничном секторе упала более еще более чем на 60% [2]. Многие гостиничные предприятия в разных городах мира были закрыты в течение длительного периода времени из-за ковидных ограничений, а также из-за снижения внешних и внутренних туристических потоков, сокращения бизнес-поездки и проведения мероприятий. Так, в Санкт-Петербурге как одном из самых пострадавших от пандемии туристических центров, закрыты навсегда или законсервированы на неопределенный период некоторые гостиничные предприятия. При

этом в равной степени закрываются гостиничные предприятия как независимые, так и находящиеся под управлением или входящие по франшизе в международную сеть гостиничные предприятия. Например, после смены собственника закрылся навсегда сетевой отель Marriott Courtyard Vasilevsky – новый собственник отеля собирается в результате редевелопмента открыть на месте отеля комплекс апартаментов бизнес-класса. По мнению Алексея Мусакина, управляющая компания Cronwell Management, гостиничные объекты продаются с дисконтом до 35–50% от рыночной цены в связи с тем, что владельцы не могут осуществлять платежи по кредиту из-за снижения выручки и высоких постоянных издержек [3]. При этом в Российской Федерации за период с 2020 по 2022 гг. возросла роль въездного туризма, увеличилось количество туристов, предпочитающих проводить отпуск в формате staycation («stacation» – как новый термин в туризме означает отдых вблизи от дома, либо на удалении не более нескольких часов от него при поездке на автомобиле) и тех, кто уделяет внимание более длительному отдыху продолжительностью до трех-четырех недель, посещая санатории и гостиничные предприятия с рекреационными услугами, обеспечивающие не только безопасный отдых, но и предоставляющие возможность проходить курсы реабилитации, восстановления после COVID-19.

Государство также стимулирует развитие внутреннего туризма и развитие сопутствующей инфраструктуры. К одной из мер поддержки гостиничного сектора можно отнести утверждение Правительством РФ новых правил предоставления федеральных субсидий банкам и государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным по льготной ставке инвесторам для реализации инвестиционных проектов по развитию внутреннего и въездного туризма Согласно Постановлению Правительства РФ от 9 февраля 2021 года № 141 льготный кредит потенциальным инвесторам предоставляется на срок до 15 лет включительно, процентная ставка составляет от 3% до 5% годовых для строительства, реконструкции, в том числе с элементами реставрации, объектов капитального строительства. При этом устанавливаются ограничения – кредиты предоставляются для проектов гостиниц категории не менее «три звезды», площадью не менее 5 тыс. кв. м или с номерным фондом от 120 номеров; а также многофункциональных комплексов (МФК) с номерным фондом санаторно-курортных организаций и (или) гостиниц не менее «три звезды», общей площадью не менее 10% многофункционального комплекса, а также развлекательных и (или) спортивно-оздоровительных комплексов, и (или) конгресс-центров, и (или) горнолыжных трасс, и (или) горнолыжных комплексов с системами искусственного оснежения [4].

Таким образом, гостиничную недвижимость и соответствующие девелоперские проекты воз-

можно рассматривать как альтернативный вариант прямых инвестиций, однако не все форматы гостиничной недвижимости получают развитие в 2022–2023 гг. из-за новых тенденций в сфере бизнес-поездки и поездки с целью отдыха, вызванных пандемией. Действительно, 52% международных экспертов, участвующих в опросе накануне Международного инвестиционного гостиничного форума в 2021ом году, оценивали вероятность восстановления гостиничного рынка только в 2024 году [5].

Рассмотрим более подробно различные фазы жизненного цикла инвестиционного проекта в гостиничном бизнесе. При разработке частного инвестиционного проекта в гостиничном секторе наиболее подходит разделение проекта на три основные стадии:

- Предынвестиционную
- Инвестиционную
- Операционную или Эксплуатационную

Жизненный цикл гостиничного предприятия состоит из трех фаз —

девелоперской фазы – девелоперской (в среднем длится от 1 до 5 лет в зависимости от сложности объекта), операционной (фаза длится от 4ого до 25ого года после открытия гостиничного объекта) и фаза выхода из проекта (от 25ого года после открытия отеля). Риски операционной фазы жизненного цикла гостиничного предприятия связаны прежде всего со способностью гостиничного предприятия производить положительный денежный поток от операционной деятельности, чтобы либо обеспечивать инвестору возврат на инвестиции, либо ускорить выход из проекта. Росту факторов риска способствует «закредитованность» владельца гостиничного предприятия, инвестиции в несколько аналогичных гостиничных проектов. Волатильность чистой операционной прибыли (EBITDA) под воздействием неблагоприятных экономических условий внешней среды также способствует росту риска в операционной фазе – чем больше колебания, чем более непредсказуемый денежный поток от проекта в разные периоды времени, чем больше частота колебаний, тем больше риск.

