

Учредитель:
ООО «Русайнс»

Свидетельство
о регистрации СМИ
ПИ № ФС77-86677 от 26.01.2024 г.
ISSN 2306-5001

Адрес редакции:
117218, Москва,
ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
E-mail: ed-russia@list.ru
Сайт: <https://ed-russia.ru/>

Журнал входит в Перечень ВАК ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Афанасьев Михаил Юрьевич, д-р экон. наук, проф., заведующий лабораторией прикладной эконометрики, ЦЭМИ РАН;
Афанасьев Антон Александрович, д-р экон. наук, проф., ведущий научный сотрудник лаборатории социального моделирования, ЦЭМИ РАН;
Брижак Ольга Валентиновна, д-р экон. наук, доц., проф. Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве РФ;
Валинурова Лилия Сабиховна, д-р экон. наук, проф., зав. кафедры инновационной экономики, Уфимский университет науки и технологий;
Васильева Елена Викторовна, д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой бизнес-информатики, Финансовый университет при Правительстве РФ;
Глинский Владимир Васильевич, д-р экон. наук, проф. кафедры статистики, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»;
Дробышевский Сергей Михайлович, д-р экон. наук, директор по научной работе, Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара;
Колесников Андрей Викторович, д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН, проф. Департамента бизнес-информатики, Финансовый университет при Правительстве РФ;
Коровин Дмитрий Игоревич, д-р экон. наук, проф., проф. Департамента анализа данных и машинного обучения, Финансовый университет при Правительстве РФ;
Криничанский Константин Владимирович, д-р экон. наук, проф. Департамент финансовых рынков и финансового инжиниринга, Финансовый университет при Правительстве РФ;
Ларионова Ирина Владимировна, д-р экон. наук, проф., Департамент финансовых рынков и финансового инжиниринга, Финансовый университет при Правительстве РФ;
Липски Станислав Анджеевич, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой земельного права, Государственный университет по землеустройству;
Мазур Наталья Зиновьевна, д-р экон. наук, проф., профессор кафедры инновационной экономики, Уфимский университет науки и технологий;
Моргунов Вячеслав Иванович, д-р экон. наук, ведущий научный сотрудник РАНХиГС при Президенте РФ;
Никишкин Валерий Викторович, д-р экон. наук, проф., заведующий учебно-научной лабораторией профессиональной подготовки работников образовательных организаций, РЭУ им. Г.В. Плеханова;
Носова Светлана Сергеевна, д-р экон. наук, проф., НИЯУ МИФИ;
Папаскири Тимур Валикович, д-р экон. наук, проф., врио ректора, Государственный университет по землеустройству;
Погорлецкий Александр Игоревич, д-р экон. наук, проф. кафедры мировой экономики, Санкт-Петербургский государственный университет;
Попова Елена Владимировна, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий, РЭУ им. Г.В. Плеханова;
Радыгин Александр Дмитриевич, д-р экон. наук, проф., председатель ученого совета, Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара;
Сильвестров Сергей Николаевич, д-р экон. наук, проф., засл. экономист РФ, Департамент мировой экономики и мировых финансов, Финуниверситет;
Соловьев Владимир Игоревич, д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой "Прикладной искусственный интеллект", МТУСИ;
Тургель Ирина Дмитриевна, д-р экон. наук, проф., зам.директора по науке Высшей школы экономики и менеджмента, УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина

Главный редактор: Соколинская Наталия Эвальдовна, канд. экон. наук, проф., проф. Департамента банковского дела и монетарного регулирования, Финансовый университет при Правительстве РФ

Отпечатано в типографии
ООО «Русайнс», 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2
Подписано в печать: 30.06.2024 Цена свободная Тираж 300 экз.
Формат: А4

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

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Стратегии финансирования дефицита бюджета и экономического развития: тематическое исследование по Мали. *Диарра Сулейман, Гиринский А.В., Паничева Е.В., Мамаду Дембеле, Азейани Мохамед КА* 4
- Формульное распределение: текущая практика. *Чукарин Д.К.* 10
- Влияние перетока трудовых ресурсов из стран ЕАЭС на технологическое развитие России. *Шкиотов С.В., Майорова М.А.* 17
- Стратегии развития брендов китайской автомобильной промышленности. *Яо И, Черняев М.В.* 22

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ

- Концептуализация комплексного маркетингового подхода к функционированию рынка социально вредных товаров. *Мальгина В.Д., Гросова Д.А.* 29
- Управление внутренними условиями трудовых отношений как фактор повышения эффективности производственных процессов. *Николаев Н.А.* 38
- Актуальные тенденции в исследовании концептуальных основ категории «потребительская лояльность в сфере интернет-торговли». *Шульга В.Ю., Россинская М.В., Иволгин М.М.* 52

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

- Применение международных стандартов как фактор повышения конкурентоспособности отечественных компаний игровой индустрии. *Сулимова Е.А.* 58
- Государственно-частное партнерство как механизм развития жилищно-коммунального комплекса региона. *Агаева Л.К., Гордиевский П.А., Иванова Ю.А.* 62
- Государственная политика стратегического планирования в сфере развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. *Баранов А.В., Анисимов А.Ю.* 70

- Исследование проблем комплексного развития территорий мегаполиса. *Калинин А.Р., Зелиско А.П.* 79
- Развитие концепции устойчивого развития в Российской Федерации: история и современное состояние. *Каминский Ф.В.* 84
- Развитие малого и среднего предпринимательства в условиях модернизации промышленного производства. *Коровяковский Д.Г., Романова М.Е., Парфенова В.И.* 92
- Методология совершенствования индикаторной системы экономического развития региона в условиях социального напряжения. *Мальгина В.Д.* 111
- Финансирование НИОКР: влияние на патентную активность в области междисциплинарных исследований. *Валинурова Л.С., Казакова О.Б., Балгазин И.И.* 116

ФИНАНСЫ. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. СТРАХОВАНИЕ

- Рынок паевых инвестиционных фондов в РФ: состояние, проблемы и перспективы развития. *Репина Е.Г., Малых О.Е., Жиронкин С.А.* 127
- Экономическое содержание и особенности первичного публичного размещения ценных бумаг. *Репина Е.Г., Сафиуллин Л.Н., Степанова Т.Е., Аблаев И.М.* 135
- Основные виды сделок на фондовой бирже и порядок их проведения. *Матерова Е.С., Сагдеев Р.Р., Аппалонина Н.А., Шарафуллина Р.Р.* 145
- Особенности фондирования малого и среднего бизнеса в России. *Репина Е.Г., Жиронкин С.А., Гайзатуллин Р.Р.* 150

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- ESG-инвестирование и его развитие на современном этапе. *Кузьмина О.Ю., Абдулганиев Ф.С., Аблякимова А.А., Агапов Н.М.* 156

Contents

WORLD ECONOMY

- Deficit Financing Strategies and Economic Development: A Case Study from Mali. Diarra Suleiman, Girinsky A.V., Panicheva E.V., Mamadou Dembele, Azeyani Mohamed KA **4**
- Formula allocation: current practice. Chukarin D.K. **10**
- Impact of labor flow from the EAEU countries on the technological development of Russia. Shkiotov S.V., Mayorova M.A. **17**
- Brand development strategies of the Chinese automotive industry. Yao I, Chernyaev M.V. **22**

CONTROL THEORY. MANAGEMENT. MARKETING

- Conceptualization of an integrated marketing approach to the functioning of the market for socially harmful goods. Malygina V.D., Grosova D.A. **29**
- Management of internal conditions of labor relations as a factor in increasing the efficiency of production processes. Nikolaevna. 38
- Current trends in the study of the conceptual foundations of the category “consumer loyalty in the field of online trading.” Shulga V.Yu., Rossinskaya M.V., Ivolgin M.M. **52**

ECONOMY OF INDUSTRIES AND REGIONS

- The use of international standards as a factor in increasing the competitiveness of domestic gaming industry companies. Sulimova E.A. **58**
- Public-private partnership as a mechanism for the development of the region's housing and communal services complex. Agaeva L.K., Gordievsky P.A., Ivanova Yu.A. **62**

- State policy of strategic planning in the field of development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation. Baranov A.V., Anisimov A.Yu. **70**
- Study of problems of integrated development of metropolitan areas. Kalinin A.R., Zelisko A.P. **79**
- Development of the concept of sustainable development in the Russian Federation: history and current state. Kaminsky F.V. **84**
- Development of small and medium-sized businesses in the context of modernization of industrial production. Korovyakovsky D.G., Romanova M.E., Parfenova V.I. **92**
- Methodology for improving the indicator system of economic development of the region in conditions of social tension. Malygina V.D. **111**
- R&D Funding: Impact on Patent Activity in Interdisciplinary Research. Valinurova L.S., Kazakova O.B., Balgazin I.I. **116**

FINANCE. TAXATION. INSURANCE

- Market of mutual investment funds in the Russian Federation: state, problems and development prospects. Repina E.G., Malykh O.E., Zhironkin S.A. **127**
- Economic content and features of the initial public offering of securities. Repina E.G., Safiullin L.N., Stepanova T.E., Ablaev I.M. **135**
- Main types of transactions on the stock exchange and the order in which they are carried out. Materova E.S., Sagdeev R.R., Appalonova N.A., Sharafullina R.R. **145**
- Features of funding small and medium-sized businesses in Russia. Repina E.G., Zhironkin S.A., Gaizatullin R.R. **150**

INVESTMENT MANAGEMENT

- ESG investing and its development at the present stage. Kuzmina O.Yu., Abdulganiev F.S., Abyakimova A.A., Agapov N.M. **156**

Стратегии финансирования дефицита бюджета и экономического развития: тематическое исследование по Мали

Диарра Сулейман

аспирант, экономический факультет, Российский университет дружбы народов, 1042225132@rudn.ru

Гиринский Андрей Владимирович

к.э.н., доцент, Экономический факультет, Российский университет дружбы народов, girinsky-av@rudn.ru

Паничева Елена Викторовна

ст. преподаватель кафедры иностранных языков, экономический факультет, Российский университет дружбы народов им. Патриса Лумумбы, panicheva_ev@rudn.ru

Мамаду Дембеле

аспирант, экономический факультет, Российский университет дружбы народов, 1042215261@pfur.ru

Азейани Мохамед КА

аспирант, экономический факультет, Российский университет дружбы народов, mzyani69@mail.ru

Исследователей все больше волнует вопрос о влиянии бюджетного дефицита на экономический рост в Мали. Одни исследователи утверждают, что он оказывает положительное влияние, другие - отрицательное, третьи классифицируют его как нейтральный. В данной статье, рассматриваются различные методы, используемые правительством Мали для финансирования дефицита бюджета, и их влияние на экономическое развитие страны. Основная проблема, поднятая в этой статье, - это сохраняющийся бюджетный дефицит Мали, который оказывает значительное влияние на финансирование, доступное для проектов развития. Из-за этого дефицита правительству Мали пришлось прибегнуть к таким механизмам финансирования, как заимствование и международная помощь, которые могут иметь негативные последствия для национального суверенитета и финансовой устойчивости страны.

Основная цель этой статьи - осветить проблемы, с которыми сталкивается Мали в области финансирования дефицита, и определить альтернативные решения, которые могли бы способствовать устойчивому экономическому развитию. В статье освещаются основные проблемы, с которыми сталкивается правительство Мали в поисках финансирования, и определяются альтернативные решения, которые могли бы способствовать более устойчивому экономическому развитию. Среди предлагаемых альтернативных решений подчеркивается важность диверсификации источников финансирования за счет развития государственно-частного партнерства и поощрения прямых иностранных инвестиций. Предлагается также усилить мобилизацию внутренних ресурсов за счет улучшения управления налоговыми поступлениями и борьбы с уклонением от уплаты налогов.

Ключевые слова: финансирование, дефицит бюджета, экономическое развитие, Мали, экономический рост, инвестиции

Введение Финансирование дефицита - это концепция, которой в последние годы уделяется много внимания, особенно в экономической области. Это относится к практике, когда правительство тратит денег больше дохода, что приводит к дефициту бюджета. Этот подход часто используется как средство стимулирования экономического роста и развития.

Стратегии финансирования дефицита играют решающую роль в экономическом развитии страны [8]. Мали, страна в Западной Африке, сталкивается со многими проблемами, когда дело доходит до финансирования дефицита, что влияет на ее экономический рост. Дефицит представляет собой разницу между государственными расходами и государственными доходами страны в определенный период. Когда государственных доходов недостаточно для покрытия расходов, правительство должно найти способы восполнить этот пробел. Именно здесь в игру вступают стратегии финансирования дефицита. Дефицит бюджета Мали, который в 2022 году составил чуть менее 5% ВВП, отражает быстрое увеличение расходов на безопасность, заработную плату государственных служащих и процентные платежи, что вытесняет расходы, способствующие росту, особенно те, которые связаны с системой социальной защиты и капитальными вложениями. Мали сталкивается с ужесточением условий финансирования. Это объясняется отсутствием внешней бюджетной помощи (приостановленной после двух государственных переворотов в 2020 и 2021 годах и, как ожидается, не возобновится до проведения выборов в 2024 году) и ростом мировых процентных ставок. Ужесточение условий финансирования на региональном рынке создает дополнительные риски. Бюджет на 2023 год предусматривает общий дефицит в размере 695,995 млрд франков КФА по сравнению с 664,588 млрд франков КФА в Законе о бюджете с поправками на 2022 год, т.е. на 4,73% больше. Хотя это обычная

практика как на микроуровне, так и на макроуровне, когда она связана с государственными расходами, она оказывает макроэкономическое влияние на экономику. Дефицит, который является одним из средств финансирования, стал системным в Мали в результате отсутствия безопасности с 2012 года и усугубился ростом цен на товары первой необходимости на рынке, а также другими проблемами в экономической и финансовой системе.

В Мали дефицит бюджета был постоянной проблемой на протяжении многих лет. Страна столкнулась с экономическими и политическими проблемами, которые способствовали увеличению этого дефицита [12]. Следовательно, правительству Мали пришлось разработать стратегии финансирования для преодоления этих проблем. Правительство использует дефицит бюджета в качестве альтернативы, пытаясь решить проблемы неадекватной инфраструктуры, безработицы и борьбы с инфляцией [24, р. 12]. Это подтверждает кейнсианский анализ, согласно которому общество останется в состоянии депрессии, отсталости и неопределенности, если правительство не вмешается, осуществив необходимые государственные расходы для стимулирования спроса и стимулирования внутреннего производства, что приведет к восстановлению экономики и возрождению жизнеспособности.

Стратегии финансирования дефицита в Мали

В Мали правительство использует несколько стратегий для финансирования дефицита бюджета. Вот некоторые из этих стратегий, подробно разработанные:

1. Инвестиции на внутреннем рынке : правительство Мали может занимать деньги на внутреннем рынке, выпуская суверенные облигации или беря ссуды у местных банков [18, р. 10]. Эта стратегия позволяет мобилизовать немедленные финансовые ресурсы, но может привести к увеличению внутреннего долга.

2. Заимствование на международном рынке : правительство также может занимать на международных рынках, выпуская международные облигации или беря ссуды у международных финансовых институтов. Эта стратегия позволяет получить доступ к более крупным источникам финансирования, но она также может увеличить внешний долг страны и попадать под строгие условия погашения [10, р. 101-102].

3. Помощь и льготные ссуды : Мали также может получить помощь и льготные ссуды от международных доноров, таких как Всемирный банк, Международный валютный фонд (МВФ) и

другие подобные учреждения. Такое финансирование обычно предоставляется по более низким процентным ставкам и с более гибкими условиями погашения.

4. Сбор средств у двусторонних партнеров: правительство Мали может обратиться к двусторонним партнерам, таким как другие правительства или региональные организации, с просьбой о дополнительном финансировании [2, р. 85-86]. Это может быть сделано в форме субсидий, бюджетной помощи или льготных займов. Дипломатические отношения и международное сотрудничество играют жизненно важную роль в этой стратегии финансирования.

5. Сокращение государственных расходов: правительство может принять меры жесткой бюджетной экономии, сократив государственные расходы для сокращения дефицита [10]. Это может включать сокращение субсидий, сокращение заработной платы в государственном секторе, отсрочку инвестиционных проектов или другие меры по сдерживанию расходов. Увеличение налоговых поступлений - Другая стратегия заключается в увеличении налоговых поступлений за счет расширения налоговой базы, усиления сбора налогов и борьбы с уклонением от уплаты налогов [12, р. 24]. Этого можно достичь с помощью налоговых реформ, улучшения систем сбора налогов и развития культуры уплаты налогов. Комбинируя эти различные стратегии, правительство Мали пытается эффективно финансировать свой бюджетный дефицит, обеспечивая при этом приемлемый уровень государственного долга. Однако важно отметить, что у каждой стратегии есть свои плюсы и минусы, и что для решения бюджетных проблем страны необходим сбалансированный и осторожный подход.

Влияние на экономическое развитие

Различные стратегии финансирования по-разному влияют на экономическое развитие Мали:

- Прямые иностранные инвестиции (ПИИ): ПИИ могут стимулировать экономическое развитие Мали за счет привлечения иностранного капитала, технологий и специальных знаний. [24, р. 12]. Иностранный капитал может создавать новые отрасли промышленности, развивать инфраструктуру, создавать рабочие места и повышать производительность. Однако подобные инвестиции также могут привести к чрезмерной зависимости от иностранных инвесторов и создать экономическое неравенство, если прибыль распределяется неравномерно. -

Международная помощь: международная помощь может способствовать экономическому развитию Мали, предоставляя финансовые ресурсы для проектов развития, таких как строительство инфраструктуры, образование и здравоохранение. Однако чрезмерная зависимость от международной помощи может привести к экономической пассивности и ухудшению способности страны генерировать собственный доход [24, р. 101-102].

- Займы и долги: заимствование может предоставить капитал, необходимый для финансирования проектов развития, но оно также может привести к возникновению долгового бремени, если страна не сможет выплатить эти ссуды. Чрезмерный долг может ограничить ресурсы, доступные для других экономических инвестиций, и поставить под угрозу экономическую открытость страны [24, р. 75- 76]. - Государственное финансирование и частные инвестиции: экономическое развитие Мали может быть стимулировано за счет внутреннего финансирования и частных инвестиций. Частные инвестиции могут создавать возможности для бизнеса, стимулировать занятость, поощрять предпринимательство и диверсифицировать местную экономику [12]. Однако этот вид финансирования также может быть ограничен такими факторами, как нехватка капитала, неэффективное регулирование и непривлекательная деловая среда.

- Микрофинансирование и краудфандинг: микрофинансирование и краудфандинг могут способствовать расширению доступа к финансовым услугам и поддерживать экономическое развитие Мали, предоставляя финансовые услуги малым предприятиям и частным лицам с низкими доходами [25, р. 55]. Это может помочь снизить уровень бедности, стимулировать предпринимательство и экономический рост на местном уровне. Однако эти формы финансирования могут быть ограничены с точки зрения охвата и доступности для сельских районов и маргинализованного населения.

Важно отметить, что влияние различных стратегий финансирования на экономическое развитие Мали зависит от нескольких факторов, таких как эффективное управление ресурсами, прозрачность политики, интеграция в мировую экономику, политическая стабильность и управление.

В этой таблице показано изменение дефицита Мали в период с 2018 по 2023 год, то есть увеличение на 4502 миллиона евро или 15,66% ВВП.

Таблица 1

Динамика долга Мали в 2018-2023 годах

| Год | Общий долг (млн фунтов стерлингов) | Долг (% ВВП) |
|------|------------------------------------|--------------|
| 2018 | 4.894 | 35,99 |
| 2019 | 5.424 | 37,52 |
| 2020 | 6.286 | 40,73 |
| 2021 | 7.254 | 46,93 |
| 2022 | 8.417 | 50,36 |
| 2023 | 9.396 | 51,65 |

Источник: Мали - Государственный долг на 2023 год | countryeconomy.com

Таблица 2

Динамика дефицита Мали в 2018-2023 годах

| Годовой | дефицит в миллионах фунтов | стерлингов Дефицит % ВВП |
|---------|----------------------------|--------------------------|
| 2018 | 389 | 2,86 |
| 2019 | 685 | 4,74 |
| 2020 | 260 | 1,68 |
| 2021 | 831 | 5,37 |
| 2022 | 802 | 4,80 |
| 2023 | 871 | 4,79 |

Источник: Мали - Государственный долг на 2023 год | countryeconomy.com

Дефицит Мали увеличился на 482 миллиона евро в период с 2018 по 2023 год, но в 2020 году он значительно сократился.

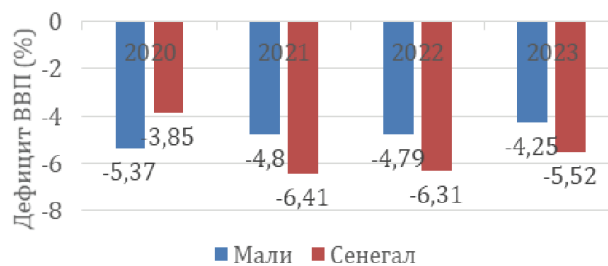


Рисунок 1: Сравнение динамики государственного дефицита в процентах от ВВП Мали и Сенегала в 2020-2023 годах

Источник: Мали - Государственный долг на 2023 год | countryeconomy.com

Сравнительный анализ стратегий финансирования

Каждая стратегия финансирования дефицита, используемая Мали, имеет свои преимущества и недостатки с точки зрения эффективности, устойчивости и связанных с этим затрат. Международные заимствования обеспечивают быструю доступность средств, но вызывают зависимость и высокие затраты. Помощь и субсидии могут помочь сократить дефицит, но они обусловлены условиями и могут быть неустойчивыми [15, р. 120-121]. Заимствование на внутреннем рынке снижает зависимость от международных кредиторов, но может быть сопряжено с высокими затратами. Мобилизация внутренних ресурсов может способствовать снижению затрат, но зависит от способности страны эффективно собирать налоги и прода-

вать государственные активы [28, р. 12]. Поэтому для Мали важно принять во внимание эти факторы и принять новую стратегию. сбалансированный подход к финансированию его дефицита.

Преимущества финансирования дефицита.

По результатам различных исследований финансирование дефицита имеет следующие преимущества:

- Экономическое стимулирование: финансирование дефицита может направлять средства в экономику, тем самым способствуя инвестициям, потреблению и созданию рабочих мест. Увеличивая государственные расходы, можно стимулировать спрос и экономический рост, особенно в периоды рецессии или стагнации.

- Развитие инфраструктуры: правительства часто используют дефицитное финансирование для финансирования важнейших инфраструктурных проектов. Занимая деньги, они могут ускорить строительство дорог, мостов и коммунальных услуг, тем самым способствуя экономическому развитию и повышая качество жизни граждан.

- Гибкость в кризисных ситуациях: во время кризисов, таких как стихийные бедствия или пандемии, финансирование дефицита позволяет правительствам быстро реагировать, выделяя средства на усилия по оказанию чрезвычайной помощи. Эта гибкость может иметь жизненно важное значение для смягчения неблагоприятных последствий непредвиденных событий.

Недостатки финансирования дефицита.

- Увеличение долгового бремени : одной из основных проблем, связанных с финансированием дефицита, является накопление государственного долга. Правительства должны возвращать заемные средства, как правило, с процентами, что увеличивает долговое бремя [14, р. 150-152]. Если уровень задолженности станет неприемлемо высоким, это может создать нагрузку на национальные финансы, вытеснить частные инвестиции и помешать экономическому росту в долгосрочной перспективе.

- Инфляционное давление: момент, когда правительства прибегают к финансированию дефицита путем печатания большего количества денег или увеличения денежной массы, что может привести к инфляционному давлению. По мере того как денежная масса превышает объем доступных товаров и услуг, цены растут, подрывая покупательную способность и потенциально дестабилизируя экономику.

- Большой риск для кредиторов: массовое использование финансирования дефицита может привести к усилению зависимости от внешних кредиторов [13]. Если значительная часть долга страны принадлежит иностранным организациям, это может поставить под угрозу экономический суверенитет и подвергнуть страну потенциальной уязвимости.

Рекомендации по оптимальному управлению дефицитом.

- Сбалансированный бюджет: сторонники сбалансированного бюджета утверждают, что правительства должны стремиться согласовывать свои расходы со своими доходами, полностью избегая финансирования дефицита [22, р. 18]. Такой подход обеспечивает бюджетную дисциплину и снижает риск накопления чрезмерного долга. Однако он может ограничить способность правительства реагировать на экономические спады или инвестировать в критически важные области.

- Контра-циклическая фискальная политика: другой альтернативой является реализация контра-циклической фискальной политики. Во времена экономического роста правительства могут генерировать профицит бюджета, что позволяет им использовать эти резервы в случае экономического спада. Такой подход помогает стабилизировать экономику, не полагаясь исключительно на финансирование дефицита.

- Диверсификация доходов: правительства могут изучить стратегии диверсификации доходов, чтобы уменьшить свою зависимость от финансирования дефицита. Расширяя налоговую базу, улучшая соблюдение налоговых требований или изучая альтернативные источники доходов, правительства могут увеличить свои потоки доходов и снизить потребность в чрезмерных заимствованиях.

Финансирование дефицита может быть мощным инструментом, позволяющим правительствам стимулировать экономический рост, финансировать важнейшие проекты и реагировать на кризисы [16, р. 65-66]. Однако важно найти баланс между его преимуществами и недостатками. Правительства должны тщательно рассмотреть альтернативные подходы, такие как сбалансированные бюджеты, антициклическая бюджетная политика и диверсификация доходов, чтобы обеспечить устойчивое бюджетное управление и долгосрочную экономическую стабильность.

- Проведение бюджетных реформ: для решения проблемы финансирования дефицита правительства могут проводить бюджетные реформы, направленные на сокращение расходов и увеличение доходов. Этой цели можно

достичь с помощью таких мер, как сокращение ненужных расходов, улучшение систем сбора налогов и сокращение случаев уклонения от уплаты налогов. Например, Сенегал ввел меры жесткой экономии и налоговые реформы, чтобы сократить дефицит бюджета и восстановить бюджетную стабильность.

Заключение

В данной статье рассматривается важность стратегий финансирования бюджетного дефицита для экономического развития страны на примере Мали. Было показано, что обращение к внешнему финансированию может иметь неоспоримые преимущества, такие как стимулирование инвестиций и содействие экономическому росту. Однако крайне важно обеспечить устойчивость такого финансирования, чтобы избежать чрезмерного накопления внешнего долга. Результаты нашего исследования также подчеркнули важность диверсификации источников финансирования бюджетного дефицита. Сочетая внешнее и внутреннее финансирование, Мали сможет снизить зависимость от международных доноров и укрепить свою финансовую автономию. Кроме того, необходимо подчеркнуть важность прозрачности и надлежащего управления в сфере управления государственными финансами. Обеспечив эффективное и рациональное использование финансовых ресурсов, Мали сможет повысить доверие инвесторов и создать благоприятный климат для инвестиций и экономического роста.

Наконец, стратегический выбор, сделанный при финансировании бюджетного дефицита, оказывает значительное влияние на экономическое развитие развивающихся стран в целом и Мали в частности. Поэтому малийским властям необходимо разработать последовательную и устойчивую политику, чтобы гарантировать устойчивый и всеохватывающий экономический рост.

Литература

1. Niang F. Le rôle de la fiscalité dans le financement du développement en Afrique. *Africa Development/Afrique et Développement*, 2020, 45 (1): 133-148.
2. Behera B. K., Mallick H. Does the Composition of Fiscal Deficit Matter for Economic Growth at the Sub-National levels? An Empirical Analysis for India. *Public Finance and Management*, 2023, 22(1): 35-64.
3. Баринова В. А., Красносельских А. Н. поддержка малого и среднего предпринимательства на региональном уровне: международный

опыт и российские особенности // *Экономическое развитие России*. 2019. Т. 26. – №. 1. С. 55-62.

4. Nwankwo S. N. P., Agbo E. I. effect of fiscal deficit financing on nigeria's economic growth (1980-2018). *Contemporary Journal of Finance and Risk Management*, 2021, 1(3): 27-45.

5. Кудрин А., Горюнов Е., Трунин П. Стимулирующая денежно-кредитная политика: мифы и реальность // *Вопросы экономики*, 2017. № 5. С. 5—28.

6. Karaya S. M. Financial system and economic development in Africa: A review and policy recommendations. *Int. J. Acad. Res. Account. Financ. Manag. Sci*, 2019, 9: 98-117. <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v9-i4/6726>

7. Селютина Л. Г. Методологические аспекты оценочных технологий инвестиционной привлекательности региона // *Синергия*, 2018, (5): 26-33.

8. Mohammed E. D. D. Le financement de la recherche & l'innovation, investissement rentable pour sortir de la crise COVID-19. *Cas du Maroc. Revue Française d'Économie et de Gestion*, 2023, 4(7).

9. Sangare A. T. Impacts de l'Aide Publique au Développement sur le Secteur de la Santé au Mali. *Revue Internationale du Chercheur*, 2021. Т. 2. №. 4.

10. Хуанью Ч., Дрис, Л. Анализ мотивов и институционализации аутрич-практик группы БРИКС // *Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика*, 2020, Т. 15, № 2. С. 93-124. <http://dx.doi.org/10.17323/1996-7845-2020-02-05>

11. Facchini F. Pour une politique d'assainissement de la dette publique par la baisse de la dépense publique. *Revue française d'économie*, 2023, 38(2): 115-161

12. Ozyurt S. Ghana: quels défis économiques?. *MacroDev*, 2019: 1-40. Available at: <https://ideas.repec.org/p/avg/wpaper/fr9745.html>

13. Jacquemot P., Raffinot M. La mobilisation fiscale en Afrique. *Revue d'économie financière*, 2018 (3): 243-263.

14. Диарра С., Гиринский А.В. Возможности решения проблемы задолженности стран Африки // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*, 2023. Т. 13. №.10А. С. 458-471. <https://doi.org/10.34670/AR.2023.28.14.060>

15. Идрисов Г. И. Промышленная политика России в современных условиях // *Научные труды Фонда «Институт экономической политики им. ЕТ Гайдара»*. 2016. №. 169. С. 1-160.

Fiscal deficit financing strategies and economic development: a case study on Mali

Diarra S., Girinsky A.V., Panicheva, E.V., Dembele M., Azeiani M.K.

Peoples' Friendship University of Russia

JEL classification: H87, F02, F15, F29, F40, F42, F49

Researchers are increasingly concerned about the impact of fiscal deficit on economic growth in Mali. Some researchers argue that it has a positive impact, others argue that it has a negative impact, while still others categorize it as neutral. This article, examines the different methods used by the Malian government to finance the budget deficit and their impact on the economic development of the country. The main issue raised in this article is Mali's persistent budget deficit, which has a significant impact on the financing available for development projects. Due to this deficit, the government of Mali has had to resort to financing mechanisms such as borrowing and international aid, which may have negative implications for the national sovereignty and financial sustainability of the country. The main objective of this article is to highlight the challenges faced by Mali in deficit financing and identify alternative solutions that could contribute to sustainable economic development. The article highlights the main challenges faced by the government of Mali in seeking financing and identifies alternative solutions that could contribute to more sustainable economic development. Among the proposed alternative solutions, the importance of diversifying sources of financing by developing public-private partnerships and encouraging foreign direct investment is emphasized. It is also suggested to strengthen domestic resource mobilization by improving tax revenue management and combating tax evasion.

Keywords: Financing Strategies, budget deficit, economic development, Mali, economic growth, investment

References

1. Niang F. Le rôle de la fiscalité dans le financement du développement en Afrique. *Africa Development/Afrique et Développement*, 2020, 45 (1): 133-148.
2. Behera B. K., Mallick H. Does the Composition of Fiscal Deficit Matter for Economic Growth at the Sub-National levels? An Empirical Analysis for India. *Public Finance and Management*, 2023, 22(1): 35-64.
3. Barinova V. A., Krasnoselskikh A. N. support for small and medium-sized businesses at the regional level: international experience and Russian characteristics // *Economic development of Russia*. 2019. T. 26. – no. 1. pp. 55-62.
4. Nwankwo S. N. P., Agbo E. I. effect of fiscal deficit financing on Nigeria's economic growth (1980-2018). *Contemporary Journal of Finance and Risk Management*, 2021, 1(3): 27-45.
5. Kudrin A., Goryunov E., Trunin P. Stimulating monetary policy: myths and reality // *Economic Issues*, 2017. No. 5. P. 5-28.
6. Kapaya S. M. Financial system and economic development in Africa: A review and policy recommendations. *Int. J. Acad. Res. Account. Finance Manag. Sci*, 2019, 9: 98-117. <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v9-i4/6726>
7. Selyutina L. G. Methodological aspects of assessment technologies of the investment attractiveness of the region // *Synergy*, 2018, (5): 26-33.
8. Mohammed E. D. D. Le financement de la recherche & l'innovation, investissement rentable pour sortir de la crise COVID-19. *Cas du Maroc. Revue Française d'Économie et de Gestion*, 2023, 4(7).
9. Sangare A. T. Impacts de l'Aide Publique au Développement sur le Secteur de la Santé au Mali. *Revue Internationale du Chercheur*, 2021. Vol. 2. no. 4.
10. Huanyu Ch., Dris, L. Analysis of motives and institutionalization of outreach practices of the BRICS group // *Bulletin of International Organizations: Education, Science, New Economics*, 2020, Vol. 15, No. 2. P. 93-124. <http://dx.doi.org/10.17323/1996-7845-2020-02-05>
11. Facchini F. Pour une politique d'assainissement de la dette publique par la baisse de la dépense publique. *Revue française d'économie*, 2023, 38(2): 115-161
12. Ozyurt S. Ghana: quels défis économiques?. *MacroDev*, 2019: 1-40. Available at: <https://ideas.repec.org/p/avg/wpaper/fr9745.html>
13. Jacquemot P., Raffinot M. La mobilization fiscale en Afrique. *Revue d'économie financière*, 2018 (3): 243-263.
14. Diarra S., Girinsky A.V. Possibilities for solving the debt problem of African countries // *Economics: yesterday, today, tomorrow*, 2023. Vol. 13. No. 10A. pp. 458-471. <https://doi.org/10.34670/AR.2023.28.14.060>
15. Idrisov G.I. Industrial policy of Russia in modern conditions // *Scientific works of the Foundation "Institute of Economic Policy named after. ET Gaidar"*. 2016. No. 169. pp. 1-160.

Формульное распределение: текущая практика

Чукарин Денис Константинович

аспирант Российской экономической университет имени Г. В. Плеханова, ch91den@gmail.com

Основным преимуществом формульного распределения является отсутствие необходимости в оценке и применении трансфертных цен. Однако, несмотря на возможное упрощение системы, она все равно будет иметь ряд новых сложностей, таких как определение того, какие организации и виды деятельности должны быть консолидированы и как проводить различие между различными отраслевыми режимами (например, в финансовой или добывающей промышленности).

В статье рассматривается как формульная система распределения зарекомендовала себя в различных странах на субнациональном уровне (в США, Канаде и Китае), а также перспективы ее внедрения на наднациональном уровне – в Европейском союзе.

Отдельно рассматриваются финансовый и добывающий сектора экономики, которые в силу своей специфики требуют особого подхода при формульном распределении.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, транснациональная корпорация, ТНК, принцип «вытянутой руки», формульное распределение, нематериальные активы, факторы производства, консолидированная налоговая база, консолидированная прибыль.

В ряде стран, в том числе в США, Канаде и Китае, для налогообложения доходов предприятий с несколькими юрисдикциями формульное распределение уже используется на субнациональном уровне. Рассмотрим опыт этих стран с точки зрения выгод и затрат, связанных с введением системы формульного распределения на наднациональном уровне. Рассмотрим также основные особенности разработанной Европейской комиссией общей консолидированной базы корпоративного налога, которая вводит формулу распределения консолидированной базы корпоративного налога между государствами-членами ЕС (наднациональный опыт).

Соединенные Штаты Америки

С начала XX века в США для распределения налогооблагаемой прибыли компаний из разных штатов между штатами используется формульное распределение. При определении налоговых обязательств (на своем уровне), штат должен сначала определить, имеет ли он право облагать предприятие налогом, т.е. имеет ли компания экономическую «связь» с этим штатом. Говоря упрощенно, если компания имеет физическое присутствие в штате – в частности, собственность или сотрудников, – то штат имеет право облагать ее налогом (таким образом, термин «связь» практически идентичен понятию постоянного представительства). Если же компания не имеет физического присутствия в штате, а ее деятельность ограничивается «простым привлечением заказов», то она не имеет экономической «связи» со штатом. Во многих штатах используются правила «возврата», согласно которым, если компания не имеет «связи» со штатом, в котором продаются ее товары, налогооблагаемый доход относится обратно к штату-источнику дохода.

Однако правило «связи» также претерпевает изменения, в частности в отношении налога с продаж. 21 июня 2018 года Верховный суд США признал за штатом Южная Дакота право взимать налог с продаж в штате Южная Дакота с компаний, не имеющих физического присутствия в этом штате (дело *South Dakota v.*

Wayfair). После вынесения этого решения несколько штатов отреагировали на него принятием законодательных норм об экономической «связи», требующих от удаленных продавцов взимать и перечислять налог с продаж без физического присутствия в штате. Следующим шагом может стать расширение правил экономической «связи» на международные сделки удаленных продавцов, не имеющих постоянного представительства. Для новых предложений по формульному распределению прибыли от международных операций, некоторые из которых предусматривают налогообложение остаточной прибыли в «странах рынка», т.е. в странах, где осуществляются конечные продажи, понятие «связи» может быть изначально определено более широко и включать наличие (нетривиальных) продаж.

На заре применения формулы распределения практически все штаты США распределяли налогооблагаемый доход на основе трехфакторной формулы Массачусетса, в которой одинаковый вес имеют коэффициенты имущества, фонда оплаты труда и продаж в пункте назначения внутри штата. Однако за последние двадцать лет многие штаты снизили весовые коэффициенты имущества и заработной платы. По состоянию на 2017 год только шесть из 47 штатов, облагающих прибыль организаций налогом (Невада, Южная Дакота и Вайоминг не облагают прибыль организаций налогом) используют традиционную равномерно взвешенную трехфакторную формулу. В 15 штатах используются формулы, в которых объем продаж компании на территории штата как минимум в два (а то и в три) раза важнее каждого из остальных факторов; в 23 штатах и округе Колумбия используется формула, учитывающая лишь объем продаж.

Данные эмпирических исследований свидетельствуют о том, что местные инвестиции и занятость, как правило, увеличиваются после снижения веса факторов имущества и заработной платы. [1, 2] При использовании чистого фактора продаж единственной переменной, имеющей значение при распределении дохода по штатам (при условии, что фирма имеет «связь»), является доля продаж внутри штата. Таким образом, эффективная ставка налога на имущество и на фонд оплаты труда равны нулю, независимо от уровня законодательно установленной ставки налога на прибыль.

Канада

Как и в США, канадские провинции обычно используют федеральную налоговую базу, в то время как каждая провинция устанавливает

собственную ставку налога. Федеральное правительство, заключив соглашения о взимании налогов с 8 из 10 провинций, играет важную роль в законодательстве и администрировании общей налоговой базы. Две провинции, не присоединившиеся к соглашению (Квебек и Альберта), имеют независимые налоги на прибыль, но тесно координируют свои действия с федеральным правительством и в значительной степени полагаются на федеральный аудит и правоприменение. Ставки налога варьируются от 7% в Квебеке до 16% в Нью-Брансвике, Ньюфаундленде, Манитобе и Саскачеване.

Канадское формульное распределение применяется к компаниям, имеющим постоянные представительства более чем в одной провинции, на основе формулы, в которой в равной степени учитывается фонд оплаты труда и объем продаж в пунктах назначения (особые способы формульного распределения используются для страховых и лизинговых компаний, банков, сельскохозяйственных, транспортных, железнодорожных, судоходных и трубопроводных компаний). Однако, поскольку в Канаде не допускается консолидация групп, формульное распределение фактически является факультативным для налогоплательщиков, поскольку оно применяется только к тем компаниям, которые осуществляют свою деятельность через постоянные представительства (филиалы или другие обособленные подразделения) в разных провинциях. Компании, работающие через отдельные взаимозависимые лица, могут переносить налоговые убытки и прибыль между провинциями, используя лизинговые и финансовые операции, а также трансфертное ценообразование. Подобные способы ухода от налогов повышают эластичность налогооблагаемого дохода и снижают чувствительность инвестиционных решений, основанных на различиях в налоговых ставках. Так, заявленный налогооблагаемый доход дочерних компаний, работающих в одной провинции, в два раза сильнее реагирует на ставки налогов в провинциях (с расчетной эластичностью 4,6), чем у крупных компаний, на которые распространяется формульное распределение (с расчетной эластичностью 2,3). [3] Таким образом, полученные результаты свидетельствуют о том, что при раздельном учете уклонение от уплаты налогов в Канаде, скорее всего, будет более значительным, чем при формульном распределении.

Ключевую роль в ограничении налоговой конкуренции между провинциями играет феде-

ральная программа выравнивания, представляющая собой систему трансфертов, призванную уменьшить фискальные различия между провинциями. Формула выравнивания основана на способности каждой провинции собирать доходы (с использованием общепринятых налоговых баз при средних по стране налоговых ставках) по сравнению с репрезентативным стандартом. Увеличение налоговых поступлений из собственных источников сокращает выравнивающие гранты почти один к одному. В настоящее время семь провинций получают выравнивающие выплаты

Канадская программа выравнивания, по сути, лишает провинции стимулов к горизонтальной и вертикальной налоговой конкуренции – поскольку доходы делятся с федеральным правительством. В то время как ставки федерального корпоративного подоходного налога в Канаде значительно снизились, ставки в провинциях оставались относительно стабильными. Налоговые ставки обычно выше в провинциях, получающих гранты, где они были бы на 38% ниже, если бы гранты были отменены. Провинции реагируют на увеличение объема выравнивающих трансфертов путем повышения собственных ставок корпоративного налога.

Kumai

Хотя об использовании формульного распределения в Китае не так широко известно, оно применяется в Китае к компаниям, имеющим постоянные представительства (включая филиалы и другие обособленные подразделения) более чем в одном регионе (за исключением 15 крупнейших государственных предприятий, чьи доходы напрямую распоряжается центральное правительство; формульное распределение также не применяется к транспортному сектору). По аналогии с канадской системой, формульное распределение применяется только к тем компаниям, которые работают через постоянные представительства, но не через зарегистрированные в разных регионах предприятия.

Формула распределения имеет два уровня. Во-первых, головной офис несет ответственность за 50% от общей суммы налога на прибыль. Во-вторых, все остальные обособленные подразделения несут ответственность за оставшиеся 50%. Ответственность каждого предприятия определяется по трехфакторной формуле, включающей объем продаж, фонд оплаты труда и совокупные активы с соответствующими весами 35, 35 и 30 процентов. По

сути, в Китае используется сочетание принципов источника и резидентства, при этом они имеют равные веса.

Европейский Союз

Предложение по формульному распределению доходов – Общая консолидированная база по налогу на прибыль (ОКБНП) – было выдвинуто в 2011 году и вновь запущено в 2016 году. ОКБНП – система, которая применяется только к доходам транснациональных корпораций (далее – ТНК), работающих в нескольких государствах ЕС. Она является обязательной для ТНК с мировым объемом продаж не менее 750 млн. евро и необязательной для компаний ниже этого порога. В тех случаях, когда это необязательно, ОКБНП применяется по принципу «все или все»: другими словами, компания, входящая в охватываемую группу, не может индивидуально выбрать применение ОКБНП, а лишь только совместно со всеми остальными членами этой группы. При этом доля внутригруппового участия должна превышать 50%, а более 75% капитала должно принадлежать материнской компании.

Согласно действующему предложению, каждое предприятие ТНК рассчитывает свою консолидированную налогооблагаемую прибыль по правилам общей налоговой базы, при этом убытки одного взаимозависимого общества автоматически зачитываются в счет прибылей других, входящих в ту же группу. Основной налогоплательщик группы – как правило, региональная штаб-квартира – консолидирует все индивидуальные налоговые базы в единой декларации, представляемой в налоговый орган страны, где расположена эта штаб-квартира. Затем с помощью формульной системы распределения налоговая база распределяется между странами-участницами, в которых группа ведет свою деятельность. Формула ОКБНП состоит из трех одинаково взвешенных коэффициентов: активов, трудовых ресурсов и объемов продаж по месту назначения. Фактор трудовых ресурсов представляет собой взвешенную 50 на 50 долю фонда заработной платы и количества работников, что позволяет компенсировать различия в производительности труда и заработной плате в странах Европейского Союза. Государства-члены могут устанавливать собственные налоговые ставки. Для ряда отраслей существуют отраслевые формулы: для финансовых учреждений и страховых компаний в общую налоговую базу включаются финансовые активы и продажи, для нефтегазовой отрасли продажи относятся к

юрисдикции добычи или производства. Существуют также специальные положения для суходохода, внутреннего водного и воздушного транспорта.

С момента его перезапуска, рассмотрение вопроса о принятии ОКБНП продвигается очень медленно, что свидетельствует о политических проблемах, связанных с реформированием режима корпоративного налогообложения в Европейском Союзе, требующего единогласия его членов. Введение ОКБНП в масштабах всего ЕС также подразумевает, что корпоративным группам в Европе придется иметь дело с различными системами налогообложения прибыли как в рамках единого рынка ЕС, так и за его пределами. Тем не менее, позиция ОЭСР может ускорить работу над ОКБНП и формульным распределением в целом.

Отраслевые формулы

По техническим и политическим причинам любое введение формульного распределения на глобальной или региональной основе, скорее всего, потребует специальных положений, отражающих присущие определенным отраслям особенности, например, финансовым, добывающим, строительным и транспортным компаниям, теле-, радиовещательным и издательским компаниям. Ниже рассмотрим особенности, актуальные для финансового сектора и добывающих отраслей.

Финансовый сектор

Две характерные особенности финансового сектора требуют особого внимания при выборе коэффициентов распределения. Во-первых, по сравнению с другими капиталоемкими отраслями, основные фонды составляют лишь небольшую часть совокупных активов финансовых компаний, поскольку большую часть их активов составляют кредиты, депозиты и другие финансовые обязательства. Например, основные фонды обычно составляют треть совокупных активов крупнейших 10 000 нефинансовых транснациональных корпораций, но менее 5% совокупных активов 500 крупнейших финансовых компаний мира. Таким образом, основные фонды, скорее всего, являются слабым индикатором общей экономической деятельности финансовых компаний.

Кроме того, продажи, осуществляемые финансовыми компаниями, имеют иную природу, чем у других компаний, деятельность которых, как правило, связана с обменом товаров и услуг на деньги. Для финансовых компаний лишь некоторые поступления поступают в виде явной платы за обслуживание, что является

прямой продажей. Вместо этого большая часть финансового посредничества компенсируется финансовой маржой, такой как, например, процентная наценка.

С учетом этих соображений формула, применяемая к финансовому сектору, в целом отличается. В Канаде используется формула распределения, основанная как на заработной плате (одна треть), так и на кредитах и депозитах (две трети, как косвенный показатель продаж). В США коэффициент продаж для финансовых компаний заменен коэффициентом валовой выручки. В европейском предложении по ОКБНП к коэффициенту активов добавляется 10% от стоимости финансовых активов.

Добывающие отрасли

Добывающие отрасли, такие как горнодобывающая и нефтедобывающая, имеют отличительные особенности от других секторов экономики - прежде всего, это немобильные и исчерпаемые природные ресурсы, которые могут приносить значительную ренту. [4] Таким образом, применение стандартных формул распределения с (зачастую сильным) весовым коэффициентом объема продаж по месту назначения не учитывает главный фактор, связанный с созданием их стоимости. Это также не позволит решить проблему международного равенства, поскольку страны-источники с низким уровнем дохода будут получать незначительную часть доходов от добывающей промышленности, так как проекты по добыче, как правило, создают незначительное количество рабочих мест на местах, а основная часть продукции продается за рубеж. Кроме того, проекты в добывающей промышленности, как правило, наносят значительный ущерб окружающей среде, истощая невозобновляемые местные ресурсы. Все это говорит о том, что для добывающих отраслей нецелесообразно использовать коэффициент объема продаж по месту назначения.

Опыт применения формульного распределения для добывающих отраслей на субнациональном уровне различен.

В США несколько штатов имеют специальные положения о распределении доходов для данного сектора, но только Аляска прямо включает природные ресурсы в формулу распределения. Аляска распределяет доходы нефтяных и трубопроводных компаний на основе продаж и тарифов, имущества, а также коэффициента добычи, состоящего из общего объема производства нефти плюс одна шестая часть тысячи кубических футов природного газа.

В Канаде добывающие отрасли подпадают под действие общей формулы, основанной на показателях заработной платы и объемах продаж в пунктах назначения. Это снижает доходы богатых ресурсами провинций, где капиталоемкий сектор добывающей промышленности создает сравнительно небольшое количество рабочих мест. [5] Тем не менее, некоторые искажения нивелируются с помощью федеральной системы выравнивания.

В ЕС в соответствии с ОКБНП для нефтяного (но не для горнодобывающего) сектора применяется формула, согласно которой продажи относятся к юрисдикции добычи и производства, а не к юрисдикции потребления.

Для более широкого внедрения формульного распределения для добывающих отраслей необходимо решить ряд сложных вопросов:

1. Определение деятельности добывающих предприятий. Международные требования к учету и раскрытию информации в этом секторе – такие, как требования, изложенные в американском законе Додда-Франка, в Директиве ЕС по бухгалтерскому учету и прозрачности, Инициативе прозрачности в добывающих отраслях (Extractive Industries Transparency Initiative, EITI) – указывают на широкое определение, согласно которому к добывающим отраслям относятся все виды деятельности в цепочке создания стоимости в горнодобывающей или нефтедобывающей промышленности (т.е. разведка и добыча), но, как правило, не относятся виды деятельности по переработке и сбыту (например, процессинг). Если бы формульное распределение отражало присущие отрасли характеристики и лежащую в ее основе экономическую деятельность, то в определение отрасли, вероятно, следовало бы включить предприятия как добывающих, так и перерабатывающих отраслей. Дополнительным преимуществом такой консолидации является устранение стимулов для трансфертного ценообразования между операциями по разведке и переработке, однако она, скорее всего, приведет к искажениям, поскольку деятельность по разведке и переработке имеет совершенно разные профили риска по сравнению с деятельностью по переработке.

2. Доходы добывающей промышленности, подлежащие налогообложению. При определении базы на международном уровне важнейшим элементом будет учет других внутренних налогов на добывающую промышленность, которые во многих странах приносят больший доход, чем налог на прибыль в этом

секторе. К ним относятся лицензионные платежи (при приобретении прав на разработку полезных ископаемых), роялти (налоги на добычу), налоги на дополнительную прибыль, налоги на ресурсную ренту, а также «прибыльная нефть или газ» в контрактах на раздел продукции. Правительство принимающей страны может также иметь оплачиваемую или неоплачиваемую долю участия в ресурсных проектах. Консолидационный подход должен учитывать взаимодействие между такими платежами и налогообложением корпоративной прибыли. В частности, важно определить, вычитаются ли роялти и рентные налоги из единой налоговой базы и определяется ли экономическая рента по конкретным проектам до или после вычета обязательств по налогу на прибыль. В существующей литературе такие взаимосвязи не рассматриваются, но признается, что формульное распределение может значительно улучшить налоговый учет на уровне проекта. [5]

3. Формула распределения. В литературе существуют разногласия по поводу формулы распределения, и опыт США и Канады показывает, что можно работать как с включением, так и без включения отраслевого веса. Есть мнение, что традиционная формула, состоящая из одинаково взвешенных коэффициентов продаж, активов и трудовых ресурсов, обеспечивает разумное распределение, устраняющее необходимость в формуле для конкретного сектора (за исключением, возможно, корректировки коэффициента трудовых ресурсов для обеспечения баланса между оплатой труда и численностью занятых, как в рамках Единой консолидированной базы корпоративного налога). Однако для развивающихся стран, стремящихся усилить налогообложение у источника, фактор активов может быть заменен или дополнен коэффициентом добычи, привязанным к уровню производства.

Заключение

Основным преимуществом формульного распределения является отсутствие необходимости в оценке и применении трансфертных цен. Однако, несмотря на возможное упрощение системы, она все равно будет иметь ряд новых сложностей, таких как определение того, какие организации и виды деятельности должны быть консолидированы и как проводить различие между различными отраслевыми режимами (например, в финансовой или добывающей промышленности).

Несмотря на это, необходимость реформирования существующей системы трансфертного ценообразования становится все более

очевидной ввиду продолжающейся интеграции глобальных рынков и быстрого роста цифровой экономики. Однако, на этом пути развивающиеся страны скорее всего не захотят вступать в союз с развитыми странами, опасаясь, что у них будет относительно мало возможностей для принятия решений на центральном уровне. Поэтому принятие формульного распределения может быть скорее принято не на уровне ОЭСР, а на уровне других блоков – например, БРИКС.

Литература

1. Goolsbee A, Maydew E., “Coveting Thy Neighbor’s Manufacturing: The Dilemma of State Income Apportionment” (Journal of Public Economics, Vol. 75, Issue 1 (January 2000), p.p. 125-143).
2. Gupta S., Mills L., “Corporate Multistate Tax Planning: Benefits of Multiple Jurisdictions” (Journal of Accounting and Economics, Vol. 33, Issue 1 (February 2002), p.p. 117-139).
3. Mintz J., Smart M., “Income Shifting, Investment, and Tax Competition: Theory and Evidence from Provincial Taxation in Canada” (Journal of Public Economics, Vol. 88, Issue 6 (June 2004), p.p. 1149-1168).
4. Daniel P., Keen M., McPherson C., 2010. “The Taxation of Petroleum and Minerals: Principles, Problems and Practice” (Washington, DC. Routledge, 2010).
5. Siu E., Picciotto S., Mintz J., Sawyerr A., “Unitary Taxation in the Extractive Industry Sector” (International Centre for Tax and Development, Institute of Development Studies, Brighton, UK: May 2015).
6. Weiner, J., 2005. “Formulary Apportionment and Group Taxation in the European Union: Insights from the United States and Canada” (Taxation Papers 8 (March 2005), Directorate General Taxation and Customs Union, European Union).
7. Clausing K., 2016a. “The Effect of Profit Shifting on the Corporate Tax Base in the United States and Beyond” (National Tax Journal, Vol. 69, Issue 4 (December 2016): p.p. 905-934).
8. OECD (2019), “Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy” (OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS, OECD, Paris <http://www.oecd.org/tax/beps/programme-of-work-to-develop-a-consensus-solution-to-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy.htm>)
9. Eichner T., Runkel M., “Why the European Union Should Adopt Formula Apportionment with

a Sales Factor” (Scandinavian Journal of Economics, Vol. 110, Issue 3 (September 2008), p.p. 567-589).

10. Schreiber U., “Evaluating the Common Consolidated Corporate Tax Base” (in “A Common Consolidated Corporate Tax Base for Europe - Eine einheitliche Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage für Europa”, edited by Schön W., Schreiber U., Spengel C.; Berlin, Heidelberg: Springer (2008), p.p. 113-127).

Formulary apportionment: current practice

Chukarin D.K.

Plekhanov Russian University of Economics

JEL classification: H87, F02, F15, F29, F40, F42, F49

The main advantage of formula allocation is that there is no need to evaluate and apply transfer prices. However, despite the possible simplification of the system, it will still have a number of new complexities, such as determining which organizations and activities should be consolidated and how to distinguish between different sectoral regimes (for example, in the financial or extractive industries).

The article considers how the formulary apportionment has proved itself in practice in various countries at the subnational level (in the United States, Canada and China), as well as the prospects for its implementation at the supranational level – in the European Union.

The financial and extractive sectors of the economy, which due to their specifics require a special approach to formulary apportionment, are considered separately.

Keywords: transfer pricing, multinational enterprise, MNE, arm’s length principle, formulary apportionment, intangibles, production factors, consolidated tax base, consolidated corporate income.

References

1. Goolsbee A, Maydew E., “Coveting Thy Neighbor’s Manufacturing: The Dilemma of State Income Apportionment” (Journal of Public Economics, Vol. 75, Issue 1 (January 2000), pp. 125-143).
2. Gupta S., Mills L., “Corporate Multistate Tax Planning: Benefits of Multiple Jurisdictions” (Journal of Accounting and Economics, Vol. 33, Issue 1 (February 2002), pp. 117-139).
3. Mintz J., Smart M., “Income Shifting, Investment, and Tax Competition: Theory and Evidence from Provincial Taxation in Canada” (Journal of Public Economics, Vol. 88, Issue 6 (June 2004), pp. 1149-1168).
4. Daniel P., Keen M., McPherson C., 2010. “The Taxation of Petroleum and Minerals: Principles, Problems and Practice” (Washington, DC. Routledge, 2010).
5. Siu E., Picciotto S., Mintz J., Sawyerr A., “Unitary Taxation in the Extractive Industry Sector” (International Center for Tax and Development, Institute of Development Studies, Brighton, UK: May 2015).
6. Weiner, J., 2005. “Formulary Apportionment and Group Taxation in the European Union: Insights from the United States and Canada” (Taxation Papers 8 (March 2005), Directorate General Taxation and Customs Union, European Union).
7. Clausing K., 2016a. “The Effect of Profit Shifting on the Corporate Tax Base in the United States and Beyond” (National Tax Journal, Vol. 69, Issue 4 (December 2016): pp. 905-934).
8. OECD (2019), “Program of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalization of the Economy” (OECD/G20 Inclusive

Framework on BEPS, OECD, Paris <http://www.oecd.org/tax/beps/programme-of-work-to-develop-a-consensus-solution-to-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalization-of-the-economy.htm>

9. Eichner T., Runkel M., "Why the European Union Should Adopt Formula Apportionment with a Sales Factor" (Scandinavian Journal of Economics, Vol. 110, Issue 3 (September 2008), pp. 567-589).
10. Schreiber U., "Evaluating the Common Consolidated Corporate Tax Base" (in "A Common Consolidated Corporate Tax Base for Europe - Eine einheitliche Körperschaftsteuerbe messungsgrundlage für Europe", edited by Schön W., Schreiber U., Spengel C.; Berlin , Heidelberg: Springer (2008), pp. 113-127).

Влияние перетока трудовых ресурсов из стран ЕАЭС на технологическое развитие России

Шкиотов Сергей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и управление», Ярославский государственный технический университет, shkiotov@yandex.ru

Майорова Марина Аркадьевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и управление», Ярославский государственный технический университет, mayorovama@ystu.ru

Формирование единого рынка труда на пространстве ЕАЭС создает новые возможности и риски для национальных экономик. Российская Федерация, являясь центром притяжения для трудовых мигрантов, может столкнуться с негативными эффектами внешней трудовой миграции. Приток дешевой рабочей силы может замедлить внедрение новых технологий и снизить производительность труда. В исследовании дается оценка влияния перетока трудовых ресурсов в рамках ЕАЭС на уровень технологического развития российской экономики. С помощью корреляционного анализа верифицируется гипотеза об отрицательном воздействии внешней трудовой миграции из государств-членов ЕАЭС на уровень технологического развития российской экономики. В результате проведенного анализа установлено, что внешняя трудовая миграция из государств-членов ЕАЭС не оказывает существенного влияния на уровень технологического развития российской экономики. Результаты исследования могут быть использованы для разработки стратегии технологического развития российской экономики с учетом параметров внешней трудовой миграции из ЕАЭС.

Ключевые слова: трудовая миграция, ЕАЭС, спилловер-эффекты, технологическое развитие, производительность труда, корреляционный анализ

Введение

Открытость границ, унификация правил, стандартов, норм и процедур – все это обеспечивает свободу перемещения факторов производства в рамках интеграционного объединения. Так в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) граждане из стран входящих в интеграционное объединение наделяются особыми условиями передвижения на всем пространстве государств Союза, включая Россию, – у них нет ограничений в осуществлении трудовой и предпринимательской деятельности.

Проблема заключается в том, что свободное перемещение трудовых ресурсов на пространстве интеграционного объединения может порождать не только прямые эффекты, связанные с изменением стоимости оплаты труда или уровня занятости в экономике, но и косвенные, т.н. «спилловер-эффекты» миграции.

Мы выделяем два типа спилловер-эффектов трудовой миграции на пространстве ЕАЭС:

- прямой спилловер-эффект оказывает отрицательное влияние на страну-реципиент трудовых ресурсов: приток дешевой рабочей силы из стран ЕАЭС может замедлить внедрение новых технологий и снизить производительность труда в принимающей экономике (дорогие технологии замещаются дешевым трудом);

- обратный спилловер-эффект оказывает положительное влияние на страны-доноры трудовых ресурсов: трудовые мигранты, возвращаясь к себе на родину, создают большую добавленную стоимость (за счет полученных знаний, навыков и компетенций), и начинают предъявлять спрос на новые технологии, более сложные сервисы и услуги.

Здесь необходимо сделать ряд оговорок: 1) в рамках данного исследования мы будем исследовать прямой спилловер-эффект миграции; 2) Российская Федерация является с одной стороны центром притяжения для трудовых мигрантов из стран ЕАЭС (в силу более высокого уровня оплаты труда и дефицита рабочей силы), а с другой – наиболее технологически продвинутой страной интеграционного объединения (см. табл. 1 и 2).

В этом контексте вопрос о том, как дешевая рабочая сила из государств-членов ЕАЭС вли-

яет на уровень технологического развития российской экономики приобретает особую остроту.

Таблица 1
Миграция из стран ЕАЭС в Россию, 2018-22 гг.

| Годы | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Прибыло, из государств-членов ЕАЭС | 182 036 | 230 533 | 181 216 | 226 967 | 205 099 |
| Выбыло, в государства-члены ЕАЭС | 124 993 | 134 869 | 174 626 | 75 442 | 227 737 |
| Сальдо миграции | 57 043 | 95 664 | 6 590 | 151 525 | -22 638 |

Источник: приведено по [1]

Таблица 2
Уровень технологического развития государств-членов ЕАЭС в соответствии с Global Innovation Index, 2018-23 гг.

| Страны | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. |
|------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Россия | 37.90 | 37.62 | 35.63 | 36.6 | 34.3 | 33.3 |
| Белоруссия | 29.35 | 32.07 | 31.27 | 32.6 | 27.5 | 26.8 |
| Казахстан | 31.42 | 31.03 | 28.56 | 28.6 | 24.7 | 26.7 |
| Армения | 32.81 | 33.98 | 32.64 | 31.4 | 26.6 | 28.0 |
| Киргизия | 27.56 | 28.38 | 24.51 | 24.5 | 21.1 | 20.2 |

Источник: приведено по [2]

Раскроем актуальность тематики нашего исследования более подробно.

Так, в полном соответствии с классическим эффектом «перетока ресурсов» абсолютно мобильные трудовые ресурсы из более бедных стран интеграционного объединения перемещаются в более развитую российскую экономику. Одновременно с этим, можно выделить целый ряд факторов, детерминирующих дороговизну технологий в российской экономике: 1) эмбарго на поставку технологий в связи с началом СВО; 2) волатильность курса национальной валюты; 3) торговые ограничения и нестабильные каналы параллельного импорта, связанные с рисками вторичных санкций; 4) высокая ключевая ставка; 5) релокация части ИТ-специалистов и в целом трудовое дефицитная конъюнктура российского рынка труда.

Таким образом, концептуально, прямой спилловер-эффект в контексте функционирования ЕАЭС можно объяснить тремя причинами.