В нашей работе мы остановимся более подробно на самой первой, то есть девелоперской фазе.

В контексте девелоперского проекта и строительстве нового гостиничного объекта недвижимости наиболее применимы к гостиничной отрасли этапы девелоперского проекта, предложенные Максимовым и Асаулом [6]. Это такие этапы, как: инициирование проекта девелопмента, оценка инициативы, обеспечение правовой защиты проекта и финансового плана, подготовка технико-экономического обоснования (ТЭО), проектирование (разработка проекта предприятия архитектурным бюро), согласование проекта с государственными регулирующими органами, формирование системы договорных обязательств участников реализации проектов, внедрение проекта и управление результатами проекта. На каждом из этапов

проектной деятельности инвестор в гостиничную недвижимость сталкивается с различными рисками, которые необходимо оценивать, чтобы принимать решение о переходе на следующую фазу проекта или в иных случаях о выходе из проекта.

Приведем пример оценки инициативы проекта в гостиничной недвижимости. Предположим, у потенциального собственника гостиничного проекта есть в собственности участок земли, расположенный около Финского залива, в Ленинградской области. Собственник должен принять решение о дальнейшем использовании земельного участка, он обращается к специалистам по земельным отношениям и девелоперским проектам и проводит так называемый анализ best use (наилучшего использования) участка, выясняя правовой статус земельного участка и ограничения по его использованию, рассматривает варианты сдачи участка в аренду или застройки участка, в зависимости от вида разрешенного использования, проводит комплексную оценку инвестиций, прогноза возврата инвестиций, анализирует полученную финансовую модель. В результате проведенного анализа, собственник земельного участка может принять решение о строительстве загородного отеля, как один из возможных вариантов использования участка.

Эффективным способом сравнения сильных и слабых сторон проекта на первых этапах проектной деятельности, учитывая состояние и тенденции развития рынка, может быть применение SWOT-анализа. В контексте проектного управления в гостиничной недвижимости SWOT-анализ предполагает оценку характеристик проекта, его сильных и слабых сторон в сравнении с теми возможностями и опасностями, которые несет рынок.

Алгоритм формирования, экспертизы, оценки девелоперской идеи гостиничного проекта можно разделить на три этапа: первый этап (выбор вида недвижимости для инвестиций по критериям доходности, ликвидности, рискам и конкуренции), второй этап (экспертиза проекта по критериям финансовой и юридической допустимости реализации проекта) и третий этап (оценка экономической эффективности проекта по таким важным финансовым критериям, как срок окупаемости проекта, чистая девелоперская прибыль, читая текущая стоимость проекта, внутренняя норма доходности и индекс прибыльности).

При разработке базовой проектной стратегии необходимо объективно оценить имеющиеся ресурсы гостиничной компании (от возможности снижения себестоимости по сравнению с конкурентами до наличия уникальных разработок и технологий). Например, сеть отелей эконом-класса Toyo Inn придерживается в своем развитии конкурентной стратегии лидерства по издержкам. Это лидерство достигается за счет внедряемых моделей управления себестоимостью гостиничных услуг и создания унифицированных проектных решений при строительстве отелей. Так, для оснащения ванных комнат применяются модульные конструк-

ции – сантехника и электронная техника устанавливаются в ванную комнату гостиничного номера единым встроенным модулем, производятся подобные модули дочерним звеном гостиничной компании. Это позволяет находить эргономичные решения для маленьких пространств и снижать издержки, связанные с открытием отелей. Открытие же первого отеля, входящего в гостиничную сеть Four Seasons (международная сеть гостиниц класса «люкс») было настолько ожидаемым клиентами, что номера отеля Four Seasons Lion Palace в Санкт-Петербурге в первые месяцы после открытия были забронированы, был создан ажиотажный спрос благодаря «сарафанному радио». Отель смог внедрять ценовую стратегию «медленного снятия сливок», снизив расходы на продвижение и установив цены выше, чем у отелей-стратегических конкурентов – у клиентов отеля, останавливавшихся в других отелях сети за рубежом бренд Four Seasons ассоциировался с безупречным сервисом, высочайшим уровнем качества предоставления роскошных гостиничных услуг.

После оценки внутренних ресурсов или сильных сторон компании (управляющей или гостиничной), иницирующей новый проект, необходимо перейти к оценке рынка или рынков, на которых гостиничная группа или гостиничное предприятие будет работать с целью выполнения своей миссии.

Модель SWOT-анализа обычно представляют в виде матрицы конфронтации, которая позволяет скомпилировать сильные стороны с угрозами, сильные стороны с возможностями и т.д. Очень важно при составлении матрицы конфронтации правильно разделять внутренние ресурсы предприятия и внешние возможности и угрозы, связанные с окружающей бизнес-средой. Рекомендуется выделить не менее чем 20 сильных, слабых сторон, возможностей и угроз. Возможно также учитывать вероятность наступления того или иного внешнего события, рассматривая сочетание той или иной сильной или слабой стороны модели с внешней угрозой (усиление или нейтрализация угрозы) и возможностью (нивелирование слабой стороны или усиление) (рис. 1).

t-угрозы o-возможности S – сильные стороны, W-слабые стороны	o1...o5	t1...t5	Итого
Итого 20			20
S1... S5			
W1...W5			

Рис. 1. Матрица конфронтации в SWOT-анализе, составлено автором.

Как показывает анализ различных реализованных гостиничных проектов, при инвестициях в гостиничный бизнес денежные потоки зачастую бывают нестандартными, характеризующимися чередованиями положительных и отрицательных периодов, из-за необходимости дополнительных капитальных вложений в процессе реализации

проекта. Это происходит зачастую уже после открытия гостиничного предприятия, когда собственники бизнеса уже получают операционный доход от реализации гостиничных услуг или, например, сдают в аренду сторонним арендаторам помещения отеля. Для учета фактора рисков проекта также традиционно рассматривают три варианта сценариев – пессимистический, оптимистический и наиболее реальный сценарий развития инвестиционного проекта. Чем меньше разница в финансовых показателях по каждому варианту, тем менее чувствителен проект к возможным изменениям внешней среды и к рискам [7].

Безусловно, чем сложнее отель и чем выше он классом, тем с большим количеством факторов риска сталкивается инвестор и потенциальный владелец отеля. В этой связи такой формат гостиничного предприятия как высококлассный загородный отель полного цикла с предоставлением медицинских услуг гостям будет являться проектом с высокой степенью риска для инвестора в гостиничную недвижимость. Чем сложнее проект, тем более сложный анализ рисков необходимо провести перед реализацией проекта. К основным факторам риска при реализации гостиничных девелоперских проектов, как правило, относят риск правильного выбора локации отеля, риск зонирования и планировки, строительство отеля в курортной зоне (развитие курортного проекта – это всегда высокая степень риска), риск выбора управляющей компании или гостиничного оператора, риск аренды земельного участка или приобретения земельного участка в собственность, риск выбора архитектурного бюро и строительных подрядчиков, риск строительства и дизайна, риск высокой стоимости капитала и необходимости обучения персонала и т.д.

Рассмотрим простую модель оценки рисков при реализации гостиничных проектов. Для начала проведем качественный анализ рисков инвестиционного проекта в сфере ресторанно-гостиничной недвижимости. Предположим, ресторанная управляющая компания с опытом управления и запуска ресторанных проектов собирается реализовывать проект по строительству бутик-отеля. Это достаточно распространенная сейчас бизнес-модель и возможность для компании, создавшей удачный продукт в одной сфере бизнеса, перенести свои компетенции в другие сферы и диверсифицировать свой бизнес-портфель. Так, например, ресторанная компания Ginza Project создала свою управляющую гостиничную компанию и занимается поиском рентабельных инвестиционных проектов в сфере гостиничной недвижимости – действительно, накопленный операционный опыт позволяет успешно решать задачи и опережать конкурентов в гостиничном бизнесе.

Сначала выполним анализ внешних возможностей и угроз (исходящих из внешней среды) и внутренних сильных и слабых сторон проекта. Например, мы можем выделить такие актуальные виды риска как управленческий или административный

(связанный с недостаточным опытом в сфере гостиничного менеджмента) и инвестиционный (связанный со сложностью или задержкой получения банковского кредита для развития проекта или выхода из проекта одного из учредителей).