Во-первых, приток дешевой рабочей силы из государств-членов ЕАЭС может замедлить внедрение новых технологий в российской экономике. Поскольку работодатели могут предпочесть использовать дешевую рабочую силу вместо инвестирования в дорогостоящие технологии, а это может привести к замедлению темпов технологического прогресса в кратко- и среднесрочной перспективе. В результате российская экономика может отставать в развитии и внедрении современных технологий, что негативно скажется на ее конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Во-вторых, приток дешевой рабочей силы из государств-членов ЕАЭС может привести к снижению производительности труда в российской экономике. Это может произойти в силу ряда факторов: если компании предпочтут использовать дешевую рабочую силу вместо внедрения эффективных технологий, производительность труда может снизиться из-за менее эффективного использования ресурсов; приток дешевой рабочей силы может привести к снижению уровня квалификации нанимаемых работников, что также может отрицательно сказаться на производительности труда.

В-третьих, на российском рынке труда в средне- и долгосрочной перспективе может сработать «эффект замещения» – спрос на высококвалифицированную рабочую силу сократится, он будет замещен более дешевой и менее квалифицированной рабочей силой из государств-членов ЕАЭС. Следствием этого станет снижение уровня занятости в высокотехнологичных отраслях российской экономики, кроме того, это может усложнить задачу повышения уровня квалификации рабочей силы в России.

Таким образом, прямой спилловер-эффект от притока дешевой рабочей силы из государств-членов ЕАЭС может оказать отрицательное влияние на страну-реципиент трудовых ресурсов, замедляя внедрение новых технологий, снижая производительность труда и замещая высококвалифицированную рабочую силу.

Цель исследования – оценить влияние перетока трудовых ресурсов из государств-членов ЕАЭС на уровень технологического развития Российской Федерации.

Методы

Гипотеза исследования – приток рабочей силы из государств-членов ЕАЭС оказывает отрицательное воздействие на уровень технологического развития российской экономики.

Методологическая база исследования:

1. Исследуемые показатели:

- миграция населения в субъекты Российской Федерации из стран ЕАЭС в интервале 2018-22 гг. (данные приведены по статистическому бюллетеню Росстата «Численность и миграция населения Российской Федерации», раздел 2.7, за соответствующие годы) [3];

- уровень инновационной активности организаций; прирост высокопроизводительных рабочих мест в экономике; индекс производительности труда в субъектах Российской Федерации в интервале 2018-22 гг. (данные приведены по

Росстату. Раздел: Наука, инновации и технологии) [4-6].

2. Границы исследования: субъекты Российской Федерации, 2018-2022 годы.

3. Методы исследования: для проверки выдвинутой гипотезы используется корреляционный анализ (p -value= 5%).

Результаты

Результаты корреляционного анализа представлены на рисунках 1-3 и в сводной таблице 2.

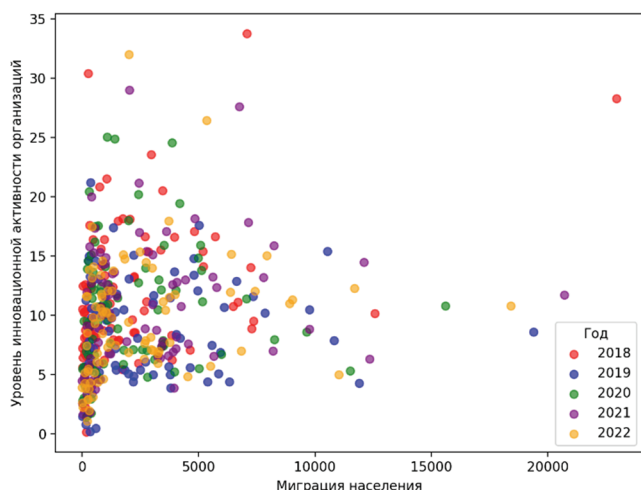


Рисунок 1. Диаграмма рассеивания между трудовой миграцией из государств-членов ЕАЭС в субъекты РФ и уровнем инновационной активности организаций в субъектах РФ
Источник: построено авторами

Мы видим, что на данном графике точки данных распределены довольно широко, без явной тенденции или корреляции. Однако, в некоторых случаях видно, что при высоких значениях миграции уровень инновационной активности организаций также высок. Отсутствие чётко видимой зависимости на рисунке 1 говорит о том, что влияние миграции может быть ограниченным или зависеть от других, не учтённых нами факторов.

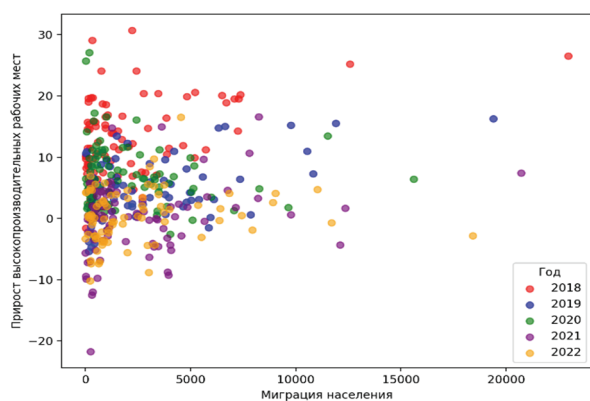


Рисунок 2. Диаграмма рассеивания между трудовой миграцией из государств-членов ЕАЭС в субъекты РФ и приростом высокопроизводительных рабочих мест в субъектах РФ
Источник: построено авторами

Визуальный анализ рисунка 2 так же не позволяет выявить чёткой зависимости между исследуемыми переменными. Разброс данных значителен, и нет очевидной тенденции, которая бы показывала, что увеличение миграции приводит к созданию высокопроизводительных рабочих мест в российских регионах. Это может свидетельствовать о том, что миграция не всегда прямо влияет на качество рабочих мест.

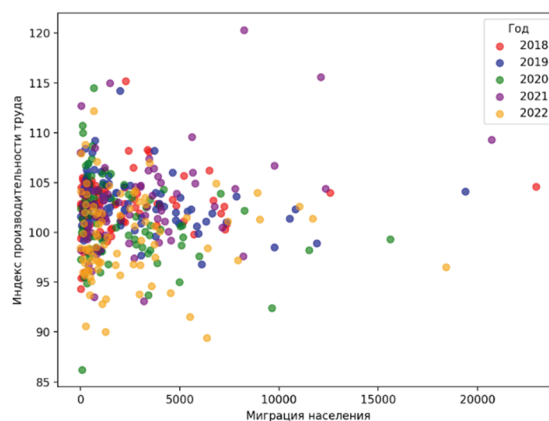


Рисунок 3. Диаграмма рассеивания между трудовой миграцией из государств-членов ЕАЭС в субъекты РФ и индексом производительности труда в субъектах РФ
Источник: построено авторами

На рисунке 3 зависимость между трудовой миграцией из государств-членов ЕАЭС в субъекты РФ и индексом производительности труда в субъектах РФ не выглядит чётко выраженной. В ряде случаев существенный приток внешних трудовых мигрантов не сопровождается значительным изменением индекса производительности труда, тогда как в других случаях наблюдаются довольно серьезные колебания индекса. Отсутствие явно видимой корреляции может указывать на то, что на изменение индекса производительности труда влияют другие, более существенные и неучтенные нами факторы.

Поскольку визуальный анализ данных (см. рис. 1-3) не позволяет однозначно установить наличие связи между исследуемыми показателями, приведем результаты корреляционного анализа в итоговой таблице (см. табл. 2).

В результате проведенного в работе анализа можно сделать вывод о том, что между исследуемыми переменными отсутствует статически значимая связь – внешняя трудовая миграция из государств-членов ЕАЭС не оказывает существенного влияния на уровень технологического развития российской экономики.

Таблица 2
Результаты корреляционного анализа

| Variable 1 | Variable 2 | r | p-val | power |
|---|--|----------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2018 г. | Индекс производительности труда в 2018 г. | 0.156188 21171142 597 | 0.153453 09853042 807 | 0.176318 55831408 688 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2018 г. | Прирост высокопроизводительных рабочих мест в 2018 г. | 0.411102 14982224 846 | 9.293576 20870646 5e-05 | 0.832270 33422381 21 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2018 г. | Уровень инновационной активности организаций в 2018 г. | 0.394335 09160025 404 | 0.000188 25452119 001089 | 0.794305 01976279 72 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2019 г. | Индекс производительности труда в 2019 г. | - 0.228656 41432110 695 | 0.035302 92576781 383 | 0.331126 24776295 17 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2019 г. | Прирост высокопроизводительных рабочих мест в 2019 г. | 0.500795 97113522 07 | 1.054839 50723198 02e-06 | 0.963292 87358892 98 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2019 г. | Уровень инновационной активности организаций в 2019 г. | 0.124528 32560393 506 | 0.256156 73842461 21 | 0.128579 58012678 558 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2020 г. | Индекс производительности труда в 2020 г. | - 0.260385 66926275 847 | 0.016094 45889235 951 | 0.416212 31767828 69 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2020 г. | Прирост высокопроизводительных рабочих мест в 2020 г. | - 0.151461 99425914 886 | 0.166440 44040804 845 | 0.168411 76257555 437 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2020 г. | Уровень инновационной активности организаций в 2020 г. | 0.078052 32437999 703 | 0.477681 57111841 164 | 0.079988 11066665 891 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2021 г. | Индекс производительности труда в 2021 г. | 0.362070 97769308 87 | 0.000661 61568455 68128 | 0.711500 11897422 04 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2021 г. | Прирост высокопроизводительных рабочих мест в 2021 г. | 0.260086 47794581 78 | 0.016221 13522114 9936 | 0.415372 99251055 493 |

| | | | | |
|---|--|------------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2021 г. | Уровень инновационной активности организаций в 2021 г. | 0.204234 78833740 52 | 0.060808 38870336 582 | 0.272183 21912839 71 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2022 г. | Индекс производительности труда в 2022 г. | - 0.000909 58669470 04063 | 0.993408 10514241 33 | 0.050003 98204863 2954 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2022 г. | Прирост высокопроизводительных рабочих мест в 2022 г. | 0.137518 12285240 56 | 0.209458 94249624 322 | 0.146685 92936537 733 |
| Внешняя трудовая миграция из стран ЕАЭС в субъекты РФ в 2022 г. | Уровень инновационной активности организаций в 2022 г. | 0.212258 61769292 045 | 0.051147 88117532 7696 | 0.290842 18177681 154 |

Источник: построено авторами

Заключение

Исходя из представленных в таблице 2 результатов корреляционного анализа, можно сделать следующие выводы:

А. Корреляция между миграцией из государств-членов ЕАЭС в субъекты РФ и индексом производительности труда в субъектах РФ.

В большинстве периодов связь между внешней трудовой миграцией и индексом производительности труда слабая или нестабильная, что указывает на отсутствие прямой зависимости между этими показателями.

В. Корреляция между миграцией из государств-членов ЕАЭС в субъекты РФ и приростом высокопроизводительных рабочих мест в субъектах РФ.

В отдельные периоды (2018 г., 2019 г., 2021 г.) присутствует умеренная положительная связь между внешней трудовой миграцией и приростом высокопроизводительных рабочих мест в российских регионах, что может свидетельствовать об определенном вкладе мигрантов в технологическое развитие страны.

С. Корреляция между миграцией из государств-членов ЕАЭС в субъекты РФ и уровнем инновационной активности организаций в субъектах РФ.

Положительная умеренная связь между внешней трудовой миграцией и инновационной активностью организаций присутствует лишь в 2018 и 2022 годах.

Полученные в ходе проведенного исследования результаты могут с одной стороны свидетельствовать о низкой квалификации трудовых мигрантов из государств-членов ЕАЭС, а с

другой – их незначительном вкладе в технологическое развитие крупной экономики.

Ограничения исследования:

- выбросы данных, искажающие общую картину под влиянием пандемии коронавируса и последующего локдауна в 2020 и 2021 годах;

- внешние шоки, оказывающие существенное влияние на динамику социально-экономического развития российской экономики;

- некорректно выбранные показатели, характеризующие уровень технологического развития российской экономики;

- возможно, применение корреляционного анализа для решения поставленной в исследовании задачи было не оптимальным (происходит апробация и поиск адекватной исследовательским задачам методики исследования).

Надеемся, что полученные в результате исследования данные, решаемые задачи, активизируют новую волну прикладных исследований влияния внешней трудовой миграции из государств-членов ЕАЭС на динамику развития российской экономики.

Литература

1. Статистический ежегодник Евразийского экономического союза; Евразийская экономическая комиссия. – Москва: 2023. – 498 с. URL: https://eec.eaeunion.org/upload/files/dep_stat/econstat/statpub/Stat_Yearbook_2023.pdf (дата обращения: 01.06.2024)

2. Global Innovation Index 2022. What is the future of innovation-driven growth? URL: <https://www.globalinnovationindex.org/Home> (дата обращения: 01.06.2024)

3. Росстат. Численность и миграция населения Российской Федерации. URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13283> (дата обращения: 01.06.2024)

4. Росстат. Наука, инновации и технологии. Уровень инновационной активности организаций. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/innov-1.xls> (дата обращения: 01.06.2024)

5. Росстат. Эффективность экономики России. Индекс производительности труда по субъектам Российской Федерации. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ipt2008-2022\(05042024\).xlsx](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ipt2008-2022(05042024).xlsx) (дата обращения: 01.06.2024)

6. Росстат. Эффективность экономики России. Прирост высокопроизводительных рабочих мест. URL:

https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Pr_vprm_2012-2023.xlsx (дата обращения: 01.06.2024)

Impact of labor migration from EAEU countries on Russia's technological development

Shkiotov S.V., Mayorova M.A.

Yaroslavl State Technical University

JEL classification: H87, F02, F15, F29, F40, F42, F49

The formation of a single labor market in the EAEU creates new opportunities and risks for national economies. The Russian Federation, being the center of attraction for labor migrants, may face the negative effects of external labor migration. The inflow of cheap labor can slow down the introduction of new technologies and reduce labor productivity. The study assesses the impact of labor migration within the EAEU on the level of technological development of the Russian economy. The correlation analysis is used to verify the hypothesis about the negative impact of external labor migration from the EAEU member states on the level of technological development of the Russian economy. As a result of the analysis it is established that external labor migration from the EAEU member states does not have a significant impact on the level of technological development of the Russian economy. The results of the study can be used to develop a strategy of technological development of the Russian economy taking into account the parameters of external labor migration from the EAEU.

Keywords: labor migration, EAEU, spillover effects, technological development, labor productivity, correlation analysis

References

1. Statistical Yearbook of the Eurasian Economic Union; Eurasian Economic Commission. – Moscow: 2023. – 498 p. URL: https://eec.eaeunion.org/upload/files/dep_stat/econstat/statpub/Stat_Yearbook_2023.pdf (access date: 06/01/2024)
2. Global Innovation Index 2022. What is the future of innovation-driven growth? URL: <https://www.globalinnovationindex.org/Home> (access date: 06/01/2024)
3. Rosstat. Number and migration of the population of the Russian Federation. URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13283> (access date: 06/01/2024)
4. Rosstat. Science, innovation and technology. Level of innovative activity of organizations. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/innov-1.xls> (access date: 06/01/2024)
5. Rosstat. Efficiency of the Russian economy. Labor productivity index by constituent entities of the Russian Federation. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ipt2008-2022\(05042024\).xlsx](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ipt2008-2022(05042024).xlsx) (access date: 06/01/2024)
6. Rosstat. Efficiency of the Russian economy. Increase in high-productivity jobs. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Pr_vprm_2012-2023.xlsx (access date: 06/01/2024)

Стратегии развития брендов китайской автомобильной промышленности

Яо И

Аспирант, экономический факультет, РУДН, 1042228216@pfur.ru

Черняев Максим Васильевич

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры национальной экономики, РУДН, chernyaev-mv@rudn.ru

Китайская автомобильная промышленность демонстрирует стремительный рост и глобальные амбиции, однако развитие брендов отстает от производственных успехов. Цель настоящего исследования - выявить ключевые стратегии развития брендов китайского автопрома и оценить их эффективность. Данное исследование опирается на комплексную методологию, сочетающую кейс-стади ведущих китайских автопроизводителей, контент-анализ коммуникационных материалов, экспертные интервью (N=25). Для оценки узнаваемости и имиджа брендов проведен опрос потребителей (N=2500) в 10 крупнейших городах Китая. В результате проведенного исследования установлено, что китайские автобренды 1) активно используют национальные культурные коды в позиционировании; 2) делают ставку на инновационность и технологичность; 3) выстраивают премиальный имидж для продвижения на зарубежных рынках. Потребительский опрос выявил сравнительно высокую узнаваемость ведущих китайских марок (68%), однако их имидж неустойчив. Проведенное исследование показывает, что развитие автомобильных брендов в Китае носит стратегический, но противоречивый характер. Чтобы конкурировать с глобальными игроками, китайским автопроизводителям необходимо обеспечить релевантность бренда для зарубежной аудитории, сбалансировать национальную идентичность и космополитизм. Дальнейшие исследования должны прояснить кросс-культурные аспекты восприятия китайских брендов. **Ключевые слова:** автомобильная промышленность Китая, стратегии развития бренда, идентичность и имидж бренда, межкультурные исследования

Введение

Автомобильная промышленность Китая за последние два десятилетия совершила колоссальный рывок, выведя страну в мировые лидеры по объемам производства и продаж автомобилей [2]. Однако стремительное наращивание производственных мощностей и рыночной доли пока не подкреплено соразмерными успехами в развитии национальных брендов. В отличие от признанных глобальных марок с многолетней историей и устойчивым имиджем, китайские автомобильные бренды остаются малоизвестными за рубежом, а на внутреннем рынке проигрывают международным конкурентам в премиальных сегментах [6]. Сложившаяся ситуация актуализирует проблему разработки и реализации эффективных стратегий развития брендов, которые позволили бы китайским автопроизводителям капитализировать производственные успехи, выстроить прочные отношения с потребителями и успешно конкурировать на мировой арене.

Концептуальной рамкой данного исследования выступают фундаментальные труды в области стратегического бренд-менеджмента, прежде всего модель идентичности бренда Д. Аакера [1] и теория резонанса бренда К. Келлера [5]. В понимании Д. Аакера, идентичность бренда представляет собой уникальный набор марочных ассоциаций, который стремится создать или поддерживать разработчик бренда; эти ассоциации представляют значение бренда, обещания, которые даются потребителям [1, с. 94]. Опираясь на эту трактовку, мы рассматриваем идентичность как стратегический концепт бренда, исходный пункт для разработки позиционирования и коммуникационных программ. К. Келлер, в свою очередь, вводит понятие резонанса бренда – состояния полной гармонии между потребителем и брендом, характеризующегося высокой лояльностью и активным взаимодействием [5, с. 72]. Применительно к китайским автобрендам концепция резонанса позволяет поставить вопрос о степени их психологической близости целевой аудитории, прочности и длительности отношений с потребителями.

Статья подготовлена в рамках инициативной научно-исследовательской работы № 061612-0-000 на тему «Направления развития российской промышленности в условиях достижения технологического суверенитета», выполняемой на базе кафедры Национальной экономики Экономического факультета РУДН.

Цель настоящего исследования заключается в выявлении ключевых стратегий развития брендов китайской автомобильной промышленности и оценке их результативности в контексте продвижения на внутреннем и зарубежных рынках. Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Идентифицировать базовые элементы и ценностное ядро идентичности ведущих китайских автомобильных брендов;

2. Проанализировать применяемые стратегии позиционирования и коммуникации с точки зрения их соответствия идентичности и целевой аудитории брендов;

3. Диагностировать текущее состояние резонанса китайских автобрендов на внутреннем рынке путем оценки узнаваемости, имиджа и лояльности потребителей;

4. Определить ключевые барьеры для построения резонанса китайских автобрендов у зарубежной аудитории и предложить пути их преодоления.

Методы исследования

В основу методологии исследования положен комплексный подход, обеспечивающий триангуляцию качественных и количественных данных. На первом этапе для погружения в проблематику и формирования концептуальной базы был проведен систематический обзор научной литературы по стратегиям развития брендов, в том числе в автомобильной отрасли и на развивающихся рынках.

Эмпирическая часть исследования началась с серии монографических кейс-стади ведущих китайских автопроизводителей (Geely, Chery, BYD, Great Wall Motors). Кейс-стади, как исследовательская стратегия, фокусируется на понимании динамики, присущей отдельным управленческим ситуациям [3], что позволило детально изучить генезис и эволюцию выбранных брендов в контексте развития всей отрасли. Информационную базу кейсов составили данные с официальных сайтов и отчетность компаний, материалы отраслевой прессы, академические публикации.

Следующий этап предполагал контент-анализ коммуникационных материалов автопроизводителей - пресс-релизов, рекламных сообщений, публикаций в социальных сетях. Выборка для анализа составила 500 единиц контента (по 100 для каждого из пяти брендов) за период 2018-2022 гг. Целью данной процедуры было выявление доминирующих стратегий позиционирования и продвижения брендов, а также сквозных тем и лексических маркеров, характеризующих идентичность брендов.

Для верификации и обогащения полученных данных было проведено 25 экспертных интервью с представителями китайских автокомпаний (N=10), международных консалтинговых агентств (N=5), профильных государственных ведомств и отраслевых ассоциаций (N=10). Гайд интервью включал блоки вопросов о стратегических целях развития брендов, организационной модели и процессе управления брендами, вызовах и ограничениях в построении глобальных брендов. Длительность интервью составляла 60-90 мин., все беседы были транскрибированы, закодированы и проанализированы с помощью NVivo 11.

На заключительном этапе был проведен репрезентативный опрос жителей 10 крупнейших городов Китая (N=5000, квотная выборка по полу и возрасту) для диагностики резонанса брендов. Анкета включала шкалы для оценки узнаваемости брендов, ассоциаций с брендами, воспринимаемого качества, лояльности и готовности рекомендовать. Надежность шкал подтверждена с помощью альфы Кронбаха ($> 0,7$), для анализа использовались методы описательной и индуктивной статистики (SPSS 23).

Подводя итог описанию методологии, отметим ее комплексный характер, продуманное сочетание качественных и количественных методов, что обеспечило максимальную достоверность и надежность полученных результатов. Это ключевой методологический результат данной работы, который может быть транслирован для дальнейших исследований брендов развивающихся рынков. Однако мы признаем и определенные ограничения - в первую очередь, связанные с фокусировкой эмпирического анализа исключительно на китайском контексте. В перспективе видится важным дополнить методологию кросс-культурным компонентом, собрав данные о восприятии китайских брендов в других странах.

Результаты исследования

Эмпирический анализ данных позволил выявить ряд значимых закономерностей и тенденций в развитии брендов китайской автомобильной промышленности. На первом этапе была проанализирована динамика ключевых показателей идентичности и капитала брендов за период 2018-2022 гг. Применение методов описательной статистики показало существенный рост узнаваемости всех исследуемых брендов: средний показатель (top-of-mind) увеличился с 25,6% до 68,3% ($p < 0,01$). При этом наибольший прирост продемонстрировали бренды Geely (+56,2%) и BYD (+48,7%), что объясняется их

активной коммуникационной политикой и расширением модельного ряда [7].

Для оценки структуры и иерархии марочных ассоциаций использовался метод многомерного шкалирования. Его результаты свидетельствуют о формировании устойчивого ядра ассоциаций, связанных с атрибутами "инновационность" ($\bar{x}=4,35$), "высокие технологии" ($\bar{x}=4,28$) и "современный дизайн" ($\bar{x}=4,12$). В то же время ассоциации с традиционными ценностями китайской культуры выражены слабее ($\bar{x}=3,45$), что может быть интерпретировано как постепенный отход брендов от эксплуатации национальной специфики в позиционировании [11]. Корреляционный анализ выявил наличие сильной положительной связи между интенсивностью данных ассоциаций и готовностью рекомендовать бренд ($r=0,78$; $p<0,01$).

Для углубленного анализа имиджа брендов использовалась психосемантическая методика личностных дифференциалов. Профили всех исследуемых брендов продемонстрировали смещение в сторону таких характеристик, как "уверенный" ($\bar{x}=5,8$), "амбициозный" ($\bar{x}=5,6$), "технологичный" ($\bar{x}=5,4$). Вместе с тем, в отношении атрибутов "престижный" и "утонченный" оценки оказались сравнительно низкими ($\bar{x}=3,2$ и $\bar{x}=3,5$ соответственно). Многофакторный дисперсионный анализ (MANOVA) показал наличие значимых различий в восприятии премиальности брендов в зависимости от возраста ($F=12,34$; $p<0,01$) и дохода ($F=16,21$; $p<0,01$) респондентов. Так, представители миллениалов и высокодоходных групп склонны выше оценивать премиальность китайских брендов по сравнению с более старшим поколением и менее обеспеченными слоями.

Отдельный блок анализа был посвящен оценке лояльности потребителей. Применение конфирматорного факторного анализа подтвердило высокую надежность и валидность используемых шкал ($\chi^2=112,4$; CFI=0,97; RMSEA=0,05). Средний показатель лояльности по выборке составил 62,8%, варьируясь от 54,3% для Chery до 71,6% для Geely. Регрессионный анализ идентифицировал в качестве ключевых предикторов лояльности удовлетворенность продуктом ($\beta=0,35$; $p<0,01$), имидж бренда ($\beta=0,28$; $p<0,01$) и уровень сервиса ($\beta=0,19$; $p<0,05$). Вместе эти переменные объясняют 56,7% вариации результирующего показателя (скорр. $R^2=0,567$).

Переходя к обсуждению качественных данных, отметим, что нарративы, полученные в ходе интервью, позволили реконструировать доминирующую логику развития брендов. Опрошенные эксперты сошлись во мнении, что

ключевым императивом для китайских автопроизводителей является "преодоление негативных стереотипов, связанных со страной происхождения" (И17). Достижение этой цели требует "ребрендинга на основе инноваций и высокого качества" (И12), а также "целенаправленного построения глобальной идентичности" (И23). В частности, показательна история бренда Geely, которому удалось "трансформировать имидж за счет стратегических альянсов с Volvo и Daimler" (И3). Тем самым была обеспечена трансферабельность "скандинавских компетенций в области безопасности и немецкой инженерной культуры" (И16).

Контент-анализ корпоративных коммуникаций позволил выявить три основных стратегических паттерна позиционирования китайских автобрендов:

1. Акцент на технологическое лидерство и инновационность. Данный паттерн характеризуется интенсивным использованием таких лексических маркеров, как "прорыв" (частота - 8,7%), "интеллектуальный" (7,4%), "передовой" (6,2%). Типичным примером может служить заголовок пресс-релиза BYD: "Революционная технология Blade Battery знаменует новую эру электромобилей" [14].

2. Апелляция к глобальному масштабу и космополитизму. Эта стратегия находит выражение в повышенной частотности словосочетаний "мировой стандарт" (6,8%), "международное признание" (5,3%), "глобальные амбиции" (4,7%). Яркий пример - слоган Chery "Бренд мирового класса с китайскими корнями".

3. Подчеркивание премиальности и эксклюзивности. Данный паттерн манифестируется через лексику "роскошь" (5,4%), "совершенство" (4,8%), "неповторимый" (4,2%). Так, в описании флагманской модели Geely Preface делается акцент на "изысканном интерьере ручной работы и первоклассных материалах отделки" [9].

Детальный качественно-количественный анализ имиджевых профилей брендов (табл. 1) показал, что наиболее сбалансированным с точки зрения идентичности является бренд Geely. Для него характерна гармоничная комбинация всех трех стратегий позиционирования с акцентом на технологичность (39,4%). В свою очередь, BYD тяготеет к образу технологического лидера (47,5%), а Chery - к премиальности (32,6%) и глобальности (35,3%). Great Wall Motors демонстрирует относительно равномерное присутствие всех элементов позиционирования.

Синтезируя результаты количественного и качественного анализа, можно сделать вывод,

что китайские автобренды целенаправленно выстраивают идентичность на основе ценностей инноваций, глобальности и премиальности. Тем самым они стремятся обеспечить трансферабельность позитивных потребительских коннотаций, присущих продвинутым рынкам [5]. Вместе с тем, наблюдаются определенные расхождения между желаемой идентичностью и фактическим имиджем брендов. Если атрибуты инновационности и качества уже достаточно прочно закрепились в сознании потребителей, то ассоциации с премиальностью и престижем пока выражены слабо.

Таблица 1
Удельный вес элементов позиционирования в имиджевых профилях брендов

| Бренд | Технологичность | Глобальность | Премиальность |
|-------------------|-----------------|--------------|---------------|
| Geely | 39,4% | 28,2% | 32,4% |
| BYD | 47,5% | 30,3% | 22,2% |
| Chery | 32,1% | 35,3% | 32,6% |
| Great Wall Motors | 35,7% | 33,8% | 30,5% |

Источник: расчеты автора на основе контент-анализа (N=500)

Данный разрыв может быть интерпретирован с позиций теории идентификации потребителя с брендом [2]. В ее логике, для достижения сильной идентификации образ бренда должен быть созвучен Я-концепции целевой аудитории. Однако для многих китайских потребителей остается проблематичным воспринимать отечественные бренды как статусные и престижные [13]. Поскольку подобные свойства традиционно атрибутируются европейским и американским маркам, существует своего рода ментальный барьер для признания "премиальности" за локальными производителями.

Другой значимый результат исследования связан с выявлением факторной структуры лояльности к китайским автобрендам. Проведенный анализ показал, что ведущую роль здесь играют продуктовые характеристики - воспринимаемое качество и функциональная удовлетворенность. В то же время символические и коммуникативные аспекты бренда, такие как имидж и репутация, имеют меньшее значение. Данная закономерность вписывается в общую логику эволюции рынков - от начальной стадии, где приоритет отдается объективным атрибутам продукта, к более зрелой, где растет роль нематериальных факторов [8]. Следовательно, можно предположить, что по мере насыщения китайского рынка "брендинговая" составляющая лояльности будет усиливаться.

Опираясь на результаты исследования, мы приходим к следующим ключевым выводам:

1. Китайские автобренды демонстрируют растущую силу и капитал на внутреннем рынке, о чем свидетельствует положительная динамика показателей узнаваемости, имиджа и лояльности. При этом наибольших успехов добились бренды Geely и BYD, реализующие последовательные стратегии глобального позиционирования и технологического лидерства.

2. Несмотря на интенсивные коммуникационные усилия, в образе китайских брендов сохраняется перекоп в сторону функциональных атрибутов в ущерб символическим. Дальнейшее развитие брендов требует достижения более сбалансированной идентичности, основанной на сочетании продуктовых и имиджевых преимуществ.

3. Лояльность к китайским автобрендам базируется преимущественно на удовлетворенности продуктом и сравнительно слабо связана с имиджем и коммуникациями бренда. Данная структура лояльности отражает незрелый характер рынка и в перспективе будет эволюционировать по мере роста искушенности потребителей.

4. Ключевой нереализованный потенциал китайских брендов заключается в трансляции глобального и премиального имиджа. Для его раскрытия необходима более тонкая сегментация аудитории и разработка релевантного ценностного предложения для каждого кластера - от приверженцев национальной идентичности до космополитов.

5. Значимым фактором укрепления позиций китайских брендов выступает межпоколенческий сдвиг в структуре потребления. Представители миллениалов демонстрируют более благоприятное отношение к отечественным автопроизводителям, что связано как с ослаблением традиционалистских установок, так и с объективным ростом качества китайской продукции.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что полученные результаты вносят вклад в теорию бренд-менеджмента, адаптируя ее положения к реалиям развивающихся рынков. Обнаруженные закономерности развития китайских автобрендов могут быть экстраполированы на другие продуктовые категории и развивающиеся страны [1]. Вместе с тем, мы признаем ограничения нашего анализа, связанные с фокусировкой на отдельно взятой отрасли и исключительно на потребителях мегаполисов. Для обеспечения большей внешней валидности результатов требуется охватить более широкий спектр рыночных контекстов.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использовать его выводы для оптимизации бренд-стратегий китайских автопроизводителей. В частности, компаниям следует уделить первоочередное внимание:

- достижению баланса функциональных и символических атрибутов бренда;
- усилению акцента на премиальности и глобальности позиционирования;
- дифференцированному таргетированию поколенческих аудиторий;
- переходу от продуктовой к брендинговой модели лояльности.

Реализация данных направлений позволит существенно укрепить рыночные позиции и капитал китайских автобрендов как на внутреннем, так и на зарубежных рынках.

Сравнительный анализ динамики показателей за период 2018-2022 гг. выявил ряд примечательных трендов. Средний индекс осведомленности о бренде вырос на 42,7 п.п., причем наибольший прирост наблюдался у Geely (+56,2 п.п.) и BYD (+48,7 п.п.). Удельный вес технологических ассоциаций в имидже брендов увеличился с 24,6% до 38,7%, в то время как доля ассоциаций с традиционной культурой снизилась с 41,3% до 28,5%. Интегральный индекс лояльности в среднем по брендам поднялся на 24,3 п.п., максимальную позитивную динамику продемонстрировал бренд Geely (+32,1 п.п.).

Кластерный анализ методом k-средних позволил выделить три сегмента потребителей китайских автобрендов: "традиционалисты" (29,7%), "прагматики" (44,1%) и "инноваторы" (26,2%). Для традиционалистов характерны ориентация на проверенные решения и высокая лояльность бренду ($\bar{x}=78,4\%$). Прагматики руководствуются соотношением цена-качество и менее лояльны ($\bar{x}=62,5\%$). Инноваторы проявляют повышенный интерес к новым технологиям и дизайну, однако их лояльность носит ситуативный характер ($\bar{x}=54,3\%$).

Анализ восприятия брендов в разрезе гендерных и поколенческих групп показал, что женщины выше оценивают эмоциональные атрибуты, такие как "стильный" ($\bar{x}_ж=4,8$ vs $\bar{x}_м=4,1$) и "заботливый" ($\bar{x}_ж=4,6$ vs $\bar{x}_м=3,9$). Мужчины чаще отмечают функциональные характеристики - "мощный" ($\bar{x}_м=5,2$ vs $\bar{x}_ж=4,4$) и "динамичный" ($\bar{x}_м=5,0$ vs $\bar{x}_ж=4,3$). Миллениалы демонстрируют более высокие оценки по параметрам "инновационный" ($\bar{x}_{млн}=5,4$ vs $\bar{x}_{ст}=4,2$) и "глобальный" ($\bar{x}_{млн}=4,8$ vs $\bar{x}_{ст}=3,6$).

Резюмируя, отметим, что полученные статистические данные не только фиксируют текущее состояние китайских автобрендов, но и очерчивают значимые тренды их развития. К таковым относятся технологизация имиджа, снижение роли традиционных ценностей, усиление лояльности на фоне объективного роста качества. Демассификация потребительской аудитории требует от брендов большей сегментационной проницательности и precision в таргетировании. Учет гендерно-поколенческой специфики восприятия открывает возможности для достижения более глубокой эмоциональной связи с аудиторией.

Заключение

Проведенное исследование позволило существенно расширить и углубить научные представления о стратегиях развития брендов в контексте китайской автомобильной промышленности. Полученные результаты не только верифицируют ранее выдвинутые гипотезы, но и генерируют новое знание, обладающее значительным объяснительным и прогностическим потенциалом.

Теоретическая ценность работы заключается в адаптации концепций идентичности и капитала бренда к специфике развивающихся рынков. Предложенная модель, интегрирующая продуктовые, имиджевые и отношенческие аспекты, позволяет комплексно анализировать процессы эволюции молодых брендов. Выявленные закономерности и тренды - технологизация имиджа, снижение роли традиционных ценностей, усиление лояльности - могут послужить основой для дальнейших обобщений и построения предиктивных моделей.

Практическая значимость исследования определяется возможностью имплементации его результатов в реальные управленческие решения. Разработанные рекомендации по достижению идентичности бренда, дифференцированному таргетированию аудиторий и культивированию лояльности носят выраженный прикладной характер. Их использование позволит китайским автопроизводителям существенно укрепить рыночные позиции и повысить конкурентоспособность как на национальном, так и глобальном уровне.

Дальнейшие исследовательские перспективы мы связываем с верификацией полученных выводов на материале других продуктовых категорий и развивающихся рынков. Глубокого изучения требуют кросс-культурные аспекты позиционирования китайских брендов, специфика их восприятия зарубежными потребите-

лями. Отдельного внимания заслуживают вопросы со-брендинга и стратегических альянсов как инструментов глобального продвижения.

Мы уверены, что движение по этим векторам позволит существенно приумножить научное знание о закономерностях развития брендов в условиях глобализирующейся экономики. Настоящее исследование - важный, но не финальный шаг на этом пути. Следование принципам методологической триангуляции, междисциплинарной интеграции и практической ориентированности будет и впредь определять наши изыскания. Приглашаем научное сообщество к сотрудничеству и продуктивной дискуссии в данном направлении.

Литература

1. Aaker, D. A. (1996). Building strong brands. New York: Free Press.
2. Fetscherin, M., & Usunier, J. C. (2012). Corporate branding: An interdisciplinary literature review. *European Journal of Marketing*, 46(5), 733-753. <https://doi.org/10.1108/03090561211212494>
3. Gao, P., Woetzel, J. R., & Wu, Y. (2003). Can Chinese brands make it abroad? *McKinsey Quarterly*, 4, 54-65.
4. Interbrand (2022). Best Global Brands 2022. <https://interbrand.com/thinking/best-global-brands-2022/>
5. Keller, K.L. (2013) Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity, 4th Edition, Pearson.
6. Kumar, N., & Steenkamp, J. B. (2013). Brand breakout: How emerging market brands will go global. Palgrave Macmillan.
7. Mingyang, W. (2019). Geely goes global. *China Today*, 68(12), 38-41.
8. OICA (2022). 2022 Production Statistics. <https://www.oica.net/category/production-statistics/2022-statistics/>
9. Sauerhoff, C. (2014). Chinese brands – A new era of global branding and brand leadership? *The Sustainable Global Marketplace. Developments in Marketing Science: Proceedings of the Academy of Marketing Science*, 83-87.
10. Wang, L. & Pang, S. (2021). The Belt and Road Initiative and the internationalization of Chinese brands. *Transnational Corporations Review*, 13(1), 94-109. <https://doi.org/10.1080/19186444.2021.1925776>
11. Бабаев К.В. Развитие автомобильной промышленности КНР и ее перспективы на международном рынке / К.В. Бабаев, С.Л. Сазонов, И.Д. Ильинская. — DOI 10.24412/2071-6435-2023-3-2138. — EDN RIPIUM // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. — 2023. — № 3. — С. 21-38.

12. Ли Ю. Исследование построения имиджа независимого автомобильного бренда в журнале «World Auto» // Сианьский технологический университет. 2023. № 1. С. 12-13.

13. Благовещенский Д. И. Модернизация традиционных инструментов оценки имиджа качества автомобильного бренда // Известия Тульского государственного университета. Технические науки. 2021. № 6. С. 285-294.

14. Ван Юаньбинь, Ван Чуньюй, Чжэн Сюэдан и др. Статус глобальной цепочки создания стоимости автомобильной промышленности Китая и пути ее развития в новой ситуации ^Международный бизнес (Журнал Университета международного бизнеса и экономики) , 2019,(03): 59-68.

15. Чэн Юань, Фэн Цзе. Стратегия развития интернационализации автомобильной промышленности Китая в контексте трансформации и модернизации обрабатывающей промышленности .Практика внешней торговли и экономического сотрудничества, 2020, (08): 21 -24.

Brand Development Strategies for the Chinese Automotive Industry

Yao Yi, Chernyaev M.V.

RUDN University

JEL classification: H87, F02, F15, F29, F40, F42, F49

The Chinese auto industry is experiencing rapid growth and global ambitions, but brand development has lagged behind manufacturing success. The purpose of this study is to identify key brand development strategies in the Chinese automobile industry and evaluate their effectiveness. This study is based on a comprehensive methodology that combines case studies of leading Chinese automakers, content analysis of communication materials, and expert interviews (N=25). To assess brand awareness and image, a consumer survey (N=2500) was conducted in 10 largest cities in China. As a result of the study, it was found that Chinese auto brands 1) actively use national cultural codes in positioning; 2) rely on innovation and manufacturability; 3) build a premium image for promotion in foreign markets. A consumer survey revealed relatively high awareness of leading Chinese brands (68%), but their image is unstable. The study shows that the development of automobile brands in China is strategic, but contradictory. To compete with global players, Chinese automakers need to ensure brand relevance for foreign audiences and balance national identity and cosmopolitanism. Future research should clarify the cross-cultural aspects of Chinese brand perception.

Keywords: Chinese automobile industry, brand development strategies, brand identity and image, cross-cultural research

References

1. Aaker, D. A. (1996). Building strong brands. New York: Free Press.
2. Fetscherin, M., & Usunier, J. C. (2012). Corporate branding: An interdisciplinary literature review. *European Journal of Marketing*, 46(5), 733-753. <https://doi.org/10.1108/03090561211212494>

3. Gao, P., Woetzel, J. R., & Wu, Y. (2003). Can Chinese brands make it abroad? *McKinsey Quarterly*, 4, 54-65.
4. Interbrand (2022). Best Global Brands 2022. <https://interbrand.com/thinking/best-global-brands-2022/>
5. Keller, K.L. (2013) *Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity*, 4th Edition, Pearson.
6. Kumar, N., & Steenkamp, J. B. (2013). Brand breakout: How emerging market brands will go global. Palgrave Macmillan.
7. Mingyang, W. (2019). Geely goes global. *China Today*, 68(12), 38-41.
8. OICA (2022). 2022 Production Statistics. <https://www.oica.net/category/production-statistics/2022-statistics/>
9. Sauerhoff, C. (2014). Chinese brands – A new era of global branding and brand leadership? *The Sustainable Global Marketplace. Developments in Marketing Science: Proceedings of the Academy of Marketing Science*, 83-87.
10. Wang, L. & Pang, S. (2021). The Belt and Road Initiative and the internationalization of Chinese brands. *Transnational Corporations Review*, 13(1), 94-109. <https://doi.org/10.1080/19186444.2021.1925776>
11. Babaev K.V. Development of the Chinese automobile industry and its prospects in the international market / K.V. Babaev, S.L. Sazonov, I.D. Ilyinskaya. — DOI 10.24412/2071-6435-2023-3-2138. — EDN RIPIUM // *STAGE: economic theory, analysis, practice*. - 2023. - No. 3. - P. 21-38.
12. Li Yu. Study of building the image of an independent automobile brand in the magazine "World Auto" // *Xi'an University of Technology*. 2023. No. 1. P. 12-13.
13. Blagoveshchensky D.I. Modernization of traditional tools for assessing the image of the quality of an automobile brand // *News of Tula State University. Technical science*. 2021. No. 6. P. 285-294.
14. Wang Yuanbin, Wang Chunyu, Zheng Xuedan et al. The status of the global value chain of the Chinese automobile industry and its development path in the new situation ^ *International Business (Journal of the University of International Business and Economics)*, 2019, (03): 59-68
15. Cheng Yuan, Feng Jie. Development strategy for the internationalization of China's automobile industry in the context of transformation and modernization of the manufacturing industry. *Practice of foreign trade and economic cooperation*, 2020, (08): 21 -24.

Концептуализация комплексного маркетингового подхода к функционированию рынка социально вредных товаров

Малыгина Валентина Дмитриевна

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой товароведения ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», mvd-51@mail.ru

Гросова Дарья Александровна

ассистент, ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», dasha-grosova@mail.ru

В статье концептуализируется комплексный маркетинговый подход к функционированию рынка социально вредных товаров. Исследованы истоки социально вредных товаров. Предложен авторский подход к определению понятия «социально вредные товары» и разработана концепция функционирования их рынка, подчеркивающая необходимость предотвращения потребления таких товаров. Такой подход может способствовать улучшению общественного здоровья и повышению качества жизни населения. Показано, что эта проблема становится все более острой, поскольку ключевым фактором снижения вреда, связанного с потреблением, является изменение поведения и культуры потребителей, реклама и другие средства пропаганды, воздействующие на отношение потребителя к продукции и способу ее использования.

Ключевые слова: концептуализация, комплексный маркетинговый подход, социально вредные товары, алкогольные напитки, никотиносодержащие товары, фаст-фуд, наркотические вещества, азартные игры, авторский подход, концепция.

Глубокий анализ источников научной литературы и отсутствие конкретики видения проблематики относительно группы товаров, значащихся позднее как социально вредные, позволил высказать некоторые авторские подходы к понятию «социально вредные товары».

Этимология понятия «социально вредные товары» при отсутствии определения первоначального, истинного происхождения требует изучения истории его развития и исторического взгляда в рассмотрении понятия «социально вредные товары». Прежде всего, следует сказать об истоках отдельных групп товаров, позднее объединённых в группу «социально вредные» и их трактовках (рис. 1).



Рисунок 1 - Сегментация рынка социально вредных товаров (составлено на основе источников [1])

Старейшим и до сих пор одним и наиболее широко распространенным социально вредным товаром является алкоголь. В нескольких сотнях дописьменных обществ сообщалось об изготовлении вина и пива. Брожение может произойти в любой сахаросодержащей пище, оставленной на теплом воздухе, например в винограде, зерне, ягодах или меде. Древние народы от простого сбора дикорастущего сырья быстро перешли к регулярному выращива-

нию подходящих культур для целенаправленного производства спиртосодержащих субстратов.

Алкогольные напитки широко применялись в различных церемониях и мероприятиях личного и социального значения, а производство их и продажа идут из самых ранних цивилизаций с дальнейшей коммерциализацией, причём, регулировалось правительством. Самым старым регулирующим актом из известных сводов законов упорядочивания питейных заведений является Кодекс Хаммурапи Вавилонского (ок. 1770 г. до н.э.). Врачи-фармацевты древности (ок. 1500 г. до н.э.) включали в свои рецепты пиво или вино, что отражалось в медицинских папирусах. Но есть и первые свидетельства древних о появлении такого явления, как алкоголизм и людях алкоголиках, упоминались предостережения против пагубных последствий чрезмерного употребления алкоголя. Библией, Кораном (VII век) осуждалось и не допускалось чрезмерное употребление алкогольных напитков вплоть до накладывания проклятия для таких людей. В некоторых странах Восточной Азии и Европе, в Центральной и Южной Америке воздержание от алкоголя стало

идеологией и фундаментальным жизненным принципом многих народов и религий, что упоминается, например, в Индуистских Аюрведических текстах [2].

Что касается табачных изделий, впервые они были обнаружены коренными жителями Мезоамерики и Южной Америки, а затем завезены в Европу и остальные страны. Ещё 12 300 лет назад по свидетельствам археологических находок люди в Америке начали употреблять табак; делали его предметом торговли; применяли для лечения физических заболеваний (в качестве болеутоляющего средства при ушной и зубной боли, для лечения простуды, в качестве припарки); курили его во время духовных и религиозных церемоний; использовали в качестве валюты. Прибывшие в Америку европейские поселенцы перенесли практику табакокурения в Европу. История табака продолжается до наших дней, и прослеживаются нескольких важных тенденций – во всём мире растёт его популярность и потребление. В работе приведены восемь основных тенденций, которые сформировали историю табака с сохранением тенденций до настоящего времени (рис. 2).

Глобальное распространение

- выращивание и потребление табака быстро расширялось, достигая различных частей мира посредством торговли и колонизации. Это привело к глобальному увеличению потребления и производства табака.

Коммерциализация и массовое производство

- Технологические достижения, в частности внедрение парового оборудования, позволили наладить крупномасштабное коммерческое производство табачных изделий, сделав их более доступными и недорогими.

Проблемы со здоровьем

- Ранее осознание потенциальных рисков для здоровья, связанных с употреблением табака, появилось в конце 19 века. Некоторые медицинские работники начали выражать обеспокоенность по поводу воздействия курения на здоровье. Тем не менее, употребление табака неуклонно росло.

Социальное и культурное признание

- Курение стало более социально приемлемым и интегрировалось в различные социальные среды. Комнаты для курения и специальные места в общественных местах и общественных местах стали обычным явлением.

Реклама и маркетинг табачных изделий

- По мере роста табачной промышленности росли и рекламные и маркетинговые усилия. Табачные компании использовали различные рекламные стратегии для привлечения потребителей и создания лояльности к бренду.

Табак в литературе и искусстве

- Употребление табака проникло в литературу, искусство и массовую культуру. Он стал символом досуга, изысканности и бунтарства, что еще больше способствовало его популярности.

Регулирование и налогообложение

- Правительства начали вводить налоги на табачные изделия, что приносило значительные доходы государственной казне. Кроме того, на первых порах предпринимались попытки регулирования табакокурения, в первую очередь вызванные опасениями по поводу общественного здравоохранения. До 1883 года акцизный налог на табачные изделия составлял одну треть внутренних доходов.

Рисунок 2 – Основные тенденции, сформировавшие историю табака (составлено на основе источников [3])

Начатые в 19 веке тенденции прослеживаются и в 20 веке и в настоящее время [3].

Острым вопросом современности является проблема употребления наркотиков. С доисторических времен люди использовали растения, изменяющие сознание, обнаружив целый ряд

ощущений: расслабления, счастья, сонливости или покоя, повышенной энергии, бдительности и выносливости или наоборот, крайне странные ощущения - ужасающие видения или совершенно иное осознание. Примеры раннего узнавания наркотического воздействия при

употреблении в пищу некоторых растений: Древние шумеры примерно с 5000 г. до н.э. использовали опиум; в древнем Китае около 3000 года до нашей эры использовали каннабис (источник марихуаны); в европейских странах в 2500 году до нашей эры на территории нынешней Швейцарии древние люди ели семена мака (источник опиума); за 300 лет до нашей эры пили маковый сок древние греки; для религиозных ритуалов в древней Индии и в Центральной Азии использовали гриб мухомор, кактус пейот и др. растения; с древних времен в народной медицине использовались приготовленные из растений и трав лекарства [4]. В 19 веке немецкий психиатр Вильгельм Гризингер (1817-1868 г.), рекомендовал при лечении меланхолии использовать опиум [4].

Алкогольные напитки и табак, обладающие умеренными психотропными свойствами, являются примерами широкого потребления социально вредных товаров. Будучи разрешенными психоактивными веществами, их употребляют в основном обычные люди, в отличие от запрещенных «тяжелых наркотиков», которые традиционно считаются уделом девиантов. Все эти вещества имеют долгую историю, запутанно переплетенную с мифами, свидетельствующими о пристрастии человека к психоактивным веществам.

Интерес представляет и такая группа социально вредных товаров (услуг), как азартные игры, которые возникли в период палеолита, ещё до появления письменной истории (табл. 1).

Таблица 1
Хронология возникновения азартных игр

| Дата | Событие |
|------------------------------|--|
| 2300 г. до н.э. | Сделана первая известная запись об азартных играх. |
| 600 г. до н.э. | Первая монета, отчеканенная в Лидии в VII веке. |
| 800 г. н. э. | В Китае сделана первая запись об игральных картах. |
| 1600 г. | В Италии открывается первое казино. |
| 1800 г. | Игорные дома получили большее распространение в Европе и появились в США. |
| 1850 г. | Примерно в 1850 году был изобретен первый известный игровой автомат. |
| 1930 г. | Азартные игры были легализованы в некоторых штатах, в результате чего были созданы игорные центры, такие как Лас-Вегас, штат Невада, и Атлантик-Сити, штат Нью-Джерси. |
| 2000 г. и по настоящее время | К концу второго тысячелетия гэмблинг превратился в многомиллиардную индустрию. |

Самые ранние шестигранные игральные кости обнаружены в Месопотамии и датируются примерно 3000 годом до нашей эры. Игральные карты появились в Китае в 9 веке, в 10 веке появились лото и домино. В Японии азартные игры восходят как минимум к 14 веку. В 1638

году в Венеции начало работать первое игорное заведение «Ридотто».

Возвращаясь к истории азартных игр, отметим: если первоначально люди ставили на кон свое имущество, такое как еда, земля или скот, то с появлением в VII веке первой валюты в азартных играх начали использовать деньги. Далее, в 1600-х годах были изобретены контролируемые игровые заведения, также известные как казино (родиной казино считается Италия), а из Италии оно распространилось по Европе и всему миру [6].

Множество указов, декретов и энциклик, запрещающих и осуждающих азартные игры имеют место и в Европейской истории, что является косвенным свидетельством их популярности во всех слоях общества.

Многие формы азартных игр доступными в крупных масштабах сделал Интернет, который на первый план он выдвинул личную и социальную проблему патологической азартной игры. При этом люди не могут контролировать или ограничивать свою азартную игру, и, как результат - к началу 21 века примерно четверо из пяти жителей западных стран уже были знакомы с азартными играми. Кстати, ещё в 1980-х и 90-х годах медицинские органы ряда стран признали патологическую азартную игру когнитивным расстройством, от которого страдает чуть более 1% населения, и они подлежат лечению [6].

К социально вредным товарам, появившимся в 20-21 веках, относят фаст-фуд, энергетические напитки, электронные сигареты и гаджеты.

Фаст-фуд был создан как коммерческая стратегия. Концепция продажи фаст-фуда тесно связана с городским развитием. В домах в развивающихся городах часто не хватало достаточного пространства или необходимых приспособлений для приготовления еды. Впервые термин «фаст-фуд» был признан в словаре Мерриам-Вебстера (1951 г.), применим только к продуктам питания, изготовленным из подготовленных полуфабрикатов и подаваемым в упаковке для еды на вынос. [6]. Фаст-фуд возник в США одновременно с открытием закусочной «White Castle». В настоящее время сети ресторанов быстрого питания, такие как McDonald's (основан в 1940 г.) и KFC (основан в 1952 г.) являются транснациональными корпорациями с торговыми точками по всему миру. Интересный факт из истории: в Древнем Риме в городах были уличные стенды - большой прилавок с ёмкостью посередине, из которой подавали еду или напитки.

На протяжении веков люди использовали

инновационные способы повысить внимание и бодрость. Одной из таких инноваций можно считать разработку энергетических напитков, которые изготавливают как безалкогольный или слабоалкогольный напиток, с высоким содержанием кофеина, добавленного сахара, других добавок и разрешенных стимуляторов, таких как гуарана, таурин и L-карнитин которые вызывают возбуждение нервной системы и временный прилив сил. Первый энергетический напиток появился в Японии после Второй мировой войны. В 1962 году фармацевтическая компания Taisho выпустила Липовитан D, травяной «тонизирующий тоник», содержащий таурин, обладающей антиоксидантными свойствами. В наши дни это важнейший ингредиент большинства энергетических напитков [6].

К инновациям относят и электронные сигареты, хронология возникновения которых приведена в таблице 2. Электронная сигарета или вейп – это устройство, имитирующее курение табака. Вместо дыма потребитель вдыхает пар, состоящий из пропиленгликоля и (или) глицерина, с никотином и ароматизатором [8].

Таблица 2
Хронология возникновения электронных сигарет

| Дата | Событие |
|-------------|---|
| 1930г. | Первое документально подтвержденное упоминание об электронной сигарете — это патент, выданный Джозефу Робинсону в 1930 году (поданный в 1927 году). Однако, он не был коммерциализирован, и неизвестно, был ли изготовлен прототип этого устройства. |
| 1960-е годы | Герберт А. Гилберт создал первое устройство, похожее на современную электронную сигарету. Получив патент в 1965 году (поданный в 1963 году), он создал прототипы, но не смог коммерциализировать их. |
| 1979 год | Начиная с 1979 года Фил Рэй, один из пионеров компьютеров, работал со своим личным врачом Норманом Джейкобсоном над созданием первой коммерческой версии электронной сигареты (которая не была электронной, в ее основе лежало испарение никотина). Они провели первое известное официальное исследование в области доставки никотина. Коммерциализация продукта достигла крупных розничных размеров. Однако, устройство не было многообещающей технологией доставки никотина. |
| 1990-е годы | На протяжении XX века и начала 2000-х годов как табачными компаниями, так и отдельными изобретателями было подано множество патентов на устройства для никотиновых ингаляторов, причем в 1990-е годы наблюдался всплеск активности. Многие из них полагались на испарение или физическое движение, но некоторые из них были очень похожи на современные электронные сигареты. Одна система, основанная на химических реакциях, которая была изобретена в 1990-х годах, все еще находится в стадии разработки. Рейнольдс вывел на рынок устройство Eclipse, работающее по принципу «нагревание без сжигания», функционирование которого находится где-то между ингалятором чистого никотина и сгоревшей сигаретой. Продукты, очень напоминающие современные электронные сигареты, начали коммерциализироваться в 1990-х годах. |

| | |
|------------------|---|
| 2003 г. | Первая коммерчески успешная электронная сигарета, созданная в Пекине, Хон Ликом, 52-летним фармацевтом, изобретателем и курильщиком. Он создал это устройство после того, как его отец, также заядлый курильщик, умер от рака легких. Компания Golden Dragon, в которой работал Лик, Holdings разработала устройство и сменила его название на Руян, что означает «подобный дыму». |
| 2006 г. | Электронные сигареты представлены в Европе и введены в США. |
| Сентябрь 2008 г. | Всемирная организация здравоохранения требует, чтобы маркетологи немедленно удалили из своих материалов информацию связанную с тем, что ВОЗ считает электронные сигареты безопасными и эффективными при отказе от курения. |
| Октябрь 2008 г. | В исследовании, финансируемом Ruuyan, Health New Zealand пришли к выводу, что канцерогены и токсины присутствуют только ниже вредного уровня. Электронная сигарета оценивается на несколько порядков менее опасной, чем курение табачных сигарет, а доза никотина сравнима с дозой медицинского никотинового ингалятора. Протестированный продукт был признан «безопасной альтернативой курению». |
| Январь 2009 г. | Запрет хранения и продажи электронных сигарет, содержащих никотин в Австралии. |
| 2014 год | Конструкция электронных сигарет продолжала развиваться, появилось 466 брендов электронных сигарет и более 7,5 тысяч уникальных вкусов. Ruuyan Technology зарегистрировала патенты в 40 странах. Вместо ультразвуковой технологии большинство компаний использовало нагревательный элемент с батарейным питанием. |
| 2019 год | 95 % электронных сигарет производилось в Китае, где существуют минимальные ограничения. |

Что касается гаджетомании (номофобии), то первые научные исследования были опубликованы за рубежом в конце 90-х годов, и Нью-Йоркским психиатром Айвеном Голдбергом (1995 г.) расстройство было описано следующим образом: использование Интернета вызывает болезненное негативное стрессовое состояние или дистресс. Проблема гаджетомания появилась в конце 20 века, когда люди получили неограниченный доступ к компьютерам и интернету, и с каждым годом она эволюционирует: сначала человек зависел от компьютера, потом от видеоигр, далее от социальных сетей, а в настоящее время от смартфонов и других умных устройств. В России данный феномен изучается с 2000 года.

Изучив истоки происхождения и культурную историю потребления социально вредных товаров, товаров, вызывающих привыкание, следует констатировать: появление и распространение социально вредных товаров имело две стороны. С одной – их использовали в лечебных целях, они были показателем социального статуса, с другой – при частом и чрезмерном потреблении они приносят вред здоровью, вызывают зависимость и другие формы психологических расстройств (рис.2).



Рисунок 3 – Негативные эффекты от потребления социально вредных товаров (составлено на основе источников [9, 10])

Изучение данной проблематики в междисциплинарном поле позволило выделить в рамках представленной научной работы лишь малую часть вредных последствий от использования социально вредных товаров. В частности, приведенные последствия их употребления в виде психологических расстройств, является областью медицинских наблюдений и исследований.

В последующих научных работах авторами предполагается более глубокое обсуждение экстернатальных издержек от производства, реализации и потребления социально вредных товаров.

Стоит отметить, определение термина «зависимость» со временем менялось. Сегодня зависимость определяется характерными чертами, которые являются общими для множества веществ: схема приема вещества может прогрессировать от употребления до злоупотребления и зависимости. Особенностью некоторых социально вредных товаров является то, что они вызывают удовольствие, активируя мезолимбическую, дофаминергическую систему вознаграждения, вызывая зависимость ввиду их обширной глутаматергической иннервации. Термин «зависимость» в его современном значении впервые был использован в англоязычных странах, а затем перешел в другие языки, где заменил другие

определения. Например, «зависимость» заменило слово «токсикомания».

Термин «привычка» был первоначально введен во французский язык в 1885 году для перевода английского термина «пристрастие». В средние века «аддикцией» называлось судебное решение, вынесенное над неплатежеспособным должником, которое передавалось мастеру для погашения долгов своим трудом. Таким образом, аддиктусом считался человек, поработанный из-за невыплаченных долгов. Согласно Оксфордскому словарю английского языка, термин «наркоман» используется с первой половины 16 века и означает «привязанный по собственной склонности, пристрастившийся к какой-либо практике; посвященный, данный, склонный».

Лишь с 20 века получило распространение определение зависимости – «навязчивая потребность, подвигающая человека к определенной деятельности». В медицинском английском языке «зависимость» заменила старый термин «опьянение». В определении ВОЗ понятие «зависимость» означает «состояние периодической или хронической интоксикации, вызываемое повторным употреблением естественного или синтетического вещества. 6 марта 2018 г.».

Поскольку термин «наркотическая зависимость» не может дать определения, применимое ко всему спектру используемых веществ, в

1964 году Всемирная организация здравоохранения рекомендовала заменить его на «наркомания» и «привыкание».

Проведенное исследование исторических истоков, анализ сущности и форм психологических расстройств, связанных с потреблением социально вредных товаров, позволило сформировать авторское видение понятия «социально вредные товары».

Но прежде, чем изложить авторский подход к понятию «социально вредные товары», целесообразно провести параллель между этим понятием и понятием «риск», ибо потребление социально вредных товаров (или принятие социально вредной услуги) влечёт за собой опасности для здоровья человека, окружающей среды и социума.

Поэтому в продолжение данного исследования акцент будет сделан и на управление рисками рынка социально вредных товаров, что представляет собой комплекс знаний нового типа – знаний об объектах социотехноэкономической деятельности участников рынка, доктринальных положений соответствующих наук и участия научных институций.

Такое авторское видение обсуждения проблематики «социально вредные товары» позволило предложить следующее их определение: «социально вредные товары» – продукция или услуга, несущая в себе потенциальную опасность для жизни и здоровья населения, является рискогенным фактором для общества.

В контексте концептуализации маркетингового подхода к функционированию рынка социально вредных товаров предложена авторская концепция рынка социально вредных товаров, которая выстроена закону композиции (Р. Гандапас – «Закон композиции не придуман самим человеком, а свойственен его природе»), и является концепцией интеграции нескольких концепций маркетинга: социально-этического; социально-ответственного; агрессивного; «нешумного»; интенсификации коммерческих усилий (сбытовая концепция); концепция свободного рынка; социальной идентификации; упреждающего маркетинга.

Сформулированная Ф. Котлером в 1980 году концепция социально-этического маркетинга предполагала основной задачей выявление потребностей, запросов и интересов целевых рынков и обеспечение желаемого удовлетворения более эффективными и действенными способами с акцентом на сохранение или укрепление благополучия потребителя и общества в целом [11].

Сущность концепции социально ответственного маркетинга сводится к поиску баланса

между двумя целями – увеличение прибыли и удовлетворение потребностей клиентов, с учетом общественных интересов [13].

Для предприятий, реализующих социально вредные товары, концепция социальной ответственности приобрела особое значение в связи с возникшим активным негативным давлением на них со стороны государственных служб здравоохранения, Всемирной организации здравоохранения, сторонников здорового образа жизни и других организаций, поскольку потребление социально вредных товаров ведет к росту хронических заболеваний и увеличению государственных расходов на лечение [11].

В то же время концепция социальной ответственности в ракурсе производства и потребления социально вредных товаров характеризуется неустраиваемыми противоречиями, связанными с доказанным вредом здоровью, т.е. цели отрасли противоречат целям общественного здравоохранения и, в конечном итоге, интересам государства (с точки зрения снижения заболеваемости и смертности населения). Прежде всего, концепция социальной ответственности таких предприятий направлена на решение следующих задач: улучшение имиджа бренда; обеспечение усиления влияния на молодежь, которая является ключевым сегментом потенциальных потребителей социально вредных товаров; получение доступа к участию в разработке и реализации политики общественного здравоохранения; увеличение или поддержание прежнего уровня доходов от продажи; социально вредных товаров.

Сущность агрессивного маркетинга заключается в активном продвижении бренда или продукта при работе с клиентом в напористом и смелом стиле, с целью привлечь к товару максимальное количество внимания за короткий промежуток времени, отобрать часть рынка и привлечь как можно больше клиентов. Маркетологи используют контент, вызывающий сильные эмоции, чтобы установить эмоциональную связь с потребителями и закрепить продукт в памяти [12].

Концепция «нешумного» маркетинга предположительно идёт из концепции социально-этичного маркетинга Ф. Котлера, а новый подход и название «нешумный» маркетинг было предложено В. Никандровым с выделением ряда принципов: этичность, открытые честные продажи, отсутствие фальши и искусственности в контенте [13].

Интенсификация коммерческих усилий (концепция сбытового маркетинга) направлена, прежде всего, на активное продвижение товара (услуги), на извлечение прибыли в основном за

счет увеличения объемов продаж производимого товара, и предполагает, что потребитель будет покупать любые товары [14].

Концепция свободного рынка подразумевает свободу действия без принуждения в погоне за ценностями, необходимыми для жизни, развития и процветания [15].

Упреждающий маркетинг выступает как пропаганда товара, ещё не выпущенного на рынок, преследуется при этом главная цель - отвлечь внимание от изделий конкурентов. Исходя из этого, можно сказать, что не сами продажи являются целью концепции упреждающего маркетинга, а построение профессиональных отношений [16].

На основании изучения теоретических основ и эмпирического базиса проблематики рынка социально вредных товаров концептуализируется комплексный маркетинговый подход к определению понятия «социально вредные товары» и предлагается три варианта формулировки Концепции научного исследования.

1. Концепция упреждающего маркетинга, предполагающая комплекс стратегических мер в рамках социально ответственного, социально-этического, «нешумного», идентификационного и даже агрессивного маркетинга, направлена на предупреждение населения об опасности употребления социально вредных

товаров и состоит в обеспечении безопасности жизни и здоровья населения.

2. Концепция упреждающего маркетинга относительно рынка социально вредных товаров заключается в системном подходе к предотвращению опасности общества от употребления вредных товаров и предоставляемых услуг.

3. Концепция упреждающего маркетинга касательно рынка социально вредных товаров предполагает формирование системы действий со стороны государства, общества, направленных на обеспечение безопасности жизни и здоровья человека.

Проблематика чрезмерного потребления социально вредных товаров имеет, в первую очередь социальное значение, поскольку разрушает здоровье, семейные взаимоотношения и приводит к нравственно-духовной деградации личности, к неумышленным уголовным и административным преступлениям.

Ответственное потребление социально вредных товаров является общим направлением изучения маркетинга во всем мире.

На рисунке 3 представлены ключевые направления реализации маркетинговой политики в сфере продвижения социально вредных товаров.

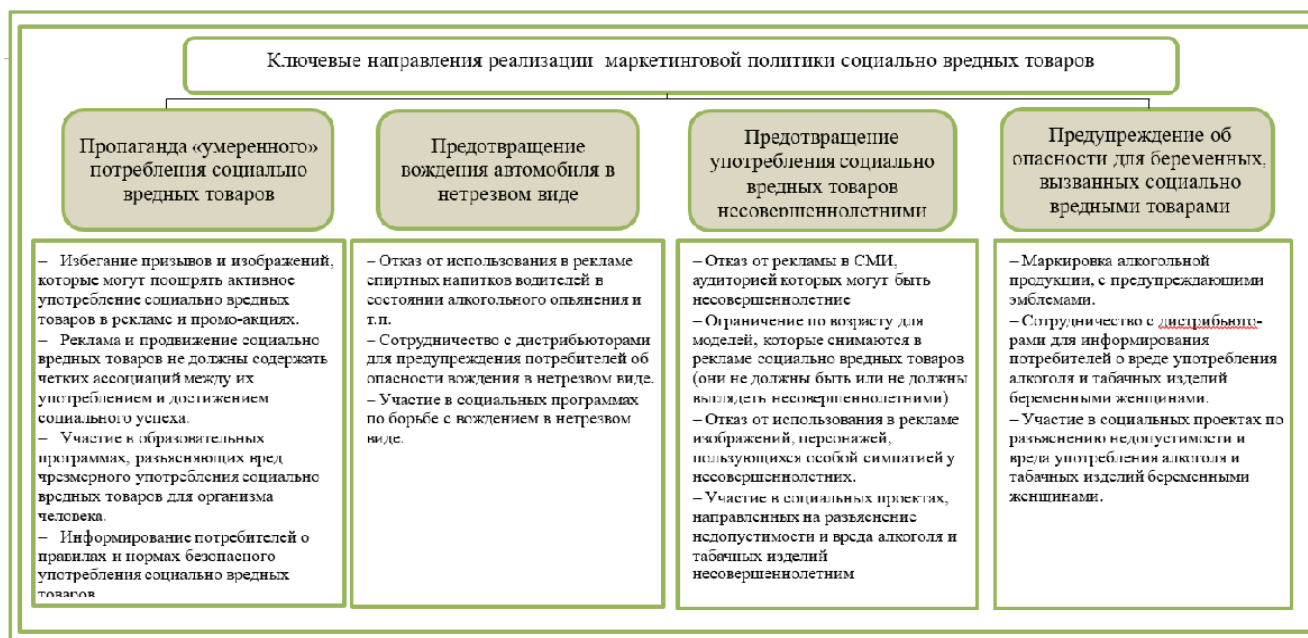


Рисунок 4 - Структура маркетинговой политики на рынке социально вредных товаров (составлено на основе источников [11])

Безусловно, этот перечень не является исчерпывающим, однако, но он дает представление о направлениях развития политики продвижения социально вредной продукции, которая является

одновременно и ответом на вызовы современного общества в этой сфере, и средством обеспечения устойчивого положения компания на рынке. Формирование норм поведения, для кото-

рых умеренное и ответственное потребление социально вредных товаров является нормальной чертой, залогом успеха их производителей, ведь любая компания заинтересована в том, чтобы ее потребители были здоровыми и успешными, а значит платежеспособными. Непременным условием реализации маркетинговой политики на рынке социально вредных товаров должно быть строгое соблюдение правовых норм и ограничений, действующих в отношении рекламы и продажи таких товаров [11].

Подытоживая выше изложенное, можно констатировать: в научном исследовании предложен авторский подход к понятию «социально вредные товары»; изучены истоки отдельных групп товаров, позднее объединённых в группу «социально вредные» и история развития рынка социально вредных товаров; изложен исторический взгляд в рассмотрении понятия «социально вредные товары» и разработана концепция функционирования их рынка.

Таким образом, в работе представлен обобщенный материал об истоках отдельных групп товаров, позднее объединённых в группу «социально вредные», общей характеристике мотивов потребления отдельных групп социально вредных товаров; доказано, что социально вредные товары целесообразно рассматривать с точки зрения их рискогенности для личности и социума, что связано с негативным, и даже опасным, влиянием на организм человека и на общество в целом (социально-демографическая опасность).

Таким образом, в данной научной работе концептуализируется комплексный маркетинговый подход к определению понятия «социально вредные товары» и вытекающее из этого формирование концепции исследования. Показано, что эта проблема становится все более острой, поскольку ключевым фактором снижения вреда, связанного с потреблением, является изменение поведения и культуры потребителей, реклама и другие средства пропаганды, воздействующие на отношение потребителя к продукции и способу ее использования.

Такой научный подход позволил предложить, как основную концепцию - концепцию упреждающего маркетинга применительно к рынку социально вредных товаров, которая предполагает формирование системы действий со стороны государства, общества, направленных на обеспечение безопасности жизни и здоровья человека.

Литература

1. Гросова Д.А. Трансформация потребительского рынка в контексте социальной ответ-

ственности / Социально-экономическое и технологическое развитие Донбасса / Е. В. Биба, Л. А. Копоп, Е. И. Манаенко [и др.]; взгляд молодых ученых. – Ростов-на-Дону: Параграф, 2022. – С. 231-246.

2. Alcohol and society. History of the use of alcohol. Britannica. URL: <https://www.britannica.com/topic/alcohol-consumption/Alcohol-and-society>

3. Nuwer, Rachel (11 October 2021). «Mammoths roamed when humans began using tobacco at least 12,300 years ago». Scientific American. URL: <https://www.scientificamerican.com/article/mammoths-roamed-when-humans-started-using-tobacco-at-least-12-300-years-ago/>

4. Durant, R., & Thakker, J. (2010). Substance use and abuse: Cultural and historical perspectives. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

5. Crocq MA. Historical and cultural aspects of man's relationship with addictive drugs. Dialogues Clin Neurosci. 2007;9(4):355-61. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3202501/>

6. Dan Glimne. History of gambling. Britannica. URL: <https://www.britannica.com/topic/gambling/History>

7. Дягтерев Е.О. Фаст-фуд // АНО БРЭ, 2022-2023. URL: <https://bigenc.ru/c/fastfud-ad0ccf>

8. Historical timeline of vaping & electronic cigarettes. CASAA, 2023. URL: <https://casaa.org/education/vaping/historical-timeline-of-electronic-cigarettes/>

9. Кожемякина О.В. Социально-этический маркетинг // В сборнике: Будущее науки-2013. Материалы Международной молодежной научной конференции. Ответственный редактор Горюхов А.А. Курск, 2013. С. 116-118.

10. Тапхасова Т. Проблемы реализации социально-этичного маркетинга в России // Актуальные вопросы инновационной экономики. 2014. № 7. С. 159-163.

11. Гросова Д.А. Трансформация потребительского рынка в контексте социальной ответственности / Социально-экономическое и технологическое развитие Донбасса / Е. В. Биба, Л. А. Копоп, Е. И. Манаенко [и др.]; взгляд молодых ученых. – Ростов-на-Дону : Параграф, 2022. – С. 231-246.

12. Калилин И. А. Агрессивный маркетинг: сущность и угрозы для компаний // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2022: сборник научных статей 11-й Международной молодежной научной конференции, Курск, 10–11 ноября 2022 года. Том 1. – Курск: Юго-Западный

государственный университет, 2022. – С. 193-195.

13. Quiet Marketing - Discoverability vs. Being Visible Online. Copyright 2016–2024 HustleandGroove.com. URL: <https://hustleandgroove.com/quiet-marketing/>

14. Бортникова В.А. Концепции маркетинга 2 / А.Д. Еремин, Е.И. Егоренков, К.А. Фурман // Современные проблемы лингвистики и методики преподавания русского языка в ВУЗе и школе. – 2022. – № 41. – С. 291-295.

15. Murray N. Rothbard Free Market. The Concise Encyclopedia of Economics, 2023 URL: <https://www.econlib.org/library/Enc/FreeMarket.html>

16. Пилецкая С.Т., Петровская С.В. Инструменты маркетинга в антикризисном управлении // ЭВД. 2020. №2 (60). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-marketinga-v-antikrizisnom-upravlenii>

Conceptualization of an integrated marketing approach to the functioning of the market for socially harmful goods

Malygina V.D., Grosova D.A.

FSBEI HE «DONNUET»

JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

The article conceptualizes an integrated marketing approach to the functioning of the market for socially harmful goods. The origins of socially harmful goods are explored. The author's approach to the definition of the concept of "socially harmful goods" is proposed and a concept for the functioning of their market is developed, emphasizing the need to prevent the consumption of such goods. This approach can help improve public health and improve the quality of life of the population. It is shown that this problem is becoming increasingly acute, since the key factor in reducing consumption-related harm is changing consumer behavior and culture, advertising and other means of propaganda that influence consumer attitudes towards products and the way they are used.

Keywords: conceptualization, integrated marketing approach, socially harmful products, alcoholic beverages, nicotine-containing products, fast food, drugs, gambling, author's approach, concept.

References

1. Grosova D.A. Transformation of the consumer market in the context of social responsibility / Socio-economic and technological development of Donbass / E. V. Biba, L. A. Korop, E. I. Manaenko [and others]; view of young scientists. – Rostov-on-Don: Paragraph, 2022. – P. 231-246.
2. Alcohol and society. History of the use of alcohol. Britannica. URL: <https://www.britannica.com/topic/alcohol-consumption/Alcohol-and-society>
3. Nuwer, Rachel (11 October 2021). "Mammoths roamed when humans began using tobacco at least 12,300 years ago." Scientific American. URL: <https://www.scientificamerican.com/article/mammoths-roamed-when-humans-started-using-tobacco-at-least-12-300-years-ago/>
4. Durant, R., & Thakker, J. (2010). Substance use and abuse: Cultural and historical perspectives. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
5. Crocq MA. Historical and cultural aspects of man's relationship with addictive drugs. Dialogues Clin Neurosci. 2007;9(4):355-61. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3202501/>
6. Dan Glimne. History of gambling. Britannica. URL: <https://www.britannica.com/topic/gambling/History>
7. Dyagterev E.O. Fast food // ANO BRE, 2022-2023. URL: <https://bigenc.ru/c/fastfud-ad0ccf>
8. Historical timeline of vaping & electronic cigarettes. CASAA, 2023. URL: <https://casaa.org/education/vaping/historical-timeline-of-electronic-cigarettes/>
9. Kozhemyakina O.V. Social and ethical marketing // In the collection: The Future of Science-2013. Materials of the International Youth Scientific Conference. Executive editor Gorokhov A.A. Kursk, 2013. pp. 116-118.
10. Tapkhasova T. Problems of implementing social and ethical marketing in Russia // Current issues of innovative economics. 2014. No. 7. pp. 159-163.
11. Grosova D.A. Transformation of the consumer market in the context of social responsibility / Socio-economic and technological development of Donbass / E. V. Biba, L. A. Korop, E. I. Manaenko [and others]; view of young scientists. – Rostov-on-Don: Paragraph, 2022. – P. 231-246.
12. Kalilin I. A. Aggressive marketing: essence and threats for companies // Generation of the future: View of young scientists - 2022: collection of scientific articles of the 11th International Youth Scientific Conference, Kursk, November 10–11, 2022. Volume 1. – Kursk: Southwestern State University, 2022. – P. 193-195.
13. Quiet Marketing - Discoverability vs. Being Visible Online. Copyright 2016-2024 HustleandGroove.com. URL: <https://hustleandgroove.com/quiet-marketing/>
14. Bortnikova V.A. Marketing concepts 2 / A.D. Eremin, E.I. Egorenkov, K.A. Furman // Modern problems of linguistics and methods of teaching the Russian language at universities and schools. – 2022. – No. 41. – P. 291-295.
15. Murray N. Rothbard Free Market. The Concise Encyclopedia of Economics, 2023 URL: <https://www.econlib.org/library/Enc/FreeMarket.html>
16. Piletskaya S.T., Petrovskaya S.V. Marketing tools in anti-crisis management // EVD. 2020. No. 2 (60). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-marketinga-v-antikrizisnom-upravlenii>

Управление внутренними условиями трудовых отношений как фактор повышения эффективности производственных процессов

Николаев Николай Алексеевич

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики труда и управления персоналом, Уральский государственный экономический университет; wagner83@mail.ru

Актуальность исследования определяется тем, что развитие концепции человеческого капитала является закономерным результатом развития мировой экономики и общества, что является предметом исследований многих выдающихся ученых. В результате переосмысления роли человека как самого ценного ресурса в развитии общества и экономической системы в целом произошли кардинальные изменения относительно теоретико-методологических взглядов на сущность и значение человеческого капитала, его эффективного мотивационного механизма, приобретения знаний, умений. Произошло переосмысление значения развития способностей человека и их реализации, способности к инновационному труду.

Новизна исследования определяется тем, что оценка стоимости человеческого капитала в большинстве регионов относится к программам социально-экономического развития без привязки к региональной специфике. Авторы показывают, что для целей развития необходимо формировать методику оценки человеческого капитала на основе учета региональной специфики. В работе анализируются общие методы учета человеческого капитала. Авторами представлена модель формирования устойчивой социально-экономической системы городской территории, развитие которой обусловлено наличием задачи становления человеческого капитала.

Практическая значимость исследования определяется необходимостью формирования программ развития регионов и отдельных территорий в условиях развития кризисных явлений в экономике.

Ключевые слова: человеческий капитал, регион, экономика, развитие, комплекс.

Введение

Исследования ученых показали, что основными этапами развития теории человеческого капитала является (Nash White, 2007):

– классический период (до XIX века) – характеризуется использованием логико-философского, дедуктивного и морально-аксиологического методов;

– институциональный период (XIX – начало XX вв.) – отмечается постепенным развитием институциональной теории и использованием в этот период преимущественно историко-сравнительного и нормативно-институционального методов;

– бихевиористический период (20 – 70 гг. XX вв.) – характерным является исследование теории человеческого поведения. С целью определения сущности человека применяются психологические методы;

– постбихевиористический период (последняя треть XX в. – настоящее время) – для исследования человека как целостной экономической категории применяются как традиционные приемы, так и современные.

Научный интерес к формированию, эффективному использованию и развитию человеческого капитала предполагает использование определенных методологических подходов, которые обусловлены, прежде всего, многогранностью и сложностью данной категории (Carraro, 2014).

Проработка литературных источников дала нам возможность обобщить научные подходы к исследованию развития человеческого капитала, основными из которых являются (Vandenabeele, 2008):

- диалектический;
- синергетический;
- системный;
- системно-структурный;
- исторический;
- комплексный;
- институциональный;
- инвестиционный;
- ресурсный;
- инновационный.

Обзор литературы

Диалектический подход является общей методологической основой научного исследования тенденций человеческого развития (De Vargas, 2008). Он базируется на следующих основных положениях: учет закона преобразования простых количественных изменений в качественные комплексные; рассмотрение борьбы между старыми и новыми отношениями в сфере человеческого развития с учетом присутствующих явлениям внутренних противоречий; рассмотрение всех социальных и экономических аспектов человеческого развития в взаимообусловленности и взаимосвязи, динамике и обновлении (Gundlach, 1997).

К методологическим средствам, которые исследуют человеческий капитал, можно отнести синергетический подход, который основывается на теории самоорганизации и предполагает комплексный учета форм и связей разного уровня между элементами системы, развитие которых повышает ее эффективность и целостность, возможность ее многовариантного развития, а также делает возможным возникновение нового качества (Morais, 2013). В контексте исследования с точки зрения синергетического подхода к хозяйственному механизму, кроме самоорганизации, относят комплекс форм, методов и рычагов всестороннего развития человека – формирование его потребностей, системы стимулов и согласования экономических интересов различных групп и слоев и макро- и микроуровнях (El Baradei, 2008).

Системный подход является одним из определяющих методологических подходов, используемых в анализе экономических процессов и явлений (Mieg, 2012). Глубина и комплексность исследований определяется необходимостью его применения к анализу экономических процессов на микро- и макроуровнях (Guillaumont, 2017). Система представляет собой комплекс подсистем, компонентов и их структурных элементов, при взаимодействии которых создается качественно новая объективная целостность (Yeres-Baldó, 2013). Главными объектами исследований выступают различные составляющие систем (Lapshyna, 2010).

Системно-структурный подход представляет капитал как комплекс элементов и их свойств, взаимодействие между которыми формирует новую целостность. Этот подход помогает исследовать человека как биосоциальное существо, сочетающее социальные, экономические, культурные, психологические, биологические составляющие (Smart, 1999).

Методологическая основа системно-структурного подхода представлена в новом подходе к объекту изучения. Данный подход не решает вопрос, но является орудием его новой, качественной формулировки. Системно-структурный подход представляет человеческий капитал как целостность, которая формируется за счет сочетания элементов и характеристик, которые участвуют в процессе (Maksimova, 2008).

Исторический подход к рассмотрению категории «человеческий капитал» базируется на взаимосвязи его исторических форм (Pacheco, 2011). Роль человека в социально-экономическом прогрессе исследуется во взаимосвязи прошлых, настоящих и будущих тенденций, влияющих на формирование человеческого капитала.

Комплексный подход дает возможность рассматривать человека как сложную систему, которая представляет собой сочетание компонентов человеческого капитала в их взаимосвязи и влияния на национальную модель экономики (Okeke, 2016). Данный подход дает возможность разработки многокомпонентной системы повышения конкурентоспособной модели развития человеческого капитала (Nash White, 2007).

Институциональный подход предполагает создание институциональной среды для эффективного формирования и развития человеческого капитала. В первую очередь, эта функция определяется действиями государства, которые должны быть направлены на формирование институтов. Эффективность созданных новых институтов и модернизация старых определяется целями и задачами, определенными государством в направлении построения инновационной модели развития экономики, где ядром выступает человек образованный, творческий и способный к генерации новых идей, что приносит пользу как государству, так и самой личности (Town, 2014).

Инвестиционный подход обуславливает осуществление оценки человеческого капитала, учитывая затраты как государства, так и индивида на образование, повышение квалификации, охрану здоровья, охрану труда, духовное и физическое развитие, мобильность, экологию и тому подобное. Человеческий капитал формируется за счет инвестиций (Welppe, 2007).

Использование ресурсного подхода базируется на определении человеческого капитала как некоего запаса способностей, навыков, талантов, потенциальных возможностей (т. е. ресурсов), которые являются главным фактором роста производительной деятельности, что

способствует увеличению дохода и выгод (Neagu, 2013).

В условиях интенсификации инновационных процессов развития экономики знаний сформировался инновационный подход, в котором главным акцентом в исследованиях человеческого капитала является способность индивида производить и внедрение инноваций. Построение инновационной экономики в условиях глобализации требует создания новых механизмов формирования и воспроизводства человеческого капитала и применения новых моделей его развития (Tognolini, 2007).

Одной из главных проблем возникновения и создания теории человеческого капитала было определение стоимостной оценки производительных способностей человека. В разные времена ученые-экономисты предлагали различные инструменты и методы оценки человеческого капитала, но не существует единой общепринятой методики. Ученые твердили, что в некоторых случаях очень сложно или невозможно оценить количественные и качественные характеристики человеческого капитала.

Материалы и методы

Все методы по отношению к человеческому капиталу делятся на:

1) методы измерения, которые определяют показатели, с помощью которых предоставляется полная информация о имеющем человеческом капитале;

2) методы оценки – оценка человеческого капитала осуществляется как в абсолютных, так и в относительных показателях (индексы, проценты, коэффициенты), предоставляется сравнительная характеристика как на государственном уровне, так и на межгосударственном (рейтинги стран мира по показателям уровня развития человеческого капитала).

Во многих трудах как зарубежных, так и отечественных ученых заложены методологические основы оценки стоимости человеческого капитала. Обобщая научные подходы к методам оценки человеческого капитала, можно выделить следующие группы:

1. Оценка человеческого капитала базируется на затратном подходе:

- метод определения начальных затрат;
- метод учета расходов на восстановление;
- метод учета затрат на замещение.

2. Доходный подход (доходный) – оценка человеческого капитала осуществляется с учетом получаемых работником доходов, которые отражают отдачу на средства, вложенные в соответствующий ему образовательно-квалификационный уровень:

- метод дисконтирования;
- метод капитализации доходов.

3. Рыночный подход – оценка специалиста происходит по схожим аналогичным показателям (имеющимся компетенциями работника) и определяется рыночной ценой:

- метод рынка нематериальных активов;
- метод сравнительных продаж.

4. Инвестиционный подход – оценка человеческого капитала с учетом вложенных инвестиций в человека. Учитывает затратный и доходный подходы, то есть оценка стоимости человеческого капитала осуществляется путем капитализации расходов, которые инвестированы в человека, и доходов от вложенных средств.

5. Остаточный подход – используется для оценки человеческого капитала Всемирным банком. Данным подходом в национальное богатство включаются элементы: физический, естественный и неуловимый капитал, к составу последнего относится качество институтов, человеческий и социальный капиталы.

Методические приемы измерения и оценки человеческого капитала делятся на:

- формализованные – основанные на формализованных аналитических зависимостях;
- неформализованные – в их основе описание аналитических процедур на логическом уровне.

Результаты и обсуждение

Существует метод, который позволяет с высоким уровнем обоснованности рассчитать доход работника в результате инвестиций в человеческий капитал, что представлено следующей формулой:

$$E_i = X_i + \sum r_{ij} C_{ij} \quad (1)$$

где E_i – доход (заработок) работника; X_i – эффект от начального капитала индивида; i – процентная ставка дисконта; j – определенные инвестиции; r_{ij} – норма дохода индивида на инвестиции; C_{ij} – стоимость данных инвестиций.

Но данный метод не учитывает эффективность вложенных предприятием инвестиций в развитие человеческого капитала.

Предложили для оценки человеческого капитала метод непрерывной инвентаризации, а для оценки денежной ценности человека считают целесообразным использовать метод цен производства. Предложена методика расчета индивидуальной стоимости работника, которая определяется объемами услуг, которые он

предоставляет или реализует в процессе труда,

$$RV = OU \times P(0) \quad (2)$$

где RV и OU – ожидаемая реализованная и условная стоимость; $P(0)$ – вероятна вероятность того, что работник останется на предприятии и будет работать через определенное время;

$$P(T) = 1 - P(0) \quad (3)$$

$$AVP = OU - RV = RV \times P(T) \quad (4)$$

где $P(T)$ – вероятность увольнения работника или показатель текучести; AVP – альтернативные расходы текучести.

Предлагают метод оценки производительных способностей человека как одной из ее функций. Производительные способности человека проявляются в процессе труда. Акцентируют внимание, что продается не сам труд, а услуги труда на определенный срок.

Дисконтированная сумма будущих доходов представляет стоимость капитала человека. Формула дисконтирования представлена в следующем виде:

$$Dc = \frac{Dt}{(1+i)^t} \quad (5)$$

где Dc – текущая величина дохода; Dt – будущая величина дохода; t – количество лет; i – текущая процентная ставка.

Стоимость человеческого капитала не может равняться всей сумме дисконтированных доходов, так как часть доходов получается за счет простого труда, не требующего затрат. Вторая часть дохода в виде заработной платы зависит от производительных способностей человека, которые получены за счет инвестирования в индивида. Доход на вложенный в человека капитал рассчитывается как разница между общей заработной платой работника и его доходом, который создается за счет простого труда. Таким образом, формула оценки человеческого капитала методом дисконтирования имеет следующий вид:

$$V_a = \frac{\sum_{i=a}^n (B - C)}{(1+i)^i} \quad (6)$$

где V_a – оценка человеческого капитала в возрасте a , C – часть заработной платы за счет простого труда; B – общая заработная

плата; i – процентная ставка; n – возраст человека, который приходится на завершение активной трудовой деятельности.

Человеческий капитал представляет собой одну из форм капитала, которая является альтернативой деньгам. В его понимании имущество и доход имеют тесную связь. Предлагают расчет имущества человека по следующей формуле:

$$V^n = \frac{Di}{(1+r)} + \frac{D_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{D_n}{(1+r)^n} \quad (7)$$

где V^n – общая величина имущества человека; Di – ожидаемый субъектами годовой доход всех видов имущества; r – средняя отдача от имущества; n – продолжительность жизни индивида в годах.

Постоянный (средний) доход всего имущества определяется:

$$D^n = rV^n \quad (8)$$

где r – средняя доходность от пяти различных видов имущества (деньги, облигации, акции, товары длительного пользования, человеческий капитал).

Так как человеческий капитал выступает элементом имущества и приносит доход, то полученный доход можно представить как дисконтированную заработную плату, которую работник получает в течение трудовой жизни. Поэтому общая сумма человеческого капитала (LK) представлена следующей формулой:

$$LK = \frac{W_1}{(1+r)} + \frac{W_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{W_n}{(1+r)^n} \quad (9)$$

где W_i – ожидаемый годовой заработок от использования человеческого капитала; n – срок жизни человека в годах.

Был предложен и развит метод «затраты – выгоды», который применялся для оценки экономической эффективности инвестирования в человеческий капитал. Анализ по данному методу осуществляется по следующим трем этапам:

1. Идентификация выгод (выгод) и оценка их стоимости с учетом фактора времени.
2. Идентификация затрат и их стоимостная оценка с учетом фактора времени.
3. При оценке эффективности инвестиций сопоставления величины выгод в будущем с величиной текущих затрат.

Предлагают анализировать эффективность инвестиций по оценке расходов на образование и получение выгод. Расходы, осуществимые в получение образования, делятся на три группы:

1. Прямые материальные затраты на обучение как со стороны индивида, так и со стороны государства, предприятия.

2. Потерянные заработки – означает, что во время обучения человек не может работать и сознательно отказывается от заработков, которые могла бы получать, работая на предприятии. Поэтому потерянные заработки на Западе приравниваются к расходам на образование.

3. Моральные потери – прежде всего это связано с потерями свободного времени. Обучение требует больше усилий, времени, сопровождается стрессовыми ситуациями, изменениями социального окружения и тому подобное.

Ожидаемые доходы от инвестирования в образование делятся на три составляющие:

1. Прямые материальные выгоды – высокий уровень заработной платы и премий, надбавок; больше возможностей принимать участие в прибылях фирмы, получать медицинское и пенсионное страхование за счет фирмы и прочее.

2. Косвенные материальные выгоды – больше возможностей и льгот для высококвалифицированных работников со стороны работодателей: повышение квалификации, переподготовка, получение второго образования за счет предприятия, лучшие условия труда и отдыха, оздоровление и тому подобное.

3. Моральные выгоды – возможность к самореализации своих творческих способностей, высокая конкурентоспособность на рынке труда, удовлетворения от трудовой деятельности и достижения высокого социального статуса, престижность труда и большая уверенность в будущем.

По данному методу вводят понятие дисконтирования выгод. Более точным критерием целесообразности любого инвестиционного проекта считают «чистую приведенную стоимость» (net present value, NPV), которая представляет собой разницу между дисконтированными величинами затрат и выгод и представлена формулой:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} \quad (10)$$

где NPV – чистая приведенная стоимость; B_t – доход от инвестиций; C_t – величина затрат в период t ; r – ставка дисконтирования или индекс ставки процента; n – количество периодов времени.

Единовременные затраты в виде инвестиций представлены формулой, которая имеет упрощенный вид (ставка процента сохраняется на том уровне):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} - C \quad (11)$$

Из данной формулы видно, чем меньше ставка процента, тем больше в будущем будет получено выгод.

По данному методу «затраты – выгоды» инвестиции в человеческий капитал считаются целесообразными, если стоимость будущих выгод больше или равна им. Тогда формула целесообразности капиталовложений приобретает вид:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t} \geq C_t \quad (12)$$

Определенный критерий проверяют двумя методами:

1 – Первый метод – приведение к текущей стоимости.

2 – Второй метод – внутренняя норма отдачи, что представляет собой определение нормы процента, по которому приведенная стоимость выгод в будущем будет равна приведенной стоимости затрат:

$$\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t} \quad (13)$$

где i – внутренняя норма отдачи.

При расчете внутренней нормы отдачи используют величины затрат и выгод, которые дисконтированы на начало внедрения инвестиционного проекта. Внутренняя норма отдачи дает возможность сопоставить окупаемость вложений в человеческий капитал и занимает значительное место в развитии концепции человеческого капитала.

Предлагают осуществлять расчеты стоимости накопленного человеческого капитала по методу капитализации заработков, учитывающего только ту часть заработной платы, выступающую рентой на человеческий капитал:

$$\Delta K = \frac{GWF - MWF}{r} 100\% \quad (14)$$

где MWF – фонд оплаты труда общий; GWF – фонд заработной платы минимальный; r – процентная ставка.

Предлагают определять прирост национального дохода за счет роста уровня образования человеческого капитала:

$$\Delta HDO = \frac{\Delta ZK(t)}{\Delta ZK(t) + \Delta ZP(t) + \Delta WF(t)} \times \Delta HD(t) \quad (15)$$

где ΔHDO – доля прироста национального дохода за счет образования; $\Delta ZK(t)$ – отно-

сительный прирост условной численности человеческого капитала, которая повысила уровень образования в году t ; $\Delta ZP(t)$ – относительный прирост человеческого капитала в году t ; $+\Delta WF(t)$ – относительный прирост основных производственных фондов в году t ; $\Delta HD(t)$ – относительный прирост национального дохода в году t .

Определению стоимости человеческого капитала уделяют значительное внимание и зарубежные исследователи. Так определяют связь человеческого капитала (HC) с инвестициями (cI) следующим образом:

$$HC = f(j, q, I, X) = cI \quad (16)$$

где j – индекс качества труда в масштабном определении; q – индекс качества накопленного человеческого капитала; I – инвестиции в человеческий капитал; X – другие переменные, от которых зависит формирование человеческого капитала, и сам накопленный человеческий капитал; c – индекс трансформации инвестиций в человеческий капитал.

Индекс трансформации инвестиций в человеческий капитал принимает значение: 1 – для развитых стран с развитой экономикой знаний, инновационной экономикой и высоким уровнем информатизации общества; менее 1 – для стран, которые развиваются.

Проанализировав различные методики ученых по оценке человеческого капитала, можно сделать выводы, что не существует единых подходов к определению стоимости человеческого капитала. Сложность оценки человеческого капитала, который создает стоимость, заключается в том, что единицей человеческого капитала является не сам человек, а совокупность его знаний, умений, навыков, запас здоровья и прочее. А этот капитал без человека существовать не может. Человеческий капитал является комплексной категорией, для оценки которой используют количественные и качественные показатели.

К количественным показателям относятся: численность населения, количество экономически активного населения, количество учебных заведений, число учреждений здравоохранения, средняя продолжительность обучения, количество кадров, которые осуществляют подготовку и переподготовку тому подобное. К основным качественным показателям можно отнести: уровень знаний, умений, профессио-

нализма, способность к креативному мышлению, творчеству, к инновационным идеям, знание иностранных языков и тому подобное.

Но не все структурные элементы человеческого капитала подлежат количественной оценке. В ходе анализа и исчисления отдельных составляющих человеческого капитала применяют основные виды показателей:

- натуральные;
- стоимостные (показатели капитализации и накопления человеческого капитала, показатели эффективности оценки стоимости человеческого капитала);
- относительные показатели (индексы, рейтинги, баллы, ранги и т. д.).

Для осуществления анализа формирования и развития человеческого капитала необходимо применение методического инструментария по оценке человеческого капитала. Оценка современной демографической ситуации в Тюменской области и определение перспектив ее развития осуществляется с помощью расчетов общих показателей: естественного прироста населения, коэффициента рождаемости (K_{nz}) и коэффициента смертности населения (K_{cz}). Естественный прирост населения рассчитывается как разница между количеством рожденных и умерших лиц (NP_{np}):

$$NP_{np} = O_n - O_p \quad (17)$$

где O_n – количество рожденных за год, лиц; O_p – количество умерших за год, человек.

Коэффициент рождаемости рассчитывается как соотношение родившихся человек (на 1000 жителей) к общей среднегодовой численности:

$$K_{nz} = \frac{O_n}{O_{zp}} * 1000 \quad (18)$$

где K_{nz} – общий коэффициент рождаемости; O_{zp} – среднегодовая численность населения, человек.

Важным фактором, влияющим на демографическую ситуацию в стране, является смертность населения. Общий коэффициент смертности (K_{cz}) определяется:

$$K_{cz} = \frac{O_n}{O_{cp}} * 10000 \quad (19)$$

Оценка развития человеческого капитала тесно связана с учетом показателей формирования рынка труда. Уровень занятости населения (R_z) рассчитывается по формуле:

$$R_z = \frac{Z}{E} * 100\% \quad (20)$$

где Z – количество занятых в стране; E – экономически активное население.

Уровень безработицы (R_B) определяется следующим образом:

$$R_B = \frac{B}{E} * 100\% \quad (21)$$

где B – количество безработных.

Сумма занятых и безработных определяет экономическую категорию «трудовые ресурсы» и характеризует экономически активное население (E):

$$E = Z + B \quad (22)$$

Важным показателем оценки состояния развития рынка труда является коэффициент удельного веса занятых в общей численности безработных, определяемой по формуле (23):

$$V = \frac{R_z}{R_B} = \frac{Z}{B} \quad (23)$$

где V – коэффициент соотношения занятых к безработным.

Оценка соотношения количества спроса и предложения трудовых ресурсов на рынке труда определяется по формуле:

$$K_{zb} = \frac{P^D}{P^S} \quad (24)$$

где K_{zb} – коэффициент соотношения спроса и предложения; P^D , P^S – соответственно спрос и предложение на трудовые ресурсы.

Проанализировать эффективность использования человеческого капитала возможно с помощью показателя эффективности занятости ($K_{ef.zn}$):

$$K_{ef.zn} = \frac{R_z - R_B}{R_z + R_B} \quad (25)$$

Рост значения данного показателя характеризует положительную тенденцию. К показателям оценки состояния рынка труда относится показатель нагрузки на одно рабочее место

P_{nab} :

$$K_{nab} = \frac{B}{Q_b} \quad (26)$$

где B – численность безработных, Q_b – количество вакантных трудовых мест.

Способности конкретного человека проявляются по-разному в зависимости от условий и факторов, которые влияют на реализацию потенциала индивида. При осуществлении комплексного оценивания (в структуре конкурентоспособности предприятия) определяют группу кадровых факторов, образующих интегральный показатель конкурентоспособности человеческого капитала. Основные кадровые факторы представлены: квалификацией кадров, творческой активностью кадров, потерями рабочего времени и обеспеченностью кадрами. Квалификация кадров определяется формулой (27):

$$KbK = \sum (qKbKi * Zkiki / Zzi) \quad (27)$$

где $Zkiki$ – численность высококвалифицированных кадров в i -ом подразделении, чел.; Zzi – численность кадров в i -ом подразделении, чел.; $qKbKi$ – удельный вес кадров i -ого подразделения в общей численности, %.

Творческая активность кадров (28):

$$TA = HMA_k / HMA \quad (28)$$

где HMA_k – стоимость нематериальных активов, привнесенных рабочими предприятия, тыс. долл.; HMA – общая стоимость всех нематериальных активов, тыс. долл.

Затраты рабочего времени (29):

$$BPZ = \sum q_{BPZi} * ([Tnb_i + Tnp_i] / Tp_i^N) \quad (29)$$

где Tnb_i – время, потерянное от невыходов на работу по i -ому подразделению, ч; Tnp_i – время, потерянное от простоев в i -ом подразделении, ч; Tp_i^N – нормированное (планируемое) рабочее время по i -ому подразделению, ч; q_{BPZi} – удельный вес кадров i -го подразделения в общей численности, %.

Обеспеченность кадрами (30):

$$ZK = \sum qzKi * Z_i / Z_i^N \quad (30)$$

где Z_i – среднесписочная численность рабочих в i -ом подразделении, чел.; Z_i^N – нормативная (плановая) численность рабочих в i -ом подразделении, чел.; $qzKi$ – удельный вес кадров i -го подразделения в общей численности, %.

Таким образом, влияние кадровых факторов на конкурентоспособность предприятия определяется в виде суперпозиции совокупности оценок (31):

$$EMP = KbK * TA * BPZ * ZK \quad (31)$$

По данной методике определяется конкурентоспособность человеческого капитала и определяются резервы ее повышения, путем определения влияния каждого элемента на результирующий показатель.

По нашему мнению, интересным с научной точки зрения является методический подход к идентификации и оценке человеческого интеллектуального капитала предприятия, который позволяет обозначить творческую активность работников и оценить их производительность. По данной методике интенсивность творческой активности человеческого интеллектуального капитала предприятия ETA_{lik} определяется (32):

$$ETA_{lik} = \frac{N_n}{N_{lik}} \quad (32)$$

где N_n – общее количество человеческого интеллектуального капитала предприятия, подавших предложения за период t ; N_n – количество работников, рационализаторские предложения которых внедрены на предприятии; N_{lik} – общая численность человеческого интеллектуального капитала предприятия.

Расчет интенсивности творческой активности человеческого интеллектуального капитала предприятия (ITA_{lik}) рассчитывается по формуле (33):

$$ITA_{lik} = \frac{N_{bn}}{N_n} \quad (33)$$

где ITA_{lik} – интенсивность творческой активности человеческого интеллектуального капитала; N_{bn} – количество работников, рационализаторские предложения которых внедрены на предприятии.

Рентабельность рационализаторских идей, которые внедрены на предприятии за период t (R_{pilik}) рассчитывается по формуле (34):

$$R_{pilik} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{ij}}{\sum_{i=1}^n (B_{pi} + B_{on} + B_{\phi} + B_n)} * 100\% \quad (34)$$

где P_{ij} – прибыль от j -й рационализаторской идеи; B_{pi} – затраты на внедрение рационализаторской идеи, предложенной человеческим интеллектуальным капиталом; B_{on} – расходы на оплату труда человеческого интеллектуального капитала за рационализаторские идеи; B_{ϕ}

– затраты на доработку и сопровождение рационализаторской идеи до внедрения, предложенной человеческим интеллектуальным капиталом предприятия; B_n – затраты на обучение и повышение квалификации человеческого интеллектуального капитала.

Развитие творческого потенциала человеческих ресурсов (PTP)_{lik} (формула 35):

$$PTP_{lik} = \frac{B_{pn}}{N_{lik}} \quad (35)$$

где B_{pn} – затраты на повышение квалификации и обучение работников; N_{lik} – общая численность человеческого интеллектуального капитала предприятия.

Рентабельность затрат на творческое развитие человеческого интеллектуального капитала (R_{mplik}) рассчитывается по формуле (36):

$$R_{mplik} = \frac{P_{bn} + P_{bj}}{B_{pn}} \quad (36)$$

где P_{bn} – прибыль от j -й рационализаторского предложения; P_{bn} – прибыль от j -й рационализаторской идеи.

Заслуживает внимания научный подход по формированию концепции оценки и управления человеческим капиталом предприятия, где представлено видение определения «ценность человека». Данный метод учитывает главные составляющие (качества) человека, а именно: интеллектуальность, социальность, психологичность, организационно-креативность, физиологичность (капитал здоровья). Метод измерения потенциала человеческого капитала представлен формулой 37:

$$IPLKP = IKK + ICK + IOKK + IPK + IKZ \quad (37)$$

где $IPLKP$ – индикатор потенциала человеческого капитала работника; IKK – индикатор интеллектуального капитала; ICK – индикатор социального капитала; $IOKK$ – индикатор организационно-креативного капитала; IPK – индикатор психологического капитала; IKZ – индикатор капитала здоровья (физиологический капитал).

Метод измерения совокупных качеств работника, по мнению автора, должен быть скорректирован на соответствующий коэффициент весомости для каждой составляющей. Ученым предложено объединить два вида капитала в

социально-психологический (*IPK*). Тогда формула 37 приобретает новый вид (38):

$$IPLKP = IPK * Kb1 + ICPK * Kb2 + IOKK * Kb3 + IKZ * Kb4 \quad (38)$$

где *Kb1, Kb2, Kb3, Kb4* – коэффициенты весомости в соответствии с каждым видом индикатора капитала.

Использование международной методики расчета индекса человеческого развития, которая была предложена специалистами Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) в 1993 г., позволило сформировать методику измерения человеческого развития. Общие методологические положения оценки человеческого развития для Тюменской области базируются на определении:

- 1) интегрального индекса человеческого развития;
- 2) общих индикаторов девяти основных аспектов человеческого развития, а именно:
 - демографического развития;
 - развития рынка труда;
 - материального благосостояния населения;
 - условий проживания населения;
 - уровня образования населения;
 - состояния и здравоохранения;
 - социальной среды;
 - экологической ситуации;
 - финансирование человеческого развития.

Методика предусматривает осуществление определенных этапов:

1. Анализирование проблемы, структуризация данных и выделение иерархий.
2. Формирование статистических баз данных по основным направлениям человеческого развития в региональном разрезе.
3. Отбор показателей с использованием метода факторного анализа.
4. Нормирование показателей, которые обеспечивают сопоставимость и сопоставимость выбранных показателей. В зависимости от влияния определенного индикатора на человеческое развитие, проводятся расчеты показателей-стимуляторов (их рост способствует увеличению индекса человеческого развития) и показателей-дестимуляторов (имеют негативное влияние, их рост снижает индекс человеческого развития) (формулы 39-40):

– для показателей-стимуляторов:

$$Y_{ij} = \frac{Z_{ij} - Z_{jmin}}{Z_{jmax} - Z_{jmin}} \quad (39)$$

где Z_{ij} – значение *i*-го показателя в *j*-м регионе; Z_{jmin} – минимальное значение *i*-го показателя в *j*-м регионе; Z_{jmax} – максимальное значение *i*-го показателя в *j*-м регионе;

– для показателей-дестимуляторов (формула 40):

$$Y_{ij} = \frac{Z_{jmax} - Z_{ij}}{Z_{jmax} - Z_{jmin}} \quad (40)$$

5. Расчет интегральных показателей, которые характеризуют определенные направления развития человеческого капитала (формула 41):

$$I_{ij} = \sum_{k=1}^n Y_{ik} * W_{ik} \quad (41)$$

где Y_{ik} – нормированный *i*-й показатель развития человека в *j*-м регионе; W_{ik} – вес, с которым рассчитывается *i*-й показатель при определении интегрального показателя (по отдельному аспекту человеческого развития); *n* – количество регионов.

6. Определение веса (разными способами):
 - по факторной нагрузке;
 - по результатам экспертных оценок.

Для расчета индекса регионального человеческого развития следует использовать следующий алгоритм:

С целью приведения показателей в соответствие с единой шкалой измерения осуществляется стандартизация их значений. В зависимости от характера влияния показателя на индекс человеческого развития, рассчитываются показатели-стимуляторы или показатели-дестимуляторы. Для показателей-стимуляторов используется такая формула (42):

$$X_i^{nt} = \frac{p_i^{nt}}{p_i^{max}} \quad (42)$$

где X_i^{nt} – стандартизированное значение *i*-го показателя в году *t* *n*-го региона; p_i^{nt} – фактическое значение *i*-го показателя в году *t* *n*-го региона; p_i^{max} – максимальное значение *i*-го показателя за период в пять лет.

Значение показателя-стимулятора находится в пределах от 0 до 1, где 0 – это худшее значение, 1 – лучшее значение. К показателям-стимуляторам относятся:

- объем расходов местных бюджетов на одного человека (с учетом межбюджетных трансфертов), долл;

- общий коэффициент прироста (сокращения) численности населения, (на 1000 человек наличного населения), промилле;
- уровень трудоустройства зарегистрированных безработных, процентов к количеству граждан, которые имели статус безработного в течение года;
- средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет;
- отношение средней заработной платы к минимальной заработной плате, раз;
- количество лиц с высшим образованием, процентов к общей численности населения (в возрасте 25-70 лет).
- чистый показатель охвата детей в возрасте три – пять лет дошкольными учебными заведениями, процентов от общего количества детей такого возраста.

Расчет показателей-дестимуляторов осуществляется по следующей формуле (43):

$$X_i^{nt} = \frac{P_i^{min}}{P_i^{nt}} \quad (43)$$

где X_i^{nt} – стандартизированное значение i -го показателя в году t n -го региона; P_i^{nt} – фактическое значение i -го показателя в году t n -го региона; P_i^{min} – минимальное значение i -го показателя за пять лет.

Рассчитанный показатель-дестимулятор находится в пределах от 0 до 1, где 0 – это худшее значение, 1 – лучшее значение. К показателю-дестимулятору по данной методике относится показатель – коэффициент смертности от преднамеренного самоповреждения (на 100 тыс. человек наличного населения), проценты.

С учетом определенных стандартизированных значений рассчитывается региональный индекс человеческого развития (формула 44):

$$I(n, t) = B_0(n, t-1) + B_1(t-1)P_1^{(n, t)} + B_2(t-1)P_2^{(n, t)} + \dots + B_8(t-1)P_8^{(n, t)} \quad (44)$$

где $I(n, t)$ – региональный индекс человеческого развития в году t для n -го региона; $P_1^{(n, t)}, P_2^{(n, t)}, \dots, P_8^{(n, t)}$ – стандартизированные показатели человеческого развития в году t для n -го региона; $B_1(t-1), B_2(t-1), \dots, B_8(t-1)$ – вес показателей, коэффициенты уравнения, которые определяются за пять предыдущих лет; $B_0(n, t-1)$ – корректирующие коэффициенты, рассчитываемые по данным предыдущего года

и учитывающие погрешность (отклонение) величины $I(n, t-1)$ за предыдущий год от индекса.

Обзор теоретико-методологических подходов к оценке человеческого капитала показал, что широкое применение получают методы интегрального оценивания показателя как средневзвешенной величины (средней геометрической или средней арифметической).

Анализ методических подходов к оценке человеческого капитала обусловил необходимость разработки собственной методологии, которая бы позволила учесть современные требования к человеческому капиталу в условиях инновационной экономики с учетом тенденций глобализации. По нашему мнению, алгоритм определения интегрального индекса инновационного развития человеческого капитала должен быть представлен следующими этапами:

Этап 1. Формирование системы аналитических показателей, которые имеют влияние на инновационное развитие человеческого капитала, приведение их в единые измерители. Для расчета интегрального индекса предлагается объединить индикаторы в 7 блоков:

- 1) знание, уровень компьютерной грамотности;
- 2) профессиональные навыки, опыт;
- 3) компетенции;
- 4) творческая активность человеческого капитала, предложения и внедрение рационализаторских идей;
- 5) способность к инновационному труду;
- 6) креативность;
- 7) саморазвитие и самосовершенствование.

Этап 2. Отбор показателей и проверка их на мультиколлинеарность с использованием экономико-математического метода построения матрицы парных коэффициентов корреляции (корреляционной матрицы), которая имеет следующий вид (формула 45):

$$R^* = \begin{pmatrix} r_{yy} & r_{yx_1} & r_{yx_2} & r_{yx_3} & \dots & r_{yx_m} \\ r_{x_1y} & r_{x_1x_1} & r_{x_1x_2} & r_{x_1x_3} & \dots & r_{x_1x_m} \\ r_{x_2y} & r_{x_2x_1} & r_{x_2x_2} & r_{x_2x_3} & \dots & r_{x_2x_m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{x_my} & r_{x_mx_1} & r_{x_mx_2} & r_{x_mx_3} & \dots & r_{x_mx_m} \end{pmatrix} \quad (45)$$

Парные коэффициенты корреляции дают оценку тесноты связи между парами переменных:

- независимой x_k и зависимой y – r_{x_ky} ;
- независимой x_j и зависимой y – r_{x_jy} ;

– независимыми переменными x_k и x_j –
 $r_{x_k x_j}$.

Корреляционная матрица коэффициентов парной регрессии симметрична $r \begin{pmatrix} r_{x_k} & r_{x_j} \end{pmatrix}$

$$r_{xx} = X^* X^* \quad (46)$$

Элементы данной матрицы показывают тесноту связи одной переменной с другой.

Этап 3. Нормализация выбранных значений, что обеспечит их сопоставимость (N_{ij}):

– для показателей-стимуляторов (их рост способствует увеличению индекса инновационного человеческого развития) (формула 47):

$$N_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{jmin}}{X_{jmax} - X_{jmin}} \quad (47)$$

где X_{ij} – значение j -го показателя в i -м периоде; X_{jmin} – минимальное значение j -го показателя в i -м периоде; X_{jmax} – максимальное значение i -го показателя в i -м периоде.

Значение показателя-стимулятора находится в пределах от 0 до 1, где 0 – это худшее значение, 1 – лучшее значение.

– для показателей-дестимуляторов (их рост снижает индекс человеческого развития) (формула 48):

$$N_{ij} = \frac{X_{jmin} - X_{ij}}{X_{jmax} - X_{imin}} \quad (48)$$

Определенный показатель-дестимулятор находится в пределах от 0 до 1, где 0 – это худшее значение, 1 – лучшее значение.

Этап 4. Расчет значения веса каждого показателя с использованием экономико-математического метода определения коэффициентов корреляции (формула 49):

$$w_1 + w^2 + \dots + w_n = 1 \quad (49)$$

$$\sum_{j=1}^n w_j = 1$$

Этап 5. Определение частичных индексов инновационного развития человеческого капитала (формула 50):

$$I_{ij} = \sum_{j=1}^n N_{ij}^* w_j \quad (50)$$

где N_{ij} – нормированный j -й показатель развития человека в i -м периоде; w_j – вес, с которого рассчитывается j -й показатель при

определении интегрального индекса; n – количество индикаторов.

Этап 6. Определение интегрального показателя инновационного развития человеческого капитала (формула 51):

$$I_{inplk} = \sum_{j=1}^n I_{ij} \quad (51)$$

Для оценки развития человеческого капитала в условиях глобализации предлагаем методику расчета интегрального показателя воздействия государства на развитие человеческого капитала с учетом процессов глобализации ($I_{DBPLKGL}$) (формула 52):

$$I_{DBPLKGL} = \sqrt[6]{I_{lp}^* I_{bz}^* I_{cn}^* I_{ekol}^* I_{diss}^* I_{fl}} \quad (52)$$

где I_{bz}^* – индекс верховенства закона; I_{cn}^* – индекс социального прогресса; I_{ekol}^* – экологической эффективности; I_{diss}^* – индекс процветания.

Интегральный показатель инновационного развития человеческого капитала в условиях глобализации определяется как среднее геометрическое показателей $I_{IHPLKGL}$ (формула 53):

$$I_{IHPLKGL} = \sqrt[6]{I_{lp}^* I_{ocb}^* I_{inn}^* I_{pikm}^* I_{gl}^* I_{glkc}} \quad (53)$$

где I_{lp}^* – индекс человеческого развития; I_{ocb}^* – индекс уровня образования; I_{inn}^* – индекс инноваций; I_{pikm}^* – индекс развития информационно-коммуникационных технологий; I_{gl}^* – индекс глобализации; I_{glkc} – индекс глобальной конкурентоспособности.

Заключение

Предложенный нами методологический подход позволит оценить уровень инновационного развития человеческого капитала в условиях глобализации. Значение индекса находится в пределах от 0 до 1, где 0 – худшее значение показателя, 1 – наилучшее значение показателя. По международному определению установлены следующие границы уровня человеческого развития:

- 0,800-1,0 – очень высокий уровень развития;
- 0,700-0,799 – высокий уровень развития;
- 0,550-0,699 – средний уровень развития;
- 0-0,549 – низкий уровень развития.

Таким образом, изучение литературных источников и научных подходов к анализу человеческого капитала свидетельствуют, что не существует единой методики оценки человеческого капитала. С нашей точки зрения, в условиях усиления глобальных процессов для осуществления дальнейших исследований целесообразно использовать инновационно-институциональный подход с учетом тенденций глобализации по оценке формирования, эффективного использования и развития человеческого капитала, в основе которого находится человек творческий, с высоким уровнем профессионализма, способный к генерации новых идей и креативному мышлению в условиях глобальных вызовов.

Литература

1. Carraro, C., De Cian, E., & Tavoni, M. (2014). Human Capital, Innovation, and Climate Policy: An Integrated Assessment. *Environmental Modeling and Assessment*, 19(2), 85–98. <https://doi.org/10.1007/s10666-013-9385-z>
2. De Vargas, V. D. C. C., Selig, P. M., De Andrade, D. F., & Ribeiro, J. L. D. (2008). Intangible assessment: A human capital application [Avaliação dos intangíveis: Uma aplicação em capital humano]. *Gestao e Producao*, 15(3), 619–634.
3. El Baradei, L., & Newcomer, K. E. (2008). A human capital management assessment tool for identifying training and development needs: application to Egyptian public organisations. *International Journal of Public Sector Performance Management*, 1(2), 119–149. <https://doi.org/10.1504/IJPSPM.2008.018913>
4. Guillaumont, P., McGillivray, M., & Wagner, L. (2017). Performance Assessment, Vulnerability, Human Capital, and the Allocation of Aid Among Developing Countries. *World Development*, 90, 17–26. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.05.005>
5. Gundlach, E. (1997). Human capital and economic development: A macroeconomic assessment. *Intereconomics*, 32(1), 23–35. <https://doi.org/10.1007/BF02929817>
6. Lapshyna, I. (2010). The exchange of human capital between Ukraine and Poland: Analytical assessment and the ways to avoid asymmetry. *Economics and Sociology*, 3(1), 72–88. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2010/3-1a/6>
7. Maksimova, V., Telnov, Y., & Telnova, T. (2008). The assessment of human capital based on competence approach. In *Proceedings of the European Conference on Knowledge Management, ECKM* (pp. 453–458).
8. Mieg, H. A., Hansmann, R., & Frischknecht, P. M. (2012). National sustainability outreach assessment based on human and social capital: The case of environmental sciences in Switzerland. *Sustainability*, 4(1), 17–41. <https://doi.org/10.3390/su4010017>
9. Morais, P., Miguéis, V. L., & Camanho, A. S. (2013). Quality of Life Experienced by Human Capital: An Assessment of European Cities. *Social Indicators Research*, 110(1), 187–206. <https://doi.org/10.1007/s11205-011-9923-5>
10. Nash White, L. (2007). Imperfect reflections: The challenges in implementing human capital assessment in libraries. *The Bottom Line*, 20(4), 141–147. <https://doi.org/10.1108/08880450710843969>
11. Nash White, L. (2007). A kaleidoscope of possibilities: Strategies for assessing human capital in libraries. *The Bottom Line*, 20(3), 109–115. <https://doi.org/10.1108/08880450710825815>
12. Neagu, O. (2013). The human capital in the romanian industry: An empirical assessment. *Metalurgia International*, 18(2), 156–160.
13. Okeke, C. O., & Yong, D. G. F. (2016). Assessment of entrepreneurship pedagogy on entrepreneurship knowledge and entrepreneurial human capital asset: A conceptual model. *Knowledge Management and E-Learning*, 8(2), 243–258.
14. Pacheco, E. A., Rodriguez, M. V., & Rodriguez. (2011). Assessment of the readiness of the strategic human capital through a model to prioritize the strategic competences: A literature review [Avaliação da prontidão estratégica do capital humano através de um modelo de priorização estratégica de gestão de competências: Uma revisão de literatura]. *Dirección y Organización*, 43, 78–89.
15. Smart, G. H. (1999). Management assessment methods in venture capital: An empirical analysis of human capital valuation. *Venture Capital*, 1(1), 59–82. <https://doi.org/10.1080/136910699295992>
16. Tognolini, J., & Stanley, G. (2007). Standards-based assessment a tool and means to the development of human capital and capacity building in education. *Australian Journal of Education*, 51(2), 129–145. <https://doi.org/10.1177/000494410705100203>
17. Town, S. (2014). The value of people: A review and framework for human capital assessment in academic and research libraries. *Performance Measurement and Metrics*, 15(1–2), 67–80. <https://doi.org/10.1108/PMM-05-2014-0019>
18. Vandenabeele, W., & Hondeghem, A. (2008). No easy path to hrm performance

measurement systems: exploring the introduction of the U.S. human capital assessment and accountability framework and the Flemish management code. *Public Personnel Management*, 37(2), 243–260. <https://doi.org/10.1177/009102600803700207>

19. Welpel, I., Lutz, S., & Barthel, E. (2007). The theory of real options as theoretical foundation for the assessment of human capital in organizations. *Zeitschrift Fur Personalforschung*, 21(3), 274–294.

20. Yepes-Baldó, M., Romeo, M., & Berger, R. (2013). Human Capital Questionnaire: Assessment of European nurses' perceptions as indicators of human capital quality. *Nursing and Health Sciences*, 15(2), 229–234. <https://doi.org/10.1111/nhs.12024>

Managing Internal Conditions of Labor Relations as a Factor in Increasing the Efficiency of Production Processes

Nikolaev N.A.

Ural State University of Economics

JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

The relevance of the study is determined by the fact that the development of the concept of human capital is a natural result of the development of the global economy and society, which is the subject of research by many outstanding scientists. As a result of rethinking the role of humans as the most valuable resource in the development of society and the economic system as a whole, there have been radical changes in the theoretical and methodological views on the essence and significance of human capital, its effective motivational mechanism, and the acquisition of knowledge and skills. There has been a rethinking of the importance of developing human abilities and their realization, as well as the ability to engage in innovative labor.

The novelty of the study is determined by the fact that the assessment of the value of human capital in most regions is part of socio-economic development programs without taking regional specifics into account. The authors show that for development purposes, it is necessary to develop a methodology for assessing human capital based on regional specifics. The paper analyzes general methods for accounting for human capital. The authors present a model for forming a sustainable socio-economic system in urban areas, the development of which is driven by the need to establish human capital.

The practical significance of the study is determined by the need to develop regional and territorial development programs in the context of emerging economic crises.

Keywords: human capital, region, economy, development, complex.

References

1. Carraro, C., De Cian, E., & Tavoni, M. (2014). Human Capital, Innovation, and Climate Policy: An Integrated Assessment. *Environmental Modeling and Assessment*, 19(2), 85–98. <https://doi.org/10.1007/s10666-013-9385-z>
2. De Vargas, V. D. C. C., Selig, P. M., De Andrade, D. F., & Ribeiro, J. L. D. (2008). Intangible assessment: A human capital application [Avaliação dos intangíveis: Uma aplicação em capital humano]. *Gestao e Producao*, 15(3), 619–634.
3. ElBaradei, L., & Newcomer, K. E. (2008). A human capital management assessment tool for identifying training and development needs: application to Egyptian public organizations. *International Journal of Public Sector Performance Management*, 1(2), 119–149. <https://doi.org/10.1504/IJPSPM.2008.018913>
4. Guillaumont, P., McGillivray, M., & Wagner, L. (2017). Performance Assessment, Vulnerability, Human Capital, and the Allocation of Aid Among Developing Countries. *World Development*, 90, 17–26. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.05.005>
5. Gundlach, E. (1997). Human capital and economic development: A macroeconomic assessment. *Intereconomics*, 32(1), 23–35. <https://doi.org/10.1007/BF02929817>
6. Lapshyna, I. (2010). The exchange of human capital between Ukraine and Poland: Analytical assessment and the ways to avoid asymmetry. *Economics and Sociology*, 3(1), 72–88. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2010/3-1a/6>
7. Maksimova, V., Telnov, Y., & Telnova, T. (2008). The assessment of human capital based on competence approach. In *Proceedings of the European Conference on Knowledge Management, ECKM* (pp. 453–458).
8. Mieg, H. A., Hansmann, R., & Frischknecht, P. M. (2012). National sustainability outreach assessment based on human and social capital: The case of environmental sciences in Switzerland. *Sustainability*, 4(1), 17–41. <https://doi.org/10.3390/su4010017>
9. Morais, P., Miguéis, V. L., & Camanho, A. S. (2013). Quality of Life Experienced by Human Capital: An Assessment of European Cities. *Social Indicators Research*, 110(1), 187–206. <https://doi.org/10.1007/s11205-011-9923-5>
10. Nash White, L. (2007). Imperfect reflections: The challenges in implementing human capital assessment in libraries. *The Bottom Line*, 20(4), 141–147. <https://doi.org/10.1108/08880450710843969>
11. Nash White, L. (2007). A kaleidoscope of possibilities: Strategies for assessing human capital in libraries. *The Bottom Line*, 20(3), 109–115. <https://doi.org/10.1108/08880450710825815>
12. Neagu, O. (2013). The human capital in the Romanian industry: An empirical assessment. *Metalurgia International*, 18(2), 156–160.
13. Okeke, C. O., & Yong, D. G. F. (2016). Assessment of entrepreneurship pedagogy on entrepreneurship knowledge and entrepreneurial human capital asset: A conceptual model. *Knowledge Management and E-Learning*, 8(2), 243–258.
14. Pacheco, E. A., Rodriguez, M. V., & Rodriguez. (2011). Assessment of the readiness of the strategic human capital through a model to prioritize the strategic competences: A literature review [Avaliação da prontidão estratégica do capital humano através de um modelo de priorização estratégica de gestão de competências: Uma revisão de literatura]. *Direccion y Organizacion*, 43, 78–89.
15. Smart, G. H. (1999). Management assessment methods in venture capital: An empirical analysis of human capital valuation. *Venture Capital*, 1(1), 59–82. <https://doi.org/10.1080/136910699295992>
16. Tognolini, J., & Stanley, G. (2007). Standards-based assessment is a tool and means to the development of human capital and capacity building in education. *Australian Journal of Education*, 51(2), 129–145. <https://doi.org/10.1177/000494410705100203>
17. Town, S. (2014). The value of people: A review and framework for human capital assessment in academic and research libraries. *Performance Measurement and*

- Metrics, 15(1–2), 67–80. <https://doi.org/10.1108/PMM-05-2014-0019>
18. Vandenberghe, W., & Hondeghem, A. (2008). No easy path to hrm performance measurement systems: exploring the introduction of the U.S. human capital assessment and accountability framework and the Flemish management code. *Public Personnel Management*, 37(2), 243–260. <https://doi.org/10.1177/009102600803700207>
19. Welpe, I., Lutz, S., & Barthel, E. (2007). The theory of real options as theoretical foundation for the assessment of human capital in organizations. *Zeitschrift Fur Personalforschung*, 21(3), 274–294.
20. Yepes-Baldó, M., Romeo, M., & Berger, R. (2013). Human Capital Questionnaire: Assessment of European nurses' perceptions as indicators of human capital quality. *Nursing and Health Sciences*, 15(2), 229–234. <https://doi.org/10.1111/nhs.12024>

Актуальные тенденции в исследовании концептуальных основ категории «потребительская лояльность в сфере интернет-торговли»

Шульга Виталий Юрьевич

аспирант, Московский финансово-промышленный университет Синергия, vitaliy@shulga.org

Россинская Марина Васильевна

доктор экономических наук, профессор, Московский финансово-промышленный университет Синергия, rossmv@mail.ru

Иволгин Михаил Михайлович

аспирант, Московский финансово-промышленный университет Синергия, m.ivolgin@gmail.com

В статье представлены дефиниции термина «потребительская лояльность». Выявлены уровни, типы и компоненты потребительской лояльности. Определено наличие эмоциональной и рациональной составляющей в потребительской лояльности. Выделены типы товаров, в отношении которых проведение маркетинговых мероприятий по повышению лояльности нецелесообразны. Сделан вывод о том, что представления о понятии «потребительская лояльность», о методах и инструментах ее формирования меняются довольно часто, что обусловлено цифровизацией. Выделены такие тенденции, как повышение динамики и изменчивости потребительского поведения, повышение требовательности клиентов. Отмечается, что возможность заказа товара онлайн и просмотр его характеристик выступают одними из приоритетных факторов, влияющих на решение о покупке. Сделан вывод о том, что функцию «сарафанного радио» сегодня выполняют онлайн-отзывы. Описана тенденция к персонализации мероприятий по повышению лояльности.