Для дальнейшей количественной оценки возможно провести анонимный опрос трех экспертов из гостиничного бизнеса с опытом работы более 10 лет и с опытом работы в сфере открытия аналогичных гостиничных проектов «с нуля» (собственников бизнеса, гостиничных консультантов, не являющихся Вашими конкурентами для получения объективных оценок). Экспертам необходимо предложить оценить важность каждого выделенного Вами риска по шкале от 1 до 10 и присвоить вероятность наступления того или иного риска от 0,1 до 1. Затем возможно выделить самые опасные для нового бизнеса риски (3–4 риска) и провести более детальный количественный анализ этих рисков. В итоге, каждому риску присваивается свой балл. По итогам можно выделить 3–4 риска с наибольшей итоговой суммой баллов и проанализировать их воздействие на основные финансовые показатели проекта. Прежде всего, основной задачей является анализ изменения показателей чистого дисконтированного дохода проекта (ЧДД или NPV) при воздействии на проект выбранных важных рисков для проекта, изменяя заданные параметры в прогнозной финансовой модели.

Например, в процессе анализа рисков может быть выявлено, что наиболее высокой чувствительностью обладают риск управленческий или административный; риск снижения качества (несоответствия ожидаемому качеству у клиентов из-за отсутствия необходимого опыта в создании гостиничных продуктов и несоответствия ожиданиям клиентов, привыкшим к стандартам известных гостиничных брендов); технологический риск (нарушения операционных технологий в процессе реализации проекта, в том числе строительных) и средней чувствительностью обладает риск финансовый (колебания курсов валют, повышения процентной ставки по кредитам), а также риск повышения цен на сырье, комплектующие и строительные материалы. Наиболее высокой прогнозируемостью обладает валютный риск повышения цен на сырье, а средней – риск технологический и административный (управленческий). Действительно, ресторанной компании может не хватить управленческих компетенций в сфере гостеприимства, а приглашенные внешние эксперты могут выполнять свои задачи недобросовестно. Что касается риска колебания курсов валют, то финансовые аналитики крупнейших западных банков прогнозируют падение рубля в 2022 году даже без введения дополнительных санкций против Российской Федерации.

В то же время ужесточение глобальных финансово-кредитных условий под влиянием пандемии COVID-19 негативно сказывается на курсе национальных валют развивающихся экономик, в то же время Российской Федерации, однако при

строительстве бутик-отеля класса «люкс» строительные материалы и комплектующие зачастую приобретаются у зарубежных производителей.

При изменении ожидаемой выручки от реализации гостиничных услуг на 5, 10 и 15% (уменьшение выручки) возможно получить три новых значения NPV по сравнению с базовыми, а также новые значения индекса прибыльности и внутренней нормы доходности (целесообразно учитывать при использовании заемных средств на развитие проекта). Мы можем выделить процентные изменения NPV в каждом случае и так называемую эластичность накопленного денежного потока.

Далее мы можем проанализировать три варианта сценариев реализации проекта с учетом вероятности реализации каждого из сценариев и выделения изменяемых параметров при реализации того или иного сценария проекта. Например, в случае реализации стрессового сценария к изменяемым параметрам можно отнести изменение курса рубля до 100 рублей за один евро, увеличение затрат на импортные комплектующие на 5% и увеличение инвестиций в основные средства (например, импортное оборудование для кухни ресторана или уборки номеров) на 10%.

Предположим, что в нашем примере, базовый NPV при вероятностном рассмотрении трех сценариев и других заданных финансовых показателей проекта (внутренней нормы доходности, индекса прибыльности) уменьшится на 50%, останется положительным. что говорит о том, что проект успешно реализуем при наличии мер противодействия рискам.

При пессимистичном сценарии NPV уменьшится на 128% (отрицательное значение). При отсутствии мер противодействия рискам, описанным в качественном анализе, и вероятности наступления сценария – 0,3%, пессимистичный сценарий делает проект коммерчески нереализуемым. Особое внимание следует уделить противодействию рискам управленческим и рискам технологическим, чтобы стрессовый сценарий мог перейти в пессимистический с некритичными показателями для успешной реализации проекта, сохранить положительное значение NPV. Наступление стрессового сценария наиболее вероятно в случае инвестирования в гостиничный проект в период пандемии и без учета потребительского спроса на новые гостиничные форматы – санаторные объекты, загородные рекреационные отели, гибридные форматы отелей (отели и апартаменты, отели в составе МФК и т.д.).

При стрессовом сценарии NPV у нас уменьшится на 6%, это объясняется тем, что стоимость импортных комплектующих для планируемого бутик-отеля в планировании проекта была невысока. Однако при невозможности отказаться от импортного оборудования и фиксирования твердых закупочных цен сценарий с вероятностью 0,2% следует принимать во внимание.

Таким образом, риски необходимо учитывать при разработке новых инвестиционных проектов

в гостиничной сфере. Безусловно, при наличии возможностей и при разработке капиталоемких и сложных для прогнозирования проектов рекомендуется на практике применять методы с применением компьютерной программы для прогнозных моделей и расчета случайных сценариев, метод Монте-Карло для формализованного определения неопределенности [8].

Литература

1. Максимов, С.Н. Управление девелопментом недвижимости: учебник. – Москва: Проспект, 2020–332 с.
2. Hospitality and COVID-19: How long until “no vacancy” for US hotels? // Официальный сайт компании McKinsey. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/travel-logistics-and-infrastructure/our-insights/hospitality-and-covid-19-how-long-until-no-vacancy-for-us-hotels>. (дата обращения 25.10.2021)
3. В Петербурге началась распродажа гостиниц // URL: https://www.rbc.ru/spb_sz/17/02/2021/602cb7e89a79477427cc1a8d (дата обращения 20.12.2021)
4. На строительство отелей решено предоставлять льготные кредиты по ставке от 3% до 5% годовых // URL: <https://www.garant.ru/news/1445943/> (дата обращения 20.12.2021)
5. Мировой гостиничный рынок восстановится к 2024-ому году // URL: <https://www.frontdesk.ru/news/mirovoy-gostinichnyy-rynok-vosstanovitsya-k-2024-godu> (дата обращения 20.12.2021)
6. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 416 с.
7. Гостиничный менеджмент: учебник/коллектив авторов; под общей редакцией Л.А. Попова, Э.В. Тарасенко. – Москва: Кнорус, 2022. – 252 с.
8. Грачева, М.В. Проектный анализ: учет рисков: учебно-практическое пособие. – Москва: Проспект, 2017–175 с.

QUALITATIVE AND QUANTITATIVE RISK ANALYSIS AS THE INTEGRAL PART OF THE PROJECT MANAGEMENT IN THE HOSPITALITY BUSINESS

Tarasenko E.V., Kobyak M.V., Ilina E.L., Latkin A.N., Valedinskaya E.N.
Plekhanov Russian University of Economics

The importance of the risk management is re-evaluated and applied to different hotel projects depending on the stage of the hotel life cycle becoming of crucial importance during COVID-19. The necessity of the proper knowledge of quantitative and qualitative approaches to risk management is even more important when it comes to the development stage of the hotel life cycle and the initiative phase of the hotel development project. Risk evaluation and management should be mandatory integrated into the project management and development of new hotels, projects within the existing enterprises (such as opening of new restaurants or spa centers), and redevelopment of territorial zones and conversion of the old buildings to hotels. Due to the proper risk management techniques the management of development companies make a choice in favor of the most attractive scenarios of project development considering return of investment The aforesaid holds even more weight during the pandemic times of COVID-19 and related negative influence on hotel business and

economy in general and new travel trends and formats of hotel enterprises coming aboard.

Keywords: hotel management, risk management, quantitative risk analysis, qualitative risk analysis, development, project management, hotel services, investments, real estate, hotel real estate, commercial real estate.

References

1. Maximov S.N. Management of development projects: textbook – Moscow: Prospect, 2020–332 p.
2. Hospitality and COVID-19: How long until “no vacancy” for US hotels? // Официальный сайт компании McKinsey. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/travel-logistics-and-infrastructure/our-insights/hospitality-and-covid-19-how-long-until-no-vacancy-for-us-hotels>. (date of application 25.10.2021)
3. The hotels are on sale in St. Petersburg // URL: https://www.rbc.ru/spb_sz/17/02/2021/602cb7e89a79477427cc1a8d (date of application 20.12.2021)
4. Soft loans on hotel construction and development will be granted by the government // URL: <https://www.garant.ru/news/1445943/> (date of application 20/12/2021)
5. The international hotel market will be recovered by 2024 // URL: <https://www.frontdesk.ru/news/mirovoy-gostinichnyy-rynok-vosstanovitsya-k-2024-godu> (date of application 20.12.2021)
6. Asaul A.N. Economics of real estate textbook. – St. Petersburg: Piter, 2013. – 416 p.
7. Hotel management: textbook/team of authors; edited by L.A. Popov, E.V. Tarasenko – Moscow: Knorus, 2022. – 252 p.
8. Gracheva M.V. Project analysis: evaluation of risks: textbook. – Moscow: Prospect, 2017–175 p.