Ключевые слова: цифровизация, персонализация, маркетинг, потребительская лояльность, сарафанное радио, отзыв, бренд, транзакционная лояльность, перцептивная лояльность

Терминологическая категория «потребительская лояльность» была введена в научный оборот и практическую деятельность маркетологов уже в 1920-е гг. При этом единого определения этому термину до сих пор не выработано. Один из классиков маркетинга Д. Аакер предлагает определять лояльность потребителей в качестве взаимодействия, долгосрочных отношений потребителя и компании, которые выражаются в совершении повторной покупки продукции определенного бренда [1]. Дж. Росситер и Л. Перси определяют лояльность «как регулярное приобретение продукта данной марки, основанное на длительном с ней знакомстве и благоприятном к ней отношении» [13].

По мере развития представлений о лояльности потребителей все чаще в авторских дефинициях данной категории стало употребляться понятие «бренд». Если лояльность потребителей выражается в субъективном предпочтении конкретного товара или услуги, то именно бренд становится главным отличительным признаком и объектом этого предпочтения. Как авторы ранее уже писали в своих работах: «потребительская лояльность» - это доверие потребителей к данному производителю (продавцу, **бренду**, товару, услуге) выраженное в готовности приобрести данный продукт, подкрепленное

положительным отношением потребителя к самой организации (лицу), реализующей данный продукт/услугу [12, с. 188]

Т. В. Фоломеева предлагает определять потребительскую лояльность посредством описания ее компонентной структуры: (1) *когнитивный уровень* выражения лояльности подразумевает наличие у потребителя рационального знания о бренде и его конкретных преимуществ; (2) *эмоциональный уровень* лояльности сопряжен с аффективными переживаниями потребителя, которые возникают у него при взаимодействии с брендом; (3) *поведенческий уровень* описывает классические представления о лояльности, сформированные в маркетинге и соотносятся с регулярным потреблением продукции бренда [17, с. 190].

Т. А. Енокян указывает: лояльность формируется из большого числа гетерогенных факторов и обстоятельств, поэтому выработать единое определение данного понятия едва ли возможно. В данной связи исследователь предлагает рассматривать несколько типов потребительской лояльности. Во многом классификация Т. А. Енокян перекликается с подходом Т. В. Фоломеевой (Таблица 1):

Таблица 1
Типы потребительской лояльности

| Тип | Характеристика |
|---------------------------|--|
| Транзакционная лояльность | Регулярная покупка продукции бренда, обусловленная положительной оценкой ее объективных качеств – цены, качества, удобства упаковки и проч. Транзакционная лояльность в меньшей степени связана с эмоциональной привязанностью к бренду. |
| Перцепционная лояльность | В основе перцепционной лояльности – мнения, чувства, эмоции потребителя, удовлетворенность потребителя по отношению к бренду. |
| Комплексная лояльность | Лояльность данного типа объединяет в себе поведенческую (транзакционную) и эмоциональную (перцептивную) удовлетворенность потребителя от взаимоотношений с брендом. |

Примечание: источник – собственная разработка с использованием данных [5, с. 356-357]

Как следует из вышеизложенного, лояльность потребителя включает в себя как иррациональный, чувственный компонент, так и когнитивный, основанный на конкретных объективных данных. В данной связи можно сделать вывод о том, что формирование высокого уровня потребительской лояльности возможно лишь за счет продвижения по двум векторам – эмоциональному и рациональному. По критерию устойчивости лояльности можно выделить следующие ее типы (Таблица 2):

Таблица 2
Типы потребительской лояльности по критерию устойчивости

| Тип | Характеристика |
|----------------------|---|
| Истинная лояльность | Глубокая преданность, полное удовлетворение брендом, доверие к компании, эмоциональная привязанность. |
| Ложная лояльность | Повторное приобретение продукции бренда без эмоциональной привязанности и при отсутствии полной удовлетворенности им. Покупка обусловлена наличием акций/отсутствием альтернатив в наличии. |
| Латентная лояльность | Удовлетворенность и эмоциональная привязанность к бренду без возможности приобретать продукцию (по причине дороговизны, недоступности в местных магазинах и т. п.). |

Примечание: источник – собственная разработка

В. П. Федько и Ю. Р. Турджан говорят о том, что жесткость формулировок в определениях потребительской лояльности со временем ослабевает. Несколько десятилетий назад лояльным считался потребитель, который в абсолютном большинстве случаев предпочтет

определенный товар другим (транзакционный/поведенческий поход), а на сегодняшний день все более актуальным становится акцент на чувственной, эмоциональной составляющей лояльности потребителей (перцептивный поход) [16, с. 18].

На первый взгляд, усилия по повышению уровня лояльности потребителей должны предпринимать абсолютно все компании, представленные на рынке, но, как указывает К. В. Кириллова, существуют и случаи, когда работа над лояльностью является излишней [6, с. 102]. Формирование лояльности клиентов нецелесообразно в следующих случаях (Таблица 3):

Таблица 3
Типология брендов, не имеющих зависимости от категории «потребительская лояльность»

| Тип бренда/ компании | Описание механизмов потребительского поведения |
|--|--|
| Товары компании ориентированы на узкий, стабильный по объему сегмент рынка | Рынок не перенасыщен конкурентами, компания обслуживает исключительно «своих» потребителей, состав и количество которых не изменяются. |
| Компания работает на рынке однотипных товаров | Товары, выпускаемые компанией, идентичны товарам множества других производителей, поэтому потребители покупают тот товар, который имеется в наличии и стоит дешевле – без привязки к бренду. |
| Инновации | Рынок, на котором работает компания, либо товар является единственным в своем роде, не имеет аналогов на рынке. |
| Товар однократного приобретения | Некоторые продукты или услуги приобретаются потребителями однократно, и потребности в повторных покупках не возникает в абсолютном большинстве случаев. |
| Недофинансированная компания | Если затраты на программы лояльности значительно превышают прибыль, то вложения могут быть неоправданными с финансовой точки зрения. В случае, если компания не обладает достаточными средствами по покрытию текущих операционных расходов, то формирование технической и кадровой инфраструктуры для запуска и реализации программ лояльности является неоправданным. |

Примечание: источник – собственная разработка

На сегодняшний день представления о понятии «потребительская лояльность», а также о методах и инструментах ее формирования меняются довольно часто. Во многом это обусловлено цифровизацией общества и экономики. Рассмотрим подробнее то, каким образом цифровизация изменила подходы к изучению потребительской лояльности.

Во-первых, **цифровизация привела к резкому повышению динамики развития рынка и изменчивости потребительского поведения**. Сегодня изучение потребительской лояльности целесообразно рассматривать в динамике, так как предпочтения потребителей изменяются с высокой скоростью [8, с.

39]. По мере развития Интернета и социальных медиа потребители получают доступ к колоссальному объему информации о продуктах и услугах. Это позволяет им быстрее сравнивать и оценивать различные варианты, а также обмениваться мнениями с другими пользователями. Легкий доступ к информации может способствовать более быстрой смене потребительских предпочтений. Кроме того, современные технологии и инновации позволяют компаниям быстрее разрабатывать и выпускать новые продукты и услуги на рынок. Это создает большой выбор для потребителей и стимулирует молниеносные изменения предпочтений. Изменчивость социокультурных и социальных трендов также может влиять на потребительские предпочтения. Тенденции и мода в современном мире уже не способны удерживаться на протяжении 5-10 лет – они сменяются каждые несколько месяцев или даже недель. Если до конца XX в. среди представителей среднего класса можно было часто встретить приверженцев одной и той же марки автомобиля, бытовой техники, бренда одежды и т. п., и такие потребители сохраняли лояльность в определенным маркам на протяжении десятилетий, сегодня потребитель легко меняет свое мнение о бренде или производителе. А в современных реалиях международных санкций, в том числе не гарантированного присутствия интернациональных брендов на отечественном рынке, «градус» потребительской лояльности быстро меняется. В условиях нарастания тенденции «клиповости» мышления, информационного шума мы более не способны удерживать внимание на определенном бренде и склонны пробовать различные альтернативы.

Во-вторых, вышеотмеченный тезис тесно связан с тем, что **в условиях перенасыщения рынка потребитель становится все более требовательным**. Бренды прошлого должны были соответствовать небольшому набору параметров для того, чтобы удерживать лояльность своих клиентов – цена, качество, доступность в торговых точках. Сегодня же спектр подобных параметров крайне широк. По данным исследований, лояльность к бренду, помимо стандартных параметров, формируется также за счет удобства в использовании продукта, заявлений на упаковке, наличия положительных отзывов, обзоров на продукт в Интернете; важное значение имеет доступность продукта онлайн, социальная ответственность компании, наличие аккаунтов и рекламы в социальных сетях [7, с. 74]. Одной из основных задач коммуникационной политики

бренда выступает формирование тесной эмоциональной связи потребителя с брендом, и пользовательский контент в социальных сетях помогает установить эту связь [4, с. 30]. Все это, в свою очередь, подтверждает тезис о том, что нематериальная составляющая потребительской лояльности становится все более значимой, а транзакционная лояльность цифровых потребителей постепенно сменяется на перцептивную.

В-третьих, как указано выше, **возможность заказа товара онлайн и просмотр его характеристик выступают одними из приоритетных факторов, влияющих на решение о покупке**. Компания, которая стремится сформировать и удержать высокий уровень клиентской лояльности, может и должна быть активно представлена в Сети [9, с. 152]. Лояльность потребителей к компаниям, представленным в Сети Интернет, можно объяснить, как рациональными, так и иррациональными причинами. Компания, деятельность которой широко освещается в Интернете, представители которой общаются с пользователями в комментариях к постам, воспринимается как компания «с человеческим лицом», как открытая, честная, искренняя. Кроме того, имеют место и рациональные факторы: компании, которые действуют через Интернет, зачастую экономят на аренде офисов, физических представительств, не отдают часть выручки посредникам, точкам продаж, а действуют напрямую. Это позволяет им предлагать более низкие цены по сравнению с офлайн-конкурентами.

Выход компании в Интернет, при этом, нельзя рассматривать как панацею в плане обретения конкурентных преимуществ и наращивания лояльности. Так, к примеру, сегодня можно отметить низкий профессиональный уровень большого количества корпоративных участников Интернет-пространства. Это объясняется тем, что специалистов, в достаточной степени владеющих спецификой торгового бизнеса и умеющих грамотно использовать информационные технологии, пока мало. Многие потребители замечают проблемы, связанные с несвоевременной или некачественной доставкой товаров, приобретенных на электронных торговых площадках, проблемы несоответствия содержания интернет-каталога реальному виду товара. Некачественное обслуживание и недобросовестный сервис в Интернете могут стать ключевыми причинами утраты доверия потребителей [3, с. 88].

В-четвертых, одним из индикаторов цифровой эпохи становится трансформация механизмов «сарафанного радио». На сегодняшний

день доля межличностной коммуникации многократно сократилась, уступив место онлайн-общению. В данной связи **функцию «сарфанного радио» (которое ранее было одним из ключевых методов повышения продаж и повышения лояльности) сегодня выполняют онлайн-отзывы.**

Отзыв становится одним из решающих факторов при принятии решения о первой покупке, и, кроме того, изучение пользователей, которые оставляют отзывы, позволяет оценить реальный уровень потребительской лояльности [11, с. 3730]. Согласно данным опроса на конец 2023 г., 98,9% покупателей знакомятся с отзывами перед совершением покупки, и около 40% потребителей регулярно читают отзывы – даже на ту продукцию, которая ими уже была приобретена ранее. Наиболее значимым фактор отзывов является для сфер услуг, здравоохранения и продаже розничных товаров. Почти 40% потребителей делают вывод о покупке на основании 6-10 отзывов: лояльность других потребителей к бренду является важной причиной приобрести товар.

В попытках поднять уровень лояльности многие компании заказывают отзывы или пишут их самостоятельно, но 76% пользователей заявляют, что они способны идентифицировать фейковый отзыв от подлинного. Наличие фейковых отзывов способно негативно повлиять на решение о первой или даже повторной покупке [15].

В-пятых, отметим, что инструментарий формирования и повышения лояльности существенно трансформировался по мере цифровизации рынков. Так, до сих пор актуальны **программы лояльности клиентов, но сегодня большинство из них представлено в электронном формате** [10, с. 536]. Подавляющее большинство россиян участвует в программах лояльности (74%) по Интернету [14].

Сегодня компании получают возможность собирать данные о поведении клиентов в Сети и на основании анализа таких данных – в основном, о покупках и предпочтениях клиентов – в рамках электронных программ лояльности они могут предлагать персонализированные предложения и акции, которые соответствуют интересам каждого клиента. Электронные программы лояльности позволяют компаниям устанавливать более тесные отношения с клиентами, помогают понять потребности и предпочтения клиентов, что, в свою очередь, способствует выработке более целенаправленных маркетинговых мероприятий и созданию продуктов, соответствующих ожиданиям клиентов [2, с. 16].

В-шестых, вышеизложенный тезис об ориентации на конкретных потребителей на основании их поведения в Сети, позволяет сделать вывод о **тенденции к персонализации мероприятий по повышению лояльности.** Одной из ключевых особенностей изменений потребительского поведения в цифровой среде является индивидуализация потребительских предпочтений, которая сопровождается фрагментацией аудитории [9, с. 154]. Вместо стандартных наград и бонусов компании предлагают клиентам индивидуальные привилегии и бонусы, которые соответствуют их уникальным потребностям и предпочтениям. Компании все больше уделяют внимание персонализации своей коммуникации с клиентами. Это включает в себя отправку персонализированных электронных писем, SMS-сообщений и push-уведомлений, а также персональные рекомендации на сайтах и в приложениях.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Потребительская лояльность выступает особым психологическим состоянием, при котором клиент испытывает приверженность к определенному продукту, услуге, бренду или компании, что ведет к предпочтению этого продукта или бренда перед альтернативами.

2. Научная дефиниция потребительской лояльности может основываться на типах лояльности или ее компонентах: (1) эмоциональная привязанность: лояльность часто связана с эмоциональными аспектами, такими как удовлетворение, доверие, комфорт или эмоциональная связь с брендом или продуктом; (2) поведенческая составляющая: фактические действия потребителя, повторные покупки, рекомендации бренда другим людям; (3) когнитивная составляющая: понимание и осознание потребителем особенностей продукта или бренда, его уникальных характеристик, преимуществ и ценностей.

3. Существуют товары, в отношении которых проведение маркетинговых мероприятий по повышению лояльности нецелесообразны. Таким товарами могут быть инновации, товары, которые ориентированы на узкий, стабильный по объему сегмент рынка, товары, которые имеют множество однотипных альтернатив на рынке, товары однократного приобретения.

4. Представления о понятии «потребительская лояльность», о методах и инструментах ее формирования меняются довольно часто, что обусловлено цифровизацией. Среди основных тенденций отметим:

- цифровизация привела к резкому повышению динамики развития рынка и изменчивости потребительского поведения.
- в условиях перенасыщения рынка потребитель становится все более требовательным.
- возможность заказа товара онлайн и просмотр его характеристик выступают одними из приоритетных факторов, влияющих на решение о покупке.
- функцию «сарафанного радио», которое ранее было одним из ключевых методов повышения продаж и повышения лояльности) сегодня выполняют онлайн-отзывы.
- до сих пор актуальны программы лояльности клиентов, но сегодня большинство из них представлено в электронном формате
- налицо тенденция к персонализации мероприятий по повышению лояльности.

Литература

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление / пер. с англ.; под ред. С.Г. Божук. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 496 с.
2. Агеева, Н. С. Маркетинговые инструменты формирования потребительской лояльности / Н. С. Агеева, Н. М. Воловская // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №5-1. – С. 14-18.
3. Депутатова, Е. Ю. Формирование потребительской лояльности в интернете / Е. Ю. Депутатова, С. Б. Ильяшенко // Экономические системы. – 2018. – №1 (40). – С. 86-94.
4. Захарова, М. В. Пользовательский контент как инструмент формирования лояльности к бренду в цифровой среде / М. В. Захарова // Знак: проблемное поле медиаобразования. – 2021. – №4 (42). – с. 29-35.
5. Енокян, Т. А. Понятие и типы потребительской лояльности / Т. А. Енокян // Экономика и социум. – 2022. – №10-1 (101). – С. 355-357.
6. Кириллова, К. В. Потребительская лояльность: её значение, признаки и потенциальные возможности / К. В. Кириллова // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2012. – №6. – С. 101-105.
7. Кузеева, Д. А. Формирование и измерение потребительской лояльности / Д. А. Кузеева, Г. М. Гаджиев // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №6-2. – С. 73-76.
8. Лисафьева, Д. В. Построение индексов потребительской лояльности / Д. В. Лисафьева // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – №14. – С. 38-39.
9. Манжосов, А. Е. Диджитализация рынков услуг и потребительская лояльность / А. Е. Манжосов // Известия СПбГЭУ. – 2018. – №3 (111). – С. 151-156.
10. Назаров, А. Д. Анализ сущности понятия потребительской лояльности / А. Д. Назаров // Экономика и социум. – 2016. – №9 (28). – С. 533-537.
11. Назаров, Д. М. О влиянии отзывов потребителей в интернете на решения о покупке / Д. М. Назаров // Столыпинский вестник. – 2022. – №7. – С. 3728-3735.
12. Россинская, М. В. Методические подходы к измерению потребительской лояльности в сфере интернет-торговли / М. В. Россинская, В. Ю. Шульга, М. М. Иволгин // Инновации и инвестиции. – 2024. – №3. – С. 187-190.
13. Росситер, Дж. Реклама и продвижение товаров / Дж. Росситер, Л. Перси, пер. с англ. – СПб. : Питер, 2000. – 651 с.
14. Россияне оказались активными пользователями программ лояльности интернет-магазинов // Известия. – 2024 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/1661082/2024-03-06/rossiiane-okazalis-aktivnymi-polzovateliami-programm-loialnosti-internet-magazinov>. – Дата доступа: 23.04.2024.
15. Статистика по отзывам: исследование российских покупателей в 2023 году // Markway. – 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://markway.ru/research/issledovanie-kak-pokupateli-otnosyatsya-k-otzyvam-v-2023-godu/>. – Дата доступа: 23.04.2024.
16. Федько, В. П. Потребительская лояльность: сущностные черты и эволюция взглядов / В. П. Федько, Ю. Р. Турджан // УЭКС. – 2015. – №8 (80). – 19 с.
17. Фоломеева, Т. В. Потребительские аттитюды и лояльность / Т. В. Фоломеева // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. – 2012. – №2. – С. 184-193.

Conceptual framework for research of the category “consumer loyalty in the field of internet trade” in modern marketing, taken into account of current trends and factors

Shulga V.Yu., Rossinskaya M.V., Ivolgin M.M.
 Moscow Financial and Industrial University Synergy
 JEL classification: B00, D20, E22, E44, L23, L51, L52, M11, M20, M30, Z33

The article presents the definitions of the term “consumer loyalty”. Levels, types and components of consumer loyalty have been identified. The presence of an emotional and rational component in consumer loyalty is determined. The types of goods in relation to which carrying out marketing activities to increase loyalty are inappropriate are identified. It is concluded that ideas about the concept of “consumer loyalty”, the methods and tools for its formation change quite often, which is due to digitalization. Trends such as increased dynamics and variability of consumer behavior and increased customer demands have been identified. It is noted that the ability to order a product online and view its characteristics are among the priority factors influencing the purchase decision. It is

concluded that the function of “word-of-mouth advertising” today is performed by online reviews. The trend towards personalization of measures to increase loyalty is described.

Keywords: digitization, personalization, marketing, consumer loyalty, word of mouth, review, brand, transactional loyalty, perceptual loyalty

References

1. Aaker, D. Strategic market management / trans. from English; edited by S.G. Bozhuk. –7th ed. – St. Petersburg. : Peter, 2007. – 496 p.
2. Ageeva, N. S. Marketing tools for the formation of consumer loyalty / N. S. Ageeva, N. M. Volovskaya // Economics and business: theory and practice. – 2019 –. No. 5-1. – pp. 14-18.
3. Deputatova, E. Yu. Formation of consumer loyalty on the Internet / E. Yu. Deputatova, S. B. Ilyashenko // Economic systems. – 2018. – No. 1 (40). – pp. 86-94.
4. Zakharova, M. V. User content as a tool for building brand loyalty in the digital environment / M. V. Zakharova // Sign: problem field of media education. – 2021. – No. 4 (42). - With. 29-35.
5. Enokyan, T. A. Concept and types of consumer loyalty / T. A. Enokyan // Economics and society. – 2022. – No. 10-1 (101). – pp. 355-357.
6. Kirillova, K. V. Consumer loyalty: its meaning, signs and potential opportunities / K. V. Kirillova // Problems of modern economics (Novosibirsk). – 2012. – No. 6. – P. 101-105.
7. Kuzeeva, D. A. Formation and measurement of consumer loyalty / D. A. Kuzeeva, G. M. Gadzhiev // Economics and business: theory and practice. – 2021. – No. 6-2. – pp. 73-76.
8. Lisafieva, D. V. Construction of consumer loyalty indices / D. V. Lisafieva // MIR (Modernization. Innovation. Development). – 2013. – No. 14. – pp. 38-39.
9. Manzhosov, A. E. Digitalization of service markets and consumer loyalty / A. E. Manzhosov // News of St. Petersburg State Economic University. – 2018. – No. 3 (111). – pp. 151-156.
10. Nazarov, A. D. Analysis of the essence of the concept of consumer loyalty / A. D. Nazarov // Economics and society. – 2016. – No. 9 (28). – pp. 533-537.
11. Nazarov, D. M. On the influence of consumer reviews on the Internet on purchasing decisions / D. M. Nazarov // Stolypin Bulletin. – 2022. – No. 7. – pp. 3728-3735.
12. Rossinskaya, M. V. Methodological approaches to measuring consumer loyalty in the field of online trading / M. V. Rossinskaya, V. Yu. Shulga, M. M. Ivogin // Innovations and investments. – 2024. – No. 3. – pp. 187-190.
13. Rossiter, J. Advertising and promotion of goods / J. Rossiter, L. Percy, trans. from English – St. Petersburg. : Peter, 2000. – 651 p.
14. Russians turned out to be active users of online store loyalty programs // Izvestia. – 2024 [Electronic resource]. – Access mode: <https://iz.ru/1661082/2024-03-06/rossiiane-okazalis-aktivnymi-polzovateliami-programm-loialnosti-internet-magazinov>. – Access date: 04/23/2024.
15. Statistics on reviews: research of Russian buyers in 2023 // Markway. – 2023 [Electronic resource]. – Access mode: <https://markway.ru/research/issledovanie-kak-pokupateli-otnosyatsya-k-otzyvam-v-2023-godu/>. – Access date: 04/23/2024.
16. Fedko, V. P. Consumer loyalty: essential features and evolution of views / V. P. Fedko, Yu. R. Turdzhan // UECS. – 2015. – No. 8 (80). – 19 p.
17. Folomeeva, T. V. Consumer attitudes and loyalty / T. V. Folomeeva // Bulletin of St. Petersburg University. Sociology. – 2012. – No. 2. – pp. 184-193.

Применение международных стандартов как фактор повышения конкурентоспособности отечественных компаний игровой индустрии

Сулимова Елена Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент базовой кафедры управления инновационной и промышленной политикой, РЭУ имени Г.В. Плеханова, Sulimova.EA@rea.ru

В статье рассматриваются актуальные проблемы такого высокотехнологичного сектора российской экономики как индустрия компьютерных игр. На основании анализа, проведенного авторами, выделены наиболее значимые проблемы, затрагивающие отечественных производителей игрового программного обеспечения, к числу которых отнесены несовершенство действующего в РФ законодательства в сфере защиты авторских и иных коммерческих прав на игровые программные продукты, а также низкое качество реализации такими производителями всех этапов цепочки формирования ценности в индустрии игрового программного обеспечения, наиболее критической точкой среди которых является уровень создания и технологий. Сделан вывод о том, что одним из весьма эффективных путей преодоления проблем, относящихся ко второй группе, может стать использование соответствующих иностранных стандартов. Широкое внедрение указанной практики позволит существенно сократить издержки, связанные с разработкой собственных аналогов таких стандартов и повысит конкурентоспособность программных продуктов, создаваемых отечественными компаниями игровой индустрии.

Ключевые слова: игровая индустрия, рынок игрового программного обеспечения, конкурентоспособность компаний игровой индустрии, международные стандарты.

Введение.

В настоящее время индустрия компьютерных игр является одним из наиболее быстро растущих и динамично развивающихся секторов мировой экономики, вносящим существенный вклад в структуру ВВП и занятости высококвалифицированных специалистов IT-сферы, а также выступающим в роли одного из важных факторов, определяющих технологическое развитие цифровых аппаратных средств и, во-многом, обусловившим облик современных персональных компьютеров и смартфонов. В частности, число активных пользователей различных разновидностей компьютерных игр и игровых мобильных приложений во все мире с 2015 по 2023 г. показало прирост на 54,3%, превысив отметку в 3,07 млрд чел., а совокупный объем соответствующего рынка к 2024 г. достиг 272,86 млрд долл. США (рисунок 1, рисунок 2).

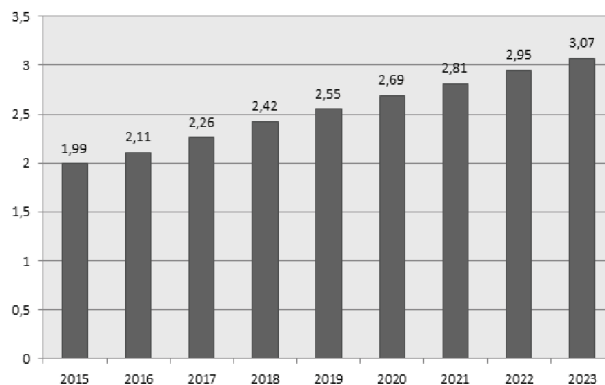


Рисунок 1 – Динамика изменения числа активных пользователей игровых приложений в 2015-2023 гг., млрд чел. (источник – составлено автором на основании сведений)

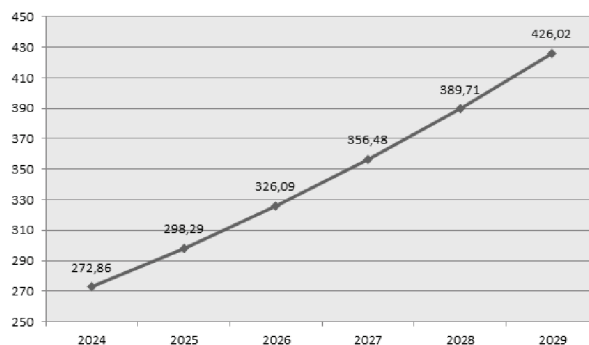


Рисунок 2 – Прогнозируемый объем глобального рынка игровых приложений в 2024-2029 гг., млрд долл. США (источник – составлено автором на основании сведений)

Российский рынок компьютерных игр также является достаточно крупным, а спрос, присутствующий на таком рынке – стабильным. На это, в частности, указывают результаты экспертной оценки, поведенной специалистами Boston Consulting Group (BCG), согласно которым по объему потребления игрового контента в 2023 г. Российская Федерация, потратив за год более 161 млрд руб. на приобретение компьютерных игр, оказалась на 5 строчке соответствующего глобального рейтинга, в который также вошли такие страны, как Китай, США, Южная Корея и Япония. Рядом экспертов совокупный годовой объем российского игрового рынка оценивается в сумму порядка 3 млрд долл. США, что указывает на наличие значительного потенциала к его развитию и росту.

Одновременно с этим, отечественная индустрия компьютерных игр сегодня существенно отстает от мировых лидеров в данной области, что находит свое объяснение в целом ряде причин и факторов, и, безусловно, актуализирует исследования возможностей для повышения конкурентоспособности российских разработчиков игрового программного обеспечения.

Методология.

Исходя из необходимости реализации стоящих перед настоящим исследованием задач и достижения соответствующих им целей, в ходе его осуществления были использованы такие общенаучные методы, как: синтез, анализ, сравнение, метод аналогии, структурный и функциональный методы. Наглядность выявленных в ходе исследования закономерностей и тенденций обеспечивалась с помощью методов графического и табличного представления данных. Эмпирическая и теоретико-методологическая база исследования составлена материалами российских и международных периодических изданий и научных конференций, трудами отечественных и зарубежных ученых в соответствующей области, а также относимыми к его тематике публикациями, размещенными в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Основная часть.

Как указывалось выше, текущий объем российского рынка видеоигр и перспективы его дальнейшего расширения являются весьма впечатляющими. Вместе с тем особенности, присущие в настоящее время конъюнктуре такого рынка, представленных на нем продуктов и стран их происхождения, а также структуре

спроса на соответствующее программное обеспечение, не способствуют формированию условий, благоприятных для развития отечественного сектора игровой индустрии и связанных с таким сектором отраслевых и инфраструктурных комплексов. Проблемы, наблюдаемые в рассматриваемой сфере, в целом, аналогичны проблемам, с которыми в последние годы пришлось столкнуться практически всем высокотехнологичным отраслевым кластерам экономики РФ.

Одним из проявлений обозначенной проблематики, на наш взгляд, является несовершенство отечественной законодательной базы в отношении защиты авторских и иных коммерческих прав на игровые программные продукты.

Так, согласно исследованиям, проведенным специалистами «XYZ School», совокупная стоимость т.н. «пиратских» копий игрового программного обеспечения, используемого российскими пользователями в 2023 г., составила 324 млрд руб., что более чем вдвое превышает объем совершенных ими «белых» покупок соответствующих продуктов, а доля использующих такие копии пользователей в последние годы демонстрирует устойчивый рост (таблица 1).

*Таблица 1
Доля российских пользователей, использующих «пиратское» игровое программное обеспечение в 2015-2023 гг., % (источник – составлено автором на основании)*

| Год | Пиратское ПО всех категорий | Игровое пиратское ПО |
|------|-----------------------------|----------------------|
| 2015 | 55 | 58 |
| 2016 | 54 | 59 |
| 2017 | 58 | 59 |
| 2018 | 56 | 61 |
| 2019 | 57 | 60 |
| 2020 | 61 | 63 |
| 2021 | 63 | 65 |
| 2022 | 68 | 71 |
| 2023 | 73 | 84 |

Указанные тенденции стали одной из причин, по которой такой важный сектор отечественного рынка игрового программного обеспечения, как реализация видеоигр, в последние годы демонстрирует значительный спад в отношении всех характеризующих его ключевых показателей.

Еще одной важной проблемой, оказывающей существенное негативное влияние на конкурентоспособность программных продуктов, разрабатываемых отечественными компаниями игровой индустрии, и рыночную эффективность деятельности таких компаний является весьма низкое качество реализации такими компаниями всех этапов цепочки формирования ценности (рисунок 3).

Таблица 2

Динамика изменений количества и объема продаж легальных видеоигр на физических носителях (дисках) в РФ в 2015-2023 гг. (источник – составлено автором на основании данных Русской ассоциации дистрибьюторов и импортеров видеоигр)

| Год | Выручка от продаж, млрд руб. | Количество реализованных физических носителей, тыс. ед. |
|------|------------------------------|---|
| 2015 | 3,39 | 1271 |
| 2016 | 2,45 | 887 |
| 2017 | 2,43 | 838 |
| 2018 | 2,81 | 962 |
| 2019 | 2,95 | 966 |
| 2020 | 2,78 | 889 |
| 2021 | 2,70 | 810 |
| 2022 | 2,01 | 547 |
| 2023 | 0,86 | 134 |

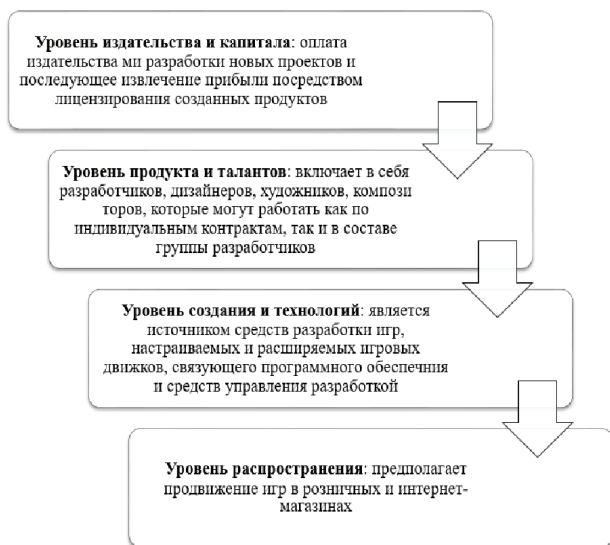


Рисунок 3 – Цепочка формирования ценности в индустрии игрового программного обеспечения (источник – составлено автором на основании)

Можно предположить, что местом максимальной концентрации критических системных проблем, способствующих отмеченным выше негативным эффектам, является уровень создания и технологий.

Также следует отметить, что нормализации сложившейся ситуации может способствовать развитие и совершенствование отечественной системы стандартизации в сфере создания игрового программного обеспечения и смежных с данной сферой областях, одним из многообещающих и весьма актуальных направлений которых, очевидно, является применение иностранных стандартов. Повсеместное внедрение в практику создания игрового компьютерного обеспечения использования таких стандартов предоставит возможность к значительному сокращению издержек, связанных с разработкой собственных аналогов таких стандартов, уменьшит объем необходимого для этого времени и, вероятно, окажет выраженное положительное воздействие на конкурентоспособ-

ность соответствующих программных продуктов, производимых в рамках деятельности отечественной игровой индустрии.

Весьма значительными отмеченные преимущества внедрения наиболее передовых элементов зарубежной стандартизации в отечественную практику создания игровых программных продуктов представляются в текущих условиях, связанных с нарастающим санкционным давлением технологического характера, оказываемого на РФ так называемыми «недружественными странами», и уходом с российского рынка значительного числа производителей программного обеспечения, традиционно используемого на уровне создания технологий цепочки формирования ценности в индустрии игрового программного обеспечения.

Еще одним немаловажным направлением деятельности, направленной на повышение конкурентоспособности отечественных компаний игровой индустрии и замещение импортных компьютерных и мобильных игровых приложений отечественными аналогами, по нашему мнению, может стать активное применение реверс-инжиниринга.

В данном случае использование реверсивных технологий возможно не только в отношении конкретных импортных образцов тех или иных игровых программных решений, но может также иметь комплексный характер, что подразумевает осуществление детального анализа иностранных стандартов, действующих в рассматриваемой сфере. Такой подход к осуществлению реверс-инжиниринга, очевидно, позволит существенно оптимизировать процесс реверсивной разработки отдельных компонентов игрового программного обеспечения.

Выводы.

Резюмируя вышеизложенное необходимо отметить, что решение обозначенных системных проблем российской игровой индустрии должно базироваться на методологии, подразумевающей всестороннее исследование всего множества разнородных факторов рыночного, экономического, социального и политического характера, обуславливающих их наличие. При этом повышение конкурентоспособности отечественных компаний игровой индустрии в первую очередь необходимо ориентировать на отечественный рынок игрового программного обеспечения, объемы которого, как было показано, обладают значительным потенциалом к росту.

Литература

1. Игровая индустрия – анализ размера и доли – тенденции роста и прогнозы (2024–2029 гг.) [Электронный ресурс]. URL://<https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/global-gaming-market>. (Дата обращения 08.06.2024).

2. Компьютерные и видеоигры (российский рынок). [Электронный ресурс]. URL://[https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D1%8C%D1%8E%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8_%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BE%D0%B8%D0%B3%D1%80%D1%8B_\(%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\)](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D1%8C%D1%8E%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8_%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BE%D0%B8%D0%B3%D1%80%D1%8B_(%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA)). (Дата обращения 08.06.2024).

3. Пираты 21 века: вернутся ли в России к нелегальному контенту. События новой реальности увеличили долю пиратства на 20%. [Электронный источник]. URL://<https://www.sostav.ru/publication/piraty-xxi-veka-vernutsya-li-v-rossii-k-nelegalnomu-kontentu-54961.html>. (Дата обращения 08.06.2024).

4. Русская ассоциация дистрибьюторов и импортеров видеоигр. Официальный сайт. URL:// <https://www.radi-videoigr.ru/>. (дата обращения 08.06.2024).

5. Фирсова И.А., Азарова С.П. Обзор рынка геймификации и его классификация // Вестник РМАТ. 2023. №2.

6. Эксперт: объем игрового рынка России составляет 3 млрд долларов. [электронный источник]. URL:// <https://app2top.ru/news/e-kspert-ob-em-igrovogo-ry-nka-rossii-sostavlyayet-3-mlrd-dollarov-215781.html>. (дата обращения 08.06.2024).

7. Flew, Terry; Humphreys, Sal. Games: Technology, Industry, Culture // New Media: an Introduction (Second Edition) (англ.). — Oxford University Press, 2005. — P. 101—114. — ISBN 0195551494.

8. <https://app2top.ru/analytics>

Application of international standards as a factor in increasing the competitiveness of domestic companies in the gaming industry

Sulimova E.A.

Russian Economic University named after G.V. Plekhanov
JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

The article discusses the current problems of such a high-tech sector of the Russian economy as the computer games industry. Based on the analysis conducted by the authors, the most significant problems affecting domestic manufacturers of gaming software are highlighted, among which are the imperfection of the legislation in force in the Russian Federation in the field of copyright and other commercial rights protection for gaming software products, as well as the poor quality of implementation by such manufacturers of all stages of the value chain in the gaming software industry, the most the critical point among which is the level of creation and technology. It is concluded that one of the very effective ways to overcome the problems related to the second group may be the use of appropriate foreign standards. The widespread implementation of this practice will significantly reduce the costs associated with the development of their own analogues of such standards and increase the competitiveness of software products created by domestic companies in the gaming industry.

Keywords: the gaming industry, the gaming software market, the competitiveness of gaming industry companies, international standards.

References

1. Gaming industry – size and share analysis – growth trends and forecasts (2024–2029) [Electronic resource]. URL://<https://www.mordorintelligence.com/ru/industry-reports/global-gaming-market>. (Accessed 06/08/2024).
2. Computer and video games (Russian market). [electronic resource]. URL://[https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D1%8C%D1%8E%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8_%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BE%D0%B8%D0%B3%D1%80%D1%8B_\(%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\)](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D1%8C%D1%8E%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8_%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BE%D0%B8%D0%B3%D1%80%D1%8B_(%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA)). (Accessed 06/08/2024).
3. Pirates of the 21st century: will Russia return to illegal content? The events of the new reality have increased the share of piracy by 20%. [Electronic source]. URL://<https://www.sostav.ru/publication/piraty-xxi-veka-vernutsya-li-v-rossii-k-nelegalnomu-kontentu-54961.html>. (Accessed 06/08/2024).
4. Russian Association of Distributors and Importers of Video Games. The official website. URL:// <https://www.radi-videoigr.ru/>. (accessed 06/08/2024).
5. Firsova I.A., Azarova S.P. Overview of the gamification market and its classification // Bulletin of the RMAТ. 2023. No.2.
6. Expert: the volume of the Russian gaming market is 3 billion dollars. [electronic source]. URL:// <https://app2top.ru/news/e-kspert-ob-em-igrovogo-ry-nka-rossii-sostavlyayet-3-mlrd-dollarov-215781.html>. (accessed 06/08/2024).
7. Flew, Terry; Humphreys, Sal. Games: Technology, Industry, Culture // New Media: an Introduction (Second Edition). — Oxford University Press, 2005. — P. 101–114. — ISBN 0195551494.
8. <https://app2top.ru/analytics>

Государственно-частное партнерство как механизм развития жилищно-коммунального комплекса региона

Агаева Лилия Кябировна

к.э.н., доцент кафедры региональной экономики и управления, Самарский государственный экономический университет

Гордиевский Павел Алексеевич

аспирант кафедры региональной экономики и управления, Самарский государственный экономический университет

Иванова Юлия Алексеевна

магистрант программы Экономика и управление проектами, Самарский государственный экономический университет

Ключевая задача в области механизма ГЧП в развитии ЖКХ региона состоит в привлечении инвестиций, финансовых ресурсов частного бизнеса. Государство осуществляет различное взаимодействие с частными структурами, предпринимателями по вопросам развития ЖКХ-сектора. Успешно реализовать функции государства можно посредством реализации проектного управления. Совершенствование механизма управления сферой ЖКХ приведет к повышению уровня удовлетворенности населения, оказываемыми услугами в данной сфере, эффективности реализации государственной политики в области жилищно-коммунального хозяйства. В статье рассмотрена практика применения государственного частного партнерства в целях развития жилищно-коммунального комплекса региона.

Ключевые слова: ГЧП, ЖКХ, уровень удовлетворенности населения, финансовые ресурсы, привлечение инвестиций, эффективное развитие жилищно-коммунального комплекса

Эффективное развитие жилищно-коммунального комплекса региона зависит от многих факторов, ключевым является своевременное обновление инфраструктуры ЖКХ. В связи с чем возникает проблема привлечения необходимого объема ресурсов. Государственно-частное партнерство на сегодняшний день выступает оптимальным механизмом привлечения финансовых ресурсов на обновление инфраструктуры. Большинство реализуемых ГЧП проектов в регионах приходится на сферу жилищно-коммунального хозяйства. Анализ реализации ГЧП проектов в Самарской области показал, что основная их доля приходится на сферу ЖКХ (рис.1.).



Рисунок 1 – Структура реализации проектов ГЧП в Самарской области на начало 2024 года [1]

Для оценки механизмов ГЧП в сфере ЖКХ в Самарской области отметим, что на конец 2023 г. в коммунально-энергетической сфере Российской Федерации заключено 2 763 соглашения с общим объемом инвестиций 1,2 трлн руб. и объемом внебюджетных инвестиций 1,04 трлн руб. [1]

В Самарской области опыт реализации ГЧП в сфере ЖКХ является одним из успешных по стране.

С 2015 по 2019 года Самарская область входила в рейтинг 3 лучших регионов по уровню развития ГЧП. С 2020 года после смены методики и ответственного исполнителя по расчету рейтинга с Центра ГЧП на Министерство экономического развития Российской Федерации кардинальным образом изменился подход к

расчету рейтинга.

Согласно измененной методике, первые места в рейтинге гарантированно занимают субъекты с наибольшим объемом инвестиций по заключенным соглашениям в отчетном году.

Рейтинг стал определяться по итогам оценки трех показателей:

1. Динамика реализации проектов ГЧП в отчетном году (вес в общей оценке 70%) рассчитывается с учетом объема инвестиций по вновь заключенным соглашениям и по стоимости введенных объектов в отчетном году. Далее применяются корректирующие коэффициенты в зависимости от стадии реализации проекта ГЧП.

2. Опыт реализации проектов ГЧП в предшествующие годы (20%) рассчитывается с учетом объема инвестиций реализуемых проектов ГЧП на начало отчетного года и с применением корректирующих коэффициентов в зависимости от стадии реализации проекта ГЧП.

3. Состояние нормативно-институциональной среды (10%), который определяется на основании закрытой оценки привлеченных экспертов по развитию институциональной среды, анализа нормативной правовой базы, учитывающего наличие льготного налогообложения для проектов ГЧП. [2].

В 2023 году на территории Самарской области общее количество проектов в работе составило 70 единиц, направленных на создание объектов инфраструктуры в сферах транспорта, образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, спорта, социального обеспечения, туризма и сельского хозяйства. Из общего количества реализуемых проектов – 60 единиц: 23 проекта реализуются с использованием муниципально-частного партнерства, а 37 проектов государственно-частного партнерства. В 2023 году количество сфер, в которых реализуются проекты ГЧП и МЧП, составило 8 это на 5 больше по сравнению с 2017 годом. Общий объем инвестиций по реализуемым проектам ГЧП и МЧП составил 214,25 млрд. рублей [3].

По состоянию нормативно-институциональной среды область за последние 3 года поднялась с 66 места на 18. Лидирующие позиции по данному фактору характерны для регионов, обладающих удобным и информативным интернет-сайтом по теме ГЧП, а также сильной управленческой командой, реализующей эффективные меры поддержки проектов.

На рисунке 2 представлены принципы проектного управления в сфере ГЧП в Самарской области.



Рисунок 2 – Принципы проектного управления ГЧП в Самарской области [3]

В Самарской области активно используется принцип проектного управления при реализации проектов ГЧП. Осуществляется индивидуальное сопровождение проектов «от идеи до ввода в эксплуатацию». Для этого созданы межведомственные рабочие группы из представителей органов исполнительной власти и иных заинтересованных ведомств.

Министерство экономического развития и инвестиций Самарской области (МЭР СО) осуществляет координацию работы как единый уполномоченный орган в сфере ГЧП. Работа по структурированию и реализации проектов ведется с применением разработанных шаблонных алгоритмов действий.

На рисунке 3 отражена нормативно-институциональная среда, реализации проектов ГЧП в Самарской области.

Основная задача региональной нормативной правовой базы – это регламентация эф-

фективного межведомственного взаимодействия в процессе подготовки и запуска к реализации ГЧП-проектов.

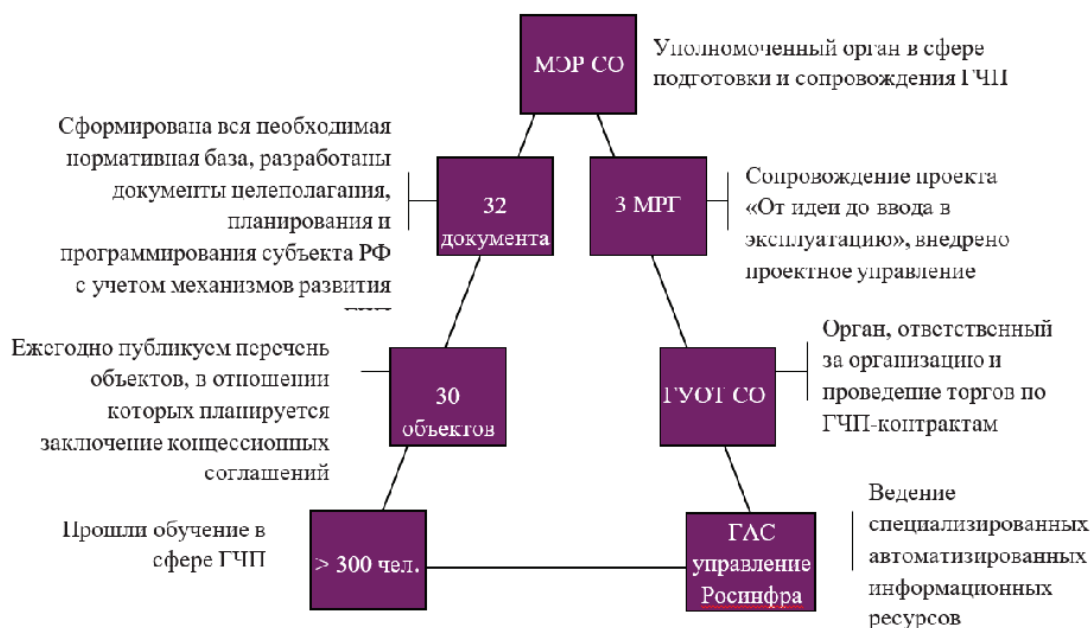


Рисунок 3 – Нормативно-институциональная среда ГЧП в Самарской области [3]

Ежегодно, в соответствии с требованием федерального законодательства Правительством Самарской области и органами местного самоуправления принимаются перечни объектов, планируемых к заключению концессионных соглашений.

В Самарской области нет сайта интегрирующего всю информацию о проектах ГЧП в сфере ЖКХ. Информация представлена на сайтах:

- Министерства экономического развития и инвестиций Самарской области. В подразделе «Государственно-частное партнёрство» опубликованы ежегодные отчёты о практическом опыте региона в сфере ГЧП, база реализуемых проектов, карта реализуемых проектов, основные нормативно-правовые акты [3];

- Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Самарской области – в годовых отчётах отражены мероприятия и финансирование проектов ГЧП, опубликованы меры государственной поддержки бизнеса [4];

- Правительства Самарской области – выложены акты результатов контроля и выполненных работ по концессионным соглашениям [5];

- фонда «Агентство по привлечению инвестиций Самарской области» – представлена информация о реализуемых и планируемых проектах, меры поддержки инвесторов [6];

- муниципальных образований – размещены перечни объектов для заключений концессионных соглашений, акты результатов контроля за соблюдением условий концессионного соглашения.

В настоящее время в Самарской области большинство проектов публично-частного партнерства представляют собой коммунальные концессии на муниципальном уровне.

Привлекательность данного института в сфере ЖКХ объясняется распределением проектных рисков между концедентом и концессионером, принимая во внимание интересы обеих сторон. Для публичного партнера важным является модернизация коммунальной инфраструктуры при минимальных бюджетных затратах. В свою очередь, частный партнер заинтересован в возврате вложенного капитала с учетом ожидаемой доходности. Возврат инвестиций обеспечивается тарифным регулированием, установленным на основе долгосрочных параметров деятельности концессионера.

На рисунке 4 представлена типовая схема реализации проектов ГЧП в сфере ЖКХ в форме концессионных соглашений.

Постановлением Правительства Самарской области от 21.07.2015 №443 «О мерах по реализации отдельных положений Федерального закона «О концессионных соглашениях» утвер-

жден Порядок взаимодействия органов исполнительной власти Самарской области и органов местного самоуправления в Самарской области при подготовке, заключении, изменении концессионных соглашений в отношении объектов теплоснабжения, централизованных си-

стем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, отдельных объектов таких систем, концедентом по которым выступают муниципальные образования в Самарской области, с участием Самарской области в качестве третьей стороны [8].



Рисунок 4 – Типовая схема реализации проектов ГЧП в сфере ЖКХ в Самарской области [7]

Действующее законодательство не регламентирует формат отчетности в части деятельности концессионера в связи с индивидуальностью каждого реализуемого проекта, также не устанавливает регламентируемый срок осуществления концедентом контроля соблюдения концессионером условий концессионного соглашения и формирования акта о результатах контроля. Для проектов муниципально-частного партнерства в сфере ЖКХ целесообразно установить сроки проведения контроля концедентом.

В Самарской области на данный момент отсутствуют какие-либо специальные налоговые льготы или преференции для концессионеров. Это означает, что инвестор, участвующий в проекте, обязан уплачивать налоги на общих основаниях, без каких-либо скидок или освобождений.

В регионе реализуется 4 концессионных соглашения о создании многофункциональных комплексов по обращению с отходами на территории муниципальных районов Большечерниговский, Сергиевский, Кинель-Черкасский и Хворостянский Самарской области общей стоимостью 6 млрд. рублей. В настоящее время осуществляется процедура финансового закрытия. На данные комплексы будут направлены транспортные потоки твердых коммунальных отходов из 23 муниципальных образований региона.

В рамках 26 концессионных соглашений реализуется модернизация объектов жилищно-коммунального хозяйства в Самарской области

общей стоимостью 25,8 млрд. рублей, в т.ч. средства федерального бюджета – 3,73 млрд. руб., средства областного бюджета – 1,24 млрд. руб., средства муниципальных бюджетов – 686,1 млн руб. Из них реализуется 9 проектов государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ стоимостью 20,3 млрд. рублей, в которых помимо муниципальных образований в качестве третьей стороны выступает Правительство Самарской области и 17 концессионных соглашений, в которых концедентами выступают муниципальные образования Самарской области. В рамках концессионных соглашений концессионеры одновременно с реконструкцией осуществляют эксплуатацию объектов [2].

Самым капиталоемким является концессионное соглашение по модернизации объектов централизованных систем холодного водоснабжения и (или) водоотведения, городского округа Самара, заключенное по результатам согласования инициативы по трансформации договоров аренды в концессионное соглашение, с объемом привлекаемых инвестиций в размере 20,7 млрд. рублей.

Как показало проведенное исследование управления сферой ЖКХ в Самарской области, в регионе осуществляется активная реализация государственных программ и проектов в области обеспечения населения качественными услугами, необходимыми жилищными условиями. В то же время, как в сфере ЖКХ, так и в реализации механизма ГЧП в Самарской области имеются различного рода проблемы.

В сфере управления ЖКХ в Самарской области отмечается ряд проблем. Так, несмотря на достигнутые результаты в области проведения политики обеспечения жильем молодых семей, переселения из аварийного и ветхого жилья, остается одной из основных социально-экономических проблем Российской Федерации и Самарской области, в частности. Также не исчерпана проблема ликвидации старого жилищного фонда.

На сегодняшний день представленная проблем разрешается в рамках региональной программы Самарской области «Проведение капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах».

На рисунке 5 представлены проблемы в управлении сферой ЖКХ региона.



Рисунок 5 – Проблемы управления сферой ЖКХ в Самарской области

Источник: составлено автором на основании [2]

Одна из ключевых проблем – значительная степень износа систем теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения. На конец 2023 года износ системы теплоснабжения Самарской области составил 27,43%, водоснабжения – 54,79%, водоотведения – 65,48%. Как следствие – большое число потерь в сетях (18% теплоснабжения, 23% водоснабжения) и аварий 307 на сети теплоснабжения, 6 водоснабжения и 26 на канализационных сетях.

Устаревшее оборудование в ЖКХ Самарской области не способствует повышению качества оказываемых услуг потребителям. Также, низкое качество воды актуально для многочисленных муниципальных образований региона. Важная проблема – недостаток или отсутствие вовсе инновационных систем очистки в Самарской области. Доля сточных вод, очищенных до нормативных значений, составляет около 7,63 %.

В целом, необходимо отметить, что сфера ЖКХ области недостаточно эффективна. Ресурсные потери составляют около 20%. Отмечается нехватка инвестиционных средств, что вследствие отставания принятия комплексных мер по формированию привлекательности данной сферы.

В марте 2024 года в Самарской области состоялся форум «Теплогенерация – 2024», который был организован с целью оказания помощи собственникам котельных в решении проблем отрасли. В последние годы, а именно в 2022–2023 годах, на рынке оборудования для котельных возникла острая проблема дефицита запчастей. Это обстоятельство привело к появлению недобросовестных поставщиков и подрядчиков, которые не только поставляют некачественное оборудование, но и выполняют некачественные работы по монтажу котельных и инженерных сетей. Данная ситуация создает значительные трудности для собственников котельных, вынуждая их искать надежные решения и обращаться за помощью к профессионалам [9].

Итак, в настоящее время деятельность коммунального комплекса Самарской области характеризуется неравномерным развитием систем жизнеобеспечения муниципальных образований, высоким уровнем износа объектов коммунальной инфраструктуры и неэффективным использованием природных ресурсов.

Функционирующий сегодня затратный способ формирования тарифов на коммунальные услуги с применением нормативной рентабельности не способствует стимулированию организации ЖКХ к сокращению своих расходов.

Нехватка системности и комплексного принятия решений, которые связаны с развитием ЖКХ Самарской области, не способствуют увеличению коммунальных услуг и удовлетворению потребностей населения как потребителей услуг.

В основном, все средства и ресурсы в сфере ЖКХ, как государственных, так и частных, привлекаются не на строительство новых объектов, их модернизацию, реконструкцию, а на ремонтные работы, в том числе аварийно-восстановительные.

Объемы инвестиций зачастую ограничиваются. Преодоление нехватки инвестиционных средств, которые вовлекаются в сферу ЖКХ, значительное

повышение эффекта ГЧП-проектов могут достигаться только на базе практики долгосроч-

ного финансового обеспечения модернизационных мер в отношении объектов жилищного хозяйства.

Основной проблемой является значительное количество неблагоустроенных дворовых и общественных территорий.

Необходимо отметить и еще одну ключевую проблему в области управления ЖКХ – недостаток инвестиционных средств в отрасль. Процесс управления сферой ЖКХ сводится к «латанию дыр», поиску финансовых средств на модернизацию отрасли, без трансформации институциональной среды. Следует отметить, что на сферу ЖКХ приходится 12,86 (4,6 %) млрд руб. бюджетных средств (в сравнении с иными сферами – социальной, образованием – 20–25 %) [10].

К проблемам реализации механизма ГЧП в Самарской области необходимо отнести низкую доходность, длительные сроки окупаемо-

сти проекта, проблему диверсификации рисков. В проектах ГЧП существует большой перекос в распределении рисков. Либо муниципалитеты берут на себя все риски, либо предлагают своим партнерам взять на себя огромные риски, которые никто на себя взять не решается.

На рисунке 6 отражены препятствия, с которыми сталкиваются операторы при заключении договоров ГЧП.

Таким образом, проведенное всестороннее исследование управления сферой ЖКХ в Самарской области показало, что в регионе осуществляется активная реализация государственных программ и проектов в области повышения качества воды, обеспечения населения области качественными услугами, необходимыми жилищными условиями. В целом, освоенность бюджетных средств и реализация программ составляет около 95 % [4].

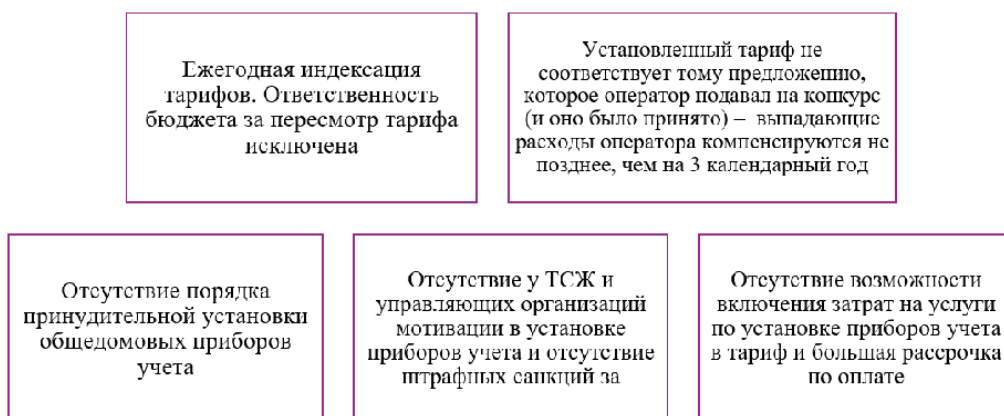


Рисунок 6 – Препятствия при заключении договоров ГЧП
Источник: составлено автором на основании [11]

Сфера ЖКХ области недостаточно эффективна. Ресурсные потери составляют около 20%. Отмечается нехватка инвестиционных средств, что следствие отставания принятия комплексных мер по формированию привлекательности данной сферы.

Несмотря на достигнутые результаты в области проведения политики обеспечения жильем молодых семей, переселения из аварийного и ветхого жилья, остается одной из основных социально-экономических проблем Российской Федерации и Самарской области, в частности. Также не исчерпана проблема ликвидации старого жилищного фонда.

К проблемам реализации механизма ГЧП в ЖКХ Самарской области необходимо отнести низкую доходность, длительные сроки окупаемости проекта, проблему диверсификации рисков. В проектах ГЧП существует большой перекос в распределении рисков.

Нехватка системности и комплексного принятия решений, которые связаны с развитием ЖКХ Самарской области, не способствуют увеличению коммунальных услуг и удовлетворению потребностей населения как потребителей услуг. В основном, все средства и ресурсы в сфере ЖКХ, как государственных, так и частных, привлекаются не на строительство новых объектов, их модернизацию, реконструкцию, а на ремонтные работы, в том числе аварийно-восстановительные.

Отсюда, ключевая задача в области механизма ГЧП в развитии ЖКХ региона состоит в привлечении инвестиций, финансовых ресурсов частного бизнеса. Государство осуществляет различное взаимодействие с частными структурами, предпринимателями по вопросам развития ЖКХ-сектора. Успешно реализовать функции государства можно посредством реализации проектного управления. Совершенствование механизма управления сферой ЖКХ

приведет к повышению уровня удовлетворенности населения, оказываемыми услугами в данной сфере, эффективности реализации государственной политики в области жилищно-коммунального хозяйства.

Литература

1. Платформа «Росинфра»: официальный сайт / Инвестиции в инфраструктуру и ГЧП 2023. Аналитический обзор. – URL: <https://rosinfra.ru/library/956-investitsii-v-infrastrukturu-i-g-ch-p-2023-analiticheskii-obzor> (дата обращения 08.06.2024). – Текст: электронный.