Чернов Алексей Викторович,

к.т.н., доцент кафедры менеджмента, РУДН
E-mail: chernov-av@rudn.ru

Чернова Виктория Александровна,

к.э.н., доцент кафедры менеджмента, РУДН
E-mail: chernova-va@rudn.ru

Стремительное развитие цифровых технологий вызывает значительные изменения в экономике, бизнесе и обществе и создает основу для новых рынков. В течение 2020 года пандемия COVID-19 привела к сокращению российской экономики примерно на 3,1%, при этом темпы цифровизации различных ее отраслей значительно возросли. В период локдауна различных отраслей правительство и бизнес были вынуждены ускорить внедрение цифровых технологий в различные сферы жизни общества.

Настоящее исследование включает в себя уточнение понятия «цифровой рынок», анализ состояния цифровых рынков Российской Федерации в условиях пандемии COVID-19, оценку состояния цифровых рынков денег, товаров и труда в 2020 году.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, цифровой рынок, COVID-19

Введение. Среди всех потрясений 2020 года, вызванных пандемией COVID-19, четко обозначилась одна тенденция: цифровизация помогла российским гражданам преодолеть проблемы в таких сферах как исполнение своих трудовых обязанностей, обучение, покупка товаров и услуг, общение.

В апреле 2020 года 16,8 млн детей в России были вынуждены перейти на онлайн формат учебного процесса [9]. Рынок электронной коммерции вырос в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 58% [7]. Различные мероприятия, например корпоративные праздники, дни рождения и даже свадьбы переместились в онлайн формат; наиболее популярное приложение для проведения видеоконференций – Zoom достигло рыночной капитализации в 129 млрд долларов США. 58% сотрудников российских компаний были переведены на удаленный режим работы, при этом большинство из них убеждены, что продолжат использовать подобный режим работы в будущем [5].

В 2020 году цифровые технологии ускорили переход экономики в цифровое русло, помогли компаниям повысить свою эффективность и изменили способы межличностного взаимодействия, как и предсказывали исследователи, изучающие особенности цифровой экономики еще в то время, когда не было и речи о пандемии COVID-19 [4].

Согласно исследованию Harvard Business Review в 2020 году Российская Федерация уверенно вошла в топ-10 стран по темпам цифровизации экономики, наряду с такими странами как Индия, Катар и Южная Корея [1]. Этот результат был достигнут благодаря таким факторам, как:

- улучшение институциональной среды, в том числе за счет разработки значительного числа нормативно-правовых актов, регулирующих использование цифровых инструментов;
- возросшего потока инвестиций в разработку цифровых технологий;
- улучшение цифровой инфраструктуры.

Почти половина российских компаний (46%) имеют связанные и интегрированные друг с другом элементы цифровой инфраструктуры. Однако полностью оцифрованные процессы и цифровая модель организации выстроены только в 10% организаций, а полностью зрелую открытую цифровую инфраструктуру имеют лишь 5% компаний. Цифровизация отдельных, пока еще несвязанных между собой элементов инфраструктуры, осуществляется у 36% организаций (рис. 1) [2].

Цифровые рынки – определение и состояние в 2020 году. К данному исследованию авторов подтолкнуло отсутствие в литературе определения понятия «цифровой рынок». Это удивительно, поскольку определение цифрового марке-

тинга (marketing (англ.) – производное от market – рынок) – существует. В литературе встречается определение электронного рынка как системы, координирующей взаимодействие спроса и предложения посредством технологий электронной коммуникации [3]. Однако, следует отметить два важных аспекта:

1. средства электронной коммуникации отнюдь не тождественны цифровым технологиям;
2. сегодня цифровые рынки выходят за границы одной лишь коммуникации – цифровые технологии позволяют перевести взаимодействие между спросом и предложением в цифровую среду и даже полностью исключить из этого взаимодействия человека за счет использования Интернета вещей.



Рис. 1. Уровень развития цифровой инфраструктуры в российских компаниях

Таким образом, можно определить «цифровой рынок» как взаимодействие между спросом и предложением в цифровой среде с использованием цифровых технологий.

Оценим степень цифровизации таких традиционных рынков как рынок товаров и услуг, рынок капитала и рынок труда в России по итогам 2020 года.

По данным исследования компании Datainsight объем интернет-торговли в денежном выражении в 2020 году составил 37 млрд долларов США, продемонстрировав рост в 58%. В натуральном выражении объем рынка составил 830 млн заказов и показал 78% роста. В сегменте B2C почти половина всех заказов (49%) пришлась на долю крупнейших маркетплейсов, таких как Ozon, Wildberries, Яндекс Market и др. Доля интернет-продаж в общем объеме розничных продаж составила 9% по сравнению с 6% в 2019 году, в сегменте непродовольственных товаров 21% по сравнению с 14% в 2019 году. Таким образом за 2020 год доля интернет-продаж на розничном рынке России выросла на 30% и составила 2,5% ВВП [6].

Что касается финансового рынка, то темпы его цифровизации можно признать значительными. Россия уверенно входит в ТОП-10 стран мира по использованию цифровых технологий в банковской сфере. По данным Центробанка РФ 87% банковских клиентов в России пользуются цифровыми технологиями для совершения банковских операций, число заявок на получение потреби-

тельских кредитов с использованием мобильных приложений в 2020 году составило 60% от общего числа заявок [8].

Рынок труда также претерпел значительные преобразования с точки зрения цифровизации. Цифровые технологии стали активно применяться для проведения обучения, проведения собеседований, а также для организации удаленного выполнения сотрудниками рабочих задач. На рисунке 2 приведены данные о переводе сотрудников российских компаний на удаленный режим работы в 2020 году.

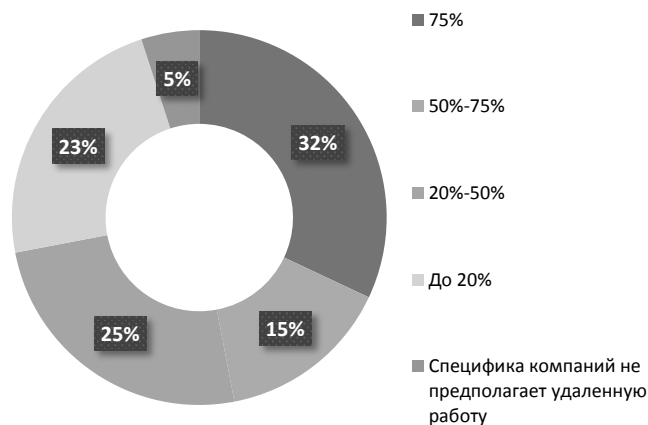


Рис. 2. Процент сотрудников, переведенных на удаленный режим работы

Из приведенных данных видно, что только 5% российских компаний не смогли перевести своих сотрудников на удаленный режим работы. В то же время 32% от общего числа компаний организовали удаленный режим работы для 75% своих сотрудников. Еще 15% компаний перевели на удаленный режим работы более половины персонала [5]. Подобная статистика во многом объясняется давлением пандемии COVID-19 и может показать существенное замедление темпов цифровизации при условии смягчения или устранения ее негативных последствий.

Проведение очных собеседований в онлайн формате поддерживает почти половина российских компаний, частично перевели очные собеседования в онлайн формат еще 22% организаций и лишь 5% компаний все еще проводят собеседования исключительно оффлайн (рис. 3) [5].



Рис. 3. Процент компаний, переключившихся на онлайн-собеседования

Кроме перевода сотрудников на дистанционный формат работы и проведения собеседований в онлайн формате многие компании перешли на обучение персонала при помощи цифровых технологий (рис. 4). Причем 13% компаний обучают своих сотрудников только дистанционно, а 55% компаний используют смешанный формат обучения и только 32% компаний сохранили традиционный подход к обучению сохранили [5].



Рис. 4. Процент компаний, переключившихся на онлайн-обучение

Выводы. Как видно из приведенных данных говорить о том, что все три типа рынков в России можно считать цифровыми на сегодняшний день преждевременно. С уверенностью утверждать, что взаимоотношения между спросом и предложением осуществляются в большей мере в цифровой среде лишь относительно финансового рынка. В качестве основных причин этого можно назвать:

- достаточное развитие цифровой инфраструктуры финансового рынка;
- серьезные вложения финтех компаний в развитие цифровых инструментов;
- ментальная готовность пользователей применять цифровые технологии в данной сфере.

Рынок труда также продемонстрировал существенные темпы цифровизации. Тем не менее большинство участников данного рынка признают такой результат временным, связанным с воздействием пандемии Covid-19. С другой стороны, можно признать вспышку коронавируса драйвером цифровизации рынка труда и, несмотря на прогнозируемый спад темпов перехода взаимоотношений между спросом и предложением в цифровую среду, можно утверждать, что этот переход будет продолжаться – цифровые инструменты и инфраструктура в рамках данного рынка получила и сохранит импульс к дальнейшему развитию. Некоторым барьером в рамках перехода рынка труда в цифровую среду можно признать относительную консервативность его участников.