2. Министерство экономического развития Российской Федерации: официальный сайт / Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/department/s/d22/gosudarstvenno_chastnoe_partnerstvo/rejting_regionov_po_urovnyu_razvitiya_gchp/ (дата обращения 19.05.2024). – Текст: электронный

3. Министерство экономического развития и инвестиций Самарской области: официальный сайт. – URL: <https://economy.samregion.ru> (дата обращения 29.05.2024). – Текст: электронный

4. Министерство энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Самарской области: официальный сайт / Государственные программы Самарской области. – URL: <https://minenergo.samregion.ru/category/deyatelnost/gosudarstvennye-programmy/> (дата обращения 29.05.2024). – Текст: электронный

5. Правительство Самарской области: официальный сайт. – URL: <https://www.samregion.ru> (дата обращения 28.05.2024). – Текст: электронный

6. Фонд «Агентство по привлечению инвестиций Самарской области»: официальный сайт. – URL: <https://investinsamara.ru> (дата обращения 28.05.2024). – Текст: электронный

7. О мерах по реализации отдельных положений Федерального закона «О концессионных соглашениях» на территории Самарской области: Постановление Правительства Самарской области от 21 июля 2015 года №443. – URL: https://www.samregion.ru/documents/government_resolution/443-ot-21-07-2015/ (дата обращения: 03.06.2024). – Текст: электронный

8. О мерах по реализации отдельных положений Федерального закона «О концессионных соглашениях» на территории Самарской области: Постановление Правительства Самарской области от 21 июля 2015 года №443. – URL: https://www.samregion.ru/documents/government_resolution/443-ot-21-07-2015/ (дата обращения: 03.06.2024). – Текст: электронный

[_resolution/443-ot-21-07-2015/](https://www.samregion.ru/documents/government_resolution/443-ot-21-07-2015/) (дата обращения: 03.06.2024). – Текст: электронный

9. Форум «Теплогенерация – 2024»: официальный сайт. – URL: <https://teplogeneraciya2024.ru> (дата обращения 08.06.2024). – Текст: электронный

10. Правительство Самарской области: официальный сайт. – URL: <https://www.samregion.ru> (дата обращения 28.05.2024). – Текст: электронный

11. Пьянков М.О. Особенности заключения концессионных соглашений в сфере ЖКХ: форма и существенные условия / М.О. Пьянков. – Текст: электронный // Вестник науки и образования. – 2023. – №11. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-zaklyucheniya-kontsessionnyh-soglasheniy-v-sfere-zhkh-forma-i-suschestvennye-usloviya> (дата обращения: 01.06.2024). – Режим доступа: Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»

Public-private partnership as a mechanism for the development of the region's housing and communal services complex

Agaveva L.K., Gordievsky P.A., Ivanova Yu.A.

Samara State University of Economics

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

The key task in the field of the PPP mechanism in the development of the region's housing and communal services is to attract investment and financial resources from private businesses. The state carries out various interactions with private structures and entrepreneurs on the development of the housing and communal services sector. The functions of the state can be successfully implemented through the implementation of project management. Improving the management mechanism for the housing and communal services sector will lead to an increase in the level of population satisfaction with the services provided in this area and the effectiveness of the implementation of state policy in the field of housing and communal services. The article discusses the practice of using public private partnerships for the development of the housing and communal services complex of the region.

Keywords: PPP, housing and communal services, level of population satisfaction, financial resources, attracting investments, effective development of the housing and communal services complex

References

- Rosinfra platform: official website / Investments in infrastructure and PPP 2023. Analytical review. – URL: <https://rosinfra.ru/library/956-investitsii-v-infrastrukturu-i-g-ch-p-2023-analiticheskii-obzor> (access date 06/08/2024). – Text: electronic.
- Ministry of Economic Development of the Russian Federation: official website / Rating of regions by level of PPP development. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d22/gosudarstvenno_chastnoe_partnerstvo/rejting_regionov_po_urovnyu_razvitiya_gchp/ (date accessed 05/19/2024). – Text: electronic

3. Ministry of Economic Development and Investment of the Samara Region: official website. – URL: <https://economy.samregion.ru> (date of access: 05/29/2024). – Text: electronic
4. Ministry of Energy and Housing and Communal Services of the Samara Region: official website / State programs of the Samara Region. – URL: <https://minenergo.samregion.ru/category/deyatelnost/gos-udarstvennye-programmy/> (access date 05/29/2024). – Text: electronic
5. Government of the Samara region: official website. – URL: <https://www.samregion.ru> (date of access: 05/28/2024). – Text: electronic
6. Fund “Agency for Attracting Investments of the Samara Region”: official website. – URL: <https://investinsamara.ru> (date of access: 05/28/2024). – Text: electronic
7. On measures to implement certain provisions of the Federal Law “On Concession Agreements” in the Samara Region: Decree of the Government of the Samara Region dated July 21, 2015 No. 443. – URL: https://www.samregion.ru/documents/government_resolution/443-ot-21-07-2015/ (access date: 06/03/2024). – Text: electronic
8. On measures to implement certain provisions of the Federal Law “On Concession Agreements” in the Samara Region: Decree of the Government of the Samara Region dated July 21, 2015 No. 443. – URL: https://www.samregion.ru/documents/government_resolution/443-ot-21-07-2015/ (access date: 06/03/2024). – Text: electronic
9. Forum “Heat Generation – 2024”: official website. - URL: <https://teplogeneraciya2024.ru> (access date 06/08/2024). – Text: electronic
10. Government of the Samara region: official website. – URL: <https://www.samregion.ru> (date of access: 05/28/2024). – Text: electronic
11. Pyankov M.O. Features of concluding concession agreements in the housing and communal services sector: form and essential conditions / M.O. Pyankov. – Text: electronic // Bulletin of science and education. – 2023. – No. 11. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-zaklyucheniya-kontsessionnyh-soglasheniy-v-sfere-zhkh-forma-i-suschestvennye-usloviya> (date of access: 06/01/2024). – Access mode: Scientific electronic library “CyberLeninka”

Государственная политика стратегического планирования в сфере развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации

Баранов Андрей Валериевич

аспирант, кафедра предпринимательства и конкуренции, Университет «Синергия», avb.baranov@yandex.ru

Анисимов Александр Юрьевич

кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по учебно-методической работе факультета информационных технологий, доцент кафедры информационного менеджмента и информационно-коммуникационных технологий им. профессора В.В. Дика, Университет «Синергия», anisimov_au@mail.ru

Формы государственного участия в стратегическом планировании предпринимательской деятельности опосредованы государственными интересами в социально-экономической сфере. Сегодня стратегическое планирование ориентировано на наукоемкое производство, которое может предоставить новые возможности как для повышения конкурентоспособности национальной экономики на внешнем рынке, так и для повышения социальной и экономической безопасности в стране, пополнения бюджетов различных уровней и регулирования труда. рынка, как следствие – снижение социальной напряженности. Государство, стремясь сохранить независимость предпринимательства как субъекта экономической деятельности, одновременно осуществляет контроль и регулирование предпринимательской деятельности. В статье рассматривается участие органов государственной власти субъектов Российской Федерации в развитии малого и среднего предпринимательства, что является неотъемлемой частью социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: стратегическое планирование, развитие малого и среднего предпринимательства, социально-экономическое развитие, государственная политика

Государственная политика стратегического планирования в сфере развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации выстраивается исходя из государственных интересов обеспечения экономической стабильности, технологической модернизации, повышения благополучия населения.

Среди основных задач, обозначенных в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, указывается улучшение инвестиционного климата, повышение привлекательности российской юрисдикции для осуществления предпринимательской деятельности[3].

Ученые разного времени и разных сфер воспринимали роль государства в экономике и в отдельных ее процессах, как ограничение конкуренции, стимулирование производства и предпринимательской деятельности, антимонопольную политику и другое.

В своих работах лауреат Нобелевской премии по экономике Дуглас Норт предлагает новый подход к пониманию процесса экономических изменений. Исходя из представления о том, что экономический рост зависит главным образом от качества институтов, обеспечивающих существование рынков, гарантии прав собственности.

Модель Дугласа Норты заключается в следующем:

1. Государство производит услуги защиты и правосудия, которые обменивает на налоги, что лежит в основе общества и направлен на получении максимальной выгоды властными элитами и максимальному налогообложению, которое обеспечивается максимальным выпуском продукции;
2. Поведение государства можно назвать поведением дискриминирующего монополиста, разделяющим население по признакам способности платить налоги и различиям в имущественных и экономических правах;
3. Мо-

нополюсная власть имеет свои ограничения, так как власть можно сменить на другую, которая предложит тот же или более выгодный набор услуг защиты и правосудия. Чем больше степень политической конкуренции, тем больше экономических возможностей к благосостоянию имеют граждане[6].

Модель Д. Норта изначально оценивает государство как властный институт, призванный контролировать экономические отношения. Несмотря на критику предложенной Нортом модели за ее пессимизм в оценке государства как субъекта экономического взаимодействия, ее положения хорошо отражают сущность и экономическую мотивационную составляющую авторитарных и тоталитарных режимов - личное обогащение правящих элит.

Но, помимо модели Д. Норта, есть и более оптимистические концепции с точки зрения осмысления роли и функционала государства. Принимая во внимание теорию государственной эксплуатации, согласно которой само государство является политической организацией, объединяющей правящий класс страны во главе с правительством и его органами, целью которой является защита существующего порядка и репрессии против классовых противников, следует обратить внимание на модели, разработанной М. Олсоном и М. Макгуайром, так называемой «модели стационарного или оседлого бандита».

В данной модели М. Олсона и М. Макгуайра абстрактному «бандиту-гастролеру», заинтересованному в краткосрочном доходе за счет ограбления населения, далее неспособного к производству, противопоставлен «оседлый бандит», который совершает «грабежи» в виде налогообложения, что приобретает систематизированный и институционализированный характер. «Оседлый бандит», в отличие от «бандита-гастролера» заинтересован в постоянном доходе на конкретной территории, и для сохранения своей монополии на «грабежи» - защите населения от «бандитов-гастролеров» и мотивации населения к производству.

Основными инструментами государственного вмешательства в экономику, помимо того, что государство выступает как собственник, покупатель и продавец в разных экономических процессах, является налогообложение и нормативно-правовое регулирование отношений участников экономического взаимодействия.

Рыночная экономика, которая выстраивается в России с конца XX века, опирается на механизм конкуренции как основу развития.

Именно за счет конкуренции происходит повышение качества товаров и услуг, улучшение условий труда, научно-техническое развитие.

Конкуренция стала предпосылкой научно-технического развития, цифровизации, появления новых форм и стилей управления. На современном этапе четко прослеживается конкуренция на всех видах рынков, в том числе и на рынке труда, в борьбе за интеллектуальный капитал, а также конкуренция национальных экономик.

В современной экономике существенно дополнились методы конкурентной борьбы, однако, основные ее виды остались неизменными.

На конкуренцию обращалось внимание в той или иной степени еще в самых ранних экономических теориях. Проблема конкуренции широко освещена в работах классиков экономической мысли А. Смита, П. Буагильбера, Д. Рикардо, А. Маршалла, М. Портера и др.

Эволюция методов конкуренции в постиндустриальном обществе привела к новым маркетинговым решениям, совершенствованию рекламы и появлению новых механизмов бренд-менеджмента.

Глобализация мировой экономики и обусловленные ею факторы, которые сопровождаются интенсивными технологическими изменениями и информационными процессами, влекут за собой негативные тенденции нестабильности бизнес-среды. При этом, конкуренция, как элемент рыночного механизма, эволюционирует вместе с ним, дополняя новые аспекты этого явления.

Сегодня речь идет о конкуренции национальных экономик, что свидетельствует о некотором пересмотре подходов к участию государства в регулировании экономической сферы.

Задача соотношения государственного, частного, общественного, роли и функции каждого сектора экономики в отдельности не является новой. Меняются как макроэкономические, так и внутренние социальные, политические и даже культурно-духовные факторы, которыми опосредована предпринимательская деятельность.

История предпринимательства в России имеет достаточно специфичную историю и традиции, что обусловлено возрождением предпринимательской деятельности в новейшей истории.

При переходе к рыночной модели экономики, вскрылись проблемы неконкурентоспособности российских предприятий. Так называемые градообразующие предприятия являлись монополистами на территории отдельных

городов, что создавало нездоровый тип конкуренции в различных рыночных сегментах, в первую очередь, на рынке труда.

Исследования рынка, на которых базируется разработка стратегии и тактики действий предприятий на рынке, обоснование направлений повышения технического уровня и качества товаров, предполагают изучение конкурентоспособности предприятия.

Эффективность и достижение конкурентных преимуществ во многом зависит от качества товара. Под качеством принято понимать выражение полезности данного товара, характеризующее степень его востребованности для удовлетворения потребностей целевых групп потребителей.

Повышение качества - один из наиболее важных факторов роста уровня жизни, экономической, а также социальной, военной и экологической безопасности, а конкурентоспособность - это фактор стабильности экономики и устойчивого развития общества в условиях современных экономических условий.

Качество является мерой потребительской ценности и конкурентоспособности и связано с конъюнктурой рынка. Оно может изменяться при изменении свойств, следовательно, качество определяется как совокупность свойств, которые составляют ее потребительскую ценность, степень полезности.

Также качество связано с заложенным в товаре или услуге общественно необходимым трудом, а именно с ценой, которая формируется рынком, и может изменяться при рыночных колебаниях.

Среди факторов, оказывающих сильнейшее влияние на конкурентоспособность предприятия, принято выделять несколько групп факторов:

1. Динамика долгосрочного спроса, которая выражается в уменьшении или увеличении масштабов долгосрочного спроса. Этот фактор очень важен в процессе выработки решений по вопросам инвестирования с целью повышения производственных мощностей предприятия. На практике, подъем долгосрочного спроса может означать привлечение на рынок новых предприятий, тогда как его падение, наоборот, провоцирует отток предприятий;
2. Изменения структуры спроса, что прямо или косвенно свидетельствует о причинах изменений целевых групп потребителей как к товару, так и к сервису, каналам сбыта, изменениям ассортимента, обновления отрасли. В конечном итоге, эти факторы оказывают воздействие на методы производства и масштабы вы-

пуска, каналы распределения, ключевые механизмы маркетинговой стратегии;

3. Инновации и технологическое совершенствование как товара, так и производства - направлены на увеличение жизненного цикла товара. Существенные изменения в количестве и масштабах предприятий, представленных на рынке, зависят от совершенствования методов производства и изменения размера инвестиций;

4. Помимо технических инноваций, важную роль играют инновации в сфере маркетинга и рекламы, что особенно актуально в эпоху цифровой экономики и перемещения торговых сделок в виртуальную реальность. Фирмы представляют на рынке новую продукцию, при этом используя новые пути реализации своей продукции. Маркетинговые механизмы направлены на увеличение потребительского интереса, расширение целевой аудитории, уменьшение затрат на единицу продукции. Как следствие, в действие приходят новые силы, изменяющие условия конкуренции;

5. Динамика лидерства, под которой принято понимать вход и выход фирм в конкурентную борьбу на рынке, перераспределение ролей между конкурентами, появление на рынке новых ключевых игроков, а также возникающие в следствие этого изменения структуры рынка;

6. Взаимопроникновение достижений и проблемы сохранения коммерческой тайны. Новая технология, появившись на рынке, становится доступной конкурентам, что приводит к обострению борьбы и снижению барьеров для вхождения в рыночную борьбу в конкретной отрасли;

7. Динамика эффективности, которая означает появление на рынке новых эффективных игроков, которые могут уменьшать издержки на единицу продукции, что подталкивает другие предприятия к стратегии «фиксированного роста»;

8. Динамика и трансформация покупательских предпочтений могут быть обусловлены тем, что растущее число потребителей соглашаются на товары по низким ценам, если те удовлетворяют их вкусам;

9. Рост детерминации или минимизация факторов риска и неопределенности. В случаях появления новых отраслей, постепенно повышаются знания о потенциальных возможностях рынка, что снижает неопределенность;

10. Важной группой факторов является государственная политика по регулированию

рынка, стратегическому планированию. Государство действует через систему своих законодательных институтов, изменяя государственную политику, используя инструменты влияния на конкуренцию и рыночные отношения в целом.

Таким образом, успешная деятельность предприятия, которая достигает поставленных целей получения прибыли для собственников, социальных эффектов - социально-экономического и технологического развития для государственных институтов достигается за счет ряда факторов.

Вопрос о том, стоит ли государству участвовать в предпринимательской деятельности и в какой форме, возможно решить на уровне стратегического планирования национальной экономики.

В СССР был накоплен уникальный опыт построения масштабной системы планирования в условиях нерыночной, плановой экономики и на таком уровне развития информационных технологий. Использование инструментов планирования в мобилизационной экономике при постоянной нехватке ресурсов, внешнеэкономическом и политическом давлении, торговых и технологических ограничениях, что позволило Советскому Союзу на протяжении второй половины XX в. стать военной и политической сверхдержавой[8].

Однако, в условиях рыночной экономики стало ясно, что принципы и методы стратегического планирования, которые фактически исключают механизм конкуренции, помимо ограничения международной экономической интеграции, требуют существенных изменений. В частности, не было сформировано подходов к стратегическому планированию предпринимательской деятельности, повышению его конкурентоспособности на международном рынке, так как класс предпринимателей отсутствовал, а сама предпринимательская деятельность маргинализировалась.

Алгоритм стратегического планирования на уровне отдельно взятого предприятия хорошо известен, хотя, в связи с глобальными изменениями, такими как тренд на цифровизацию, эволюция маркетинговых инструментов, инновационные технологии управления персоналом и реализации интеллектуального капитала вносят свои изменения.

Важным этапом в построении механизма конкурентной борьбы является изучение конкурента.

В зависимости от сегмента рынка, к которому относится предприятие, определяется модель его развития.

Тип конкуренции, который присущ данному сегменту, обуславливает механизмы конкурентной борьбы. Наиболее благоприятным в этой связи, является тип чистой конкуренции.

Помимо его слабых сторон и ошибок, которых стоит избегать в выбранном сегменте рынка, анализу подвергаются и сильные стороны, конкурентные преимущества.

В качестве источника информации выступают как статистические данные, так и рекламный, маркетинговые источники, информация, полученная на публичных мероприятиях, таких как выставки, ярмарки, конференции, публикации в СМИ, экспертные оценки.

Конкурентная стратегия призвана решать ряд задач, которые можно сформулировать как:

1. Планирование и контроль внешних и внутренних изменений, влияющих на деятельность организации;
2. Разработка технологических и организационно-управленческих инноваций, достижение лояльности персонала, его адаптации к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды организации;
3. Целеполагание и планирование деятельности предприятия в соответствии с анализом и оценкой особенностей внутренней и внешней среды, угрозам и возможностями, выбранными приоритетными направлениями.

Управление конкурентоспособностью предприятия предполагает планирование, организацию и контроль за выполнением намеченных мероприятий.

Предпринимательство, как известно, является рискованной деятельностью человека, предполагающей возможность потерять прибыль, уступив более адаптированным и подготовленным участникам рынка.

В конкурентной борьбе определяется наилучший по своим потребительским свойствам и цене товар, который, в свою очередь, технологически совершенствуется, чтобы не потерять свои позиции в борьбе с конкурентами.

Государство заинтересовано в предпринимательстве как в одном из субъектов выстраивания конкурентной национальной экономики, которая обеспечит социально-экономическое благополучие и устойчивое развитие страны в будущем.

Начиная с 2014 года, когда появился Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 N 172-ФЗ, результативность стратегического планирования, его соответствия объективным возможностям и потребностям, вызывает много вопросов у экспертного сообщества.

Причины этого можно увидеть в том, что само предпринимательское сообщество не слишком активно привлекается к разработке стратегических планов развития предпринимательства.

Со стороны государства в полной мере нет понимания того, что сегодня представляет из себя социальный класс предпринимателей, с какими угрозами административного и организационного характера сталкиваются предприниматели.

Государственная поддержка предпринимательства, которая активно обсуждается и в научных экспертных кругах, и научным сообществом, обусловлена важной ролью, которую играет предпринимательство в функционировании экономики, так и общества в целом.

Иллюстрирует государственной инструментальной поддержки предпринимательства Национальный проект «Мой бизнес» - это государственная грантовая поддержка и льготное кредитование. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» направлен на всестороннее улучшение предпринимательского климата в России.

С точки зрения управления, предпринимательство в большей степени выступает как объект, а не как субъект реализации государственной политики.

Среди таких очевидных факторов выделяется решение проблем безработицы, налоговое бремя, которое несет предприниматель, инновационное развитие (что в российской практике не настолько выражено), производство необходимых товаров и услуг.

Сотрудничество государственных структур в России развивается постепенно, с согласованием интересов сторон.

Наиболее отчетливо проблемы взаимодействия видны на примере государственных закупок. Здесь могут проявляться самые разные проблемы - злоупотребление должностных лиц (если право выполнения работ по государственному контракту достается подрядчикам, которые имеют неформальное влияние на государственную организацию - заказчика), несовершенная система аукциона (право выполнение работ по контракту достается подрядчику,

который ставит минимальную цену за свои услуги, порой даже ниже себестоимости).

В тоже время, осознание необходимости развития предпринимательства для развития экономики и роста благополучия граждан очевидно и мотивирует государство внедрять новые механизмы поддержки предпринимательской деятельности.

С другой стороны, предпринимательские структуры хотят актуализировать себя, активно работают над технологиями коммуникации с внешней средой и создания привлекательного образа.

Социальные функции предпринимательства – это не только производство и реализация качественных товаров и услуг, но и обязательное соответствие их деятельности закону, ответственность перед своими работниками и потребителями, распространение качественно новой продукции.

Поскольку социальный портрет предпринимателя включает в себя характеристики социальной активности, коммуникабельности, постоянного самосовершенствования, то и оценка социальной эффективности предпринимательской деятельности несколько сложнее.

Развитие социальных проектов и участие в благотворительности в большей степени характерно для крупного бизнеса. В структуре крупных компаний все чаще присутствуют подразделения, которые отвечают за этот сегмент предпринимательской деятельности.

Современные предприниматели являются активными участниками строительства гражданского общества, играют важную роль в реформировании российского общества, в формировании новых общественных отношений и распространении в общественном сознании ценностей нового капиталистического общественного строя, свободы мысли и общественно - политической деятельности. Поэтому социально ориентированная, коммерческая и инновационная предпринимательская деятельность не ограничивается экономической сферой, а приводит к трансформации всей системы социально-экономических, информационных и коммуникационных связей[7].

Социальная группа предпринимателей в общей структуре населения России не так велика, количество людей, занятых в частном секторе и в бюджетной сфере, по разным источникам примерно равны.

Но за счет своей активности, предприниматели все больше заявляют о себе как о пассивном источнике социальных преобразований, активно развивают гражданские институты, такие как уполномоченные по правам

предпринимателей, союзы, ассоциации и палаты, которые позволяют промышленниками и предпринимателям обмениваться опытом, дискутировать об актуальных проблемах, искать решения, поддерживать друг друга, консолидироваться в кризисных ситуациях.

Роль государства в развитии предпринимательства также очевидна – поскольку предпринимательство является рискованным, необходимы социальные гарантии и нормативная поддержка предпринимательской деятельности, которые включают в себя важные элементы:

1. Честная конкуренция;
2. Защита от коррупционного давления;
3. Помощь, в том числе в виде налоговых льгот, на первом этапе существования компании;
4. Определить статус предпринимателя, объем его функций, прав и обязанностей.

Помимо коррупции и бюрократических барьеров в деловой активности, отчетливо видна проблема региональной специфики и отраслевого разделения.

Если же государство более заинтересовано в развитии наукоемкого предпринимательства, то на практике, большая часть предпринимателей действуют в таких сферах как торговля, общественное питание, сфера услуг.

Именно поэтому, для поддержания предпринимательства в научнотехнической сфере были апробированы и уже на протяжении долгого времени внедрены (с разной степенью успеха), такие механизмы как бизнес-инкубаторы, технопарки, особые экономические зоны. Грантовая государственная помощь также направляется в эти сферы, как и в жизненно значимые, такие как аграрный сектор.

Особый исследовательский интерес представляет такое явление как социальное предпринимательство.

Направления социальной сферы в России традиционно были государственными.

Частная медицина получила свое распространение лишь в некоторых отраслях (стоматология, косметология, эстетическая медицина, диетология и др.). В культурно-историческом контексте сложилась идея государственного патернализма, которая формирует у потребителя образ неотъемлемой социальной гарантии, права на бесплатное медицинское обслуживание за счет государства.

Услуги социальной сферы на коммерческой основе даже более высокого качества, чем государственные, не находят своего сегмента потребителей и по причине неспособности потребителя эти услуги приобрести.

Существуют разные аспекты социального предпринимательства: предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли; социальное воздействие, т.е. решение социальных проблем; внесение принципиальных изменений в процесс решения социальных проблем – социальные инновации. Эти аспекты по-разному оценивают экономические, социальные и управленческие аспекты социального предпринимательства[5].

Само определение социального предпринимательства как в отечественной, так и в зарубежной научной мысли порождает многочисленные споры. Это связано с тем, что социальное предпринимательство как явление неоднозначно и отражает промежуточное положение между решением социальной и бизнес-миссий.

Социальное предпринимательство — это новый вид социально-экономической деятельности, который сочетает в себе социальную цель организации с предпринимательскими инновациями и достижением устойчивой самодостаточности. В его основе лежит деятельность так называемых социальных предприятий: компаний, созданных для решения одной или нескольких конкретных социальных проблем, которые действуют на основе инноваций, финансовой дисциплины и деловой практики, принятой в частном секторе[9].

Важно провести грань между социальным предпринимательством и корпоративной социальной ответственностью: эти понятия не пересекаются семантически. Корпоративная социальная ответственность присуща только предприятиям, которые стремятся получить прибыль от своей деятельности, а социальная ответственность является лишь частью их миссии, в то время как социальное предпринимательство всегда преследует обе цели, с преобладанием социально значимой цели (создание положительных социальных эффектов) по сравнению с продавцами[5].

Кроме того, существуют меры государственной поддержки развития социального предпринимательства, идентичные мерам поддержки коммерческого предпринимательства, за исключением некоторых инструментов, таких как: Б. Грантовая поддержка, которая предъявляет несколько иные требования к деятельности социальных предпринимателей, ориентируясь в основном на поддержку. Речь идет больше о социальной эффективности, чем об экономической эффективности.

Принято считать, что исторически предпосылкой возникновения и развития социального предпринимательства была экономика соци-

альной солидарности, возникшая в ответ на потребности, которые государство и рыночная экономика не могли полностью удовлетворить.

Государство также может быть заинтересовано в поддержке социального предпринимательства, особенно в отраслях или регионах, где государственных ресурсов (человеческих, финансовых, инфраструктурных и т. д.) недостаточно для решения конкретных социальных проблем.

В качестве примера можно привести дефициты в сфере культуры, досуга, образования и экологии.

Зарубежный опыт показывает, что поддержка социальных предприятий происходит через систему социальных трансфертов из различных фондов.

Такая же практика существует и в России. Спонсорами может быть не только государство в лице отдельных государственных учреждений и агентств, государственных и квазигосударственных предприятий, но и крупные отечественные и зарубежные предприятия.

В России одним из старейших фондов является Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», учредителем которого выступает В.Ю. Алекперов, совладелец компании «ЛУКОЙЛ». Фонд оказывает помощь социальным предпринимателям как посредством различных финансовых инструментов, так же, как и консультационной поддержкой, оказывая помощь с 2007 года.

Говоря о государственных программах, стоит отметить опыт Санкт-Петербурга - специальная программа "Поддержка социального предпринимательства" реализуется с 2015 года.

В отношении социального предпринимательства используются и инструменты, апробированные в коммерческом предпринимательстве. В частности, бизнес-инкубаторы, в задачу которых входит сопровождение социального проекта на всех стадиях его реализации. В качестве примера можно привести Инкубатор социального предпринимательства в Москве, который сотрудничает с РЭУ им. Г.В. Плеханова и пользуется инфраструктурой его научно-инновационного парка.

В то же время социальное предпринимательство в России остается новым и малоизученным явлением.

Его поддержка ясно показывает предпочтение региональной специфике. В зависимости от социальных проблем региона местные власти влияют и используют методы стимулирования в сфере социального предпринимательства. На федеральном уровне социальное

предпринимательство косвенно упоминается в ряде федеральных программ, при этом отдельной программы по социальному предпринимательству не существует.

Продолжается поиск оптимальной модели взаимодействия государства и бизнеса в социальной сфере. А у системы субсидирования есть свои недостатки, как и у системы госзакупок.

Помимо возможных злоупотреблений при распределении грантов, критерии выбора бенефициара и оценки актуальности и эффективности его деятельности не всегда позволяют получить необходимую поддержку всем, кто в ней нуждается.

Ряд не экономических, а политических причин ограничили деятельность иностранных фондов развития в России, что также существенно снижает активность в сфере социального предпринимательства, поскольку этот вид предпринимательства более развит за рубежом и имеет гораздо больше опыта как непосредственно, так и в сфере социального предпринимательства. в социальном предпринимательстве, а также в механизмах его поддержки.

Несмотря на определенный рост спроса на социальное предпринимательство в России, найти общедоступную информацию и узнать о деятельности социальных предприятий довольно сложно, что указывает на недостатки в построении коммуникаций и формировании маркетинговой стратегии.

Резюмируя, заинтересованность государства в развитии предпринимательства очевидна. Коммерческое предпринимательство необходимо как производство товаров и услуг, социальное предпринимательство - как помощь в решении ряда проблем социальной сферы, где инструменты государственного воздействия недостаточно эффективны.

Предпринимательство, особенно малые и средние предприятия, являются основой устойчивого развития каждой страны в рыночной экономике. Поэтому, несмотря на продолжающуюся геополитическую и социально-экономическую нестабильность, важно найти пути повышения эффективности развития и конкурентоспособности корпоративных структур.

Инновационное развитие как предметная область исследования достаточно широко рассматривается в работах отечественных и зарубежных авторов. Особое значение уделяется малому и среднему предпринимательству, как ядру инновационного развития.

Для государства проблема развития малого и среднего предпринимательства играет важ-

нейшую социальную роль в росте благосостояния населения, формировании среднего класса и, как следствие повышения социальной стабильности общества. Приоритеты социально-экономического развития России предполагают поддержку малого и среднего предпринимательства, закреплены в государственных федеральных программах.

В ходе рыночных трансформаций и разработки государственной политики по поддержке малого и среднего предпринимательства формировался и апробировался инструментарий, прочное место в котором заняли бизнес-инкубаторы, технопарки, особые экономические зоны.

В истории экономических отношений существовала практика формирования особых правил экономических отношений на отдельной территории, призванных увеличить интенсивность. Так зоны свободной торговли создавались на Гибралтаре (1704 г.), в Сингапуре (1819 г.), в Копенгагене (1891 г.). Но они по своему содержанию и направленности отличались от особых экономических зон сегодня, которые используются как инструмент поддержки малого и среднего наукоемкого инновационного предпринимательства. Наиболее близким к современному пониманию функций особых экономических зон является созданная в Ирландии, В Шэнноне в 1959 году промышленная зона с подготовленной инфраструктурой[4].

Но система взаимодействия несовершенна в плане бюрократизации, коррупционного воздействия, злоупотреблений, а также неэффективности и непродуманности алгоритмов взаимодействия отдельных механизмов.

Как позитивный фактор надо отметить поиск и апробацию новых технологий, направленных на поддержку социально значимых предпринимательских инициатив.

Формы государственного участия в стратегическом планировании предпринимательской деятельности опосредованы государственными интересами в социально-экономической сфере.

Сегодня стратегическое планирование ориентировано на наукоемкое производство, которое может предоставить новые возможности как для повышения конкурентоспособности национальной экономики на внешнем рынке, так и для повышения социальной и экономической безопасности в стране, пополнения бюджетов различных уровней и регулирования труда. рынка, как следствие – снижение социальной напряженности.

Аннотация обзора основных программных и нормативно-правовых документов как федерального, так и регионального уровня показывает, что основное внимание уделяется малым и средним наукоемким предприятиям, используются методы налогового стимулирования, льготного кредитования, консультативной и образовательной поддержки. для их стимулирования предоставляйте гранты и субсидированную помощь.

Государство, стремясь сохранить независимость предпринимательства как субъекта экономической деятельности, одновременно осуществляет контроль и регулирование предпринимательской деятельности.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ
2. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (изм. от 29.05.2024 N 115-ФЗ)
3. Указ Президента РФ №208 от 13 мая 2017 года «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года»
4. Виленский А. От свободных экономических зон к территориям опережающего развития // Федерализм. 2020. №1. С. 27-43
5. Зарубежный опыт развития социального предпринимательства и возможность его применения в России / В. Баринаова - М.: Изд-во Инта Гайдара, 2018. - с. 100: ил. - (Научные труды / Ин-т экономической политики имени Е.Т. Гайдара; № 174Р). - ISBN 978-5- 93255-532-3
6. Институциональная экономика [Электронный ресурс]: курс лекций / Е.В.Романенко, И.Г. Багно. - Электрон. дан. - Омск: СибАДИ, 2018
7. Коновалова М.Е., Кузьмина О.Ю., Медведева Т.Ю. Развитие предпринимательства в экономике современной России // Экономические науки. 2019. №5 (174)
8. Ленчук Е.Б., Войтоловский Ф.Г., Кувалин Д.Б. Стратегическое планирование в государственном управлении: опыт, возможности и перспективы // Проблемы прогнозирования. 2020. № 6. С. 46-55
9. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования // Ответственный редактор А.А. Московская - Издательский дом Высшей школы экономики, Москва, 2011
10. Государственная программа «Развитие промышленности и повышение её конкуренто-

способности». Электронный источник. Открытый доступ: <http://government.ru/rugovclassifier/862/events/>
11. Стратегии социально-экономического развития до 2030 года. Электронный источник. Открытый доступ: [://shr1.1a1ag81ap.gi/£11e/T11e/Стратегия%20социально-экономического%20развития%20Республики%20Татарстан%20до%202030%20года\(T\)](http://shr1.1a1ag81ap.gi/£11e/T11e/Стратегия%20социально-экономического%20развития%20Республики%20Татарстан%20до%202030%20года(T))

State policy of strategic planning in the field of development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation

Baranov A.V., Anisimov A.Yu.

Synergy University

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

Forms of state participation in strategic planning of business activities are mediated by state interests in the socio-economic sphere. Today, strategic planning is focused on knowledge-intensive production, which can provide new opportunities both for increasing the competitiveness of the national economy in the foreign market, and for increasing social and economic security in the country, replenishing budgets at various levels and regulating labor market, as a result – a decrease in social tension. The state, in an effort to maintain the independence of entrepreneurship as a subject of economic activity, simultaneously exercises control and regulation of business activities.

The article examines the participation of government bodies of the constituent entities of the Russian Federation in the development of small and medium-sized businesses, which is an integral part of the socio-economic development of the country.

Keywords: strategic planning, development of small and medium-sized businesses, socio-economic development, public policy

References

1. Civil Code of the Russian Federation
2. Federal Law of July 24, 2007 No. 209-FZ “On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation” (amended from May 29, 2024 N 115-FZ)
3. Decree of the President of the Russian Federation No. 208 of May 13, 2017 “On the Economic Security Strategy of the Russian Federation for the period until 2030”
4. Vilensky A. From free economic zones to territories of priority development // Federalism. 2020. No. 1. pp. 27-43
5. Foreign experience in the development of social entrepreneurship and the possibility of its application in Russia / V. Barinova - M.: Gaidar Institute Publishing House, 2018. - p. 100: ill. - (Scientific works / Institute of Economic Policy named after E.T. Gaidar; No. 174P). - ISBN 978-5-93255-532-3
6. Institutional economics [Electronic resource]: course of lectures / E.V.Romanenko, I.G. Bagno. - Electron. Dan. - Omsk: SibADI, 2018
7. Konovalova M.E., Kuzmina O.Yu., Medvedeva T.Yu. Development of entrepreneurship in the economy of modern Russia // Economic sciences. 2019. No. 5 (174)
8. Lenchuk E.B., Voitlovsky F.G., Kuvalin D.B. Strategic planning in public administration: experience, opportunities and prospects // Problems of forecasting. 2020. No. 6. P. 46-55
9. Social entrepreneurship in Russia and in the world: practice and research // Responsible editor A.A. Moscow - Publishing House of the Higher School of Economics, Moscow, 2011
10. State program “Development of industry and increasing its competitiveness.” Electronic source. Open access: <http://government.ru/rugovclassifier/862/events/>
11. Strategies for socio-economic development until 2030. Electronic source. Open access: [://shr1.1a1ag81ap.gi/£11e/T11e/Strategy%20socio-economic%20development%20to%202030%20year\(T\)](http://shr1.1a1ag81ap.gi/£11e/T11e/Strategy%20socio-economic%20development%20to%202030%20year(T))

Исследование проблем комплексного развития территорий мегаполиса

Калинин Александр Ростиславович

д.э.н., проф., профессор кафедры ОДиКФ Университета Синергия, kalinal@yandex.ru

Зелиско Алексей Павлович

аспирант кафедры оценочной деятельности и корпоративных финансов, Университета Синергия, 2207058@mail.ru

В статье проводится исследование проблем комплексного развития территорий мегаполиса. Проблемы комплексного развития территорий подразделяются на три группы: экономические, социальные и экологические. К экономическим проблемам относятся высокая нагрузка на бюджет, высокие затраты населения на перемещение по территории городов, низкий уровень соучастия общества в инвестировании проектов социальной направленности. К социальным проблемам относятся проблемы, связанные с высокой концентрацией численности населения, которая приводит к нагрузке на социальную сферу, высокой нагрузке на транспортную инфраструктуру, миграционные сложности и т.д.

Экологические проблемы включают высокую концентрацию автомобилей, приводящую к высокому содержанию выхлопных газов, большой объем мусора, загрязнение окружающей среды промышленными предприятиями.

Авторы подчеркивают, что современные проекты КРТ должны учитывать данные факторы для повышения их социально-экономической эффективности.

Ключевые слова: мегаполис, комплексное развитие территорий, проблемы комплексного развития территорий, экономические проблемы, социальные проблемы, экологические проблемы

В современных реалиях, когда экспортная деятельность страны и города в значительной степени зависит от энергосбережения, а также обеспечения экспорта, промышленные предприятия и социальная сфера испытывают значительную нагрузку из-за жесткой конкуренции со стороны иностранных инвесторов. Социально-экономическое развитие региона определяется благоприятным инвестиционным климатом, обеспечивающим стабильный экономический рост в мегаполисе на современном этапе.

Социально-экономическое развитие мегаполисов в настоящее время определяется следующими факторами:

- в мегаполисах происходит значительное ускорение научно-технического прогресса, что приводит к качественному и количественному изменению на предприятиях;
- изменение функционального характера территорий, характерных для рекреационных зон, их роли и социальной нагрузки в результате расширения может привести к тому, что некоторые из них могут превратиться в жилые районы, а некоторые - в современные промышленные комплексы;
- в связи со стремительно развивающимися коммуникациями, транспортом и связью, характер передвижения населения в городе изменяется;
- рост плотности населения в жилом массиве может быть обусловлен включением в него высотных зданий [6].

Трудности, возникающие на пути реализации КРТ, могут быть классифицированы как формальные или практические. Так на начальном этапе строительства необходимо выполнить формальные действия, а именно оформить необходимую разрешительную документацию, согласовать реестр земельных участков необходимых для строительства, что является важным этапом для застройщика. Практический характер связан на этапе возведения строительных объектов где возникает гораздо больше проблем, нежели на стадии формирования разрешительных документов.

На подготовительном этапе, при оформлении документов можно столкнуться с различными трудностями:

1. С учётом особенностей территории, проживающей на ней, а также имеющихся объектов, не существует единой системы оценки экономических затрат. Сопоставление существующего положения дел и будущих экономических возможностей отводимой территории может быть осуществлено с помощью данной системы.

2. На уровне региона могут отсутствовать нормативные документы необходимые для решения индивидуальных договоренностей между участниками.

3. Возможно при строительстве объектов жилой застройки могут оказать препятствие наличие объектов федерального значения или относящихся к гражданской обороне, что потребует дополнительных согласований и получении разрешений на застройку вблизи указанных объектов.

4. Если застройщик не имеет градостроительного плана на земельный участок на момент заключения договора КРТ, то в будущем при разработке проекта и реализации у застройщика могут возникнуть проблемы с юридическим оформлением строительного объекта

5. В случае расторжения договора КРТ жителей инвестор несет риски невозврата вложенных средств в разработку и реализацию проекта, т.к. он не имеет права от него отказаться.

К проблемам, в процессе практической реализации инвестиционного проекта, можно отнести [2]:

1. Недостаточная проработанность договора о КРТ может приводить к разногласиям его участников.

2. Земельные участки, не имеющие коммуникаций, требуют их подведения и тем самым подготовки разрешительной документации.

На законодательном уровне выявлены проблемы несоответствия проекта планировки территорий с генеральным планом, что требует их доработки в части подготовки документов таких как генеральный план и план застройки. Если бы подготовка проектов была более быстрой и качественной, мы могли бы реализовать гораздо больше инициатив в сфере инфраструктуры. В регионах и муниципальных образованиях часто возникают проблемы с доступом к информации. Для получения исходных данных для расчётов они часто тратят большое количество времени. В разных регионах и муниципальных образованиях наблюдается тенденция к цифровой трансформации процессов, в том числе баз данных.

Еще важной проблемой в период цифровизации всей экономической системы выступают устаревшие законы и перегруженные информационные системы не должны мешать развитию новых территорий.

На примере г. Москвы рассмотрим динамику численности населения (рисунок 1).

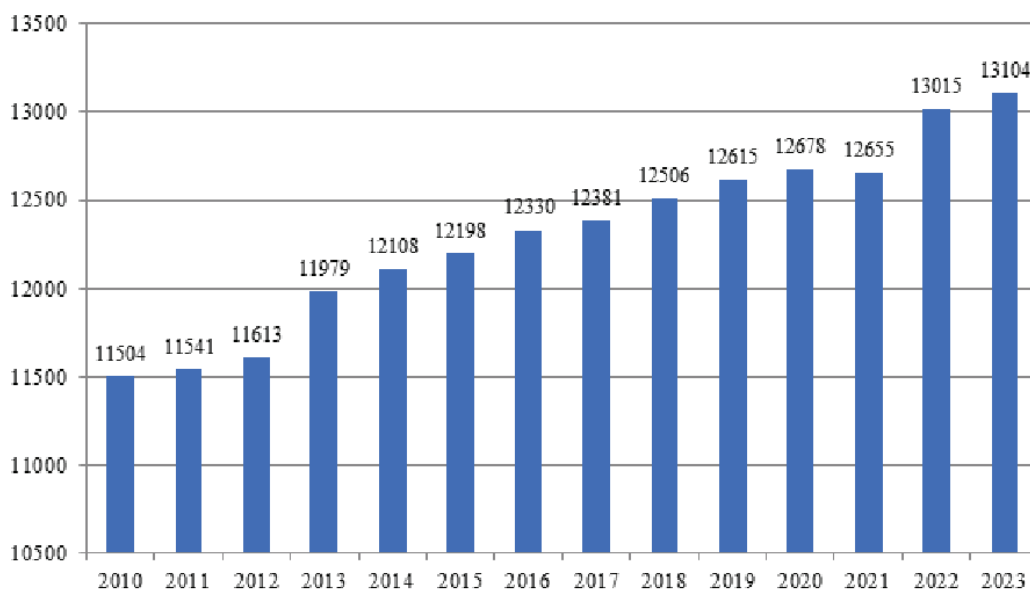


Рисунок 1 – Динамика численности населения г. Москва, тыс. чел.
Источник: составлено автором на основе данных Росстата [3]

Согласно данным представленным на рисунке 1 численность населения г. Москвы ежегодно увеличивается. В 2010 году численность

населения составляла 11504 тыс., в 2023 году она составила 13104 тыс. чел., что на 13,54% выше уровня 2010 года.

Развитие экономики мегаполиса зависит от численности населения занятого в экономике и приходящаяся доля ВРП на одного занятого.

На рисунке 2 представим динамику численности занятых в экономике г, Москва.

Согласно данным представленным на рисунке 2 следует выделить снижение численности населения, занятого в экономике г. Москвы. В 2019 году число занятых составляло 8875,1

тыс. чел., а в 2023 году составило 7312 тыс. чел, что ниже уровня 2019 года на 17,7%. В итоге следует сделать вывод, что численность населения мегаполиса увеличивается, а число занятых уменьшается, что свидетельствует о повышении социальной нагрузки на в обществе.

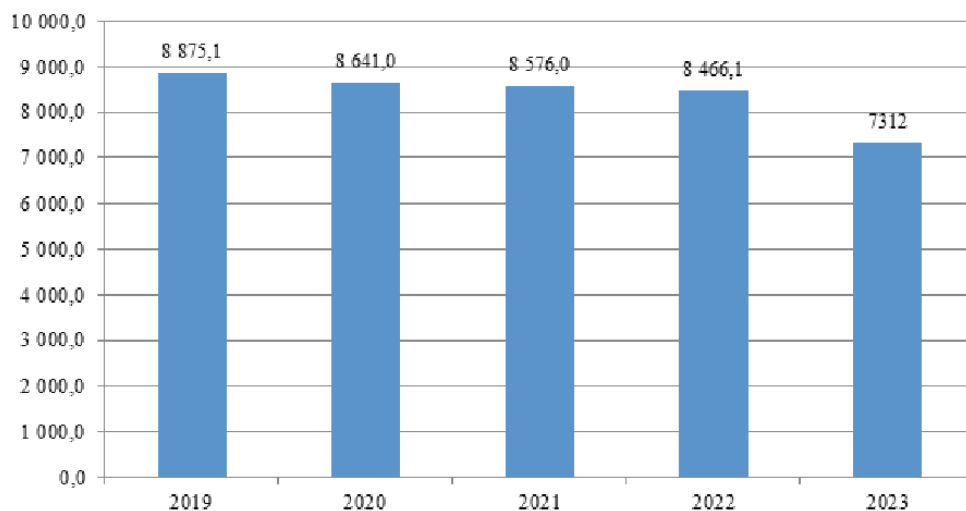


Рисунок 2 – Среднегодовая численность занятых в экономике тыс. чел
Источник: составлено автором на основе данных Росстата [3]

Экологическая обстановка в мегаполисе напрямую зависит от численности населения в нем проживающего, так как увеличивается число автомобилей и выхлопных газов соответственно, увеличивается число мусора и т.д., что способствует повышению уровня управления указанных факторов.

Различные подходы к трансформации индустриальных городов, включая негативные сценарии и отрицательный тренд развития, могут рассматриваться как позитивные, так и неблагоприятные. Согласно мнению авторов, крупнейшие промышленные города России могут успешно развиваться, если они адекватно реагируют на внешние и внутренние вызовы [1]. Целью исследования является выявление возможностей развития индустриальных городов и разработка направлений их реализации для улучшения качества жизни жителей мегаполисов в этом контексте.

Из-за недостаточного потенциала для современного роста крупнейших городов часто подвергаются критике. Только одновременный переход от индустриальной экономики к сфере услуг является единственно возможным и рациональным решением для городской экономики. Согласно нашей оценке, значение индустриальных центров для концентрации ресурсов не утратилось и в настоящее время [5].

Прогрессивность и инновационная трансформация, а также обеспечение комфортных условий проживания людей (в том числе, в сфере промышленного производства) являются важными факторами для их развития. Из-за того, что большая часть услуг связана с производством, развитие индустриального типа не означает их сужения, а наоборот, приводит к расширению сферы услуг.

Все проблемы комплексного развития территорий мегаполисов можно разделить на три группы: экономические, социальные и экологические. Представим выделенные в группы проблемы на рисунке 3.

Выделенные проблемы комплексного развития мегаполисов на рисунке являются основными, которые можно дополнить рядом других проблем возникающих как временное явление в обществе. Так к числу экологических проблем следует выделить высокие риски распространения вирусов и других эпидемий в результате высокой плотности населения на территории мегаполиса.

Современные подходы к разработке урбан-проектов, основанные на традиционных подходах, сегодня подвергаются серьезной критике из-за эпидемиологической угрозы для здоровья людей [7].



Рисунок 3 - Проблемы комплексного развития мегаполисов
Источник: составлено автором

Под сомнение ставится целесообразность строительства многоэтажных домов из-за усиливающейся в мире тенденции к переселению городских жителей в страны субурбия. Для того, чтобы минимизировать возможные эпидемические риски, необходимо сформировать новые конструктивные и гигиенические нормы строительства в области защиты здоровья населения.

В настоящее время формируются тенденции к деурбанизации из-за того, что эпидемиологическая обстановка продемонстрировала крайнюю степень уязвимости городов перед эпидемиями. Государство и институты развития должны пересмотреть подходы к комплексному, цифровому и инновационному развитию городов в связи с резкими изменениями в укладе жизни общества и возрастающей потребностью в комфортной городской среде [8].

В последние десять лет актуальным вопросом исследований является развитие модели городского управления в соответствии с концепцией устойчивого роста города [4]. Во многих исследованиях отмечается возрастающая роль социальных групп в принятии решений и

преобладание социального фактора в процессе принятия решений, что подтверждается большинством исследований. Из-за особенностей политической, экономической и культурной ситуации в России, таких как политическая конъюнктура, социально-экономический дисбаланс и национальные особенности, результаты некоторых исследований свидетельствуют о том, что эффективность инструментов управления может быть неодинаковой.

Как фактор, влияющий на принятие инвестиционных решений крупными инвесторами, экологический статус территорий сегодня имеет решающее значение.

В связи с тем, что инвесторы всё чаще обращают внимание на нефинансовые показатели проектов и компаний, которые имеют отношение к экологическим аспектам, социальному развитию, управлению, инвестиционным возможностям. Согласно исследованию PwC, подавляющая часть международных инвесторов (82%) активно использует скрининг в своей политике и инструментах ответственной инвестирования (62%), а 65% — в стратегии развития.

Первый в России документ, посвященный комплексному развитию городских территорий, был разработан по распоряжению правительства Российской Федерации. Для эффективного использования земельных ресурсов городов разработан стандарт, основанный на принципах и подходах ООН. Комплекс эффективных мер по развитию городских территорий предусматривает:

- Пространственное развитие города - это стратегия.

- Развитие отдельных территорий - это концепция.

- Регламент объема и пространства.

- дизайн-код.

Эффективное пространственное, социальное и экономическое развитие российских городов будет достигнуто благодаря применению Стандарта при разработке проектов развития городов. В рамках ежегодного мониторинга результатов реализации мероприятий, направленных на улучшение городской среды, осуществляется ежегодный анализ.

Литература

1. Вострикова, Е. О., Мешкова, А. П. ESG-критерии в инвестировании: зарубежный и отечественный опыт / Е. О. Вострикова, А. П. Мешкова // Финансовый журнал. 2020. Т. 12. № 4. С. 117–129. DOI: 10.31107/ 2075-1990-2020-4-117-129.

2. Кравченко, Т. В., Богданова, О. В. Предложения по установлению охранной зоны объекта культурного наследия на примере Г. Шадринск Курганской области / Т. В. Кравченко, О. В. Богданова // Научный сетевой журнал «Столыпинский вестник». – 2023. - №3. - С. 1213 – 1219.

3. Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<https://77.rosstat.gov.ru/folder/64634?ysclid=lwdgs9ijrs650616103> (дата обращения 15.05.2024)

4. Сорокина, Н. Ю., Латов, Ю. В. Эволюция старопромышленных регионов в экономике России / Н. Ю. Сорокина, Ю. В. Латов // Вопросы регулирования экономики. - 2018. - Т. 9, № 1. - С. 6 — 22.

5. Титов, Э. А. городское соуправление: концепция и современные исследования / Э. А. Титов // Вопросы государственного и муниципального управления. — 2021. — № 1. - С. 173 - 194.

6. Хмелева, Е. С. Особенности мегаполиса и его инфраструктуры / Е. С. Хмелева // Сервис в России и за рубежом. Российский государственный университет туризма и сервиса. - 2007. - № 2. - С. 194 - 197.

7. Aina, Y. A., Wafer, A., Ahmed, F., Alshuwaikhat, H. M. Top-down sustainable urban development? Urban governance transformation in Saudi Arabia / Y. A. Aina, A. Wafer, , F. Ahmed, H. M. Alshuwaikhat // Cities. - 2019. - Vol. 90. - P. 272-281.

8. Ilhan, E., Sautner, Z., Vilkov, G. Carbon Tail Risk. Review of Financial Studies (forthcoming). 2020. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3204420

Research of problems of comprehensive development of mega city territories

Kalinin A.R., Zelisko A.P.

Synergy University

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

The article studies the problems of integrated development of metropolitan areas. Problems of integrated development of territories are divided into three groups: economic, social and environmental. Economic problems include a high burden on the budget, high costs for the population to move around cities, and a low level of community participation in investing in social projects.

Social problems include problems associated with high population concentration, which leads to a burden on the social sphere, high load on transport infrastructure, migration difficulties, etc.

Environmental problems include a high concentration of cars leading to high levels of exhaust gases, large volumes of garbage, and environmental pollution from industrial enterprises. The authors emphasize that modern CRT projects must take these factors into account to improve their socio-economic efficiency.

Keywords: metropolis, integrated development of territories, problems of integrated development of territories, economic problems, social problems, environmental problems

References

1. Vostrikova, E. O., Meshkova, A. P. ESG criteria in investing: foreign and domestic experience / E. O. Vostrikova, A. P. Meshkova // Financial Journal. 2020. Vol. 12. No. 4. pp. 117–129. DOI: 10.31107/ 2075-1990-2020-4-117-129.

2. Kravchenko, T. V. – 2023. - No. 3. - pp. 1213 – 1219.

3. Rosstat. [Electronic resource]. Access mode: <https://77.rosstat.gov.ru/folder/64634?ysclid=lwdgs9ijrs650616103> (access date 05.15.2024)

4. Sorokina, N. Yu., Latov, Yu. V. Evolution of old industrial regions in the Russian economy / N. Yu. Sorokina, Yu. V. Latov // Issues of economic regulation. - 2018. - Т. 9, No. 1. - P. 6 - 22.

5. Titov, E. A. urban co-government: concept and modern research / E. A. Titov // Issues of state and municipal management. - 2021. - No. 1. - P. 173 - 194.

6. Khmeleva, E. S. Features of the metropolis and its infrastructure / E. S. Khmeleva // Service in Russia and abroad. Russian State University of Tourism and Service. - 2007. - No. 2. - P. 194 - 197.

7. Aina, Y. A., Wafer, A., Ahmed, F., Alshuwaikhat, H. M. Top-down sustainable urban development? Urban governance transformation in Saudi Arabia /

Y. A. Aina, A. Wafer, F. Ahmed, H. M. Alshuwaikhat // Cities. - 2019. - Vol. 90. - P. 272-281.

8. Ilhan, E., Sautner, Z., Vilkov, G. Carbon Tail Risk. Review of Financial Studies (forthcoming). 2020. [Electronic resource]. Access mode: URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3204420

Развитие концепции устойчивого развития в Российской Федерации: история и современное состояние

Каминский Филипп Владимирович
независимый исследователь, philipp.kamin@gmail.com

В статье рассмотрены ключевые этапы развития и современное состояние концепции устойчивого развития в Российской Федерации, выделены основные направления её имплементации на региональном уровне. Автор анализирует процесс интеграции целей устойчивого развития, принятых Организацией Объединённых Наций в 2015 году, в национальные российские стратегии и иные нормативные правовые акты. Подчеркиваются региональные различия и вызовы, связанные с их реализацией. В статье проведен обзор нормативных правовых актов и стратегических документов, отражающих стремление Российской Федерации к устойчивому развитию. Показано, что несмотря на принятие многочисленных инициатив и наличие значительного количества показателей, Российская Федерация сталкивается с проблемами их практической реализации, что связано с недостаточной координацией, финансовыми ограничениями и иными проблемами. Также рассмотрены факторы, влияющие на дифференциацию регионального развития, отмечена значимость учета региональных особенностей для эффективной реализации концепции устойчивого развития, а также необходимость комплексного подхода в этой области. В статье подчеркивается, что сегодня необходим учёт региональных усилий в контексте современных непростых геополитических и экономических условий.

Ключевые слова: устойчивое развитие, регион, региональная экономика, устойчивость, история, инновации, цели устойчивого развития

Введение. Устойчивое развитие — ведущий глобальный тренд современности, который во многом задаёт темп общественного развития, закладывая принципы общечеловеческого движения к достижению соответствующих семнадцати целей в области устойчивого развития (далее — ЦУР), которые были приняты Организацией объединённых наций (далее — ООН) в сентябре 2015 года и, согласно задумке, должны быть достигнуты к 2030 году. Устойчивое развитие является наиболее оптимальным инструментом мирового развития и профилактики глобальных проблем, представляя собой не столько глобальное обязательство, сколько глобальную рекомендацию и общую идею, которая, впрочем, успела стать конструкцией, обладающей признаваемым имиджем [1]. Тем не менее, данная концепция остаётся чрезмерно «размытой», поскольку исследователи и практики пытаются включать всё новые и новые показатели, особенно ESG-показатели, тогда как региональные различия в устойчивом развитии рассматриваются реже. Кроме того, в рамках развития концепции устойчивого развития нередко «теряется» её экономический базис — то, без чего невозможно эффективное региональное развитие. Для Российской Федерации, которая сегодня занимает значимое место в мировой экономике и активно имплементирует различные аспекты и практики устойчивого развития, чрезвычайно важным становится учёт региональных различий в области устойчивого развития. Региональная и отраслевая экономика — важнейшее направление социально-экономического развития страны, особенно в условиях происходящих сегодня геополитических флуктуаций и связанных с санкциями вызовов. В связи с этим научный интерес представляет понимание истории и современного состояния развития концепции устойчивого развития в Российской Федерации.

Результаты и обсуждение. Несмотря на востребованность каждой из ЦУР (рис. 1), глобальный прогресс в их достижении сегодня оценивается как достаточной слабый. Так, согласно специальному изданию глобального отчёта ООН о ЦУР 2023 года, современный «мир не укладывается в график достижения большинства целей к 2030 году». [2]. В частности,

оценка продвижения в реализации ЦУР выявила значительные препятствия. Последние данные и оценки, предоставленные соответствующими учреждениями, указывают на наличие серьезных проблем. Так, из примерно 140 задач, выполнение которых подлежит оценке, в половине случаев (48 %) наблюдаются умеренные или значительные отклонения от запланированных показателей. Более того, по более чем трети этих задач (37 %) наблюдается отсутствие прогресса, либо произошел регресс, в результате чего показатели оказались ниже уровней, зафиксированных в 2015 год. Работа идёт по графику только в 15 % случаев (рис. 2).

Безусловно, при этом база данных ЦУР ООН (показателей, индикаторов и т.п.) значительно расширилась. Так, в 2016-2023 гг. рост количества показателей составил 95,6 % (со 115 до 225), рост количества записей составил 800 % (с 300 тыс. до 2,7 млн). Тем не менее, на фоне «графика» ЦУР простое увеличение количества показателей и записей вряд ли можно считать значимым показателем прогресса.



Рисунок 1 — 17 ЦУР
Источник: [3]

В частности, в качестве одного из ключевых барьеров прогресса в достижении ЦУР выступает региональная дифференциация между развитыми странами, странами с формирующейся экономикой и неразвитыми странами, что, в частности, визуально можно рассмотреть на интерактивной международной карте [4]. Следует полагать, что в условиях господствующего капитализма и сопутствующих ему финансовых кризисов, а также в контексте значительных геополитических, климатических и эпидемиологических изменений, произошедших в течение второго десятилетия XXI века, достижение ЦУР не могла не замедлиться.

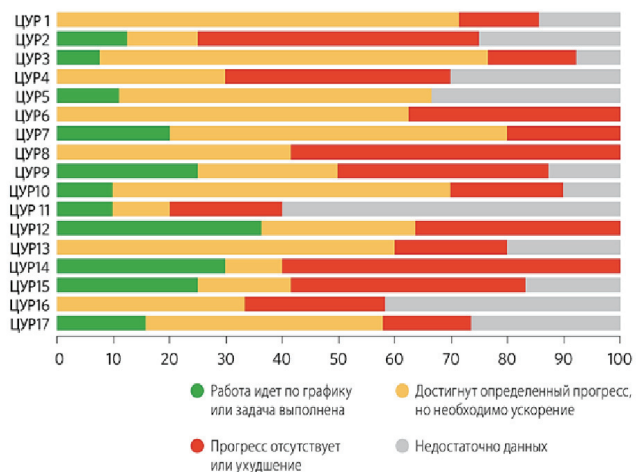


Рисунок 2 — Прогресс в достижении ЦУР по состоянию на 2023 год (по последним имеющимся данным), %
Источник: [2]

Несмотря на кажущуюся аксиоматичность идеи устойчивого развития, современные игроки (страны и компании), хотя и проводят активную политику имплементации показателей и индикаторов ЦУР, преследуют совершенно отличные, а иногда и прямо противоположные ЦУР цели. Так, например, в результате энергетического кризиса, начавшегося в 2022 году, многие нефтегазовые компании, несмотря на давно принятую ESG-повестку, усилили добычу традиционных источников энергии. Особенное смещение общего пути достижения ЦУР произошло в результате таких глобальных шоков, как пандемия COVID-19 2020-2021 гг. или начавшаяся в 2022 году специальная военная операция, проводимая Российской Федерацией. В частности, именно Российская Федерация сегодня является главным инициатором новой мировой идеи — формирования и развития многополярного мира, заменяющего неоколониальный империализм западных стран во главе с США. При этом Российская Федерация была и остаётся одним из наиболее значимых игроков в мировой экономике и, несмотря на имеющиеся концептуальные противоречия с западным сообществом, она, так же, как и остальные страны, продвигает идею устойчивого развития.

Так, в конце 2023 года президент Российской Федерации, В.В. Путин, отметил, что Российская Федерация, несмотря на современные трудности и вызовы, будет продолжать вносить свой вклад в устойчивое развитие и придерживаться данной концепции [5]. Кроме того, в соответствующем приказе президента Российской Федерации были определены обновленные национальные цели развития страны на среднесрочную перспективу (2030 г. и 2036 г.) [6], общим вектором которых является устойчи-

вое социально-экономическое развитие Российской Федерации» [7]. По сути, все семь новых национальных целей отражают идеи концепции устойчивого развития.

Кроме того, исходя из анализа современной нормативной правовой базы [6], [7] Российской Федерации, можно установить, что аспекты устойчивого развития так или иначе играют определяющую роль во многих стратегических документах: пространственном развитии страны (до 2025 г.); комплексном развитии территорий согласно изменениям Градостроительного кодекса Российской Федерации; экономической безопасности (до 2030 года); научно-технологическом развитии (стратегия обновлена в 2024 году); экологическом развитии (до 2030 года); социально-экономическом развитии Российской Федерации с учётом низкого уровня выбросов парниковых газов (до 2050 года); Климатической доктрине (обновлена в 2023 году). Кроме того, в прогнозе Министерства экономического развития Российской Федерации постулируется «постепенный переход на модель устойчивого развития с низкоуглеродной экономикой» [6], [7]. Также в стране действуют критерии проектов устойчивого (в том числе зеленого) развития, разработаны и реализуются соответствующие планы (адаптация к изменениям климата, модернизация и расширение магистральной инфраструктуры) [8]. Кроме того, практически все национальные проекты, реализуемые сегодня в Российской Федерации, фактически направлены на достижение ЦУР: «только ими охвачены 107 из 169 задач ЦУР» [9].

В целом, примеров стратегических и федеральных нормативных правовых актов Российской Федерации, в которых так или иначе упоминается и/или подразумевается концепция устойчивого развития, сегодня можно обнаружить достаточно много.

При этом имплементация концепции устойчивого развития в Российской Федерации имеет достаточно длительную историю. Так, всего через 9 лет после публикации знаменитого доклада Брундтланда («Наше общее будущее») в 1987 году, т.е. в 1996 году, в Российской Федерации был принят указ Президента № 336 «Об утверждении Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» [6], в рамках которого устойчивое развитие признавалось объективным требованием времени, а переход к нему должен был быть связан с различными процессами формирования новой России, лишённой идеологических оков прошлого [6]. Важно отметить, что уже то-

гда был обозначен важнейший смыслообразующий, региональный аспект имплементации концепции устойчивого развития для Российской Федерации — этому был посвящён целый (четвёртый) раздел указа. В конечном итоге, согласно указу, устойчивое развитие должно привести всех людей к ноосфере В.И. Вернадского.

Дальнейшим продолжением имплементации концепции устойчивого развития можно считать принятие федерального закона «Об охране окружающей среды» в 2002 году, принятие Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации в 2008 году, соответствующие изменения в Лесной и Водный кодексы Российской Федерации в 2009 году, принятие политики в области экологического развития в 2012 году, принятие федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» 2014 года, в котором было установлено, что такое планирование рассчитано на устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации [6] и др. После 2015 года, когда Российская Федерация в числе 193 стран приняла разработанную и согласованную Программой развития ООН «Повестку дня на период до 2030 года», или ЦУР, заменившие действовавшие с 2000 года цели развития тысячелетия, имплементация устойчивого развития заметно усилилась. Так, кроме упомянутых выше действующих сегодня нормативных правовых актов можно выделить принятый в 2021 году «Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года», реализация которого «обеспечит возврат к траектории устойчивого экономического роста и роста доходов населения, а также достижение национальных целей развития» [6]. В этом смысле особое внимание следует уделить экономическому смыслу устойчивого развития. Действительно, каждая из ЦУР так или иначе связана с экономикой: они обладают выраженной экономической составляющей, поскольку интегрируют экономические аспекты в своем содержании. Каждая цель затрагивает элементы экономики и способствует её комплексному развитию и устойчивому росту. Например, ЦУР, направленные на искоренение нищеты и борьбу с голодом, подразумевают создание экономических условий для повышения уровня жизни населения. Устойчивые города и сообщества подразумевают экономически эффективное управление ресурсами и инфраструктурой, что ведет к улучшению качества жизни и

экономической стабильности. Цели по климатическим действиям направлены на предотвращение экономических потерь, связанных с изменением климата. И так далее: в целом, экономическая подоплека ЦУР проявляется в необходимости интеграции устойчивых практик в экономические региональные процессы.

Эта экономическая подоплёка особенно проявляется в области региональной и отраслевой экономики, что, как уже отмечено выше, было особым образом обозначено в первом же нормативном правовом акте страны, посвящённом устойчивому развитию. Однако интерес к теме устойчивого развития региона проявился не сразу. Свидетельством чего может выступать динамика научных публикаций на эту тему.

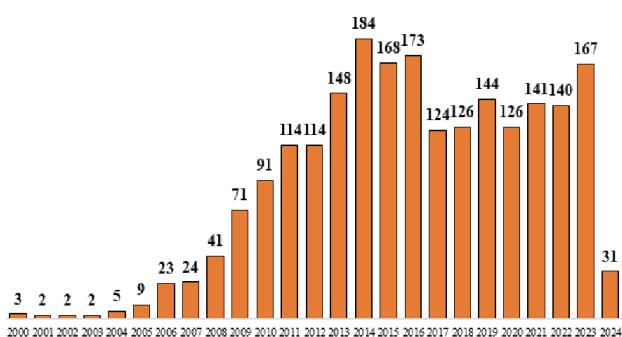


Рисунок 3 — Динамика публикаций научных статей на тему устойчивого развития региона, 2000-2024 гг. Источник: составлено автором по данным Elibrary. Примечание: поиск включал наличие ключевых слов («устойчивое развитие» и «регион») в названии публикаций; данные за 2024 года ограничены началом июня

Так, исходя из данных, представленных в наиболее релевантной отечественной научной базе данных Elibrary, можно сказать, что количество публикуемых работ, в названии которых вместе фигурируют термины «устойчивое развитие» и «регион», стало увеличиваться только после мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. Если в 2000-2010 гг. таких статей насчитывалось 273, то в 2011-2021 гг. в 5,7 больше — 1562. В 2014-2023 гг. в среднем в Elibrary представлено 150 статей на тему устойчивого развития региона, что говорит об устойчивом же интересе отечественных учёных к этой теме (рис. 1).

О связи устойчивого развития с экономикой можно судить и по тематике представленных публикаций — подавляющее большинство из них (86,1 %) относится к экономике и экономическим наукам (рис. 4).

Экономический аспект изучения темы устойчивого развития региона также заметен и в распределении ключевых слов (рис. 5).



Рисунок 4 — Распределение публикаций научных статей на тему устойчивого развития региона по тематикам, 2000-2024 гг.

Источник: составлено автором по данным Elibrary. Примечание: поиск включал наличие ключевых слов («устойчивое развитие» и «регион») в названии публикаций; данные за 2024 года ограничены началом июня

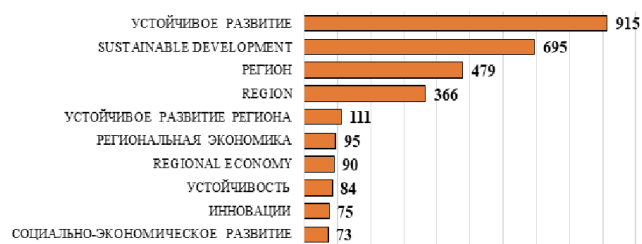


Рисунок 5 — Распределение публикаций научных статей на тему устойчивого развития региона по ключевым словам (топ-10), 2000-2024 гг.

Источник: составлено автором по данным Elibrary. Примечание: поиск включал наличие ключевых слов («устойчивое развитие» и «регион») в названии публикаций; данные за 2024 года ограничены началом июня

Устойчивое развитие на региональном уровне — это наиболее высокий приоритет для российских регионов. Так, согласно экспертному мнению вице-президента по ESG компании ПАО «Сбербанк» Т. Завьяловой, сегодня «большинство задач, которые стоят перед губернаторами и мэрами городов, так или иначе связаны с тематикой устойчивого развития» [10]. Действительно, информационные ресурсы Российского союза промышленников и предпринимателей содержат корпоративные практики в области успешной интеграции устойчивого развития в десятках российских компаниях, среди которых ПАО «АЭРОФЛОТ», ПАО «ФосАгро», ПАО «Россети», X5 Retail Group, ВЭБ РФ, АО «Российский экспортный центр» и многие-многие другие [9]. Также множество практик было представлено в материалах Российской ассоциации содействия ООН. В частности, В.И. Матвиенко в рамках приветственного слова к докладу 2021 года отметила, что «Большинство ЦУР уже включены в стратегические и программные документы Российской Федерации» [11].

Таким образом, можно утверждать, что в практическом плане в настоящее время тематика устойчивого развития региона в России ис-

пользуется достаточно широко: законодательные инициативы «сверху» и корпоративные практики «снизу» в совокупности продвигают тему устойчивого развития, открывая всё новые её горизонты и расширяя возможности её практического использования. Устойчивое развитие — это модный и популяризованный тренд, который сегодня привлекает как государство, так и бизнес и инвесторов.

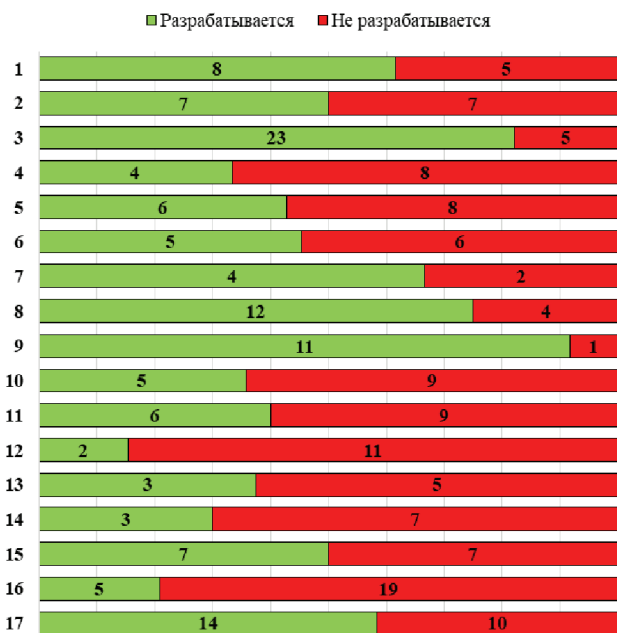


Рисунок 6 — Статус разработки ЦУР
Источник: составлено автором по данным Росстата [12]

Однако сегодня далеко не все показатели ЦУР имплементированы. Так, согласно информации Росстата, который разрабатывает и продвигает измерение ЦУР, сегодня разрабатывается лишь 50 % показателей ЦУР, при этом распределение по целям неравномерно. Так, больше всего показателей разрабатывается для ЦУР № 3, № 17 и 8 (рис. 6). Вместе с тем, если обратиться к данным, представленным в Национальном наборе показателей ЦУР, можно обнаружить, что наибольшее количество показателей отражает статус ЦУР № 3, № 9, № 8 и № 11 — более 15 показателей для каждой из них, в то время, как для остальных ЦУР разработано меньше 10 показателей, а для некоторых (ЦУР № 5, № 16) и вовсе по 4 показателя (рис. 7). Хотя, следует подчеркнуть, что национальный набор не учитывает последние изменения в российской политике, в частности, обновлённые президентом Российской Федерации национальные цели развития.

Тем не менее, несмотря на некоторую «разбросанность» национальных показателей ЦУР, в российской консалтинговой и аналитической практике можно встретить десятки рэнкингов,

которые стремятся отразить устойчивое развитие регионов и/или ESG-рэнкингов.

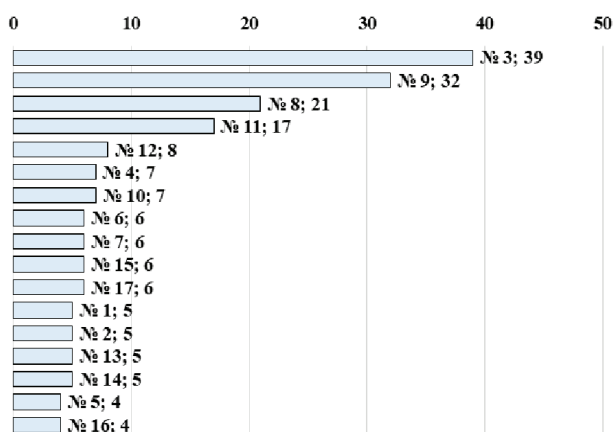


Рисунок 7 — Соотношение ЦУР и показателей Национального набора показателей ЦУР
Источник: составлено автором по данным Росстата [12]

К ключевым организациям, разрабатывающим методологии оценки устойчивого развития регионов, можно отнести следующие: Росстат, ИНФРАГРИН, АО «Эксперт РА», ООО «НРА», ООО «ЭсДжиЭм», Консорциум Леонтьевский центр, ООО «РИА Рейтинг», МГИМО МИД России, ППК РЭО, ООО «Зеленый патруль», НО «Зеленая экономика и финансы» [10]. Следует подчеркнуть, что методологии этих организаций различны: каждая из них включает показатели и индикаторы ЦУР, основываясь на собственном опыте, использует различные статистические данные и т.д. Также существует организации, которые создают рэнкинги, измеряющие отдельные показатели регионального развития, такие как, например, качество жизни, инновационное развитие, качество атмосферного воздуха и др. Затем эти показатели могут включаться в общие рэнкинги устойчивого развития регионов (субъектов) Российской Федерации.

В Российской Федерации уже более пятисот рейтингов и рэнкингов, так или иначе отражающих различные аспекты устойчивого развития и ESG-повестки. Их можно разделить на три группы: провайдеров данных; агентств, разрабатывающие комплексные ESG-рейтинги; специализированные рейтинги [13]. Следует полагать, что отечественные рэнкинги играют значимую роль для популяризации устойчивого развития регионов Российской Федерации, так как они дают первичное представление о дифференциации устойчивого развития, срез информации, который может быть использован для дальнейшего анализа и разработки новых методологий оценки устойчивого развития.

Безусловно, характер реализации концепции устойчивого развития в Российской Федерации пока ещё носит рекомендательный характер. Ярким примером могут являться рекомендации Банка России для советов директоров публичных акционерных обществ по учёту ESG-факторов [6] или рекомендации Министерства экономического развития Российской Федерации. Однако анализ последних трендов показывает, что после произошедших в 2022 году изменений, в частности, российского «поворота на восток», ESG-трансформация вполне может стать обязательным элементом ведения отечественного бизнеса [14]. Так, в 2023 году объём рынка в России вырос до 489 млрд руб., что на 27 % больше, чем в предыдущем году, а также впервые были выпущены ESG-облигации [15].

Следует отметить, что благодаря своему более прикладному характеру и ориентации на конкретные индикаторы, особенно популярным среди корпоративного сектора и бизнеса стал именно ESG-подход — внедрение общих ESG-показателей в российской практике компаний началось ещё в 2004-2007 гг., после чего оно лишь расширялось. Однако большинство нормативных правовых актов и стратегий носят рекомендательный характер, что приводит к вариативности исполнения ESG-практик в разных регионах и отраслях российской экономики. Однако ESG-практики, несмотря на их актуальность, нередко фокусируются на конкретных измеримых показателях, что может приводить к «однобокому» подходу, в котором внимание компаний и регионов концентрируется на отдельных аспектах в ущерб комплексному подходу, задаваемому в рамках концепции устойчивого развития. В частности, может возникать риск того, что ЦУР так и останутся недостижимыми в силу приоритизации краткосрочных экономических выгод. Например, после того, как сотрудничество с западными партнёрами прекратилось, российские компании перестали обращать внимание на политику безуглеродного следа, которая является обязательным условием ведения бизнеса на западе. Важной проблемой остается слабая координация и недостаточная интеграция различных программ и инициатив, направленных на устойчивое развитие, что ведет к их фрагментации. На уровне регионов это может проявляться в преобладании внимания к таким аспектам, как улучшение экологической ситуации или развитие социальной инфраструктуры, при недостаточном учёте экономических факторов и интеграции различных аспектов устойчивого развития. Также су-

щественными проблемами являются недостаточная финансовая и техническая поддержка со стороны государства, а также ограниченная координация и интеграция различных программ и инициатив между региональными и национальными уровнями. Таким образом, первоначально сформулированная в глобальном контексте концепция устойчивого развития приобретает особую значимость для Российской Федерации в контексте современных общественных изменений, обусловленной конъюнктурой страны и её ролью по построению новой модели многополярного мира на мировой геополитической арене. Вместе с тем важно учитывать разнообразие природных и климатических условий, многообразие этнических и культурных особенностей, а также особенности экономического развития регионов для моделирования оценки устойчивого развития регионов, лишённой «статичных» интегральных показателей. В частности, в рамках такой оценки целесообразно учитывать кластеризацию российских регионов, эффект соседства, экспортный потенциал и иные экономические характеристики, которые будут способны лучше объяснить специфику регионального устойчивого развития в Российской Федерации.

Выводы. Анализ развития концепции устойчивого развития в Российской Федерации показал, что интеграция ЦУР на национальном уровне требует учёта специфики региональной и отраслевой экономики страны. Несмотря на многочисленные инициативы и принятые нормативные правовые акты, выявлены значительные сложности в их практической реализации. Необходимость разработки и применения комплексных методов оценки прогресса в достижении ЦУР на региональном уровне требует более точного учёта экономических характеристик регионов.

Литература

1. О Целях устойчивого развития / Росстат. — URL: <https://rosstat.gov.ru/sdg> (дата обращения: 20.06.2024)
2. Доклад о целях в области устойчивого развития Специальный выпуск. 2023 год / Официальный портал ЦУР ООН. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2023_Russian.pdf (дата обращения: 20.06.2024)
3. Устойчивое развитие. Роль России: Итоги опроса российских компаний о текущем уровне и перспективах их вовлеченности в реализацию целей устойчивого развития ООН (Москва, 2018) / Российский союз промышленников и

предпринимателей. — URL: <https://rspp.ru/document/1/3/7/37e54e5500e9346bf1ec44eeeb56d123.pdf> (дата обращения: 20.06.2024)

4. Sustainable Development Report 2024. — URL: <https://dashboards.sdindex.org/map> (дата обращения: 20.06.2024)

5. Путин: Россия продолжит вносить свой вклад в достижение целей устойчивого развития / ТАСС (22 ноября 2023). — URL: <https://tass.ru/ekonomika/19354835> (дата обращения: 20.06.2024)

6. Официальный сайт справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». — URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.06.2024)

7. Документы стратегического планирования / Официальный портал Министерства экономического развития Российской Федерации. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/strateg_planirovaniye/dokumenty_strategicheskogo_planirovaniya/ (дата обращения: 20.06.2024)

8. Национальные проекты / Официальный сайт Правительства Российской Федерации. — URL: <http://government.ru/rugovclassifier/section/2641/> (дата обращения: 20.06.2024)

9. Добровольный национальный обзор хода осуществления Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года / Российский союз промышленников и предпринимателей, — URL: <https://rspp.ru/download/d194910ee88a46067bf8118c63c125de/> (дата обращения: 20.06.2024)

10. Доклад «Регионы и города России: устойчивое развитие и социально-экологические приоритеты в управлении 2023» / ИНФРА-ГРИН. — URL: http://infragreen.ru/frontend/images/PDF/INFRAGREEN_region_report_2023.pdf (дата обращения: 20.06.2024)

11. Доклад «Регионы России и цели устойчивого развития ООН 2021» // Российская ассоциация содействия ООН. — URL: <https://clck.ru/3BQp28> (дата обращения: 20.06.2024)

12. О Целях устойчивого развития // Росстат. — URL: <https://rosstat.gov.ru/sdg> (дата обращения: 20.06.2024)

13. ESG-Рейтинги и как они работают / PWC. — URL: <https://www.pwc.com/kz/ru/esg-rating.html> (дата обращения: 20.06.2024)

14. 2024 год задает новый старт ESG-трансформации в России // Ведомости. — URL: <https://clck.ru/3BQsbM> (дата обращения: 20.06.2024)

15. ESG-финансы растут на планах госсектора // Коммерсантъ. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6617983> (дата обращения: 20.06.2024)

The development of the concept of sustainable development in the Russian Federation: history and current situation

Kaminskiy F.V.

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

The article examines the key stages of development and the current state of the concept of sustainable development in the Russian Federation, highlights the main directions of its implementation at the regional level. The author analyzes the process of integrating the Sustainable Development Goals adopted by the United Nations in 2015 into national Russian strategies and other regulatory legal acts. Regional differences and challenges associated with their implementation are highlighted. The article provides an overview of regulatory legal acts and strategic documents reflecting the desire of the Russian Federation for sustainable development. It is shown that despite the adoption of numerous initiatives and the presence of a significant number of indicators, the Russian Federation faces problems with their practical implementation, which is associated with insufficient coordination, financial constraints and other problems. The factors influencing the differentiation of regional development are also considered, the importance of taking into account regional peculiarities for the effective implementation of the concept of sustainable development is noted, as well as the need for an integrated approach in this area. The article emphasizes that today it is necessary to take into account regional efforts in the context of modern difficult geopolitical and economic conditions.

Keywords: sustainable development, region, regional economy, sustainability, history, innovation, sustainable development goals

References

1. On Sustainable Development Goals / Rosstat. — URL: <https://rosstat.gov.ru/sdg> (data accessed: 06.20.2024)
2. Report on the Sustainable Development Goals Special Issue. 2023 / Official portal of the UN SDGs. — URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2023_Russian.pdf (data accessed: 06.20.2024)
3. Sustainable development. The role of Russia: The results of a survey of Russian companies on the current level and prospects of their involvement in the implementation of the UN Sustainable Development Goals (Moscow, 2018) / Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. — URL: <https://rspp.ru/document/1/3/7/37e54e5500e9346bf1ec44eeeb56d123.pdf> (data accessed: 06.20.2024)
4. Sustainable Development Report 2024. — URL: <https://dashboards.sdindex.org/map> (data accessed: 06.20.2024)
5. Putin: Russia will continue to contribute to the achievement of the Sustainable Development Goals / TASS (November 22, 2023). — URL: <https://tass.ru/ekonomika/19354835> (data accessed: 06.20.2024)
6. The official website of the ConsultantPlus legal reference system. — URL: <https://www.consultant.ru/> (data accessed: 06.20.2024)
7. Strategic Planning Documents / Official portal of the Ministry of Economic Development of the Russian

- Federation. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/strateg_p_lanirovanie/dokumenty_strategicheskogo_planirovaniya/ (data accessed: 06.20.2024)
8. National projects / Official website of the Government of the Russian Federation. — URL: <http://government.ru/rugovclassifier/section/2641/> (data accessed: 06.20.2024)
 9. Voluntary national review of the implementation of the 2030 Agenda for Sustainable Development / Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, — URL: <https://rspp.ru/download/d194910ee88a46067bf8118c63c125de/> (data accessed: 06.20.2024)
 10. Report "Regions and cities of Russia: sustainable development and socio-environmental priorities in management 2023" / INFRAGRIN. — URL: http://infragreen.ru/frontend/images/PDF/INFRAGREEN_region_report_2023.pdf (data accessed: 06.20.2024)
 11. Report «Russian Regions and the UN Sustainable Development Goals 2021» // Russian Association for the Promotion of the United Nations. — URL: <https://clck.ru/3BQp28> (data accessed: 06.20.2024)
 12. On Sustainable Development Goals // Rosstat. — URL: <https://rosstat.gov.ru/sdg> (data accessed: 06.20.2024)
 13. ESG Ratings and how they work / PWC. — URL: <https://www.pwc.com/kz/ru/esg-rating.html> (data accessed: 06.20.2024)
 14. 2024 sets a new start for ESG transformation in Russia // Vedomosti. — URL: <https://clck.ru/3BQsbM> (data accessed: 06.20.2024)
 15. ESG-finance is growing on the plans of the public sector // Kommersant. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6617983> (data accessed: 06.20.2024)

Развитие малого и среднего предпринимательства в условиях модернизации промышленного производства

Коровяковский Денис Геннадьевич

доктор педагогических наук, кандидат юридических наук, доцент, профессор кафедры «Товарной экспертизы и таможенного дела» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, sirah13@mail.ru

Романова Марина Евгеньевна

кандидат юридических наук, доцент кафедры налогов и налогового администрирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Парфенова Варвара Игоревна

лаборант отдела по координации и коммерциализации научных исследований Высшей инженерной школы «Новые материалы и технологии», Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

При модернизации промышленного производства основное значение определяется тем, что предприятие формирует новую продукцию. Данную продукцию необходимо продвигать на рынок и данное мероприятие является обязательным. Актуальность работы определяется тем, что малые предприятия не могут формировать значительных денежных запасов и таким образом модернизация, по сути, становится проектом длительного финансово-экономического планирования. Успешность реализации проекта способна повлиять как на отдельные сегменты рынка, так и на рынок в целом.

Новизна работы определяется тем, что экономическая активность в сфере предпринимательства определяется формат и мерами планирования на долгосрочный период, который формируется исходя из затрат малого и среднего предпринимательства при производстве промышленной продукции. Авторами статьи выделяется методология планирования, показываются его этапы и формируется анализ возможных отклонений от поставленных целей и определяются пути коррекции заявленных изменений. Авторами статьи разработана модель анализа и приводится верификационный механизм.

Практическая значимость исследования определяется возможностью формирования качественного компонента, который позволит создать инструмент для целей развития малого и среднего предпринимательства в регионах. Это согласуется с целями финансово-экономического развития государства и с программами стимулирования предпринимательской активности.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, промышленное производство, планирование, финансирование, экономическое прогнозирование.

Введение

Для любого предприятия, которое относится к сфере малого или среднего бизнеса крайне важно бесперебойное функционирование, которое помимо предпринимательской инициативы занимается также и тем, что формирует готовую продукцию (Kingsley, 1998). В этой связи актуальной становится задача обеспечения предприятия, его развития на основе предпринимательской инициативы, что в свою очередь формирует возможность модернизации и постепенного развития в конкурентной среде. Следует проанализировать процессы обеспечения деятельности предприятия в контексте его последующей модернизации (Petukhova, 2011).

Одним из ведущих элементов организации производства в промышленных предприятиях является их материально-техническое обеспечение. В современных условиях хозяйствования промышленных предприятий, чрезвычайно важными являются эффективность и оптимальность каждого процесса (Тоханова 2017). Наряду с производственными, сбытовыми, маркетинговыми и другими процессами чрезвычайно большое влияние на эффективность деятельности предприятия оказывает материально-техническое обеспечение, управление материально-техническим обеспечением предприятия играет особую роль в прибыльности предприятия.

Для бесперебойного функционирования производства предприятия энергетического комплекса необходимо системное налаживание материально-технического обеспечения, которое позволяет средства производства распределять, устанавливая связи и заключая сделки между поставщиками и потребителями (Carlisle, 1998). К показателям материально-технического обеспечения относятся показатели себестоимости и производительности труда, использование производственных фондов, длительности производства – словом все, что влияет на его результативность.

Под материально-техническим обеспечением предлагается понимать форму товарного обращения в сфере материального производства, процесс обеспечения производства предприятия энергетического комплекса необходи-

мыми видами материально-технических ресурсов в установленный срок и в объемах, необходимых для его нормальной операционной деятельности (Borisov, 2012).

Обеспечивая межотраслевые связи по поставкам продукции, структуры материально-технического обеспечения способствуют сокращению времени производства, повышению его эффективности и качества продукции за счет ритмичного, своевременного обеспечения предприятий экономическими партиями различными видами сырья, материалов и оборудования.

Обзор литературы

Сущность материально-технического снабжения заключается в том, что это основа формирования цены произведенного продукта и ритмичности производства. Система материально-технического обеспечения – это совокупность предприятий-производителей материально-технических ресурсов, торгово-посреднических организаций, сервисных подразделений и государственных органов, регулирующих отношения в сфере технико-технологического обеспечения (Higgott, 1980).

В современных условиях, основными функциями материально-технического обеспечения предприятия энергетического комплекса являются (Farakhov, 2015):

- анализ состояния и прогнозирования развития рынка;
- определение потребности в продукции компании по номенклатуре и в количественном выражении;
- составление ведомости потребности в материалах на прогнозируемый объем работ;
- организация покупки материалов, сырья и полуфабрикатов, необходимых для производства продукции;
- управление запасами;
- транспортировка материальных ресурсов;
- хранение материальных ресурсов;
- контроль расходования материальных ресурсов;
- организация продажи продукции предприятия;
- организация эффективной обратной связи от потребителей к производству, включая рассмотрение претензий потребителей и послепродажное обслуживание.

Перечисленные функции порождают задачи для материально-технического обеспечения (Tarasova, 2018):

- определение положения предприятия на рынке;

- анализ деятельности конкурентов;
- определение потенциальных конкурентов;
- прогнозирование развития рынка;
- ценовая стратегия;
- определение задач других структурных подразделений, направленных на улучшение положения предприятия на рынке.

В основе планирования материально-технического обеспечения предприятия энергетического комплекса лежит схема материально-технического снабжения, которая формируется в соответствующих этапах. Проанализируем их подробнее (Kolegov, 2012).

1. Анализ эффективности использования ресурсов в отчетном периоде. На этом этапе выполняется корректировка производственной программы и объема реализации продукции в плановом периоде; рассчитываются нормы расходов материалов, сроки износа инструмента, запасных частей; проводятся расчеты потребностей внутренних подразделений на вспомогательные материалы; анализируются сведения об остатках материалов в цехах, в незавершенном производстве на начало и на конец планового периода; рассматриваются условия поставки отдельных видов продукции; фиксируются фактические остатки материалов на складах.

2. Расчет потребности в материально-технических ресурсах. Выполняется на основании базовых показателей потребления ресурсов и согласно плановому объему производства (определяет количество материалов, которые необходимы предприятию для выполнения плана производства, для ремонтно-эксплуатационных нужд).

3. Изучение рынка сырья и материалов. На данном этапе анализируется рынок сырья, проводится разработка ожидаемых остатков на конец текущего года и переходящих запасов на начало следующего года, принимаются решения о поставщиках.

4. Составление плана закупок материальных ресурсов. Определяются потребности до завоза материальных ресурсов на основе баланса материально-технического снабжения.

Задачи планирования материально-технического обеспечения предприятия энергетического комплекса (Mestmäcker, 2000):

- 1) своевременное и полное покрытие потребности предприятия энергетического комплекса в качественных материально-технических ресурсах;
- 2) определение перспективной и текущей потребности;
- 3) разработка материальных балансов;

- 4) выбор оптимальных поставщиков и поддержка с ними связей;
- 5) обеспечение качества материальных ресурсов;
- 6) минимизация затрат на приобретение, доставку и хранение материальных ресурсов;
- 7) определение оптимальных сроков поставки материальных ресурсов;
- 8) определение оптимального уровня запасов материально-технических ресурсов.

В стратегии развития предприятия энергетического комплекса важным этапом является формирование системы целей. В этом аспекте применяется как квалиметрический так и иерархический и дивергентный методы (McNall, 1974). Применение дивергентно-конвергентного подхода для решения этой задачи позво-

лит расширить перечень возможных целей развития, подвергнуть их верификации и обосновать в результате стратегию развития предприятия в целом (Frolov, 2011).

Последовательность целеполагания предприятия энергетического комплекса можно представить как спираль, которая расширяется, а потом сужается, или как две пирамиды целей, которые смыкаются своими основаниями и на каждом уровне имеют соответствующие модели сравнения с конкурентами или модели оценки важности и достижимости целей (Kiseleva, 2017). Общая схема предложенного дивергентно-конвергентного подхода к конкурентоспособному целеполаганию предприятия энергетического комплекса имеет вид, представленный на рис. 1.



Рисунок 1. Дивергентно-конвергентный подход к конкуренто-ориентированному целеполаганию предприятия энергетического комплекса

На первом этапе дивергентной стадии осуществляется сравнение результатов деятельности исследуемого предприятия с показателями эффективности конкурентов. Результатом этого этапа является установление целевых показателей эффективности на уровне лучших конкурентов. Таким образом задается база для дальнейшего исследования перспектив предприятия энергетического комплекса и построения более широкого «веера» целей (Glamazdin, 2008).

Как показатели эффективности предприятий-конкурентов предлагается использовать такие (Sherin, 2017):

- объем реализации продукции;
- рентабельность;

– чистая прибыль.

Причем показатели рентабельности и чистой прибыли являются основными, а объема реализации продукции – вспомогательным. Рентабельность используется при необходимости анализа с помощью относительных показателей, чистая прибыль – при анализе абсолютных показателей эффективности конкурентов (Klimov, 2009). При сравнении показателей эффективности с конкурентами предлагается для каждого из предприятий конкурентов устанавливать его важность с точки зрения влияния на сферу деятельности предприятия в целом (Kruzhiilin, 2018). То есть, для каждого конкурента устанавливается его вес, а общий минимальный показатель эффективности, которого

следует стараться достичь промышленному предприятию, рассчитывается как взвешенное от соответствующих показателей конкурентов (Shapira, 1998).

Обобщенная модель системы планирования потребности в материально-техническом обеспечении предприятия энергетического комплекса приведена на рис. 2. Управление материально-техническим обеспечением производства охватывает целый комплекс работ по согласованию действий всех отделов, служащих и должностных лиц (Ramzaev, 2015).

Особое внимание необходимо уделять управлению поставщиками и управлению закупками, комплектации их обязанностей и качества выполнения задач (рис. 3), потому что их реализация имеет определенную последовательность в процессе материально-технического обеспечения промышленных предприятий (Kogel, 2012). Эту последовательность можно представить следующим образом:



Рисунок 2. Обобщенная модель системы планирования потребности в материально-техническом обеспечении предприятия энергетического комплекса



Рисунок 3. Управление поставкой материально-технических ресурсов

- 1) Анализ и определение потребностей, расчет объемов и времени заказа;
- 2) Определение метода закупок;
- 3) Анализ рынка закупок и выбор поставщика;

- 4) Процесс переговоров и заключения контракта;
- 5) Контроль за выполнением заказа, приемный контроль;

б) Организация размещения запасов на складе.

Алгоритм выбора поставщика материальных-технических ресурсов выстраивается по следующим параметрам:

- отпускная цена, необходимых ресурсов;
- качество;
- надежность поставок;
- наличие сервисных услуг;
- диапазон отгрузочных норм;
- наличие ценовых скидок и других поощрений.

На рис. 4 представлена схема такого алгоритма, которая учитывает основные и дополнительные количественные и качественные критерии выбора поставщика. Основные и дополнительные критерии определяются каждый раз заказчиком, исходя из сложившейся хозяйственной ситуации и факторов (внешних и внутренних), которые могут на нее повлиять (Shtal 2018).

При выборе поставщика могут также учитываться удаленность, наличие резервных мощностей; сроки выполнения текущих и срочных заказов, кредитоспособность и финансовое положение, риск забастовок и др.

Тип и специализация производства, его территориальное размещение, объемы и материалоемкость выпускаемой продукции, обуславливают соответствующий тип структуры органов снабжения (Platonov, 2017). На небольших предприятиях, потребляющих малые объемы материальных ресурсов в ограниченной номенклатуре, функции снабжения возлагаются на небольшие группы отдельных работников хозяйственного отдела предприятия.

На большинстве средних и крупных предприятий, к которым относятся и предприятия энергетического комплекса, эту функцию выполняют специальные отделы материально-технического снабжения, которые построены по функциональному или материальному принципу. Организационная структура отдела снабжения приведена на рис. 5.

Эта структура позволяет рационально выстраивать закупочные стратегии, способствует повышению ответственности работников, улучшению МТО производства. Процесс закупки имеет вид (Seliverstov, 2014):

- выполнение заказа;
- получение предметов поставки;
- заключение договоров с поставщиками;
- получение коммерческих предложений и льгот;
- получение заявок;
- расчеты с поставщиками.



Рисунок 4. Алгоритм выбора поставщика материальных-технических ресурсов

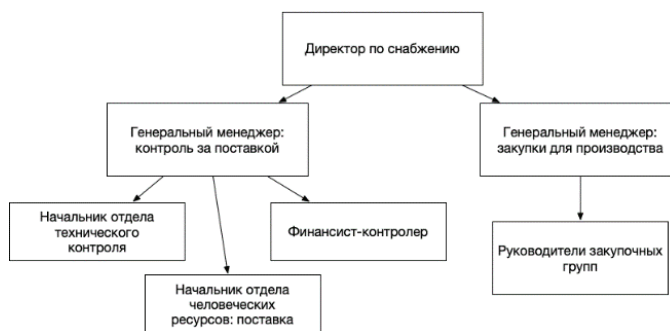


Рисунок 5. Организационная структура отдела снабжения

Процесс управления закупками имеет определенные этапы и функциональное построение (рис. 6).

Отдел управления закупками должен выполнять такие задачи:

- планирование и контроль сырья;
- планирование снабжения производства;

- анализ закупок и сырья;
- осуществление закупок;
- получение сырья, доставка;
- складирование и грузопереработка;
- перемещение сырья по территории предприятия;
- контроль за использованием;
- работа с излишками, повторное использование.

Эффективное управление закупками должно приносить экономию затрат, которую можно достичь за счет:

- низкой цены закупаемой единицы продукции;
- низких затрат на транспортировки;
- низких затрат на грузоперевозки на складе;
- низких затрат на обработку заказа;
- более низких затрат из-за возникновения дефицита.

На предприятии энергетического комплекса на каждый процент снижения затрат на закупки приходится 12% роста прибыли.

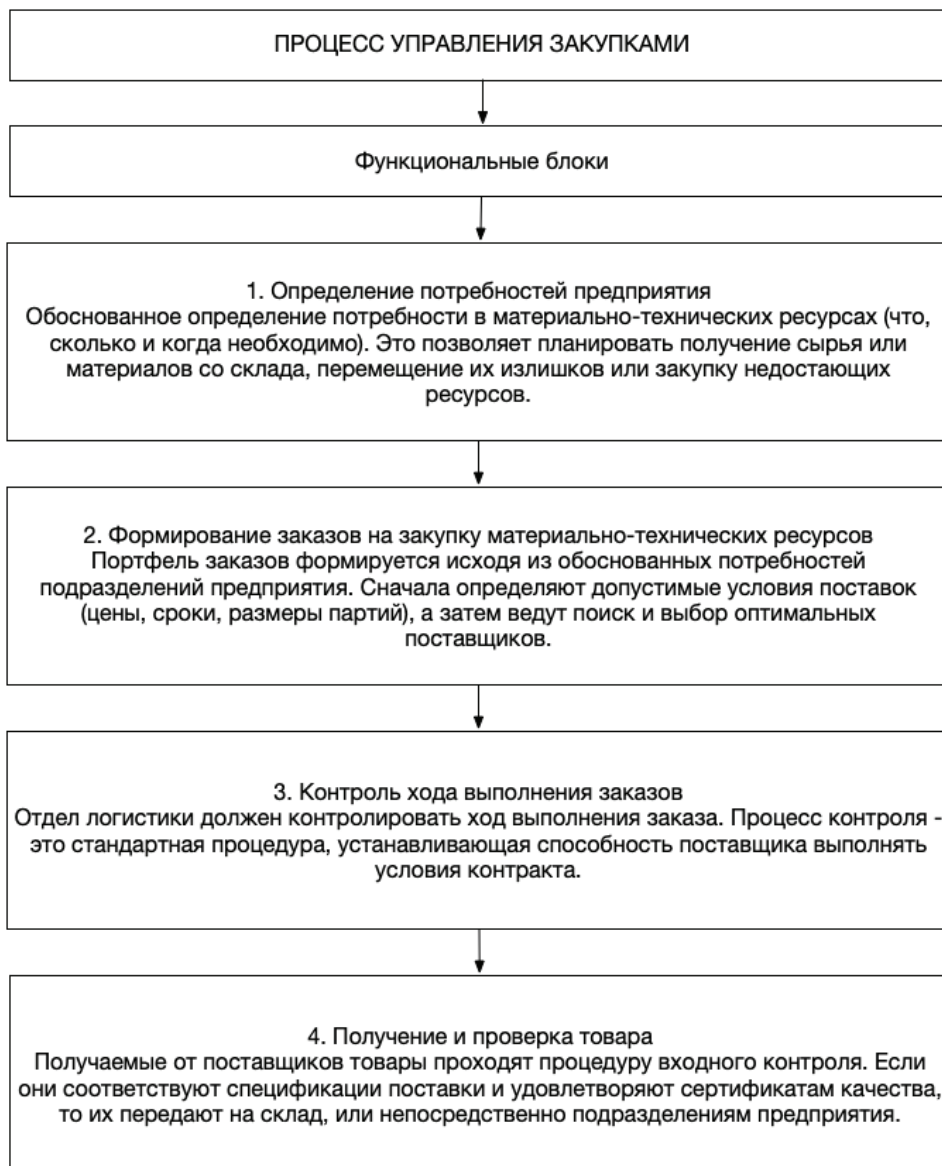


Рисунок 6. Отображение процесса управления закупками

Если проанализировать структуру себестоимости продукции предприятия энергетического комплекса, то можно установить, что на долю материалов приходится весомый процент всех средств, затрачиваемых на производство готовой продукции. Таким образом, в распоряжении органов материально-технического обеспече-

ния находится большая часть сметной стоимости реализованного проекта-заказа. Итак, одним из главных резервов снижения себестоимости продукции энергетического комплекса является совершенствование системы материально-технического обеспечения такого производства.

На сегодняшний день предприятиям энергетического комплекса характерно позаказное производство, поэтому тщательно определяется эффективность использования материальных ресурсов:

- с целью объективной оценки состояния потребления ресурсов в основном и вспомогательном производстве, объемов запасов;
- с целью контроля величины затрат на их приобретение и сохранение;
- с целью принятия решений по вопросам экономии ресурсов и разработки путей рационального использования;
- с целью распределения ограниченного ресурса.

Материалы и методы

Стоит задача оптимального распределения ограниченного ресурса при заранее выбранном критерии оптимальности.

К математическим методам прибегают при решении задач оптимизации функционирования производственных систем, при распределении материальных и трудовых ресурсов. Постановки перечисленных задач носят оптимизационный характер, где в качестве критериев эффективности применяются различные целевые функции, которые записываются аналитически.

Однако особенностью постановок задач системного анализа является то обстоятельство, что наряду со строгим математическим аппаратом применяются эвристические методы, основанные на интуиции исследователя, его опыте в решении задач подобного типа. Это связано с трудностями формализации моделей сложных систем и процессов.

На базе работ проведен анализ современного состояния моделей в методе анализа и минимизации рисков в распределенных производственных системах и выявлены неадекватность моделей современным технологическим и производственным системам, определено, что имитационное моделирование позволяет проигрывать различные ситуации с возможностью оценки последствий принятых решений в условиях трансформационных изменений внешних условий.

Поэтому целесообразно применить технологии имитационного моделирования к решению проблем распределения ограниченного ресурса в процессе материально-технического обеспечения производства энергетического комплекса.

Имитационное моделирование не исключает применения в процессе вычислительного

эксперимента аналитических моделей при неполной информации о начальном состоянии системы и ее входных действиях. Таким образом, имитационное моделирование не снижает значимости аналитических моделей, а являются способом расширения сферы их применения в соответствии с условиями исследования, которые осложняются при реализации проекта.

Таким образом, используя работы посвященные прикладным задачам управления ресурсами в приложении к организационным и техническим системам, предлагаем для решения задач оптимизации распределения материальных ресурсов комбинировать технологии системного анализа, теории игр и имитационного моделирования.

В процессе материально-технического обеспечения производства энергетического комплекса проходят значительные суммы средств в виде материалов, полуфабрикатов, комплектующих, это обстоятельство делает актуальной задачу эффективного распределения ресурсов, с целью удовлетворения некоторым критерием оптимальности.

Под термином «ресурсы» можно понимать не только финансовые, но и конкретные материальные потоки, подлежащих распределению. В этом случае необходимо перейти от скалярной величины, описывающей финансовые ресурсы, к векторной величине, характеризующей материальные ресурсы. Размерность вектора, описывающего набор распределяемых материальных ресурсов, определяется из условий конкретной задачи. В целом, функцию материально-технического обеспечения, связанную с распределением ограниченного ресурса, можно рассматривать как задачу управления несколькими проектами, связанными друг с другом только общими ресурсами.

Результаты и обсуждение

Максимальный показатель, при котором предприятие может считать себя лидером, должен равняться максимальному из всех показателей конкурентов с учетом поправочного коэффициента (формула 1):

$$G^R \in \left[\frac{\sum_i (w_i * R_i)}{\sum_i w_i}, \varepsilon * \max(R_i) \right] \quad (1)$$

где G^R – целевой показатель эффективности предприятия энергетического комплекса (рентабельность, чистая прибыль или другой); w_i – объемы реализации продукции предприятия-конкурента; R_i – показатель эффективности предприятия-конкурента; ε – поправочный

коэффициент, который может быть больше единицы, если предприятие пытается стать бесспорным лидером в отрасли, или меньше единицы, если возможности предприятия не позволяют ему стать лидером; $i = 1, \dots, I$ – индекс предприятия-конкурента; I – количество анализируемых предприятий-конкурентов.

Следующим этапом дивергентной стадии является сравнение с бизнес-процессами конкурентов и формирование целей для перестройки своих бизнес-процессов. Базовым при этом является установленный на предыдущем этапе диапазон показателя главной цели. При формировании модели целеполагания на этом этапе установлено предположение, что каждый рассматриваемый бизнес-процесс имеет влияние на главную цель и это влияние может быть оценено. Как образец для реформирования бизнес-процессов предприятия энергетического комплекса выбираются соответствующие бизнес-процессы предприятий-конкурентов.

При формировании системы вспомогательных целей для каждого бизнес-процесса анализируется влияние сферы, к которой относится бизнес-процесс, на главную цель и разница между эффективностью бизнес-процесса на промышленном предприятии и на предприятиях-конкурентах. Вспомогательная цель включается в систему целеполагания, если (формула 2):

$$\begin{aligned} S_d &\leq L^S \\ S_d &= M\{B_{d1}, \dots, B_{dk^d}\} \\ F(S_d, G^R) &\geq L^G \end{aligned} \quad (2)$$

где S_d – показатель эффективности d-ой сферы деятельности предприятия энергетического комплекса; L^S – минимальное значение показателя эффективности, при котором промышленное предприятие может считать значение эффективности отдельной сферы удовлетворительным; $M\{B_{d1}, \dots, B_{dk^d}\}$ – медиана множества эффективностей отдельных бизнес-процессов; $\{B_{d1}, \dots, B_{dk^d}\}$ – множество эффективностей отдельных бизнес-процессов, которые относятся к d-ой сферы деятельности предприятия энергетического комплекса; K^D – количество бизнес-процессов, которые относятся к d-ой сферы деятельности предприятия энергетического комплекса; $F(S_d, G^R)$ – функция, отображающая зависимость между эффективностью d-ой сферы деятельности предприятия энергетического комплекса и его

глобальной целью; L^G – значение, при котором зависимость между эффективностью d-ой сферы деятельности предприятия энергетического комплекса и его глобальной целью можно считать существенным (в общем случае равно 0,7 и более).

Этап формирования иерархии целей дает возможность обеспечить развитие предприятия энергетического комплекса в каждой сфере деятельности. Для этого предлагается установить зависимости между вспомогательными целями, то есть такими, которые должны быть выполнены ранее, а какие позднее. При этом возникают вспомогательные цели второго порядка, которые не были установлены непосредственно на предыдущем этапе, но достижение которых необходимо для реализации вспомогательных целей первого порядка. Оформление иерархии вспомогательных целей первого и второго порядка предлагается осуществлять с помощью теории графов, а анализ связей между целями с помощью модели критического пути (CPM – Critical path method). При этом каждая цель описывается как перечень необходимых для ее достижения связанных целей и затрат времени на достижение этих целей (формула 3):

$$\begin{aligned} G^R &= \{G_s^1, T_s^1\} \\ G_s^1 &= \left\{ \{G_{e^{1s}}^1, T_{e^{1s}}^1\}, \{G_{e^{2s}}^2, T_{e^{2s}}^2\} \right\} \\ G_h^2 &= \{G_{e^{2h}}^2, T_{e^{2h}}^2\} \end{aligned} \quad (3)$$

где G^R – главная цель предприятия энергетического комплекса; $\{G_s^1, T_s^1\}$ – множество вспомогательных целей первого порядка, которых необходимо достичь для достижения главной цели предприятия энергетического комплекса, и оценка времени, которое требуется для их достижения; $\{G_{e^{1s}}^1, T_{e^{1s}}^1\}$ – множество вспомогательных целей первого порядка ($G_{e^{1s}}^1$), которых необходимо достичь для достижения цели G_s^1 , и оценки времени ($T_{e^{1s}}^1$), которое нужно для их достижения; $\{G_{e^{2s}}^2, T_{e^{2s}}^2\}$ – множество вспомогательных целей второго порядка ($G_{e^{2s}}^2$), которых необходимо достичь для достижения цели G_s^1 , и оценки времени ($T_{e^{2s}}^2$), которое нужно для их достижения; $\{G_{e^{2h}}^2, T_{e^{2h}}^2\}$ – множество вспомогательных целей второго

порядка $(G_{e^{2h}}^2)$, которых необходимо достичь для достижения цели G_h^2 , и оценки времени $(T_{e^{2h}}^2)$, которое нужно для их достижения; $s = 1, \dots, S$ – индексы вспомогательных целей первого порядка; $h = 1, \dots, H$ – индексы вспомогательных целей второго порядка; $e^{1s} = 1, \dots, E^{1s}$ – индексы вспомогательных целей первого порядка, которые необходимы для достижения s-й вспомогательной цели первого порядка (E^{1s} – количество таких целей); $e^{2s} = 1, \dots, E^{2s}$ – индексы вспомогательных целей второго порядка, которые необходимы для достижения s-й вспомогательной цели первого порядка (E^{2s} – количество таких целей); $e^{2h} = 1, \dots, E^{2h}$ – индексы вспомогательных целей второго порядка, которые необходимы для достижения h-й вспомогательной цели второго порядка (E^{2h} – количество таких целей).

Оценка затрат времени на достижение целей позволяет разделить целеполагание на стратегическое, оперативное и тактическое. В свою очередь, наличие временных планов целеполагания является основой для анализа необходимых для достижения этих целей ресурсов, источников и графиков их поступления.

Таким образом, после формирования максимально возможного веера целей может быть осуществлен переход к конвергентной стадии целеполагания. На первом этапе этой стадии предлагается осуществлять оценку затрат ресурсов на достижение установленных на предыдущем этапе целей.

Ресурсы, которые могут использоваться предприятием энергетического комплекса, предлагается разделять на финансовые и другие. Причем другие ресурсы могут быть переведены в финансовые. Такой подход обоснован тем, что все другие виды ресурсов (материальные, производственные, кадровые) могут быть приобретены, главным вопросом при этом является цена, которую придется заплатить за этот ресурс. Описание затрат ресурсов для каждой цели имеет вид (формула 4):

$$V^R = \left\{ F_s^1, \left\{ \hat{F}_s^1, R_s^1 \right\} \right\},$$

$$V_s^1 = \left\{ \left\{ F_{e^{1s}}^1, \left\{ \hat{F}_{e^{1s}}^1, R_{e^{1s}}^1 \right\} \right\}, \left\{ F_{e^{2s}}^2, \left\{ \hat{F}_{e^{2s}}^2, R_{e^{2s}}^2 \right\} \right\} \right\} \quad (4)$$

$$V_h^2 = \left\{ F_{e^{2h}}^2, \left\{ \hat{F}_{e^{2h}}^2, R_{e^{2h}}^2 \right\} \right\}$$

где V^R – множество ресурсов, необходимых для достижения главной цели предприятия

энергетического комплекса; F_s^1 – множество финансовых ресурсов, необходимых для достижения главной цели предприятия энергетического комплекса; $\left\{ \hat{F}_s^1, R_s^1 \right\}$ – множество нефинансовых ресурсов, необходимых для достижения главной цели предприятия энергетического комплекса ((R_s^1)) и этих ресурсов в денежном измерении (\hat{F}_s^1); V_s^1 – множество ресурсов, необходимых для достижения s-й вспомогательной цели первого порядка; $F_{e^{1s}}^1$ – множество финансовых ресурсов, необходимых для достижения s-й вспомогательной цели первого порядка; $\left\{ \hat{F}_{e^{1s}}^1, R_{e^{1s}}^1 \right\}$ – множество нефинансовых ресурсов, необходимых для достижения вспомогательной цели первого порядка ($(R_{e^{1s}}^1)$, которая связана с s-й вспомогательной целью, и оценок этих ресурсов в денежном измерении ($\hat{F}_{e^{1s}}^1$); $F_{e^{2s}}^2$ – множество финансовых ресурсов, необходимых для достижения вспомогательной цели второго порядка предприятия энергетического комплекса, которая связана с s-й вспомогательной целью; $\left\{ \hat{F}_{e^{2s}}^2, R_{e^{2s}}^2 \right\}$ – множество нефинансовых ресурсов, необходимых для достижения вспомогательной цели второго порядка ($(R_{e^{2s}}^2)$, которая связана с s-й вспомогательной целью, и оценок этих ресурсов в денежном измерении ($\hat{F}_{e^{2s}}^2$); V_h^2 – множество ресурсов, необходимых для достижения h-й вспомогательной цели второго порядка; $F_{e^{2h}}^2$ – множество финансовых ресурсов, необходимых для достижения h-й вспомогательной цели второго порядка; $\left\{ \hat{F}_{e^{2h}}^2, R_{e^{2h}}^2 \right\}$ – множество нефинансовых ресурсов, необходимых для достижения h-й вспомогательной цели предприятия энергетического комплекса второго порядка ($(R_{e^{2h}}^2)$) и оценок этих ресурсов в денежном измерении ($\hat{F}_{e^{2h}}^2$); $s = 1, \dots, S$ – индексы вспомогательных целей первого порядка; $h = 1, \dots, H$ – индексы вспомогательных целей второго порядка; $e^{1s} = 1, \dots, E^{1s}$ – индексы вспомогательных целей первого порядка, кото-

рые необходимы для достижения s-й вспомогательной цели первого порядка (E^{1s} – количество таких целей); $e^{2s} = 1, \dots, E^{2s}$ – индексы вспомогательных целей второго порядка, которые необходимы для достижения s-й вспомогательной цели первого порядка (E^{2s} – количество таких целей); $e^{2h} = 1, \dots, E^{2h}$ – индексы вспомогательных целей второго порядка, которые необходимы для достижения h-й вспомогательной цели второго порядка (E^{2h} – количество таких целей).

Уже на этом этапе можно сузить множество целей предприятия энергетического комплекса, если при оценке ресурсов выяснится, что необходимые ресурсы могут быть получены даже при достаточной финансовой состоятельности (например, необходимая технология защищена патентами, владелец которой не согласен ее продавать). Но главным этапом конвергентной стадии является этап секвестра целей в соответствии с имеющимися ресурсами. При этом оцениваются наличие ресурсов или возможности их привлечения и отменяются цели, которые не могут быть достигнуты в текущих условиях. Причем отмена целей второго и первого порядка вызывает необходимость пересмотра целей, которые находятся на высшем уровне иерархии в соответствии с тем, что было изъято. Высшие по иерархии цели могут быть скорректированы (например, уменьшен планируемый объем реализации) или полностью отменены.

Секвестр целей предприятия энергетического комплекса согласно имеющимся ресурсам может быть осуществлен в режиме индивидуального просмотра каждой цели, на которую может не хватить ресурсов, с последующим анализом всей цепи целей, которые связаны с сокращенной целью. Также секвестр целей может осуществляться в автоматизированном режиме, когда рассматриваются все возможные комбинации отмены целей в соответствии с имеющимися ресурсами, а аналитикам и руководителям для принятия решения предоставляется набор альтернатив. Главной характеристикой каждой альтернативы является ожидаемое значение показателя, характеризующего стратегическую цель предприятия энергетического комплекса. Таким образом, результатом этого этапа является сокращенное множество целей, структура которого приведена в табл. 1.

Завершающим этапом конвергентной стадии целеполагания предприятия энергетического комплекса является формирование гра-

фика выполнения целей. Целью этого этапа является сужение многообразия целей на каждом временном горизонте. Благодаря рассчитанным при формировании иерархии целей оценкам затрат времени достижения каждой вспомогательной цели можно привязать к конкретной календарной дате, что дает возможность в дальнейшем осуществлять контроль выполнения целей.

Таблица 1
Структура множества целей после секвестра

| Показатели | Сценарий | | |
|---|--------------------------------------|-----|--------------------------------------|
| | 1 | ... | N |
| Значение показателя стратегической цели | G^{1R} | ... | G^{NR} |
| Перечень вспомогательных целей | $\{G^{11}\}, \{G^{12}\}$ | ... | $\{G^{N1}\}, \{G^{N2}\}$ |
| Перечень необходимых ресурсов | $\{V^{11}\}$ | ... | $\{V^{N1}\}$ |
| Перечень отмененных вспомогательных целей | $\{\bar{G}^{11}\}, \{\bar{G}^{12}\}$ | ... | $\{\bar{G}^{N1}\}, \{\bar{G}^{N2}\}$ |

Представление графика выполнения целей предприятия энергетического комплекса может осуществляться с помощью стандартных инструментов для отображения выполнения проектов, например, диаграмм Ганта.

При моделировании процедуры поставки материально-технических ресурсов и их покупки будет предполагаться, что на рынке товаров действуют два игрока, первый игрок представляет предприятия – поставщиков ресурсов, второй игрок представляет промышленные предприятия – получателей ресурсов. И, как уже отмечалось, каждое предприятие может быть одновременно и поставщиком, и покупателем ресурсов. Игрок, который может поставлять ресурсы, определяет их предложение на рынке товаров; игрок, который может покупать ресурсы, определяет их спрос на рынке товаров. Поэтому, в дальнейшем, будет считаться, что первый игрок управляет предложением ресурсов (поставкой), а второй игрок управляет спросом на ресурсы (покупкой).

Пусть $x(0)$ – величина предложения материальных ресурсов в национальной валюте, которая планируется быть предложенной контрагенту (второму игроку) на рынке ресурсов в периоде $[0, T]$ (T – натуральное число), а $y(0)$ – величина спроса на ресурсы в национальной валюте, который планирует удовлетворить второй игрок на рынке ресурсов в периоде $[0, T]$.

Обозначим через α_{pr} – темп роста величины предложения ресурсов в течение планового периода времени $[t, T]$ ($t = 0, 1, \dots, T - 1$), β_{pr} – темп роста величины спроса на ресурсы в течение планового периода времени $[t, T]$ ($t = 0, 1, \dots, T - 1$). Для простоты изложения считаем, что темпы роста, α_{pr} , β_{pr} – константы. Кроме того, обозначим через p_1^{pr} цену предложения ресурсов в национальной валюте, через p_2^{pr} цену спроса на ресурсы в национальной валюте, через γ_1^{pr} обозначим отношение p_1^{pr} / p_2^{pr} , а через γ_2^{pr} – отношение p_2^{pr} / p_1^{pr} .

Опишем процедуру спроса и предложения на рынке ресурсов. В момент времени t предполагается, что величина предложения $x(t)$ ресурсов в национальной валюте, которую первый игрок планировал предложить второму игроку на интервале $[t, T]$, умножается на темп роста предложения ресурсов в национальной валюте на интервале $[t, T]$ ($t = 0, 1, \dots, T - 1$). После этого, первый игрок выбирает величину $u(t) \in [0, 1]$, которая обуславливает величину предложения $u(t) \times \alpha_{pr} x(t)$ товаров в национальной валюте второму игроку.

Аналогично действует второй игрок. В момент времени t величина спроса $y(t)$ на ресурсы в национальной валюте, второй игрок планировал удовлетворить на интервале $[t, T]$, умножается на темп роста спроса на ресурсы в национальной валюте на интервале $[t, T]$ ($t = 0, 1, \dots, T - 1$). После этого, второй игрок выбирает величину $v(t) \in [0, 1]$, которая обуславливает величину спроса $v(t) \times \beta_{pr} y(t)$ на ресурсы в национальной валюте, который второй игрок планировал удовлетворить на интервале $[t, t + 1]$ ($t = 0, 1, \dots, T - 1$).

Величина предложения $u(t) \times \alpha_{pr} x(t)$ ресурсов в национальной валюте, которую первый игрок предлагает второму игроку, позволит второму игроку удовлетворить свой спрос на

ресурсы в национальной валюте на величину $\gamma_2^{pr} \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t)$ (в соответствии с законом равновесия: (цена предложения)х(объем предложения) = (цена спроса)х(объем спроса)).

Величина спроса $v(t) \times \beta_{pr} y(t)$ на ресурсы в национальной валюте, которую второй игрок планировал удовлетворить на интервале $[t, t + 1]$ ($t = 0, 1, \dots, T - 1$), позволит Первому игроку предложить второму игроку величину $\gamma_1^{pr} \times v(t) \times \beta_{pr} y(t)$ ресурсов в национальной валюте (согласно закона равновесия: (цена предложения)х(объем предложения) = (цена спроса)х(объем спроса)).

Таким образом, в момент времени $t + 1$ величины предложения $x(t + 1)$ и спроса $y(t + 1)$ будут записываться (формула 5 и 6):

$$x(t+1) = \alpha_{pr} x(t) - u(t) \times \alpha_{pr} x(t) - \gamma_1^{pr} \times v(t) \times \beta_{pr} y(t); \quad (5)$$

$$y(t+1) = \beta_{pr} y(t) - v(t) \times \beta_{pr} y(t) - \gamma_2^{pr} \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t); \quad (6)$$

Сразу отметим, что в рамки рассматриваемой схемы вписывается ситуация: одно предприятие, которое заинтересовано в покупке ресурсов для своего функционирования – группа предприятий – поставщиков ресурсов, которое может составлять или одно предприятие или группу предприятий.

В случае, когда процедура спроса и предложения рассматривается не только на внутреннем рынке, но и на внешнем, необходимо сделать добавления, обусловленные этим фактором, то есть с учетом того, что игроки, помимо спроса и предложения на ресурсы в национальной валюте, предлагают также и ресурсы в иностранной валюте, а также пользуются спросом на ресурсы в иностранной валюте. Введем дополнительные обозначения. Обозначим через β_1^{pr} ($\beta_1^{pr} \in [0, 1]$) – величину, характеризующую долю величины предложения первым игроком ресурсов в национальной валюте на внутреннем и внешних рынках на интервале $[t, t + 1]$, то есть $\beta_1^{pr} \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t)$ – величина предложения первым игроком ресурсов в национальной валюте на внутреннем и внешних рынках на интервале $[t, t + 1]$, тогда $(1 - \beta_1^{pr})$ – будет означать долю величины

предложения первым игроком ресурсов в иностранной валюте на внутреннем и внешних рынках на интервале $[t, t+1]$, то есть $(1 - \beta_1^{pr}) \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t)$ – величина предложения первым игроком ресурсов в иностранной валюте на внутреннем и внешних рынках на интервале $[t, t+1]$.

Через β_2^{pr} ($\beta_2^{pr} \in [0, 1]$) – величину, характеризующую долю спроса второго игрока на ресурсы в национальной валюте на внутреннем и внешних рынках на интервале $[t, t+1]$, то есть $\beta_2^{pr} \times v(t) \times \beta_{pr} y(t)$ – величина спроса второго игрока на ресурсы в национальной и иностранной валютах на внутреннем и внешних рынках на интервале $[t, t+1]$, тогда $(1 - \beta_2^{pr})$ – означает долю спроса второго игрока на ресурсы в иностранной валюте на внутреннем и внешних рынках на интервале $[t, t+1]$, то есть $(1 - \beta_2^{pr}) \times v(t) \times \beta_{pr} y(t)$ – величина спроса второго игрока на ресурсы в иностранной валюте на внутреннем и внешних рынках на интервале $[t, t+1]$. Кроме этого, через k_d обозначим курс валюты по отношению к национальной валюте, то есть $1\$ = k_d$; через q_1^{pr} обозначим цену предложения товаров в иностранной валюте, через q_2^{pr} – цену спроса на товары в иностранной валюте (долларах); через δ_1^{pr} обозначим отношение q_1^{pr} / q_2^{pr} , через δ_2^{pr} – отношение q_2^{pr} / q_1^{pr} .

Итак, запись для величин $x(t+1)u(t+1)$ имеет вид (формулы 7 и 8):

$$x(t+1) = \alpha_{pr} x(t) - \beta_1^{pr} \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t) - \gamma_1^{pr} \times \beta_2^{pr} \times v(t) \times \beta_{pr} y(t) - (1 - \beta_1^{pr}) \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t) - \delta_1^{pr} \times$$

$$\times (1 - \beta_2^{pr}) \times v(t) \times \beta_{pr} y(t);$$

$$y(t+1) = \beta_{pr} y(t) - \beta_2^{pr} \times v(t) \times \beta_{pr} y(t) - \gamma_2^{pr} \times \beta_1^{pr} \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t) - (1 - \beta_2^{pr}) \times v(t) \times \beta_{pr} y(t) - \delta_2^{pr} \times$$

$$\times (1 - \beta_1^{pr}) \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t);$$

Прокомментируем процедуру спроса и предложения продуктов и услуг на рынке ресурсов,

что включает и внутренний и внешний рынок. В момент времени t предполагается, что величина предложения $x(t)$ ресурсов в национальной и иностранной валюте, которые первый игрок планировал предложить второму игроку на интервале $[t, T]$, умножается на темп роста предложения ресурсов в национальной и иностранной валюте на интервале $[t, T]$ ($t = 0, 1, \dots, T-1$). После этого, первый игрок выбирает величины $\beta_1^{pr} \in [0, 1], (1 - \beta_1^{pr}) \in [0, 1], u(t) \in [0, 1]$, которые определяют величины предложения ресурсов в национальной и иностранной валютах, соответственно, второму игроку.