Рынок товаров и услуг на сегодняшний день далек от того, чтобы считаться цифровым, хотя и демонстрирует темпы цифровизации около 30% в год. Основными барьерами можно признать недостаточный на сегодняшний день уровень цифровой инфраструктуры данного рынка и не в полной мере сформированная готовность покупате-

лей приобретать товары, особенно продукты питания, в рамках цифровой среды.

Заключение. Следует отметить, что в 2020 году по причине распространения новой коронавирусной инфекции темпы цифровизации всех трех основных типов рынков в России значительно ускорились и их развитие вышло на новый уровень. Несмотря на прогнозируемый незначительный «откат» данного процесса в дальнейшем, можно с уверенностью утверждать о сохранении данной тенденции.

Литература

1. Harvard Business Review & Which Economies Showed the Most Digital Progress in 2020? URL: <https://hbr.org/2020/12/which-economies-showed-the-most-digital-progress-in-2020>
2. KMDA. Цифровая трансформация в России – 2020. URL: <https://drive.google.com/file/d/1xVK4lSanDZSCN6kGAHXikrGoKgpVlcwN/view>
3. Malone T., YATES J., BENJAMIN R. Electronic Markets and Electronic Hierarchies // Communications of the ACM, 1987, 30(6):484–497
4. Snow C.C., Fjeldstad Ø.D., Langer A.M. Designing the digital organization // Journal of Organization Design, 2017, 6(7), pp. 1–13 DOI 10.1186/s41469–017–0017-y
5. Действия HR в условиях пандемии. KPMG Россия. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2020/04/ru-ru-hr-actions-in-pandemic.pdf>
6. Интернет-торговля в России 2020. URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_eCommerce2020.pdf
7. Отчет ассоциации электронной коммерции. URL: <https://admin.akit.ru/wp-content/uploads/2021/10/Analitika-2020.pdf>
8. Проект основных направлений цифровизации финансового рынка на период 2022–2024 годов. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/131360/oncfr_2022–2024.pdf
9. Росстат. Годовой отчет за 2020. – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_13/lssWWW.exe/Stg/d01/07–02.docx

DIGITAL MARKETS IN RUSSIA IN 2020: OVERVIEW AND MAIN TRENDS

Chernov A.V., Chernova V.A.
RUDN

The rapid development of digital technologies causes significant changes in the economy, business and society and creates the basis for new markets. During 2020, the COVID-19 pandemic led to a contraction of the Russian economy by about 3.1%, while the pace of digitalization of its various industries has increased significantly. During the lockdown of various industries, the government and business were forced to accelerate the introduction of digital technologies into various spheres of society.

This study includes clarification of the concept of “digital market”, analysis of the state of the digital markets of the Russian Federation in the context of the COVID-19 pandemic, assessment of the state of the digital markets of money, goods and labor in 2020.

Keywords: digitalization, digital economy, digital market, COVID-19.

References

1. Harvard Business Review & Which Economies Showed the Most Digital Progress in 2020? URL: <https://hbr.org/2020/12/which-economies-showed-the-most-digital-progress-in-2020>
2. KMDA. Digital Transformation in Russia – 2020. URL: <https://drive.google.com/file/d/1xVK4ISanDZSCN6kGAHXikrGoKgpVl-cwN/view>
3. Malone T., YATES J., BENJAMIN R. Electronic Markets and Electronic Hierarchies // Communications of the ACM, 1987, 30(6):484–497
4. Snow C.C., Fjeldstad Ø.D., Langer A.M. Designing the digital organization // Journal of Organization Design, 2017, 6(7), pp. 1–13 DOI 10.1186/s41469-017-0017-y
5. HR actions in the context of a pandemic. KPMG Russia. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2020/04/ru-ru-hr-actions-in-pandemic.pdf>
6. E-commerce in Russia 2020. URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_eCommerce2020.pdf
7. Report of the E-Commerce Association. URL: <https://admin.akit.ru/wp-content/uploads/2021/10/Analitika-2020.pdf>
8. Draft of the main directions of digitalization of the financial market for the period 2022–2024. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/131360/oncfr_2022-2024.pdf
9. Rosstat. Annual Report for 2020. – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b20_13/lssWWW.exe/Stg/d01/07-02.docx