Аналогично действует второй игрок. В момент времени t величина спроса $y(t)$ на ресурсы в национальной и иностранной валютах, который второй игрок планировал удовлетворить на интервале $[t, T]$, умножается на темп роста спроса на ресурсы в национальной и иностранной валютах на интервале $[t, T]$ ($t = 0, 1, \dots, T-1$). После этого, второй игрок выбирает величину $\beta_2^{pr} \in [0, 1], (1 - \beta_2^{pr}) \in [0, 1], v(t) \in [0, 1]$, которая обуславливают величины спроса $\beta_2^{pr} \times v(t) \times \beta_{pr} y(t), (1 - \beta_2^{pr}) \times v(t) \times \beta_{pr} y(t)$ национальной и иностранной валют, который второй игрок планировал удовлетворить на интервале $[t, t+1]$ ($t = 0, 1, \dots, T-1$).

Величина предложения $\beta_1^{pr} \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t)$ ресурсов в национальной валюте, которую первый игрок предлагает второму игроку, позволит второму игроку удовлетворить свой спрос на величину $\gamma_2^{pr} \times \beta_1^{pr} \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t)$ (согласно закону равновесия: (цена предложения) \times (объем предложения) = (цена спроса) \times (объем спроса)).

Величина предложения $(1 - \beta_1^{pr}) \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t)$ ресурсов в иностранной валюте, которую первый игрок предлагает второму игроку, позволит второму игроку удовлетворить свой спрос на величину

$\delta_2^{pr} \times (1 - \beta_1^{pr}) \times u(t) \times \alpha_{pr} x(t)$ (согласно закону равновесия: (цена предложения) \times (объем предложения) = (цена спроса) \times (объем спроса)).

Величина спроса $\beta_2^{pr} \times v(t) \times \beta_{pr} y(t)$ на ресурсы в национальной валюте, которую второй игрок планировал удовлетворить на интервале $[t, t+1]$ ($t = 0, 1, \dots, T-1$), позволит первому игроку предложить второму игроку величину $\gamma_1^{pr} \times \beta_2^{pr} \times v(t) \times \beta_{pr} y(t)$ ресурсов в национальной валюте (согласно закона равновесия: (цена предложения) \times (объем предложения) = (цена спроса) \times (объем спроса)).

Величина спроса $(1 - \beta_2^{pr}) \times v(t) \times \beta_{pr} y(t)$ товаров в иностранной валюте, которую второй игрок планировал удовлетворить на интервале $[t, t+1]$ ($t = 0, 1, \dots, T-1$), позволит первому игроку предложить второму игроку величину $\delta_1^{pr} \times (1 - \beta_2^{pr}) \times v(t) \times \beta_{pr} y(t)$ ресурсов в иностранной валюте (согласно закона равновесия: (цена предложения) \times (объем предложения) = (цена спроса) \times (объем спроса)).

Тогда, в момент времени $t+1 < T$ возможно выполнение одного из четырех условий:

- 1) $x(t+1) \geq 0, y(t+1) < 0$;
- 2) $x(t+1) < 0, y(t+1) \geq 0$;
- 3) $x(t+1) < 0, y(t+1) < 0$;
- 4) $x(t+1) \geq 0, y(t+1) \geq 0$.

Если выполняется первое условие, то второй игрок, управляющий спросом, досрочно реализовал свой спрос в момент времени $t+1$, а первый игрок, управляющий предложением, не реализовал свое предложение в момент времени $t+1$. Процедура спроса и предложения считается законченной в результате досрочной реализации спроса вторым игроком.

Если выполняется второе условие, то первый игрок, управляющий предложением, досрочно реализовал свое предложение в момент времени $t+1$ а второй игрок, управляющий спросом, не реализовал свой спрос в момент времени $t+1$. Процедура спроса и предложения считается законченной в результате досрочной реализации предложения первым игроком.

Если выполняется третье условие, то игроки, управляющие и спросом, и предложением, досрочно реализовали свой спрос и предложение в момент времени $t+1$. Процедура спроса и предложения считается законченной в результате досрочной реализации спроса игроками.

Если выполняется четвертое условие, то игроки, управляющие и спросом и предложением, не реализовали свой спрос и предложение в момент времени $t+1$ и, следовательно, процедура спроса и предложения продолжается для моментов времени, больших $t+1$. И, в момент времени $t = T-1$ игроки делают последний ход и определяют величины $x(T)$ и $y(T)$, которые показывают величины предложения и спроса в момент времени $t = T$ как результат реализации процедуры спроса и предложения игроков.

Замечание 1. Как предложение, так и спрос, на ресурсы включают как ресурсы в национальной валюте, так и в иностранной валюте. Если V_1 – объем ресурсов в национальной валюте, который может быть предложен, а V_2 – объем ресурсов в иностранной валюте, например, в валюте, который может быть предложен, то общий объем ресурсов («оцененных» в национальной валюте), который может быть предложен, равен сумме $V_1 + k_d \times V_2$. Таким образом, доля β_1^{pr} ресурсов в национальной валюте, которые могут быть предложены, равна $V_1 / (V_1 + k_d \times V_2)$, а доля $(1 - \beta_1^{pr})$ ресурсов в иностранной валюте, могут быть предложены, равна $k_d \times V_2 / (V_1 + k_d \times V_2)$, то есть выбор долей $\beta_1^{pr}, (1 - \beta_1^{pr})$ при обосновании динамики изменения объемов предложения и спроса может происходить описанным выше образом, а это означает, что при фиксированных объемах V_1, V_2 изменение величин $\beta_1^{pr}, (1 - \beta_1^{pr})$ обуславливается изменением курса валюты k_d . При росте курса валюты величина β_1^{pr} уменьшается, а величина $(1 - \beta_1^{pr})$ возрастает, при уменьшении курса валюты величина β_1^{pr} растет, а величина $(1 - \beta_1^{pr})$ – уменьшается.

Инструментарий теории игр, что позволяет определить области возможных начальных состояний спроса и предложения (на рынке ресурсов), обладающих свойством: если процедура реализации спроса и предложения начинается с этих состояний, то в один из моментов времени возможна реализация спроса или предложения, дает возможность получить необходимый результат процедуры реализации спроса и предложения и найти оптимальные (рациональные) стратегии управления процедурой реализации спроса и предложения. Для нахождения таких областей решается многошаговая игра с двумя терминальными поверхностями, решение которой заключается в определении множеств начальных состояний величин спроса и предложения, а также стратегий (управляющих воздействий) игроков, применяя которые, возможно получение результатов, желательных для каждого игрока (реализация спроса или предложения).

Приведенный процесс реализации процедуры спроса и предложения будет рассматриваться в рамках схемы позиционной многошаговой игры с полной информацией. В рамках этой схемы процесс «порождает» две задачи: с точки зрения первого игрока-союзника и с точки зрения второго игрока-союзника. Вследствие симметричности достаточно будет ограничиться рассмотрением одной из них, например, с точки зрения первого игрока-союзника. Обозначим через $T^* = \{0, 1, \dots\}$ дискретное множество, характеризующее область изменения временного параметра.

Определение. Чистой стратегией первого игрока-союзника называется функция $T^* \times R_+^2 \rightarrow [0, 1]$, что ставит состоянию информации (позиции) $(t, (x, y))$ значение $u(t, (x, y)) \in [0, 1]$.

То есть чистой стратегией первого игрока союзника является функция (правило), которая ставит состоянию информации в момент времени t величину $u(t, (x, y))$, что определяет величину предложения материальных ресурсов, который он предлагает на плановом периоде $[t, t + 1]$. Относительно информированности игрока-противника (в рамках схемы позиционной игры) никаких предположений не делается, что эквивалентно тому, что игрок-противник выбирает свое управляющее влияние $v(t)$

, определяющее величину спроса на материальные ресурсы, на основании любой информации.

После определения стратегий в задаче 1 необходимо определить множество «преимуществ» W_1 для первого игрока. W_1 – множество таких начальных состояний $(x(0), y(0))$, которые являются величинами предложения и спроса, которые имеют свойство: для таких начальных состояний существует стратегия первого игрока, управляющего предложением материальных ресурсов, которые для любых реализаций стратегии второго игрока «приводит» состояние $(x(t), y(t))$ в один из моментов времени t таким, при котором будет выполняться условие (1). При этом, у второго игрока не существует стратегии, которая может «привести» к выполнению условий (2) или (3) в один из предыдущих моментов времени. Стратегия $u_*(\cdot, \cdot)$ первого игрока, обладающего указанным свойством, называется оптимальной.

Решение задачи 1 заключается в нахождении множества «преимуществ» первого игрока и его оптимальных стратегий. Аналогично ставится задача с точки зрения второго игрока-союзника. Вследствие симметричности, достаточно ограничиться решением задачи 1, так как решение задачи 2 находится точно также.

Решение задачи 1 находится с помощью инструментария теории многошаговых игр с полной информацией, который позволяет находить его при различных соотношениях параметров игры. Приведем решение игры, то есть множество преимуществ W_1 и оптимальные стратегии первого игрока. Отметим следующее: множество преимуществ W_1 является объединением множеств W_1^i состояний $(x(0), y(0))$, которые обладают свойством, таким что если процедура спроса и предложения начнется с них, то у первого игрока существует стратегия $u_*(\cdot, \cdot)$, что позволяет ему получить выполнение условия (1) в момент времени $t = i$, как бы ни действовал второй игрок, причем у второго игрока существует стратегия $v_*(\cdot, \cdot)$, которая не позволяет первому игроку получить выполнение условия (1) за меньшее время.

Обозначим через S_1 величину $\gamma_1^{pr} \times \beta_1^{pr} + \delta_1^{pr} \times (1 - \beta_1^{pr})$, то есть

$S_1 = \gamma_1^{pr} \times \beta_2^{pr} + \delta_2^{pr} \times (1 - \beta_2^{pr})$ а через S_2 величину $\gamma_2^{pr} \times \beta_2^{pr} + \delta_2^{pr} \times (1 - \beta_2^{pr})$, то есть $S_2 = \gamma_2^{pr} \times \beta_2^{pr} + \delta_2^{pr} \times (1 - \beta_2^{pr})$.

Выпишем множества W_1^i и оптимальные стратегии $u_*(\cdot, \cdot)$ при любых соотношениях параметров игры.

$$\alpha \leq \beta$$

$$W_1^i = \left\{ \begin{array}{l} (x(0), y(0)): k(i-1) \times \\ \times \beta \times y(0) \leq s_1 \times \alpha \times x(0) k(i-2) \times \beta \times y(0) \end{array} \right\}$$

$$i = 1, 2, \dots$$

$$u_* = (u_*(0, (x, y)), \dots, u_*(t-1, (x, y)), u_*(t, (x, y))) =$$

$$= \left\{ \begin{array}{l} [1 - (s_2 \times \beta \times y) / (\alpha \times x)], \\ (x, y) \in R_+^2 \\ \alpha \times x > s_2 \times \beta \times y \\ t = 0, 1, \dots, i-1 \end{array} \right\}$$

$$k(i) = 1 + s_1 \times s_2 - (s_1 \times \alpha \times s_2) / (\beta \times k(i-1))$$

$$k_{-1} = 0$$

$$k_0 = 1 + s_1 \times s_2;$$

$$W_1 = \sum_{i=1}^{\infty} W_1^i;$$

$$s_1 \times \alpha \times x(0) = \left\{ \begin{array}{l} [1 + s_1 \times s_2 + \\ + ((1 + s_1 \times s_2 - 4 \times s_1 \times s_2 \times \alpha / \beta^{1/2}) / 2 \times \beta \times y(0)) \end{array} \right\}$$

На основании этого формируется неравенство (9):

$$(x(0), y(0)): s_1 \times \alpha \times x(0) \leq \left\{ \begin{array}{l} [1 + s_1 \times s_2 + ((1 + s_1 \times s_2 - 4 \times s_1 \times s_2 \times \alpha / \beta^{1/2}) / 2 \times \beta \times y(0))] \times \beta \times y(0); \end{array} \right. \quad (9)$$

Первый игрок не может «заставить» второго игрока удовлетворить спрос в любой момент времени.

$$\alpha > \beta, s_1 \times s_2 \geq 1;$$

В этом случае множество преимуществ первого игрока W_1 будет объединением конечного числа множеств W_1^i , а именно $(N+2)$ множеств, где

$$N: k(i) > s_1 \times s_2 \alpha / \beta, i = 0, \dots, N-1;$$

$$k(N) \leq s_1 \times s_2 \times \alpha / \beta; \quad (\text{формулы 9 и 10}):$$

$$W_1^i = \left\{ \begin{array}{l} (x(0), y(0)): k(i-1) \times \\ \times \beta \times y(0) \leq s_1 \times \alpha \times x(0) k(i-2) \times \beta \times y(0) \end{array} \right\} \quad i = 1, 2, \dots, N+1 \quad (9)$$

$$W_1^{N+2} = \left\{ \begin{array}{l} (x(0), y(0)): s_1 \times s_2 \times \beta \times \\ \times y(0) \leq s_1 \times \alpha \times x(0) k(N) \times \beta \times y(0) \end{array} \right\}; \quad (10)$$

Оптимальная стратегия $u_* = (u_*(0, (x, y)), \dots, u_*(t-1, (x, y)), u_*(N+1, (x, y)))$ определяется следующим образом.

$u_*(0, (x, y)) = \{0,$ при $(x, y) \in R_+^2, \alpha \times y > s_2 \times \beta \times y,$ и не определена – в противном случае,
 $u_*(t, (x, y)) = \left\{ [1 - (s_2 \times \beta \times y) / (\alpha \times x)], \right.$
при $(x, y) \in R_+^2, \alpha \times y > s_2 \times \beta \times y,$ и не определена – в противном случае; $t = 0, \dots, N+1 \}$.

$$\alpha > \beta, s_1 \times s_2 < 1;$$

В этом случае множество преимуществ первого игрока W_1 также будет объединением конечного числа множеств W_1^i , а именно $(N+i_*+2)$ множеств, где $N: k(i) > \alpha / \beta, i = 0, \dots, N-1; k(N) \leq \alpha / \beta;$; i_* – минимальное целое неотрицательное число, определяемое неравенством (формула 12):

$$K(N) \times (\alpha / \beta)^{i_*+1} < s_1 \times s_1 \quad (12)$$

Тогда

$$W_1^i = \left\{ \begin{array}{l} (x(0), y(0)): k(i-1) \times \beta \times y(0) \leq \\ \leq s_1 \times \alpha \times x(0) k(i-2) \times \beta \times y(0) \end{array} \right\} \quad i = 1, 2, \dots, N+1;$$

Если $i_* = 0$, то

$$W_1^i = \left\{ \begin{array}{l} (x(0), y(0)): k(i-1) \times \beta \times y(0) \leq \\ \leq s_1 \times \alpha \times x(0) k(i-2) \times \beta \times y(0) \end{array} \right\} \quad i = 1, 2, \dots, N+1;$$

$$W_1^{N+2} = \left\{ \begin{array}{l} (x(0), y(0)): s_1 \times s_2 \times \beta \times y(0) \leq \\ \leq s_1 \times \alpha \times x(0) k(N) \times \beta \times y(0) \end{array} \right\}.$$

Запись оптимальной стратегии в данном случае точно такая же, как и в случае 2.

Если $i_* > 0$, то

$$W_1^{N+1+j} = \left\{ \begin{array}{l} (x(0), y(0)) : k(N) \times (\beta/\alpha)^j \times \beta \times y(0) \leq \\ \leq s_1 \times \alpha \times x(0) k(N) \times (\beta/\alpha)^{j-1} \times \beta \times y(0) \end{array} \right\}$$

$j = 1, \dots, i_*$;

$$W_1^{N+i_*} = \left\{ \begin{array}{l} (x(0), y(0)) : s_1 \times s_2 \times \beta \times y(0) \leq \\ \leq s_1 \times \alpha \times x(0) k(N) \times (\beta/\alpha)^{i_*} \times \beta \times y(0) \end{array} \right\}.$$

Оптимальная стратегия

$$u_* = (u_*(0, (x, y)), \dots, u_*(N+1+i_*, (x, y)))$$

определяется следующим образом.

$$u_*(t, (x, y)) = \{0, \quad \text{при}$$

$(x, y) \in R_+^2, \alpha \times y > s_2 \times \beta \times y$, и не определена – в другом случае, $t = 0, 1, \dots, i_*$,

$$u_*(t, (x, y)) = \{[1 - (s_2 \times \beta \times y) / (\alpha \times x)]\},$$

при $(x, y) \in R_+^2, \alpha \times y > s_2 \times \beta \times y, i \geq i_* + 1$, и не определена – в противном случае).

Замечание 2. Если процедуру спроса и предложения рассматривать как одношаговую, то тогда по классификации теории игр такая процедура может быть вложена в рамки бесконечной антагонистической игры с нулевой суммой, что имеет значение («седловой точки») в классе смешанных стратегий. Например, в случае 1) множество W_1^i , являются множествами состояний $(x(0), y(0))$, что обладают свойством, что если одношаговая процедура реализации спроса и предложения начинается с них, то с вероятностью $(1/i)$ первый игрок, управляющий предложением на рынке ресурсов, «приведет» процедуру управления спросом и предложением к реализации предложения за один шаг, если второй игрок, управляющий спросом на рынке ресурсов, будет применять свою оптимальную смешанную стратегию. Если же второй игрок будет применять неоптимальную смешанную стратегию, вероятность реализации предложения за один шаг возрастет.

Замечание 3. В реальной действительности процедура управления спросом и предложением на рынке ресурсов во времени может проходить по-другому, например, игроки могут принимать свои решения по очереди, или одновременно, но с большей частотой, что в определенной степени моделируется непрерывной моделью управления спросом и предложением

на рынке ресурсов, в которой динамика управления задается дифференциальными уравнениями. В каждом конкретном случае находится решение соответствующей игры. Тогда, используя результаты решений соответствующих игр, можно спрогнозировать результаты реального процесса реализации спроса и предложения на рынке ресурсов.

Замечание 4. Так как часть параметров в данной модели являются эндогенными, а часть – экзогенными, то можно влиять на результат процедуры, стремясь его улучшить (с позиции того или иного игрока) управляя как эндогенными факторами, так и экзогенными.

Замечание 5. При решении задач предложенными игровыми методами, в пространстве переменных (x, y) находятся или области сбалансированности, или лучи сбалансированности, то есть если процедура управления спросом и предложением на рынке ресурсов начинается с них, то у игроков существуют стратегии, которые позволяют им, оставаться либо в области сбалансированности, либо на луче сбалансированности. Поэтому, для любого состояния $(x(0), y(0))$ можно определить параметры процедуры, при которых данное состояние будет находиться или на луче сбалансированности, или в области сбалансированности.

Рассмотрим типичную модель распределения ограниченных материально-технических ресурсов при реализации произвольного числа независимых проектов (сущность каждого проекта, его взаимосвязь с другими учитывается только на уровне общих потребляемых ресурсов). Основные соотношения выполнены в общем виде, что позволяет перейти от финансовых потоков до материальных.

Сформулируем задачу распределения ограниченных материально-технических ресурсов в наиболее общей постановке:

Рассмотрим n проектов-заказов, которые соответствуют необходимым условиям эффективности, каждый из которых характеризуется набором параметров: Q_f – нужный объем финансирования i -го проекта; T_i – длительность реализации i -го проекта; P_i – ожидаемая доходность i -го проекта.

Ценным в рассматриваемых алгоритмах является то, что исследуются источники финансирования проектов, при этом выделяются собственные и заемные средства. Это приводит к необходимости решения двух задач в зависимости от

источников финансирования. Вводим обозначение:

V – совокупность проектов-заказов, требующих соответствующих ресурсов (портфель проектов); $Q_{f(own)}$ – объем финансирования относительно необходимых материально-технических ресурсов из собственных средств; Q_f – общий объем финансирования необходимых материально-технических ресурсов. Если $Q_f < Q_{f(own)}$ то разница $Q_{f(own)} - Q_f$ финансируется за счет кредитов, что естественно увеличивает стоимость проекта; $P(V) = \sum_{i \in V} P_i$ – доходность портфеля проектов и каждого проекта; $E = P_i - Q_f$ – эффективность i -го проекта (приведена к рассматриваемому периоду).

Сложность решения задачи во многом зависит от характера функций доходности исследуемого набора проектов-заказов: чем больше ограничений накладывается на характер функции, тем, как правило, сложнее процедура решения. Введено минимальное требование, логично вытекающее из природы данной задачи, считается, что функция должна обладать свойством аддитивности. В этом случае, стоимость ресурсов, необходимых для реализации набора проектов-заказов с учетом процентной ставки за кредит (α – процентная ставка), будет определяться в следующем виде (формула 13):

$$A(Q_f) = \begin{cases} Q_f, & \text{если } Q_f \leq Q_{f(own)} \\ Q_f + \alpha(Q_f - Q_{f(own)}), & \\ \text{если } Q_f \geq Q_{f(own)} \end{cases} \quad (13)$$

тогда эффективность набора проектов – заказов V будет характеризоваться по формуле 14:

$$E_i(V) = P(V) - A(V) \quad (14)$$

Следовательно, выражение представляет собой целевую функцию задачи нахождения оптимального распределения имеющихся ограниченных ресурсов, конкретных материальных потоков в рамках управления материально-техническим обеспечением проектов энергетики, которая может быть записана в классической форме задачи нелинейного программирования (формулы 15 и 16):

$$\sum_{i \in V} E_i \rightarrow \max \quad (15)$$

$$\sum_{i \in V} Q_f \leq Q_{f(own)} \quad (16)$$

Решение сформулированной задачи зависит от вида целевой функции. Если ограничиться только ранее введенной требованием аддитивности целевой функции, то в этом случае наиболее эффективным будет применение метода динамического программирования.

Заключение

Благодаря разработанной модели конкурентно-ориентированного целеполагания предприятия энергетического комплекса, в основу которой положено формирование избыточного перечня возможных целей, которые устанавливаются в результате сравнения с конкурентами на дивергентной стадии, и дальнейшего сокращения на конвергентной стадии, руководству предприятия обеспечивается возможность осуществить целеполагание и получить иерархию и график выполнения целей предприятия энергетического комплекса, которые учитывают особенности конкурентной среды.

Таким образом, разработана модель распределения ресурсов в рамках методического подхода к управлению материально-техническим обеспечением производства предприятия энергетического комплекса, с учетом ограниченности имеющихся ресурсов, конкретных материальных потоков, что дает возможность нахождения их оптимального распределения и обеспечивает эффективность производственных процессов на предприятии.

Литература

1. Borisov, V. N., Budanov, I. A., Moiseev, A. K., & Panfilov, V. S. (2012). Necessary conditions for the modernization of the Russian processing industry on the example of the heavy engineering industry. *Studies on Russian Economic Development*, 23(1), 14–26. <https://doi.org/10.1134/S1075700712010029>
2. Carlisle, R. (1998). Linking industrial modernization evaluation with state policy-making. *The Journal of Technology Transfer*, 23(1), 49–54. <https://doi.org/10.1007/BF02511616>
3. Farakhov, M. I., Laptev, A. G., & Basharov, M. M. (2015). Modernization of mass-exchange equipment by new packings in chemical engineering. *Theoretical Foundations of Chemical Engineering*, 49(3), 233–238. <https://doi.org/10.1134/S0040579515030033>
4. Frolov, I. E. (2011). Opportunities and challenges of Russian high-technology complex modernization. *Studies on Russian Economic Development*, 22(3), 245–264. <https://doi.org/10.1134/S1075700711030051>

5. Glamazdin, P. M., Tropinova, I. V., & Tropinov, A. M. (2008). Modernization of a steam boiler of the DKVR series lining. *Refractories and Industrial Ceramics*, 49(3), 161–166. <https://doi.org/10.1007/s11148-008-9064-9>
6. Higgott, R. A. (1980). From modernization theory to public policy: Continuity and change in the political science of political development. *Studies In Comparative International Development*, 15(4), 26. <https://doi.org/10.1007/BF02686446>
7. Kingsley, G., & Klein, H. K. (1998). Interfirm collaboration as a modernization strategy: A survey of case studies. *The Journal of Technology Transfer*, 23(1), 65–74. <https://doi.org/10.1007/BF02511618>
8. Kiseleva, V. V., & Fonotov, A. G. (2017). Areas of national modernization: Search for priorities. *Studies on Russian Economic Development*, 28(5), 480–485. <https://doi.org/10.1134/S1075700717050070>
9. Klimov, I. G. (2009). Improvement of existing industrial processes and organizational forms of management as a condition for progressive enterprise development. *Russian Journal of Applied Chemistry*, 82(12), 2270–2274. <https://doi.org/10.1134/S1070427209120337>
10. Kolegov, Y. Y., Stennikov, N. V., & Fedyaev, A. V. (2012). An increase in the efficiency of heat supply systems on reconstruction of energy sources and modernization of gas supply systems. *Thermal Engineering*, 59(4), 316–320. <https://doi.org/10.1134/S0040601512040064>
11. Korel', L. V., & Kombarov, V. Y. (2012). Russian industrial enterprises in the reflection of the multivector concept of modernization: Sociological perspective. *Regional Research of Russia*, 2(1), 25–33. <https://doi.org/10.1134/S2079970511040071>
12. Kruzhillin, S., Baranova, T., Mishenina, M., & Zaitseva, M. (2018). Regional specificity creation of protective afforestations along highways. *World Ecology Journal*, 8(2), 22–32. <https://doi.org/https://doi.org/10.25726/NM.2018.2.2003>
13. McNall, S. G. (1974). Value systems that inhibit modernization: the case of Greece. *Studies in Comparative International Development*, 9(3), 46–63. <https://doi.org/10.1007/BF02800459>
14. Mestmäcker, E.-J. (2000). The EC Commission's Modernization of Competition Policy: a Challenge to the Community's Constitutional order. *European Business Organization Law Review*, 1(3), 401–444. <https://doi.org/10.1017/S1566752900000215>
15. Petukhova, S. P. (2011). Information technologies as a basis for the modernization of Russian intellectual resources. *Studies on Russian Economic Development*, 22(4), 375. <https://doi.org/10.1134/S1075700711040101>
16. Platonov, V. V., Platonova, E. V., & Maizel, I. G. (2017). Modernization of numerically controlled machine tools on modular principles. *Russian Engineering Research*, 37(2), 140–143. <https://doi.org/10.3103/S1068798X17020150>
17. Ramzaev, V. M., Khaimovich, I. N., & Chumak, P. V. (2015). Models for forecasting the competitive growth of enterprises due to energy modernization. *Studies on Russian Economic Development*, 26(1), 47–52. <https://doi.org/10.1134/S1075700715010104>
18. Seliverstov, V. E. (2014). Federalism, regional growth, and regional science in post-Soviet Russia: Modernization or degradation? *Regional Research of Russia*, 4(4), 240–252. <https://doi.org/10.1134/S2079970514040194>
19. Shapira, P., & Youtie, J. (1998). Contrasting perspectives on the evaluation of industrial modernization: Introduction to the symposium. *The Journal of Technology Transfer*, 23(1), 3–6. <https://doi.org/10.1007/BF02511609>
20. Sherin, E. A. (2017). Modernization of the industrial complex from the perspective of the concept of production cycle (A case study of Kuznetsk coal use). *Geography and Natural Resources*, 38(3), 281–287. <https://doi.org/10.1134/S187537281703009X>
21. Shtal T.V., Buriak M.M., Amirbekuly Y., Ukubassova G.S., Kaskin T.T., Toiboldinova Z.G. Methods of analysis of the external environment of business activities // *Journal Espacios*. 2018. – Revista Espacios. Vol.39 (Number 12). – Iss.2. – P.22.
22. Tarasova, E. V., Nikolenko, T. Y., Gorbunov, G. L., & Semina, L. V. (2018). Implementation of Investment Projects at Industrial Enterprises. *Russian Engineering Research*, 38(4), 295–300. <https://doi.org/10.3103/S1068798X18040214>
23. Toxanova A.N., Galiyeva A.Kh., Muhamedzhanova A.A., Baibusinova G.K., Kulubekova A., Ashikbayeva Z. Innovative entrepreneurship financing in the Republic of Kazakhstan // *Journal of Applied Economic Sciences*. Vol. 12, Iss. 3, Summer 2017, Pages 875-892.

Development of small and medium-sized businesses in the context of modernization of industrial production
Korovyakovskiy D.G., Romanova M.E., Parfenova V.I.

Russian Economic University. G.V. Plekhanov, Financial University under the Government of the Russian Federation

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

When modernizing industrial production, the main significance is determined by the fact that the enterprise creates new products. These products must be promoted to the market and this event is mandatory. The relevance of the work is determined by the fact that small enterprises cannot form significant cash reserves and thus modernization, in fact, becomes a project of long-term financial and economic planning. The success of the project can affect both individual market segments and the market as a whole.

The novelty of the work is determined by the fact that economic activity in the field of entrepreneurship is determined by the format and planning measures for the long-term period, which is formed on the basis of the costs of small and medium-sized businesses in the production of industrial products. The authors of the article highlight the planning methodology, show its stages and form an analysis of possible deviations from the set goals and determine ways to correct the stated changes. The authors of the article developed an analysis model and provided a verification mechanism.

The practical significance of the study is determined by the possibility of forming a qualitative component that will create a tool for the development of small and medium-sized businesses in the regions. This is consistent with the goals of the financial and economic development of the state and with programs to stimulate entrepreneurial activity.

Keywords: small and medium-sized businesses, industrial production, planning, financing, economic forecasting.

References

24. Borisov, V. N., Budanov, I. A., Moiseev, A. K., & Panfilov, V. S. (2012). Necessary conditions for the modernization of the Russian processing industry on the example of the heavy engineering industry. *Studies on Russian Economic Development*, 23(1), 14–26. <https://doi.org/10.1134/S1075700712010029>
25. Carlisle, R. (1998). Linking industrial modernization evaluation with state policy-making. *The Journal of Technology Transfer*, 23(1), 49–54. <https://doi.org/10.1007/BF02511616>
26. Farakhov, M. I., Laptev, A. G., & Basharov, M. M. (2015). Modernization of mass-exchange equipment by new packings in chemical engineering. *Theoretical Foundations of Chemical Engineering*, 49(3), 233–238. <https://doi.org/10.1134/S0040579515030033>
27. Frolov, I. E. (2011). Opportunities and challenges of Russian high-technology complex modernization. *Studies on Russian Economic Development*, 22(3), 245–264. <https://doi.org/10.1134/S1075700711030051>
28. Glamazdin, P. M., Tropinova, I. V., & Tropinov, A. M. (2008). Modernization of a steam boiler of the DKVR series lining. *Refractories and Industrial Ceramics*, 49(3), 161–166. <https://doi.org/10.1007/s11148-008-9064-9>
29. Higgott, R. A. (1980). From modernization theory to public policy: Continuity and change in the political science of political development. *Studies In Comparative International Development*, 15(4), 26. <https://doi.org/10.1007/BF02686446>
30. Kingsley, G., & Klein, H. K. (1998). Interfirm collaboration as a modernization strategy: A survey of case studies. *The Journal of Technology Transfer*, 23(1), 65–74. <https://doi.org/10.1007/BF02511618>
31. Kiseleva, V. V., & Fonotov, A. G. (2017). Areas of national modernization: Search for priorities. *Studies on Russian Economic Development*, 28(5), 480–485. <https://doi.org/10.1134/S1075700717050070>
32. Klimov, I. G. (2009). Improvement of existing industrial processes and organizational forms of management as a condition for progressive enterprise development. *Russian Journal of Applied Chemistry*, 82(12), 2270–2274. <https://doi.org/10.1134/S1070427209120337>
33. Kolegov, Y. Y., Stennikov, N. V., & Fedyaev, A. V. (2012). An increase in the efficiency of heat supply systems on reconstruction of energy sources and modernization of gas supply systems. *Thermal Engineering*, 59(4), 316–320. <https://doi.org/10.1134/S0040601512040064>
34. Korel', L. V., & Kombarov, V. Y. (2012). Russian industrial enterprises in the reflection of the multivector concept of modernization: Sociological perspective. *Regional Research of Russia*, 2(1), 25–33. <https://doi.org/10.1134/S2079970511040071>
35. Kruzhillin, S., Baranova, T., Mishenina, M., & Zaitseva, M. (2018). Regional specificity creation of protective afforestations along highways. *World Ecology Journal*, 8(2), 22–32. <https://doi.org/https://doi.org/10.25726/NM.2018.2.2.003>
36. McNall, S. G. (1974). Value systems that inhibit modernization: the case of greece. *Studies in Comparative International Development*, 9(3), 46–63. <https://doi.org/10.1007/BF02800459>
37. Mestmäcker, E.-J. (2000). The EC Commission's Modernization of Competition Policy: a Challenge to the Community's Constitutional order. *European Business Organization Law Review*, 1(3), 401–444. <https://doi.org/10.1017/S1566752900000215>
38. Petukhova, S. P. (2011). Information technologies as a basis for the modernization of Russian intellectual resources. *Studies on Russian Economic Development*, 22(4), 375. <https://doi.org/10.1134/S1075700711040101>
39. Platonov, V. V., Platonova, E. V., & Maizel, I. G. (2017). Modernization of numerically controlled machine tools on modular principles. *Russian Engineering Research*, 37(2), 140–143. <https://doi.org/10.3103/S1068798X17020150>
40. Ramzaev, V. M., Khaimovich, I. N., & Chumak, P. V. (2015). Models for forecasting the competitive growth of enterprises due to energy modernization. *Studies on Russian Economic Development*, 26(1), 47–52. <https://doi.org/10.1134/S1075700715010104>
41. Seliverstov, V. E. (2014). Federalism, regional growth, and regional science in post-Soviet Russia: Modernization or degradation? *Regional Research of Russia*, 4(4), 240–252. <https://doi.org/10.1134/S2079970514040194>
42. Shapira, P., & Youtie, J. (1998). Contrasting perspectives on the evaluation of industrial modernization: Introduction to the symposium. *The Journal of Technology Transfer*, 23(1), 3–6. <https://doi.org/10.1007/BF02511609>
43. Sherin, E. A. (2017). Modernization of the industrial complex from the perspective of the concept of production cycle (A case study of Kuznetsk coal use). *Geography and Natural Resources*, 38(3), 281–287. <https://doi.org/10.1134/S187537281703009X>
44. Shtal T.V., Buriak M.M., Amirbekuly Y., Ukubassova G.S., Kaskin T.T., Toiboldinova Z.G. Methods of analysis of the external environment of business activities // *Journal Espacios*. 2018. – Revista Espacios. Vol.39 (Number 12). – Iss.2. – P.22.
45. Tarasova, E. V., Nikolenko, T. Y., Gorbunov, G. L., & Semina, L. V. (2018). Implementation of Investment Projects at Industrial Enterprises. *Russian Engineering Research*, 38(4), 295–300. <https://doi.org/10.3103/S1068798X18040214>
46. Toxanova A.N., Galiyeva A.Kh., Muhamedzhanova A.A., Baibusinova G.K., Kulubekova A., Ashikbayeva Z. Innovative entrepreneurship financing in the Republic of Kazakhstan // *Journal of Applied Economic Sciences*. Vol. 12, Iss. 3, Summer 2017, Pages 875-892.

Методология совершенствования индикаторной системы экономического развития региона в условиях социального напряжения

Малыгина Валентина Дмитриевна

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой товароведения ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», mvvd-51@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению теоретических аспектов и возможных путей совершенствования системы показателей, необходимых для оценки экономического развития регионов, функционирование экономик которых осуществляется в условиях социального напряжения. Актуальность поставленных в статье проблем определяется наличием в составе Российской Федерации четырех аннексированных в 2022 г. регионов, крупнейшим и наиболее развитым в промышленном отношении среди которых является Донецкая Народная Республика, по сей день находящаяся в состоянии перманентной социальной напряженности и испытывающих в связи с этим целый ряд проблем и сложностей с формированием механизмов, способных обеспечить качественный и объективный анализ их экономического развития. В рамках проведения указанного исследования автором предложена блок-схема архитектура алгоритма исследования социально-экономического состояния региона, а также система показателей оценки экономического развития Донецкой Народной Республики, включающая в свой состав такие группы индикаторов, как базовые социально-экономические и производственные индикаторы, характеристики внутренней и внешней торговли региона, а также индикаторы внутреннего потребления.

Ключевые слова: Донецкая Народная Республика, показатели экономического развития экономики региона, социальное напряжение, подходы оценки состояния региональной экономики, принцип системности.

Введение.

Исследование социально-экономических систем регионального уровня представляет собой весьма непростую задачу, нетривиальность которой обуславливается сложносоставным характером и многоаспектностью таких систем; значительностью количества показателей и индикаторов, оценка которых в рамках решения такой задачи необходима для получения обобщенных и адекватных реальному положению вещей выводов о состоянии их различных компонентов, а также множественностью и разнородностью факторов, так или иначе воздействующих на ассоциированные с той или иной территорией социально-экономические кластеры. В этой связи число подходов к выполнению соответствующих аналитических мероприятий также достаточно велико.

Одним из центральных вопросов методологии анализа экономического развития региона является определение архитектуры такого развития, рассмотрение эволюции системы теоретических представлений о котором позволяет сделать вывод о последовательном расширении семантического наполнения данной концепции; появлении понимания того, что текущее состояние региональной экономики является следствием череды прошлых её состояний и, в свою очередь, уходя в перспективу, определяет все её будущие состояния.

Также важное место в отмеченной методологии принадлежит следование определенному порядку входящих в такую оценку аналитических процедур. По нашему мнению, такой порядок должен соответствовать алгоритму, приведенному на рисунке 1, и подразумевать неразрывную связь, существующую между собственно экономическим и социальным подсистемами, составляющими социально-экономическую систему регионального масштаба.

Необходимо отметить, что в ходе выполнения начальных этапов приведенного на рисунке алгоритма, осуществляется формирование динамических множеств для каждого из дифференцируемых факторов, отражающих не только настоящие, но и прошлые значения таких факторов. С учетом сезонного характера ряда таких факторов, для обеспечения достаточной

степени объективности результатов исследования, отмеченные множества, по нашему мнению, должны формироваться за период 5 и более лет. При этом, чем глубже в прошлое они будут уходить, тем достовернее будут сведения, получаемые в ходе их анализа.



Рисунок 1 – Архитектура алгоритма исследования социально-экономического состояния региона (источник – составлено автором)

Обострению проблематики оценки как текущего состояния социально-экономической системы региона, так и наблюдаемых в его отношении тенденций служат условия, действующие именно в изучаемом регионе и способствующие его существенному выделению из всего множества аналогичных административно-территориальных единиц, входящих в состав государства.

Иллюстрируя эту мысль, в качестве примера можно привести новые территории, вошедшие в состав Российской Федерации по результатам референдумов, проведенных на территориях Донецкой и Луганской Народных Республик, а также Запорожской и Херсонской областей 23-27 сентября 2022 г. Объективно существующая необходимость скорейшего восстановления указанных регионов ставит перед соответствующими государственными органами задачу по определению текущего состояния их социально-экономической сферы и последующему мониторингу такого состояния. Между тем, уникальное положение данных территорий, одной из значимых характеристик которого является существенная социальная напряженность, имеющая здесь место в результате продолжающихся боестолкновений и действия

ряду иных социокультурных и политических факторов, делает применение стандартных подходов для решения отмеченной выше задачи малозффективным, что порождает необходимость совершенствования таких подходов, их модифицирование с учетом сложившихся условий.

Указанное обстоятельство служит актуализации темы настоящего исследования.

Анализ литературных источников.

В связи с повышенным вниманием к социально-экономическим проблемам новых территорий Российской Федерации и процессам, протекающим в выделяемых на таких территориях системных образованиях, вопросы, связанные с методологическими аспектами оценки их экономического развития, находятся в фокусе внимания научной общественности. В частности, отдельные аспекты соответствующей проблематики исследовались такими учеными, как А.В. Половян, С.Н. Гриневская, Р.Н. Лепа, А.Е. Шматько, Н.В. Шемякина, Р.А. Голлоднюк, А.Ю. Дещенко, И.В. Митрофаонва, Я.В. Хоменко, И.В. Гречина, А.В. Хитрик, О.В. Мелентьева и др.

Вместе с тем, вопросы совершенствования индикаторной системы экономического развития новых регионов РФ в условиях существующего здесь социального напряжения в перечисленных и ряде других трудов раскрыты не достаточно. Что еще раз подчеркивает необходимость их более глубокой проработки и свидетельствует о высокой актуальности настоящей работы.

Методология.

В ходе работы над данным исследованием применялись такие общенаучные методы познания, как обобщение, аналогия, анализ и синтез, а также классификация. Кроме того был использован ряд теоретических и эмпирических подходов (формализация, наблюдение, описание и проч.), которые позволили охватить основные аспекты рассматриваемой проблематики и произвести их оценку.

Основная часть.

Формирование и эффективная реализация адекватных стратегических решений в области развития экономики предполагает существование механизмов, способных формировать прогнозы такого развития, обладающие не только необходимой точностью и чёткостью формулировок, но и научной обоснованностью методов получения прогнозных значений. Такие прогнозы также должны отвечать требованиям

надежности оценки, быть целенаправленными и своевременными.

Данное обстоятельство влечет за собой необходимость применения для оценки экономического развития региона значительного числа разнородных подходов, основные типы которых представлены на рисунке 2.

Методы оценки экономического развития региона

Общие методы:

- системный метод;
- диалектический метод;
- логические методы (классификация, анализ, индукция, дедукция и проч.);
- эвристические методы.

Специальные методы:

- сравнительный анализ;
- графический метод;
- балансовый метод;
- индексный метод;
- методы математической статистики;
- картографический метод;
- наблюдение;
- эксперимент;
- опрос.

Рисунок 2 – Основные типы подходов оценки экономического развития региона (источник – составлено автором)

Следует отметить, что наиболее эффективным представляется комбинированный подход к оценке экономического развития региона, в рамках которого совместно, последовательно и во взаимодополняющих сочетаниях применяются методы, принадлежащие к различным из перечисленных на рисунке групп. Также необходимо указать на то, что возможность использования тех или иных подходов зачастую определяется доступностью информации о значениях тех или иных критериев, отражающих значимые для оценки состояния экономики региона аспекты её функционирования.

Указанное обстоятельство в решении соответствующих аналитических задач применительно к перечисленным выше новым территориям, аннексированным Российской Федерацией в 2022 г., и, в частности, - к Донецкой Народной Республике (далее - ДНР), в контексте настоящего исследования представляется одним из наиболее важных.

Определенные сложности в проведении оценки состояния экономики ДНР в среднесрочной исторической ретроспективе также могут быть связаны с тем, что бюджет и налоговая система ДНР в период, предшествовавший её вхождению в состав Российской Федерации,

были оформлены лишь в 2015 г., а статус российского рубля как официальной валюты ДНР был официально закреплен лишь к концу 2019 г. Данные факторы, а также исключительно дотационный характер экономики ДНР в её современном состоянии, неизбежно вызывают вопрос о том, исходя из каких показателей состояние такой экономики можно оценивать.

С учетом того, что основу экономики Донбасса традиционно составляют металлургическая отрасль, машиностроение, а также химическая и пищевая промышленность, достаточно рациональным в описанных условиях представляется осуществление соответствующих оценочных мероприятий на основании таких показателей (рисунок 3).

Индикаторы экономического развития ДНР

Базовые социально-экономические индикаторы:

- доходы и расходы населения;
- демографические индикаторы;
- хозяйственные индикаторы;
- индикаторы инвестиционной активности.

Базовые производственные индикаторы:

- объемы производства;
- производственные фонды;
- инвестиции в производстве;
- доля в экономике региона.

Характеристики внутренней и внешней торговли ДНР:

- базовые экономические индикаторы;
- структура и объем товарооборота;
- структура и объем импорта и экспорта;
- относительные показатели.

Индикаторы внутреннего потребления ДНР:

- структура и объем потребления по группам товаров;
- относительные показатели.

Рисунок 3 – Авторская система показателей оценки экономического развития Донецкой Народной Республики (авторская разработка)

В рамках каждой из отмеченных групп индикаторов считаем необходимым дифференцировать ряд подклассов показателей, ориентированных на отражение различных аспектов изучаемого явления (например, в группе показателей социально-экономического развития и общехозяйственной конъюнктуры ДНР предлагается выделить такие их подмножества, как показатели, отражающие демографическую ситуацию; наличие и эффективность использования ресурсов; социальную сферу; финансовую сферу; уровень жизни населения; инвестиции и потребительский рынок в целом), поскольку именно такой подход к оценке развития экономики ДНР позволит обеспечить необходимые всесторонность и объективность её исследования.

Выводы.

Изложенное свидетельствует о том, что одним из важных аспектов развития индикаторной системы экономического развития ДНР и любого другого региона, находящегося в условиях высокой социальной напряженности, может стать изменение системы показателей, обычно используемой в целях оценки экономического развития регионов, в направлении выбора таких индикаторов, которые в максимальной степени достоверности отражать всю совокупность процессов, протекающих в экономике проблемного региона.

При этом формируемая система показателей, как и использующие её аналитические процедуры, должна отвечать требованиям системности, объективности, целенаправленности, комплексности, эффективности, динамичности, системности и учёта региональной специфики. Важнейшим из которых, безусловно, представляется принцип системности перекликающийся с базовыми положениями системного подхода к оценке экономических процессов и предполагающий исследование совокупностей таких процессов с учётом того, что они представляют собой аддитивные множества взаимосвязанных и обуславливающих состояние друг друга элементов, каждый из которых взаимодействует не только с другими элементами региональной экономики, но и с внешней по отношению к нему средой. Еще одним важным следствием применения данного принципа является необходимость выделения в каждом исследуемом регионе социально-экономических подсистем более низких уровней, а также необходимость учёта того, что региональная экономика, в свою очередь, находится в составе более высокоуровневой экономических систем.

Литература

1. Балабанова Л.В., Германчук А.Н. Логистика Донбасса: исторический опыт и перспективы // Вестник Института экономических исследований. 2019. №1 (13).
2. Лепа Р.Н., Гриневская С.Н., Шматько А.Е. Прогнозы развития промышленности в ДНР: машиностроительная отрасль // Вестник Института экономических исследований. 2017. №3 (7).
3. Митрофанова И.В. Интеграция и дезинтеграция экономик Южного федерального округа России и Украины в 2013-2014 гг // Общество: политика, экономика, право. 2016. №6.

4. Половян А.В., Лепа Р.Н., Гриневская С.Н. Экономика донбасса: состояние, тренды развития, прогнозы // Проблемы прогнозирования. 2022. №2 (191).

5. Ступаков Н.В. Применение современных доктрин признания международной правосубъектности государств в согласительных (мирных) процедурах урегулирования конфликта Украины с ДНР и ЛНР //Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право. 2015. № 3 (4). С. 17- 27

6. Широков А.А. Ключевые параметры развития российской экономики в условиях пандемии коронавируса и отмены сделки ОПЕК+ // Экономическая политика России в межотраслевом пространственном измерении: материалы конференции ИМП РАН и ИЭОПП СО РАН по межотраслевому и региональному анализу и прогнозированию. Т. 2 / Отв. ред. А.А. Широков, А.О. Баранов. М.: Наука, 2020. С. 32-41.

7. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения. Науч. доклад / Под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Н.В. Шемякиной; ГУ «Институт экономических исследований». Донецк: ФЛП Кириченко С.Г., 2020. 260 с

Methodology for improving the indicator system of economic development of the region in conditions of social tension

Malygina V.D.

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "DONNUET"

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

The article is devoted to the consideration of theoretical aspects and possible ways to improve the system of indicators necessary to assess the economic development of regions whose economies operate under conditions of social tension. The relevance of the problems posed in the article is determined by the presence of four annexed in the Russian Federation in 2022. the regions, the largest and most industrially developed among which is the Donetsk People's Republic, are still in a state of permanent social tension and, in this regard, experiencing a number of problems and difficulties with the formation of mechanisms capable of providing a qualitative and objective analysis of their economic development. As part of this study, the author proposed a flowchart architecture of the algorithm for studying the socio-economic state of the region, as well as a system of indicators for assessing the economic development of the Donetsk People's Republic, which includes such groups of indicators as basic socio-economic and production indicators, characteristics of domestic and foreign trade in the region, as well as indicators of domestic consumption.

Keywords: Donetsk People's Republic, indicators of economic development of the region's economy, social tension, approaches to assessing the state of the regional economy, the principle of consistency.

References

1. Balabanova L.V., Germanchuk A.N. Logistics of Donbass: historical experience and prospects // Bulletin of the Institute of Economic Research. 2019. №1 (13).
2. Lepa R.N., Grinevskaya S.N., Shmatko A.E. Forecasts of industrial development in the DPR: machine-building industry // Bulletin of the Institute of Economic Research. 2017. №3 (7).
3. Mitrofanova I.V. Integration and disintegration of the economies of the Southern Federal District of Russia and Ukraine in 2013-2014 // Society: Politics, economics, law. 2016. №6.
4. Polovyan A.V., Lepa R.N., Grinevskaya S.N. Economics of Donbass: state, development trends, forecasts // Problems of forecasting. 2022. №2 (191).
5. Stupakov N.V. Application of modern doctrines of recognition of the international legal personality of states in conciliation (peaceful) procedures for the settlement of the conflict between Ukraine and the DPR and the LPR //International cooperation of the Eurasian states: politics, economics, law. 2015. No. 3 (4). pp. 17-27
6. Shirov A.A. Key parameters of the development of the Russian economy in the context of the coronavirus pandemic and the cancellation of the OPEC+ deal // Economic policy of Russia in the intersectoral spatial dimension: materials of the conference of INP RAS and IEPP SB RAS on intersectoral and regional analysis and forecasting. Vol. 2 / Ed. A.A. Shirov, A.O. Baranov. M.: Nauka, 2020. pp. 32-41.
7. The economy of the Donetsk People's Republic: state, problems, solutions. Scientific report / Under the scientific editorship of A.V. Polovyan, R.N. Lepa; N.V. Shemyakina; State Institution "Institute of Economic Research". Donetsk: FLP Kiriyyenko S.G., 2020. 260 s

Финансирование НИОКР: влияние на патентную активность в области междисциплинарных исследований

Валинурова Лилия Сабиховна

д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой инновационной экономики Института экономики, управления и бизнеса, Уфимский университет науки и технологий, valinurovailia@mail.ru

Казакова Оксана Борисовна

д-р экон. наук, профессор кафедры инновационной экономики Института экономики, управления и бизнеса, Уфимский университет науки и технологий, kazakovaohana@mail.ru

Балгазин Искандер Ильсурович

аспирант кафедры инновационной экономики Института экономики, управления и бизнеса, Уфимский университет науки и технологий, ibalgazin@yandex.ru

В статье представлены результаты исследования влияния финансового обеспечения на патентную активность в области междисциплинарных исследований. В качестве теоретической основы использовались работы российских и зарубежных специалистов, информационную базу исследования составили данные ЕГИСУ НИОКТР. В качестве методов исследования использовались сравнительный, трендовый, корреляционный анализы. Полученные эмпирические данные за период 2016-2022 годов и результаты их обработки подтверждают гипотезу о влиянии государственной поддержки на развитие НИОКР в приоритетных направлениях. Результаты исследования продемонстрировали устойчивую тенденцию к сокращению патентования в неприоритетных областях. Отложенный эффект финансирования НИОКР отмечается в приоритетных и неприоритетных направлениях исследований. Существенный рост объемов финансирования НИОКР в области междисциплинарных исследований определяется общей тенденцией на охват нескольких предметных областей. При этом снижение результативности исследований определяет необходимость пересмотра принципов и условий предоставления финансового обеспечения. Крайне низкая чувствительность количества патентов к объемам финансирования в области междисциплинарных исследований подтверждает сделанные выводы. Ценность полученных результатов определяется возможностью их использования при формировании стратегических решений по финансовому обеспечению НИОКР в области междисциплинарных исследований для повышения их результативности и укрепления конкурентных преимуществ российской экономики.

Ключевые слова: инновации, финансирование НИОКР, междисциплинарные исследования, приоритетные исследования, государственная политика.

Введение

В современной парадигме инновации, рассматриваемые как с позиций продуктового, так и позиций процессного подходов, все чаще определяются как процесс обновления, трансформации, технологического совершенствования и замены устаревших элементов более современными. Среди многообразия факторов, оказывающих влияние на появление, внедрение и распространение инновации, наиболее значимую роль играет инвестиционно-финансовое обеспечение.

Инвестиции определяют многообразие материализованных результатов творческой идеи, появившейся в самом начале инновационного процесса, за счет создания технических условий для производств и последующего широкого распространения инновационных решений.

Данный факт не вызывает споров, напротив, ученые и исследователи в своих работах уделяют существенное внимание роли финансовой составляющей в развитии инновационного процесса и последующего влияния полученных результатов на развитие социально-экономических систем. Так, например, современной модификацией производственной функции, является формализованная американскими учеными взаимосвязь между инновациями, инвестициями и экономическим ростом [1]:

$$Y = F(DI, P), \quad (1)$$

где Y – экономический рост, DI – внутренние инвестиции, P – количество патентов на изобретение.

Рассматривая инновационный процесс как совокупность последовательно-параллельных этапов, можно сделать вывод, что ключевую роль в трансформации идеи в инновационную продукцию играют НИОКР, поскольку обеспечивают доведение результатов теоретических изысканий до формирования соответствующей документации и/или образцов будущего изделия для последующего освоения в массовом производстве.

Учитывая тот факт, что все формы инвестиционно-финансового обеспечения формально можно разделить на несколько групп по форме

собственности (государственная, частная, смешанная), каждая из которых имеет свою специфику, область применения, механизм работы, необходимо регулярно обновлять не только нормативно-правовую базу, но и оперативно оценивать результаты инновационной деятельности.

Особого внимания заслуживает изучение не только накопленного отечественного [2-10, 15], но и мирового опыта [10-15] организации и финансирования НИОКР. Поскольку любое государство находится в постоянных изменяющихся как внешних, так и внутренних экономических и политических условиях, вопросы изучения отечественного и зарубежного опыта государственного регулирования будут актуальны всегда. Однако основная цель изучения мирового опыта заключается не только в выявлении проблем, с которыми столкнулись другие страны, но и в освоении их методов решения и применимости в российских реалиях, это относится и к вопросам инвестиционно-финансового обеспечения НИОКР.

Государственное регулирование осуществляется общеизвестными инструментами, детальная таксономия которых подробно представлена в [12]. При этом существенное внимание уделяется использованию модели государственно-частного партнерства в сфере инноваций [16-22].

Множество исследований в сфере инновационной политики и ее результативности подчеркивает, важность изучения и оценки инновационной деятельности для прогнозирования перспектив её влияния на экономику.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), например, использует четыре группы показателей для оценки инновационной деятельности:

- патентная статистика;
- статистические показатели развития сферы исследований и разработок;
- показатели налогового стимулирования НИОКР;
- показатели науки и технологий.

Эти группы показателей позволяют дать характеристику на входе, в процессе и на выходе стадии НИОКР. Патентная статистика представляет собой блок результирующих показателей. Ее использование в таком качестве обосновано не только решением ОЭСР, но и большим количеством выявленных зависимостей. Так, взаимосвязь между объемами финансирования и количеством патентов изучено в работе [27]:

$$\begin{cases} I = \Omega \cdot R^{\gamma} \\ P = \Phi \cdot I \end{cases} \quad (2)$$

где

Ω и Φ – диагональные матрицы размера N , отражающие эффекты производительности и склонности для каждого человека соответственно. Параметр γ – представляет собой скаляр, измеряющий среднюю отдачу от НИОКР среди отдельных лиц,

R – исследовательские усилия,

I – изобретения,

P – количество патентов.

Анализ результатов исследований в рассматриваемой области показал, что количество патентов используется в математических моделях, прогнозирующих технологическое развитие [29, 32, 33], так же в моделях прогнозирования успеха технологий, оценки потенциала и распространения технологий [30]. В [31] был проведен анализ подходов к моделированию инновационных систем, авторами отмечено в ходе анализа, что часто моделирование инновационных систем в макроэкономике осуществляется с применением данных о патентовании. При этом количество патентов является одним из параметров, используемых для описания связи между инновациями, инвестициями и экономическом ростом. Например, из [24] известно, что между экономическим ростом и расходами на НИОКР существует двусторонняя причинно-следственная связь, и односторонняя между ростом и количеством патентов. В [28] установлена зависимость между государственной политикой субсидирования патентов и количеством патентов. В [26] обосновано, что существует группа факторов влияющих одновременно как на патентную активность, так и на НИОКР, например, уровень правовой защиты патентов положительно влияет на инвестиции в НИОКР, или, количество ученых прямо пропорционально влияет на количество патентов (а на количество ученых влияет множество факторов, в том числе и объемы финансирования НИОКР).

Анализ значительного количества работ показал, что основной акцент в изучении вопросов финансового обеспечения НИОКР находится в плоскости приоритетных направлений исследовательской повестки. Однако стремительно развивающиеся междисциплинарные исследования представляются недостаточно изученными. При всем многообразии существующих моделей в них не обозначена роль междисциплинарных исследований как одного из элементов инновационного процесса. В этой связи актуальным, теоретически и практически значимым представляется исследование влия-

ния финансирования НИОКР на патентную активность в сегменте междисциплинарных исследований.

Методология исследования

Учитывая тот факт, что полный обзор любой отрасли в рамках статьи невозможен из-за формата и требований к объемам статей, в ходе проведения исследования были приняты следующие допущения:

– В рамках настоящего исследования вся исследовательская повестка делится на три блока: приоритетные исследования, неприоритетные исследования и междисциплинарные исследования, охватывающие более одной исследовательской области.

– Распределение по блокам основывается на государственных программах и распоряжениях, основным источником служило Распоряжение Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 3684-р «Об утверждении Программы фундаментальных научных исследований в РФ на долгосрочный период (2021 - 2030 гг.)».

– Беспилотники и беспилотные системы были включены в список приоритетных технологий, поскольку данное направление входит в приоритет, описанный в Указе Президента Российской Федерации от 01.12.2016 г. № 642, и при этом выделяется в Распоряжении Правительства РФ от 21 июня 2023 г. № 1630-р «Об утверждении Стратегии развития беспилотной авиации РФ на период до 2030 г. и на перспективу до 2035 г. и плана мероприятий по ее реализации».

– Полнота полученных результатов ограничена функциональностью баз данных.

В рамках настоящего исследования для оценки влияния финансового обеспечения на патентную активность в рамках советующего направления исследования рассматриваются показатели объема финансирования НИОКР – как индикатор ресурсной составляющей, и патентная активность, как индикатор результат реализации НИОКР. В работе проводится анализ открытых источников данных по объемам финансирования НИОКР и патентной активности в отраслях экономики России.

Поиск исходных данных для исследования и поисковые запросы по объемам финансирования представлены в таблице 1.

Аналогично была проанализирована патентная активность, характеризующая в определенной степени эффективность затрат на НИОКР. Основной базой данных выбрана НЭБ E-library. Поисковые запросы идентичны вышеуказанным, рассмотрены полученные патенты с периода 01-01-2016 по 31-12-2022.

Таблица 1
Исходные данные по приоритетным технологиям.

| База данных | Ссылка | Направление | Поисковый запрос |
|--------------------------------|---|---|--|
| по приоритетным направлениям | | | |
| ЕГИСУ НИОКТР | https://rosrid.ru/global | Беспилотники | 'беспилотник', 'БПЛА', 'беспилотные технологии', 'беспилотная техника', 'автономные роботы', 'квадрокоптер' |
| | | SCADA | 'SCADA', 'HMI', 'IIoT', 'диспетчерское управление', 'АСУТП' |
| | | Биотестирование | 'биотестирование', 'биоиндексация', 'экоотоксичность', 'биосенсор', 'экологический мониторинг', 'биотоксичность' |
| | | Нанотехнологии | 'нанотехнологии', 'нанобиотехнологии', 'наноматериалы', 'нанозлектроника', 'нанопотоника' |
| | | Квантовые коммуникации | 'квантовые коммуникации', 'квантовое шифрование', 'квантовая криптография', 'квантовое распределение ключа', 'крк', 'квантовая сеть', 'квантовый интернет' |
| | | Метаматериалы | 'метаматериалы', 'мета-биоматериалы', 'метоповерхности' |
| | | Геоинформационные технологии | 'геоинформационные технологии', 'геоинформационное картографирование', 'геопространственные знания', 'мобильные ГИС', 'геоинформационные системы' |
| по неприоритетным направлениям | | | |
| База данных | Ссылка | Направление | Поисковый запрос |
| ЕГИСУ НИОКТР | https://rosrid.ru/global | Станкостроение | 'станок', 'ЧПУ', 'система управления станками с ЧПУ', 'машиностроение', 'станкостроение' |
| | | Литьё | 'литьё', 'Литьё под давлением', 'горячее литьё', 'отливки', 'литьё в кокиль' |
| | | ДВС | 'ДВС', 'Евро-5', 'двигатель внутреннего сгорания', 'цилиндр двигателя', 'газовый двигатель' |
| | | Холодильные технологии | 'холодильные технологии', 'холодопроизводительность', 'холодильная камера', 'теплоутилизаторы' |
| | | Шины и резиновая автомобильная промышленность | 'автомобильные колеса', 'автомобильные шины' |

| | | | |
|------------------------------------|--------------------------|--|--|
| | | Радио | 'радиотехнические кластеры', 'телерадиоаппаратура', 'радиоэлектронные средства', 'радиосеть' |
| | | Лесозаготовка | 'лесозаготовка', 'валка леса', 'освоение лесов' |
| по междисциплинарным исследованиям | | | |
| База данных | Ссылка | Направление | Поисковый запрос |
| ЕГИСУ НИОКТР | https://rosnid.ru/global | Биосовместимость | 'биосовместимость' |
| | | Мониторинг выбросов | 'мониторинг выбросов', 'мобильные лаборатории', 'экологический мониторинг' |
| | | Радиобиология | 'радиобиология', 'клеточная радиобиология', 'радиобиология и медицина', 'радиомедицина', 'радиационная биология', 'радиотерапия', 'радиационная медицина', 'лучевая терапия' |
| | | Хемоинформатика и квантовая химия | 'квантовая химия', 'хемоинформатика' |
| | | Биоклиматология | 'Биоклиматология', 'биоклимат' |
| | | Биоэнергетика Киберфизические системы | 'биоэнергетика', 'киберфизические системы', 'киберфизические устройства', 'киберфизическая система' |

В качестве методов исследования взаимосвязи финансирования НИОКР и патентной активности в междисциплинарных исследованиях использовались такие методы как сравнительный, корреляционно-регрессионный и трендовый анализы.

Результаты и их интерпретация

Для проведения анализа были использованы данные из ЕГИСУ НИОКТР, обработка которых осуществлялась с помощью разработанной в ходе исследования программы для анализа данных с использованием языка программирования Python (версия 3.9) с применением подключаемых библиотек Pandas, Sklerarn, Matplotlib, Numpy. Сначала с помощью программы осуществлялся поиск и сохранение данных по финансированию исследований по ключевым словам, аннотациям и описаниям.

В таблице 2 приведены полученные данные по финансированию НИОКР.

Таблица 2
Затраты на НИОКР по направлениям исследований (тыс.руб).

| Направление | Затраты на НИОКР (тыс.руб) | | | | | | |
|------------------------------|----------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| по приоритетным направлениям | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|---|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|-------------|
| Беспилотники | 107630,88 | 835334,69 | 476341,09 | 1511354,22 | 565430,99 | 1072376,922 | 2217850,678 |
| SCADA | 98096,94 | 12270 | 428235,01 | 208690,88 | 623719,99 | 1258877,792 | 1499670,715 |
| Биотестирование | 1260915,89 | 700088,09 | 851755,742 | 938877,537 | 1454357,48 | 4570903,004 | 4635197,631 |
| Нанотехнологии | 515700,89 | 1236462,753 | 868451,569 | 1616652,975 | 1758758,7 | 2873812,596 | 8066279,894 |
| Квантовые коммуникации | 3850 | 24000 | 500 | 42000 | 54451,03 | 559347,106 | 631971,221 |
| Метаматериалы | 738434,29 | 159996,62 | 98394,35 | 306752 | 495100 | 1261465,453 | 2285541,695 |
| Геоинформационные технологии | 60070 | 219233,07 | 498366,11 | 261760,08 | 3450 | 319581,642 | 1402456,904 |
| по неприоритетным направлениям | | | | | | | |
| Станкостроение | 359060 | 166475,7 | 119297,08 | 406357,5 | 702149,09 | 917394,056 | 2368233,568 |
| Литьё | 5825 | 0 | 2480 | 4880 | 5000 | 39073 | 240090 |
| ДВС | 75264,1 | 129271,9 | 269231,55 | 48137,99 | 17355 | 277673,21 | 237655,826 |
| Холодильные технологии | 0 | 0 | 60800 | 14850 | 0 | 1200 | 0 |
| Шины и резиновая автомобильная промышленность | 0 | 0 | 6000 | 0 | 2000 | 0 | 0 |
| Радио | 1630 | 0 | 0 | 0 | 25978,72 | 2000 | 66840 |
| Лесозаготовка | 0 | 200 | 500 | 13000 | 99,9 | 1250 | 16098 |
| по междисциплинарным исследованиям | | | | | | | |
| Биосовместимость | 73085 | 399862,58 | 224712,46 | 218672,35 | 365549,713 | 645133,838 | 1797092,705 |
| Мониторинг выбросов | 19876 | 6279,25 | 454186,562 | 566297,617 | 640174,5 | 616181,349 | 1853258,112 |
| Радиобиология | 120629,9 | 280417,3 | 34894,87 | 147724,49 | 396784,12 | 802447,222 | 1521397,039 |
| Хемоинформатика и квантовая химия | 350 | 16500 | 5427,2 | 64000 | 6000 | 301993 | 893086,101 |
| Биоклиматология | 17406,04 | 100074,97 | 72128,84 | 317885,73 | 132018,55 | 549236,668 | 1114371,732 |
| Биоэнергетика | 0 | 10200 | 4000 | 70765,03 | 0 | 196614,816 | 653887,96 |
| Киберфизические системы | 0 | 0 | 11340 | 9842,4 | 750 | 25510,059 | 758808,897 |

Распределение полученных данных по годам и направлениям исследований представлено на рис. 1.

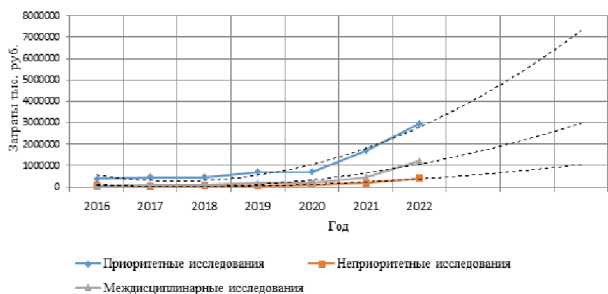


Рис. 1. Объемы финансирования НИОКР в период 2016–2022 гг., тыс. руб.

Стремительный рост объемов финансирования по всем направлениям отмечается после 2020 г. Определенным толчком подобных изменений можно считать уроки пандемии COVID-19, а также значительные по масштабам санкции в отношении РФ, обусловившие ускоренный переход к импортозамещению, в т.ч. в части собственных патентов. За период с 2016г. по 2022 г. объем финансирования НИОКР в действующих ценах вырос по приоритетным направлениям в 7,45 раза, по неперитетным – в 6,63 раза, по междисциплинарным – более чем в 37 раз; в сопоставимых соответственно, в 5,32 раза, в 4,74 раза и в 26,53 раза. Эти данные подтверждают общий тренд на развитие стыковых поисковых исследований, охватывающих несколько предметных областей. Динамика финансирования НИОКР в сопоставимых ценах (база 2016 г.) в целом соответствует динамике показателя в действующих ценах, поэтому дальнейшие расчеты проведем в действующих ценах.

Анализ полученных данных позволил выявить наличие параболического тренда в изменении объемов финансирования по каждому из рассмотренных направлений, таблица 3.

Таблица 3
Трендовые модели объема финансирования в разрезе направлений исследования

| Направление исследований | R ² | Модель |
|-------------------------------|----------------|--|
| Приоритетные направления | 0,9546 | $Q = 125071,5161x^2 - 504666057,5065x + 509084674347,3830$ |
| Междисциплинарные направления | 0,8923 | $Q = 53557,1369x^2 - 216108291,2878x + 218004538692,1090$ |
| Неперитетные направления | 0,9328 | $Q = 19169,9090x^2 - 77358903,8839x + 78044215616,9599$ |

Скорость изменения объемов финансирования НИОКР в динамике может быть определена на основе первой производной выявленных функциональных зависимостей. Наблюдаемый тренд может сохраняться недолго, поскольку заложенные темпы роста объемов финансирования не удастся удерживать длительный период времени. Такая динамика будет наблюдаться только в краткосрочном периоде.

Экстраполяция трендов на ближайшие три года свидетельствует об увеличении разрыва в объемах финансирования между рассматриваемыми направлениями исследований в абсолютном выражении. Приоритетный характер исследований ярко проявляется в объемах финансирования. Финансирование НИОКР в приоритетных направлениях почти в 2,5 раза выше объемов финансирования в междисциплинарных и почти в 7 раз в неперитетных.

Проведем анализ патентной активности в разрезе рассматриваемых направлений для оценки результативности НИОКР. Патентная статистика служит важным индикатором инновационной деятельности, а так же интереса к определенной технологии, позволяя определить тенденции ее развития, конкурентную обстановку и потенциал для принятия решений в области инвестирования и разработки продуктов.

В таблице 4 приведены исходные данные по количеству патентов:

Таблица 4
Количество патентов по направлениям исследований (шт.).

| Направление | Количество патентов (шт.) | | | | | | |
|------------------------------|---------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| по приоритетным направлениям | | | | | | | |
| Беспилотники | 58 | 86 | 153 | 138 | 189 | 181 | 266 |
| SCADA | 156 | 173 | 172 | 184 | 165 | 206 | 242 |
| Биотестирование | 48 | 52 | 68 | 67 | 63 | 55 | 76 |
| Нанотехнологии | 48 | 80 | 103 | 101 | 61 | 37 | 42 |
| Квантовые коммуникации | 4 | 10 | 11 | 16 | 26 | 27 | 41 |
| Метаматериалы | 8 | 2 | 14 | 13 | 7 | 6 | 11 |
| Геоинформационные технологии | 110 | 71 | 133 | 104 | 92 | 143 | 112 |
| по неперитетным направлениям | | | | | | | |
| Станкостроение | 146 | 151 | 130 | 139 | 101 | 97 | 131 |
| Литьё | 202 | 289 | 233 | 279 | 211 | 225 | 176 |
| ДВС | 289 | 296 | 301 | 385 | 230 | 197 | 205 |
| Холодильные технологии | 53 | 64 | 61 | 69 | 58 | 46 | 63 |
| Шины и резиновая | 121 | 138 | 162 | 118 | 124 | 101 | 93 |

| | | | | | | | |
|------------------------------------|----|-----|-----|-----|----|-----|-----|
| автомобильная промышленность | | | | | | | |
| Радио | 75 | 83 | 86 | 93 | 69 | 112 | 111 |
| Лесозаготовка | 7 | 7 | 4 | 9 | 9 | 13 | 9 |
| по междисциплинарным исследованиям | | | | | | | |
| Биосовместимость | 9 | 18 | 20 | 31 | 23 | 18 | 14 |
| Мониторинг выбросов | 83 | 109 | 100 | 124 | 95 | 80 | 114 |
| Радиобиология | 50 | 68 | 51 | 97 | 92 | 101 | 66 |
| Хемоинформатика и квантовая химия | 3 | 2 | 5 | 3 | 2 | 4 | 3 |
| Биоклиматология | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Биоэнергетика | 3 | 1 | 4 | 1 | 4 | 5 | 2 |
| Киберфизические системы | 1 | 2 | 22 | 42 | 25 | 19 | 24 |

Распределение полученных данных по годам и количеству патентов в шт. представлено на рис. 2.

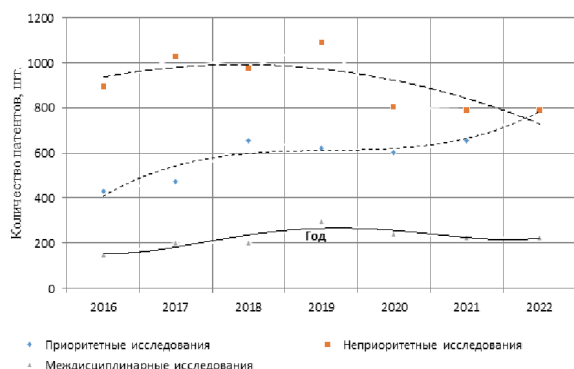


Рис. 2. – Количество патентов по рассматриваемым направлениям исследований в период 2016-2022 гг.

Графическая визуализация демонстрирует высокую патентную активность в неприоритетных направлениях исследований. За период наблюдений количество выданных патентов превышало аналогичный показатель по приоритетным и междисциплинарным исследованиям. При этом следует отметить наличие нисходящего тренда по неприоритетным направлениям исследований. Его экстраполяция позволяет сделать вывод о вероятном снижении патентной активности в данном направлении. В приоритетных исследованиях просматривается противоположная тенденция. Активный рост количества патентов в 2016-2018 гг. сменился некоторым плато в значениях рассматриваемого показателя, а затем после 2020 г.

вновь показал положительную динамику, незначительно опередив по количеству патентов неприоритетные направления. В плоскости междисциплинарных исследований отмечается колебательная динамика рассматриваемого показателя в районе 200 шт.: незначительные темпы роста сменяются падением, и наоборот.

Прогноз патентной активности на встроенного функционала ППП Excel (функция Предсказ) показал, что в краткосрочной перспективе следует ожидать увеличения количества патентов в приоритетных направлениях (среднегодовой темп роста составит около 106%) и междисциплинарных исследованиях (среднегодовой темп роста составит 104%), при одновременном снижении количества выданных патентов в неприоритетных областях (при среднегодовом темпе роста 96%).

Кoeffициенты при аргументе в линейных уравнениях трендов фактически выступают коэффициентом значимости соответствующих направлений исследований. Так, например, по приоритетным направлениям этот коэффициент составил 49,46, а по междисциплинарным – 11,25. При этом по неприоритетным направлениям этот коэффициент имел отрицательное значение (-34,43).

Сравнительный анализ динамики объемов финансирования НИОКР и количества выданных патентов свидетельствует о наличии нелинейной зависимости между ними. Обозначенная взаимосвязь исследовалась в [34, 35], однако, рассмотрение в разрезе приоритетности исследований не осуществлялось.

В целом соотношение количества патентов к общему объему финансирования НИОКР можно рассматривать как наиболее приближенный показатель эффективности, отдачи, результативности.

На рис.3 представлены результаты распределения соотношения общего количества патентов к общему объему финансирования НИОКР по рассматриваемым направлениям исследований за 2016-2022 гг.

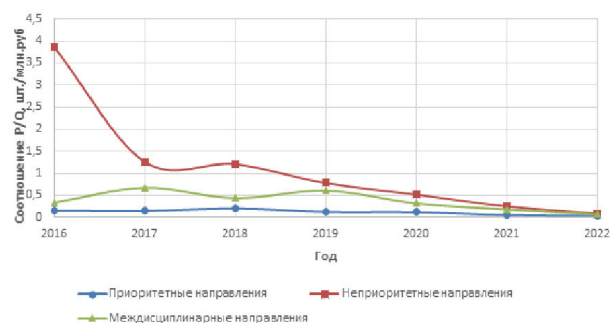


Рис. 3. – Распределение соотношения количества патентов и объема финансирования по годам за 2016-2022 гг.

Как свидетельствуют результаты расчетов, наибольшей результативность характеризуются неприоритетные исследования, несмотря на тот факт, что за анализируемый период результативность использования средств, выделяемых на финансирование НИОКР по данному направлению уменьшилась более чем в 7,5 раз. По приоритетным направлениям результативность финансирования снизилась более чем в 4 раза, а по междисциплинарным почти в 25 раз (с 0,644 шт/млн. руб. до 0,026 шт/млн. руб.). Понижительная динамика свидетельствует о необходимости пересмотра принципов и структуры использования финансовых ресурсов, направляемых в сферу НИОКР. Краткосрочный прогноз свидетельствует об усилении сложившейся отрицательной динамики рассматриваемого показателя по всем направлениям исследований.

Результаты исследования указывают на тревожную тенденцию сокращения патентования в неприоритетных областях. При этом государство увеличило финансирование неприоритетных направлений, что возможно помогло сохранить общий уровень патентования. Однако, факт сближения рассматриваемого соотношения в неприоритетных направлениях с аналогичным показателем в приоритетных, и междисциплинарных областях, указывает на то, что даже при увеличении финансирования фокус усилий ученых все еще может быть окончательно смещен в сторону приоритетных областей.

Чуть лучше обстоят дела с показателем результативности финансирования НИОКР в приоритетных направлениях. Длительное время уступая аналогичному показателю в области междисциплинарных исследований, на конец 2022 г. удалось переломить данную тенденцию: за период 2016-2022 гг. впервые соотношение количества выданных патентов к объему финансирования НИОКР в приоритетных направлениях превысило аналогичный показатель в области междисциплинарных исследований.

Исходя из соотношения количества патентов к объему финансирования НИОКР, было подтверждено положительное влияние национальных стратегий, ориентированных на развитие приоритетных направлений исследования.

По междисциплинарным исследованиям отмечается наиболее низкое значение показателя результативности финансирования НИОКР, что в совокупности с нисходящим трендом свидетельствует о низкой результативности использования средств.

Исследование взаимосвязи количества патентов от объемов финансирования НИОКР, прежде всего для выявления зависимости в области междисциплинарных исследований, было дополнено корреляционным анализом. Поскольку на проведение исследовательских работ необходимо время, то при проведении корреляционного анализа были рассмотрены три сценария: при отсутствии временного лага между финансированием и выдачей патента (результат фиксируется в год выделения финансовых средств); при наличии временного лага продолжительностью 1 и 2 года. Результаты расчетов представлены в таблице 5.

Таблица 5
Результаты корреляционного анализа между количеством выданных патентов и объемами финансирования НИОКР в разрезе рассматриваемых направлений исследований.

| Корреляция по направлениям | Значение коэффициента корреляции | | |
|-------------------------------|----------------------------------|-----------|------------|
| | Лаг отсутствует | Лаг 1 год | Лаг 2 года |
| Приоритетные направления | 0,790 | 0,812 | 0,683 |
| Неприоритетные направления | -0,636 | -0,644 | -0,733 |
| Междисциплинарные направления | 0,180 | -0,003 | 0,046 |

Полученные результаты подтверждают ранее сделанный вывод, что объемы финансирования НИОКР оказывают существенное влияние на результаты приоритетных и неприоритетных направлений исследований.

При этом по приоритетным направлениям наибольший эффект наблюдается спустя 1 год после выделения финансирования, в то время как по неприоритетным такой лаг составляет 2 года.

Неприоритетные направления характеризуются устойчивой тенденцией к снижению уровня патентования, выделение финансирования по данным направлениям не способно исправить эту тенденцию, о чем свидетельствует отрицательное значение коэффициента корреляции.

Как свидетельствуют результаты исследования, финансирование междисциплинарных исследований не оказывает значительного влияния на патентную активность даже при наличии временного лага (с увеличением временного лага значение коэффициента корреляции по модулю уменьшается). Хотя коэффициент корреляции между объемом финансирования НИОКР и количеством выданных патентов низок, это объясняется хаотичностью появления междисциплинарных направлений, коротким периодом их существования и отсутствием научных школ, что в свою очередь приводит к

нехватке специалистов, посвятивших свою карьеру этим исследованиям. Таким образом, учитывая специфику междисциплинарных исследований, низкий коэффициент корреляции не стоит расценивать как индикатор отсутствия взаимосвязи.

Заключение

Таким образом, по итогам проведенного исследования можно сделать ряд выводов.

Во-первых, гипотеза о влиянии объемов финансирования на результативность исследований подтверждена в приоритетных и неприоритетных направлениях исследований.

Во-вторых, несмотря на некоторые ограничения, установлено крайне незначительная взаимосвязь между объемами финансирования НИОКР и патентной активностью в междисциплинарных исследованиях. Допущения, сделанные при проведении исследования имели место быть, однако, они не могли оказать столь существенного влияния на полученные результаты. Следовательно, развитие сектора междисциплинарных исследований, находящееся в настоящее время в стадии развития, требует более детального изучения, в том числе в части структуры финансирования НИОКР и использования комбинированных инструментов покрытия затрат.

В-третьих, выявленные тенденции характеризуются не только теоретической, но и практической значимостью, поскольку могут быть использованы при формировании и реализации стратегических решений, оптимизации структуры финансирования и др. инструментов активизации инновационной деятельности и повышения результативности НИОКР в интересах укрепления конкурентных преимуществ российской экономики.

Дальнейшее исследование проблематики видится в изучении вопроса развития междисциплинарных исследований. Одним из направлений дальнейшего исследования будет являться определение коэффициента приоритетности НИОКР по соответствующей тематике и его учет при моделировании. Результаты исследования по взаимосвязи «ресурсы – результат» в междисциплинарном поле обозначили потребность в углублении исследования в части включения дополнительных факторов и условий, а также расширения параметров, определяющих результаты проведения исследований в части оценки величины эффекта коммерциализации инноваций, созданных с использованием соответствующих патентов.

Литература

1. Othmani A., Ben Yedder N., Bakari S. The Cointegration Relationship between Patent, Domestic Investment and Economic Growth in United States of America. – 2023.

2. Захарова, Е. А. Межстрановой сравнительный анализ финансирования НИОКР в структуре ВВП / Е. А. Захарова // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – № 6. – С. 111. – EDN YRRQNV.

3. Об утверждении Программы фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2021–2030 годы) : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 дек. 2020 № 3684-р // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2021. – № 3. – Ст. 609.

4. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации (утв. Указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 05.12.2016. - № 49. - Ст. 6887.

5. Распоряжение Правительства РФ от 21.06.2023 № 1630-р "Об утверждении Стратегии развития беспилотной авиации Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2035 года и плана мероприятий по ее реализации" // Собрание законодательства РФ. 2023. № 27. Ст. 5055.

6. Петрушенко, А. Д. Государственное регулирование инвестиционной деятельности в РФ: состояние, проблемы и пути их решения / А. Д. Петрушенко // Инновационное развитие социально-экономических систем: условия, результаты и возможности : материалы VI международной научно-практической конференции, Орехово-Зуево, 05 июня 2018 года / Государственный гуманитарно-технологический университет. – Орехово-Зуево: Государственный гуманитарно-технологический университет, 2018. – С. 168-174. – EDN YKZBFZ.

7. Халявина, А. В. Правовое регулирование инвестиционной деятельности в Российской Федерации на современном этапе / А. В. Халявина // Историческая память и духовный опыт формирования российской государственности : сборник трудов III Международной научно-практической конференции, Кострома, 11 сентября 2020 года. – Кострома: Костромской государственной университет, 2020. – С. 134-138. – EDN CJJAOR.

8. Скворцова, Т. А. Векторы инновационного развития экономики России / Т. А. Скворцова, А. А. Милов // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2017. – № 2(22). – С. 58-64. – EDN YSKQTH.

9. Кобылинская, Г. В. Государственное регулирование инвестиционных процессов в регионах Севера: институциональный аспект / Г. В. Кобылинская // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2017. – № 3(54). – С. 38-48. – EDN ZRQATR.

10. Ключарев, Г. А. Институты и практики стимулирования инноваций: мнение экспертов / Г. А. Ключарев, М. В. Арсентьев, И. Н. Трофимова // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. – 2018. – Т. 18, № 4. – С. 668-679. – DOI 10.22363/2313-2272-2018-18-4-668-679. – EDN YNAKDZ.

11. Минат, В. Н. Эволюция финансирования промышленных НИОКР в США: динамические и структурные особенности / В. Н. Минат // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. – 2021. – Т. 23, № 1. – С. 181-193. – DOI 10.15688/ek.jvolsu.2021.1.15. – EDN CEFWYJ.

12. Усоскин, В. М. Мировой опыт организации и финансирования НИОКР на примере США и ЕС / В. М. Усоскин, В. Ю. Белоусова, Н. Ю. Чичканов // Международные процессы. – 2019. – Т. 17, № 1(56). – С. 38-61. – DOI 10.17994/IT.2019.17.1.56.3. – EDN RNIEUI.

13. Истомин, И. А. Государственная поддержка научных исследований в США: современный этап эволюции в контексте политической борьбы / И. А. Истомин // Сравнительная политика. – 2016. – Т. 7, № 3. – С. 121-134. – DOI 10.18611/2221-3279-2016-7-3(24)-121-134. – EDN WITSLL.

14. Минат, В. Н. Внешнеторговые отношения и инновационная деятельность США / В. Н. Минат, А. Г. Чепик // Международная торговля и торговая политика. – 2020. – Т. 6, № 2(22). – С. 5-21. – DOI 10.21686/2410-7395-2020-2-5-21. – EDN OSNILL.

15. Родина, В. В. Сравнительный анализ механизмов финансирования НИОКР на примере России и США / В. В. Родина // Мониторинг правоприменения. – 2014. – № 4(13). – С. 65-73. – EDN TMCIBW.

16. Плакиткина, Л. С. Формы партнерства государства и бизнеса в финансировании НИОКР / Л. С. Плакиткина // Горная промышленность. – 2010. – № 2(90). – С. 8-15. – EDN LJSPKO.

17. Нурутдинова, А. Р. Теоретический анализ формирования государственно - частных партнерств в области инноваций (на примере стратегических документов) / А. Р. Нурутдинова, Е. В. Дмитриева // Проблемы современного педагогического образования. – 2017. – № 54-3. – С. 143-150. – EDN VIKTDY.

18. Владимиров, В. П. Государственно-частное партнерство как форма поддержки инноваций в области пожарной безопасности / В. П. Владимиров, С. Ю. Бутузов // Проблемы техно-сферной безопасности: материалы международной научно-практической конференции молодых учёных и специалистов. – 2016. – № 5. – С. 368-371. – EDN ROWCHW.

19. Гуреева, Ю. А. Государственно-частное партнерство и проекты его реализации в Калужской области / Ю. А. Гуреева, И. И. Мирошкина, М. Ю. Красавина // Тенденции развития науки и образования. – 2021. – № 74-7. – С. 60-68. – DOI 10.18411/lj-06-2021-264. – EDN JOMTFS.

20. Марьясис, Д. Возможности трансформации системы государственной поддержки развития инноваций. Опыт Израиля / Д. Марьясис // Экономическая политика. – 2017. – Т. 12, № 5. – С. 80-103. – DOI 10.18288/1994-5124-2017-5-05. – EDN ZXQTMT.

21. Samii R., Van Wassenhove L. N., Bhattacharya S. An innovative public-private partnership: new approach to development // World development. – 2002. – Т. 30. – №. 6. – С. 991-1008.

22. Meissner D. Public-private partnership models for science, technology, and innovation cooperation // Journal of the Knowledge Economy. – 2019. – Т. 10. – С. 1341-1361.

23. Samara E., Georgiadis P., Bakouros I. The impact of innovation policies on the performance of national innovation systems: A system dynamics analysis // Technovation. – 2012. – Т. 32. – №. 11. – С. 624-638.

24. Türedi S. The relationship between R&D expenditures, patent applications and growth: a dynamic panel causality analysis for OECD countries // Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. – 2016. – Т. 16. – №. 1. – С. 39-48.

25. Lichtenberg F. R. R&D investment and international productivity differences. – National Bureau of Economic Research, 1992. – №. w4161.

26. De Rassenfosse G., de la Potterie B. P. A policy insight into the R&D-patent relationship // Research Policy. – 2009. – Т. 38. – №. 5. – С. 779-792.

27. Danguy J., De Rassenfosse G., van Pottelsberghe de la Potterie B. The R&D-patent relationship: An industry perspective. – 2010.

28. Lin J., Wu H. M., Wu H. Could government lead the way? Evaluation of China's patent subsidy policy on patent quality // China Economic Review. – 2021. – Т. 69. – С. 101663.

29. Smith M., Agrawal R. A Comparison of Time Series Model Forecasting Methods on Patent Groups // MAICS. – 2015. – Т. 1353. – С. 167-173.

30. Altuntas S., Dereli T., Kusiak A. Forecasting technology success based on patent data // *Technological Forecasting and Social Change*. – 2015. – Т. 96. – С. 202-214.

31. Вольчик, В. В. Исследование подходов к моделированию национальных инновационных систем / В. В. Вольчик, Е. В. Маслюкова, С. А. Пантеева // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. – 2021. – Т. 14, № 5. – С. 135-150. – DOI 10.15838/esc.2021.5.77.8. – EDN KPFAAL.

32. Анализ технологических трендов на основе построения патентных ландшафтов // *Экономика региона*. – 2017. – Т. 13, № 3. – С. 935-947. – DOI 10.17059/2017-3-24. – EDN ZHOAZX.

33. Мониторинг глобальных технологических трендов: теоретические основы и лучшие практики // *Форсайт*. – 2014. – Т. 8, № 4. – С. 64-83. – EDN TCXCIP.

34. Griliches Z. Patents: Recent trends and puzzles. – 1989.

35. Jaffe A. B. Real effects of academic research // *The American economic review*. – 1989. – С. 957-970.

R&D financing: impact on patent activity in the field of interdisciplinary research

Valinurova L.S., Kazakova O.B., Balgazin I.I.

Ufa science and technology University

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

The article presents the results of a study of the impact of financial security on patent activity in the field of interdisciplinary research. The works of Russian and foreign specialists were used as a theoretical basis, the information base of the study was made up of data from the USISU R&D. Comparative, trend, and correlation analyses were used as research methods. The empirical data obtained for the period 2016-2022 and the results of their processing confirm the hypothesis about the impact of government support on the development of R&D in priority areas. The results of the study demonstrated a steady trend towards a reduction in patenting in non-priority areas. The deferred effect of R&D financing is noted in priority and non-priority areas of research. A significant increase in R&D funding in the field of interdisciplinary research is determined by the general trend towards covering several subject areas. At the same time, the decrease in efficiency

Keywords: innovation, R&D financing, interdisciplinary research, priority research, public policy.

References

- Othmani A., Ben Yedder N., Bakari S. The Cointegration Relationship between Patent, Domestic Investment and Economic Growth in the United States of America. – 2023.
- Zakharova, E. A. Cross-country comparative analysis of R&D financing in the structure of GDP / E. A. Zakharova // *International Student Scientific Bulletin*. – 2018. – No. 6. – P. 111. – EDN YRRQNV.
- On approval of the Program of Basic Scientific Research in the Russian Federation for the long-term period (2021–2030): Order of the Government of the Russian Federation. Federation from December 31. 2020 No. 3684-r // Collection of legislation of the Russian Federation. – 2021. – No. 3. – Art. 609.
- Strategy for scientific and technological development of the Russian Federation (approved by Decree of the President of the Russian Federation of December 1, 2016 No. 642) // Collection of legislation of the Russian Federation. – 05.12.2016. – No. 49. – Art. 6887.
- Order of the Government of the Russian Federation dated June 21, 2023 No. 1630-r “On approval of the Development Strategy for Unmanned Aviation of the Russian Federation for the period until 2030 and for the future until 2035 and the action plan for its implementation” // Collection of legislation of the Russian Federation. 2023. No. 27. Art. 5055.
- Petrushenko, A. D. State regulation of investment activity in the Russian Federation: state, problems and ways to solve them / A. D. Petrushenko // *Innovative development of socio-economic systems: conditions, results and opportunities: materials of the VI international scientific and practical conference*, Orekhovo-Zuevo, June 05, 2018 / State University of Humanities and Technology. – Orekhovo-Zuevo: State University of Humanities and Technology, 2018. – P. 168-174. – EDN YKZBFZ.
- Khalyavina, A. V. Legal regulation of investment activity in the Russian Federation at the present stage / A. V. Khalyavina // *Historical memory and spiritual experience of the formation of Russian statehood: collection of proceedings of the III International Scientific and Practical Conference, Kostroma, September 11, 2020*. – Kostroma: Kostroma State University, 2020. – P. 134-138. – EDN CJJAOR.
- Skvortsova, T. A. Vectors of innovative development of the Russian economy / T. A. Skvortsova, A. A. Milov // *Bulletin of the Siberian Institute of Business and Information Technologies*. – 2017. – No. 2(22). – pp. 58-64. – EDN YSKQTH.
- Kobylynskaya, G. V. State regulation of investment processes in the regions of the North: institutional aspect / G. V. Kobylynskaya // *North and market: formation of economic order*. – 2017. – No. 3(54). – pp. 38-48. – EDN ZRQATR.
- Klyucharev, G. A. Institutions and practices for stimulating innovation: expert opinion / G. A. Klyucharev, M. V. Arsentiev, I. N. Trofimova // *Bulletin of the Russian Peoples' Friendship University. Series: Sociology*. – 2018. – Т. 18, No. 4. – P. 668-679. – DOI 10.22363/2313-2272-2018-18-4-668-679. – EDN YNAKDZ.
- Minat, V. N. Evolution of financing industrial R&D in the USA: dynamic and structural features / V. N. Minat // *Bulletin of Volgograd State University. Economy*. – 2021. – Т. 23, No. 1. – P. 181-193. – DOI 10.15688/ek.jvolsu.2021.1.15. – EDN CEFWYJ.
- Usoskin, V. M. World experience in organizing and financing R&D on the example of the USA and the EU / V. M. Usoskin, V. Yu. Belousova, N. Yu. Chichkanov // *International processes*. – 2019. – Т. 17, No. 1(56). – P. 38-61. – DOI 10.17994/IT.2019.17.1.56.3. – EDN RNIEUI.
- Istomin, I. A. State support of scientific research in the USA: the current stage of evolution in the context of political struggle / I. A. Istomin // *Comparative Politics*. – 2016. – Т. 7, No. 3. – P. 121-134. – DOI 10.18611/2221-3279-2016-7-3(24)-121-134. – EDN WITSLI.
- Minat, V. N. Foreign trade relations and innovative activity of the USA / V. N. Minat, A. G. Chepik // *International trade and trade policy*. – 2020. – Т. 6, No. 2(22). – P. 5-21. – DOI 10.21686/2410-7395-2020-2-5-21. – EDN OSNILL.
- Rodina, V.V. Comparative analysis of R&D financing mechanisms using the example of Russia and the USA / V.V. Rodina // *Law Enforcement Monitoring*. – 2014. – No. 4(13). – pp. 65-73. – EDN TMCIBW.

16. Plakitkina, L. S. Forms of partnership between the state and business in financing R&D / L. S. Plakitkina // *Mining Industry*. – 2010. – No. 2(90). – P. 8-15. – EDN LJSPKO.
17. Nurutdinova, A. R. Theoretical analysis of the formation of public-private partnerships in the field of innovation (on the example of strategic documents) / A. R. Nurutdinova, E. V. Dmitrieva // *Problems of modern pedagogical education*. – 2017. – No. 54-3. – pp. 143-150. – EDN VIKTDY.
18. Vladimirov, V.P. Public-private partnership as a form of supporting innovations in the field of fire safety / V.P. Vladimirov, S.Yu. Butuzov // *Problems of technosphere safety: materials of the international scientific and practical conference of young scientists and specialists*. – 2016. – No. 5. – P. 368-371. – EDN ROWCHW.
19. Gureeva, Yu. A. Public-private partnership and projects for its implementation in the Kaluga region / Yu. A. Gureeva, I. I. Miroshkina, M. Yu. Krasavina // *Trends in the development of science and education*. – 2021. – No. 74-7. – WITH. 60-68. – DOI 10.18411/ij-06-2021-264. – EDN JOMTFS.
20. Maryasis, D. Possibilities for transforming the system of state support for the development of innovation. Experience of Israel / D. Mariasis // *Economic Policy*. – 2017. – T. 12, No. 5. – P. 80-103. – DOI 10.18288/1994-5124-2017-5-05. – EDN ZXQTMT.
21. Samii R., Van Wassenhove L. N., Bhattacharya S. An innovative public-private partnership: a new approach to development // *World development*. – 2002. – T. 30. – No. 6. – pp. 991-1008.
22. Meissner D. Public-private partnership models for science, technology, and innovation cooperation // *Journal of the Knowledge Economy*. – 2019. – T. 10. – P. 1341-1361.
23. Samara E., Georgiadis P., Bakouros I. The impact of innovation policies on the performance of national innovation systems: A system dynamics analysis // *Technovation*. – 2012. – T. 32. – No. 11. – pp. 624-638.
24. Türedi S. The relationship between R&D expenditures, patent applications and growth: a dynamic panel causality analysis for OECD countries // *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. – 2016. – T. 16. – No. 1. – pp. 39-48.
25. Lichtenberg F. R. R&D investment and international productivity differences. – *National Bureau of Economic Research*, 1992. – No. w4161.
26. De Rassenfosse G., de la Potterie B. P. A policy insight into the R&D-patent relationship // *Research Policy*. – 2009. – T. 38. – No. 5. – pp. 779-792.
27. Danguy J., De Rassenfosse G., van Pottelsberghe de la Potterie B. The R&D-patent relationship: An industry perspective. – 2010.
28. Lin J., Wu H. M., Wu H. Could government lead the way? Evaluation of China's patent subsidy policy on patent quality // *China Economic Review*. – 2021. – T. 69. – P. 101663.
29. Smith M., Agrawal R. A Comparison of Time Series Model Forecasting Methods on Patent Groups // *MAICS*. – 2015. – T. 1353. – P. 167-173.
30. Altuntas S., Dereli T., Kusiak A. Forecasting technology success based on patent data // *Technological Forecasting and Social Change*. – 2015. – T. 96. – P. 202-214.
31. Volchik, V.V. Study of approaches to modeling national innovation systems / V.V. Volchik, E.V. Maslyukova, S.A. Panteeva // *Economic and social changes: facts, trends, forecast*. – 2021. – T. 14, No. 5. – P. 135-150. – DOI 10.15838/esc.2021.5.77.8. – EDN KPFAAL.
32. Analysis of technological trends based on the construction of patent landscapes // *Regional Economics*. – 2017. – T. 13, No. 3. – P. 935-947. – DOI 10.17059/2017-3-24. – EDN ZHOAZX.
33. Monitoring global technological trends: theoretical foundations and best practices // *Foresight*. – 2014. – T. 8, No. 4. – P. 64-83. – EDN TCXCIP.
34. Griliches Z. Patents: Recent trends and puzzles. – 1989.
35. Jaffe A. B. Real effects of academic research // *The American economic review*. – 1989. – P. 957-970.

Рынок паевых инвестиционных фондов в РФ: состояние, проблемы и перспективы развития

Репина Евгения Геннадьевна

кандидат экономических наук, доцент, кафедра региональной экономики и управления, Самарский государственный экономический университет, n_econ@sseeu.ru

Малых Ольга Евгеньевна

доктор экономических наук, профессор, Уфимская высшая школа экономики и управления, Уфимский государственный нефтяной технический университет, kafedra-et@mail.ru

Жиронкин Сергей Александрович

доктор экономических наук, профессор, кафедра открытых горных работ, Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, zhironkinsa@kuzstu.ru

Рост экономических показателей в России сложно представить без существования нужного количества финансовых источников. В роли инструмента, который помогает привлекать необходимые финансовые источники в экономику России, выступает фондовый рынок. На сегодняшний день увеличение эффективности работы фондового рынка считается главной задачей для поддержания роста экономики, так как благодаря экономическому росту можно достичь грамотного распределения всех финансовых активов. Главным источником привлечения дополнительных инвестиций на фондовый рынок служат сбережения граждан России. Инвестирование денег в паевые инвестиционные фонды представляется наиболее привлекательным инструментом фондирования фирм и организаций различных отраслей экономики. Целью статьи является анализ и оценка функционирования паевых инвестиционных фондов как ключевых институтов системы коллективного инвестирования, а также разработка практических рекомендаций по нивелированию ключевых противоречий, возникающих в работе данных фондов и решению выявленных проблем в условиях внедрения цифровых технологий на финансовом рынке. В процессе исследования использовались формальные методы научного познания, анализ, синтез, индукция и дедукция, компаративистский методологический подход, а также статистические и математические методы оценки количественных данных. Авторами статьи достаточно глубоко и системно проанализированы работы отечественных и зарубежных авторов, посвященных рассмотрению вопросам коллективного инвестирования, в том числе в паевые инвестиционные фонды. В процессе исследования критическому переосмыслению подверглись более двадцати научных работ различных ученых, в которых представлены ключевые положения теории финансовых инвестиций. Изученный опыт функционирования паевых инвестиционных фондов позволил авторам сделать вывод о дискуссионности рассматриваемой проблематики, что обуславливает неоднозначность прогнозных оценок развития системы коллективного инвестирования. В процессе исследования, авторами были выделены особенности и преимущества коллективных инвесторов как особого типа финансового посредника, обеспечивающих преодоление ими несовпадений между спросом на финансовые ресурсы и их предложением, а также снижение кредитного риска для инвесторов.

Кроме того, определенным результатом научной работы является разработанные авторами практические рекомендации по увеличению инвестиционной привлекательности деятельности паевых инвестиционных фондов на российском финансовом рынке, а также сформулированные основные направления совершенствования инвестиционной деятельности ПИФов по размещению сбережений населения и их эффективному инвестированию, в составе которых выделен ряд новых перспективных направлений.

Ключевые слова: система коллективного инвестирования, паевые инвестиционные фонды, финансовый рынок, риск, доходность, ценные бумаги, институциональные инвесторы, сбережения, инвестиции.

Введение. Исследованием сущности и содержания системы коллективного инвестирования занимались многие ученые экономисты, внесшие значительный вклад в развитие теории инвестирования. Основными вопросами, рассматриваемыми авторами многих трудов являются механизм привлечения инвестиций различными субъектами хозяйственной системы, достижение эффективности функционирования институтов системы коллективного инвестирования, а также диверсификации их вложений. Среди наиболее известных трудов в области инвестиционного процесса посредством использования коллективных фондов можно отметить работы Р.В. Абысова [1], В.Е. Амвросова [2], В.С. Архангельского [3], Г.Т. Гафурова [4], Е.А. Колганова [5], В.В. Литвина [6]. Современным процессам развития инвестиционной деятельности паевых инвестиционных фондов в РФ посвящены работы А.Д. Никонова [7], В.С. Рогозина [8], П.А. Яковлева [9] и других. Однако, несмотря на столь существенное освещение принципов функционирования системы коллективного инвестирования, до сих пор остаются малоизученными вопросы институционального регулирования паевых инвестиционных фондов, а также видоизменения вектора их деятельности в условиях активного внедрения информационных технологий на финансовом рынке.

Также пока еще существует недостаточно работ, в которых присутствует подробный анализ факторов, влияющих на деятельность паевых инвестиционных фондов и имеется недостаток исследований, в которых анализируются результаты деятельности паевых инвестиционных фондов на рынке коллективных инвестиций. Для того, чтобы провести данный анализ большое значение имеет такая группа источников как статистика, публикуемая на сайтах Банка России, а также сайтах конкретных ПИФов и показывающая результаты инвестиционной деятельности по рынку ПИФов в целом и отдельных фондов в частности.

Цель исследования заключается в развитии теоретических и методологических положений теории коллективного инвестирования, в

частности, выявлении специфики функционирования паевых инвестиционных фондов в современных условиях внедрения информационных технологий на финансовом рынке, а также разработке практических рекомендаций по nivelированию возникающих в процессе функционирования ПИФов противоречий и решению проблем совершенствования институциональной среды системы коллективного инвестирования.

Материал и методы исследования. В процессе исследования применялись общенаучные методы познания, среди локальных методов можно отметить аналогию, синтез, дедукцию, индукцию, метод экспертных оценок. Использование данных методологических инструментов позволило авторам проанализировать современный рынок коллективных инвестиций и показать значение негосударственных пенсионных фондов на нем. Применение метода экспертных оценок выявило целесообразность выбора гражданами НПФ для управления пенсионными накоплениями посредством выделения преимуществ НПФ перед управляющими компаниями.

Результаты исследования и их обсуждение. В России паевые инвестиционные фонды возникли во времена активного становления идей инвестирования в 1996 году. Процесс формирования ПИФов начался с включения в перечень указов России - Указа Президента РФ №765 «О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики Российской Федерации» в 1995 году. Данное постановление давало право формировать такие виды фонда, как открытый и интервальный. Главное отличие между ними:

- по регулярности торговли паями (ОПИФы осуществляют покупку и продажу паев вкладчиков в будние дни, тогда как ИПИФ чаще всего оформляет документы на покупку-продажу паев 2-4 раза за год на протяжении двух недель);

- в анализе цены собственных средств (в ОПИФе анализ цены собственных средств происходит каждый день, а в ИПИФе за день до начала даты обращения заявлений).

В апреле 1996 года первые лицензии на осуществление оперативного управления собственностью ПИФов приобрели такие компании как «АВО-капитал», «Мономах», и «КУИФ». Также в конце 1996 года был включен в перечень законов, закон об коллективных вложениях, в ноябре этого года появился первый

ОПИФ «Пионер Первый». В 1997 году в РФ получили лицензию 25 управляющих компаний, и было уже 19 ПИФов. К этому периоду ФКЦБ создала около 28 актов, которые регулировали вопросы, касающиеся функционирования ПИФов и защиты законных интересов вкладчиков. ФКЦБ РФ также предоставила правительственное наблюдение за функциональностью ПИФов, сформировала жесткий контроль для тех компаний, которые были ответственными за функционирование ПИФов, ввела жесткие правила к разглашению информации, которая нужна вкладчикам для осуществления правильных действий.

На сегодняшний день фонды в России функционируют в соответствии с Законом «Об инвестиционных фондах» N 156-ФЗ, который был принят 4 декабря 2001 года. Данный закон устанавливает следующую формулировку термина ПИФ: «Паевый инвестиционный фонд – это объединение, которое не относится к юридическому лицу, созданное на основе права оперативного управления над собственностью фонда управляющей организации, для увеличения цены собственности фонда». ПИФ образуется из денежных средств вкладчиков, где каждый вкладчик имеет свое количество паев.

Собственность, которая входит в фонд, не относится к управляющей организации, а считается единой собственностью вкладчиков. Совокупность финансовых ресурсов в данном фонде дает право вкладчикам:

- осуществлять операции на хороших условиях, наравне с другими крупнейшими вкладчиками;

- уменьшить расходы по денежным операциям;

- снизить риски с помощью размещения денег по различным ценным бумагам.

Работа управляющих компаний жестко контролируется законами РФ и находится под надзором Центрального Банка.

Вкладчикам предоставляется возможность присоединиться к контракту доверительного управления через покупку инвестиционных паев ПИФов. Паи ПИФов даются управляющей организацией, которая ведет деятельность по доверительному управлению данным фондом.

Прибыль вкладчика формируется от корректировки цены пая. Инвестиционный пай считается именной ценной бумагой, не обладающей номиналом и подтверждающая владение вкладчиком частью в собственности, которая входит в портфель фонда.

Права, связанные с паем, регистрируются в кадастре собственников инвестиционных паев.

Владелец пая может запрашивать от Управляющей организации полного погашения паев, которые входят в портфель вкладчиков согласно уставу управления ПИФом.

Так как ПИФ - это совокупность активов, который не относится к юридическому лицу, то фонд не способен сам функционировать. В работе инвестиционного фонда принимают участие следующие участники:

-управляющие организации – занимаются финансированием собственности фонда;

-депозитарий – занимается мониторингом всех операций, которые осуществляются с собственностью фонда;

-регистратор – занимается мониторингом прав имущества на паи ПИФов;

-аудитор ПИФа – занимается контролем над операциями с собственностью ПИФа;

-оценщик ПИФа – проводит анализ всех активов фонда;

-агенты ПИФа – проводят сбор документов на осуществление любых операций с паями.

Паевые инвестиционные фонды также различаются по виду активов, которые приобретаются на средства фонда.

Рассмотрим основные виды активов, которые входят в фонды:

1. ПИФы акций – считаются самым распространенным видом актива для вкладчика, поэтому данные фонды обладают большим удельным весом на рынке открытых и интервальных фондов.

2. ПИФы облигаций – в данном фонде главным путем инвестирования денежных средств считается покупка облигаций. Данное направление можно отнести к консервативному, в том случае, когда выбор падает на долговые инструменты, которые были представлены крупными организациями.

3. Смешанные ПИФы - относятся к распространенному виду активов, они включают в себя комбинацию акций и облигаций в фонде. Сочетать их можно по-разному, но в итоговом количестве, данные активы должны составлять не меньше 60% от общего портфеля ПИФа.

4. Индексные ПИФы – на данный момент содержат исключительно фонды акций. Главное различие – структуре фонда необходимо полностью отвечать структуре активов в главном индексе в портфеле, позволительное отклонение – 2%. Такие фонды советуют для начинающих вкладчиков, поскольку можно с легкостью проанализировать работу руководителей в фонде, сопоставив прибыльность фонда с изменениями индекса за анализируемое время.

5. ПИФ денежного рынка. Данный ПИФ вместе с фондом облигаций играет важную роль и

выступает в форме главного инструмент. Прибыльность данного фонда небольшая, но с другой стороны, данный фонд имеет высокую ликвидность, по сравнению с депозитом, куда вложены деньги вкладчиков.

6. ПИФы фондов – данные фонды вкладываются в иные фонды. Главным минусом данного инвестиционного фонда – вкладчики получают большие затраты. Плюсом – при маленькой итоговой сумме вложений, деньги делятся среди нескольких таких фондов.

7. ПИФы товарного рынка – вносят долю в активы товарного рынка: в драгметаллы, нефть, газ и тд.

8. ПИФы недвижимости – на данный момент считаются популярными, поскольку считаются простым инструментом для инвестирования в активы. Управляющие организации покупают жилье, чтобы потом осуществить его продажу или сдачу в аренду.

Проанализируем динамику развития российских ПИФов за последние пять лет (рис. 1.):

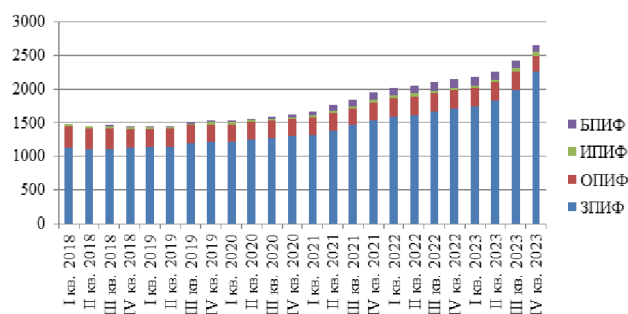


Рисунок 1. – Количество зарегистрированных ПИФов по типам (ед.)

Источник: составлено автором на основе данных Банка России : Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов за IV квартал 2023 года // Банк России. – 2024. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48954/review_uk_23Q4.pdf

В настоящее время общий объем ПИФов растет активными темпами по сравнению с остальными формами инвестирования. За последние пять лет общий объем фондов вырос на 1 181 единицу и на конец 2023 года составил 2 645 единиц.

Проанализируем ход развития фондов за последние пять лет (см. рис. 2.):

На рис. 1. можно заметить, что ход развития рынка ПИФов за период с 2018 по 2020 год проходил медленно и объем зарегистрированных фондов казался маленьким. За это время объем ПИФов вырос только на 54 единицы. С 2021 по 2023 год объем фондов начал расти стабильно на более чем 145 единиц в год. Ведущее положение каждый год сохраняют ЗПИФы, так как они обладают информационной конфиденциальностью и содержат большое разнообразие активов.

По состоянию на I квартал 2024 г. доля ЗПИФов составила 80% от суммарного количества ПИФов. Второе место занимают ОПИФы, их доля составила 16% от суммарного количества ПИФов. Общий объем открытых фондов с 2018 по 2023 год упал с 325 до 239 единиц. Данная динамика среди ПИФов сложилась из-за сокращения доступа вкладчиков к зарубежным активам вместе с преобразованиями определенных стратегий.

Вместе с тем, в конце 2018 года были введены БПИФы, их общее количество с 2018 по 2023 год выросло до 88 единиц, такая динамика развития БПИФов говорит об их большом спросе на рынке ПИФов. БПИФы пользуются спросом из-за легкого входа для вкладчиков, высокой мобильности, легким совершением различных операций с паями.

Основная величина, которая отражает результаты работы ПИФов, считается величина цены чистых активов ПИФов. Цена чистых активов отображает объем данного фонда. Если цена чистых активов имеет большое значение, то фонд считается большим, и наоборот. Цена чистых активов считается, как «капитал фонда минус его обязательства»

Проведем анализ динамики цены чистых активов ПИФов за период с 2022 по 2024 гг. (рис. 2.):

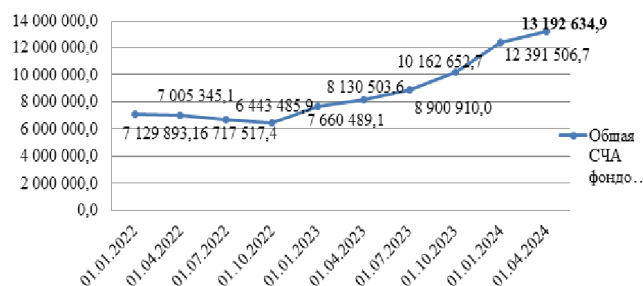


Рисунок 2. – Динамика стоимости чистых активов ПИФов (млн. руб)
 Источник: составлено автором на основе данных Банка России : Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов за IV квартал 2023 года // Банк России. – 2024. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48954/review_uk_23Q4.pdf

На рис. 2. можно заметить, что динамика цены чистых активов фондов за 2022 год была неустойчивой. Высокая изменчивость цен на рынке, которая наблюдалась в первые шесть месяцев 2022 года, способствовала уменьшению цены чистых активов ПИФ, и уменьшению денежных средств из фондов. За первые шесть месяцев 2022 года цена чистых активов снизилась до 800 млрд. рублей. Таким образом, рынок ПИФов достиг показателей 2020 года.

Во второй половине 2022 года происходил большой прирост денежных средств на рынок ПИФов. Большой прирост денежных средств

наблюдался по ЗПИФам. Цена чистых активов ЗПИФов на конец 2022 года пробила отметку в 6 триллиона рублей и составила 6, 866 трлн. рублей (88,7% от совокупного объема цены чистых активов фондов). Также на конец 2022 года, цена чистых активов составила для квалифицированных вкладчиков 6,315 трлн. рублей, а для неквалифицированных – 460 млрд. рублей.

Динамика значений цены чистых активов фондов за 2023-2024 год также сохраняет положительное направление. Большой приток денежных средств стабильно происходит за счет ЗПИФов.

Активы фонда содержат собственность, деньги вкладчиков, ценные бумаги и тд. Проанализируем, как меняется состав активов в фонде (рис. 3).

На рис. 3 можно заметить, что состав активов в фонде за год существенно не меняется, большую долю активов занимают акции российских эмитентов (28,96% от суммарного объема активов ПИФа), прочие активы (21,19%) и собственность (12,77%). Маленькую долю занимают региональные ценные бумаги. Прочие активы считаются весьма прочным активом, по которым можно получать доход каждый месяц и год. Региональные ценные бумаги, векселя считаются не популярными активами, так как у них есть большой уровень риска и непостоянные доходы. Таким образом, вкладчики стараются снизить свое участие в таких активах.

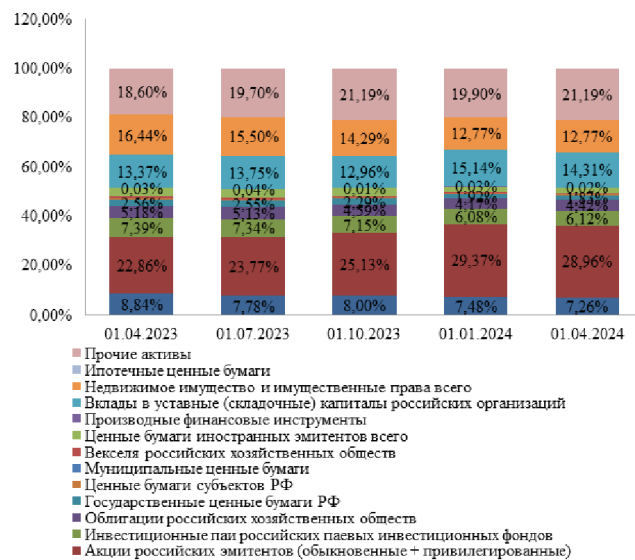


Рисунок 3. – Структура активов ПИФов с 01.04.2023 по 01.04.2024 годы
 Источник: составлено автором на основе данных Банка России : Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов за IV квартал 2023 года // Банк России. – 2024. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48954/review_uk_23Q4.pdf

Проанализируем динамику притока/оттока денежных средств фондов (рис. 4).

Большое поступление денежных средств происходило с мая 2019 года, по данным Банка России, часть активов фондов в ВВП составила 4,7%. Но в марте 2020 года из-за снижения стоимости нефти, COVID-19 и обострением обстановки на финансовых рынках, наблюдалось большое снижение денежных средств на рынке ПИФов. С апреля по июнь 2020 года положение на рынке улучшилось, и такой позитивный ход развития продержался до февраля 2022 года, до начала СВО. Из-за этих событий и вступления набора санкций против России, рынок инвестирования, в том числе и рынок ПИФов, продемонстрировал быструю, стремящуюся в отрицательном направлении, динамику поступления и выбытия денег на рынке ПИФов.

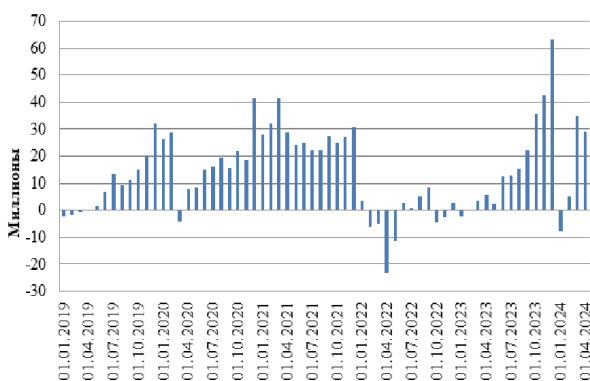


Рисунок 4. – Динамика притока/оттока денежных средств на рынке ПИФов в России
 Источник: составлено автором на основе данных Банка России : Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов за IV квартал 2023 года // Банк России. – 2024. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48954/rewiew_uk_23Q4.pdf

За 2023 год наблюдалось поступление денежных средств на финансовый рынок, который смог заглушить выбытие денежных средств, которое произошло в 2022 году. Размер чистого дохода от фондов на счете у физлиц насчитывался 1 250 млрд. рублей (в 2022 году было выбытие денег на сумму 757 млрд. рублей). Вместе с этим, большая доля поступления денег была осуществлена за счет квалифицированных вкладчиков. Поступление на счета неквалифицированных вкладчиков за январь-сентябрь составило 57 млрд. рублей., но с октября по декабрь выросло до 170 млрд. рублей – самая высокая позиция с конца 2021 года, сформировалась за счет популярности вкладчиков к биржевым фондам (см. рис. 4).

Главным показателем работы фондов считается его доходность (рис.5):

По данным Банка России, большая средневзвешенная доходность в 2021 году наблюдалась у закрытых фондов. Независимо от того, что в период с октября по декабрь 2021 года ЗПИФы показали отрицательную тенденцию -

2,3%, им удалось за 2021 год достичь высокие значения показателя (+28,8%).

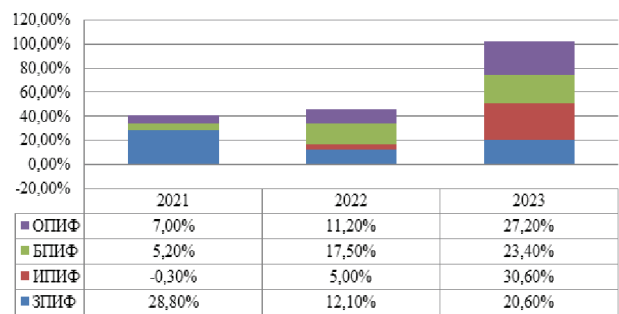


Рисунок 5. – Средневзвешенная доходность ПИФов по типам, %
 Источник: составлено автором на основе данных Банка России : Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов за IV квартал 2023 года // Банк России. – 2024. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48954/rewiew_uk_23Q4.pdf

Прибыльность по ОПИФам за 2021 год составила +7,0%. БПИФы, число, которых в 2021 году намного увеличилось, достигли показателя за период с октября по декабрь 2021 года в 1% и по итогам 2021 года в сумме составили 5,2%.

Однако помимо положительной динамики доходности по фондам, наблюдалась также и отрицательная динамика по ИПИФам. За год их доходность составила – 0,3%. Такая отрицательная динамика наблюдалась из-за непростой обстановки на финансовом рынке, при которой шли большие перестройки в стоимости активов, что в большей мере оказало воздействие на доходность ИПИФов. В 2022 году средневзвешенная прибыльность ЗПИФов уменьшилась на 17,7%. На отрицательную динамику прибыльности данного фонда повлияли уменьшение рынка акций в сентябре и изменении хода развития долговых рынков из-за волнений в экономике. В 2023 году увеличение процентной ставки и ключевой ставки благоприятно сказались на показателе прибыльности розничных фондов благодаря БПИФу финансового рынка. На конец 2023 года средневзвешенная прибыльность розничных фондов считалась положительной и смогла покрыть расходы 2022 года. Таким образом, доходность биржевых фондов в 2023 года достигла отметки в 23,4% (в 2022 году: 17,5%), доходность открытых фондов в 2023 году: 27,2% (в 2022 году: 11,2%), интервальных фондов: 30,6% (в 2022 году: 5%) и закрытых фондов: 20,6% (в 2022 году: 12,1%) (см. рис. 5).

Большой спрос на ПИФы в России доказывает и положительная динамика количества пайщиков-физических лиц за 5 лет (рис. 6):

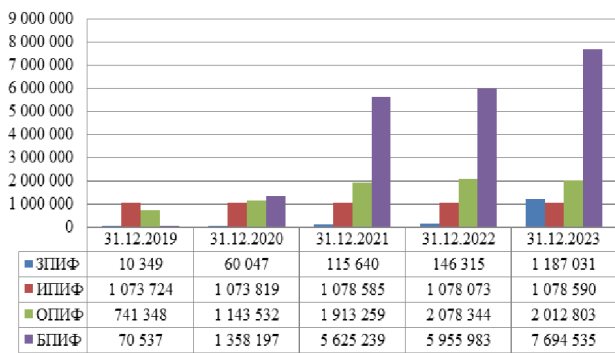


Рисунок 6. – Динамика количества вкладчиков ПИФов за 2019 – 2023 год

Источник: составлено автором на основе данных Банка России : Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов за IV квартал 2023 года // Банк России. – 2024. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48954/rewiew_uk_23Q4.pdf

К 2024 году численность вкладчиков ПИФов в России выросло на 10 077 001 единиц, по сравнению с показателями 2019 года. На начало 2024 года количество вкладчиков составило 11 972 959 единиц.

Все виды фондов по численности вкладчиков показывают положительную динамику за анализируемый период (с 2019 по 2023 год). Самый большой рост продемонстрировали БПИФы, они выросли на 7 623 998 единиц, по сравнению с численностью вкладчиков за 2019 года. В 2021 году прослеживалось увеличение числа БПИФов на 4 267 042 единиц. Данный показатель намного выше показателя за 2020 год, это говорит о большом спросе на данный тип фонда (см. рис. 6). Увеличение розничных вкладчиков в фондах имел связь с приростом доходов граждан и с большой прибыльностью фондов за последние несколько лет при ситуации, когда происходит полное восстановление курса на российском рынке.

В процессе анализа количественных показателей работы фондов, стоит отметить и их географическое расположение по России. Ключевой отличительной чертой ПИФов на сегодняшний день можно отнести мощную территориальную концентрацию – 73% фондов располагаются в Москве и 7% в Санкт-Петербурге. Обстановка по федеральным округам РФ выглядит следующим образом (рис. 7).

Таким образом, по итогам проведенного исследования, можно сделать вывод, что рынок ПИФов в России на период с 2018 по 2023 год отличался быстрым увеличением числа фондов, инвесторов и активов, данная динамика, доказывает, что ПИФы относятся к популярному инструменту инвестирования. Большой рост каждый год осуществлялся при помощи биржевых фондов. Такой положительной тенденции удалось достичь за счет положительного опыта граждан при вложении денежных

средств в фонды и извлечение от этого дохода. Осуществленный анализ численности вкладчиков в российские фонды говорит о том, что в последние несколько лет ПИФы пользуются большим спросом среди граждан России.



Рисунок 7. – Географическое распределение паевых инвестиционных фондов

Источник: составлено автором на основе данных Банка России : Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов за IV квартал 2023 года // Банк России. – 2024. – URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/48954/rewiew_uk_23Q4.pdf

Заключение. Проведя анализ отличительных черт и механизм работы ПИФов на российском финансовом рынке, можно выделить следующие проблемы, которые негативно влияют на дальнейший ход развития ПИФов:

1. Слабый инвестиционный потенциал ПИФов. Инвестирование денежных средств не подкреплено гарантиями, что прибыль будет высокой.

Данную проблему можно решить с помощью привлечения управляющих организаций в выполнении общественно-значимых финансовых проектов страны. Данные проекты осуществляются при помощи механизма публично-частного сотрудничества, это в первую очередь, поможет не только увеличить эффективность пользования экономическими активами управляющих организаций, но и будет считаться гарантией объективной экспертизы и получения большого результата при пользовании сметы проекта. Еще одним экономическим инструментом в пределах такого сотрудничества считается выход ипотечных ценных бумаг под гарантии страны. Данное решение даст возможность ПИФам увеличивать свой ресурсный перечень. Высокая результативность распределения экономических ресурсов вкладчиков, показатель прибыльности от инвестирования и уровень риска во многом зависит от того экономического инструмента, который предоставляет рынок.

2. Проблема роста числа клиентов, связана с отсутствием высокого уровня информационной поддержки участников и вкладчиков, на фоне малого уровня экономической грамотности населения.

Для уничтожения информационной изоляции нужно реализовать специальные учебные программы и курсы для экономических университетов и колледжей, которые будут направлены на получение знаний в сфере инвестирования.

3. Недостаточная информационная прозрачность многих управляющих организаций и отсутствие общего реестра актуальных данных о работе фондов. Управляющие организации дают заинтересованным вкладчикам и Банку России разную информацию. К примеру, по стандарту раскрытия информации, которые были введены Банком России, управляющим организациям необходимо представить отчет о хозяевах паев фондов в Банк России, но не должны предоставлять его остальным людям. Вместе с этим данный отчет содержит необходимую информацию для аналитиков и вкладчиков, так как появление и выбытие из фонда вкладчиков сильно сказывается на цене чистых активов и на цене пая.

Данную проблему можно решить с помощью введения стандарта разглашение информации для управляющих организаций.

4. Стабильный рост комиссий за операции с паями управляющими организациями. В настоящее время комиссия управляющих организаций составляет 3% годовых от итоговой суммы инвестиций и не зависимо от конечного результата. Размер комиссии связан с типом фонда, к примеру, у БПИФов комиссия - 0,9-1,5% в год, а у ОПИФов – 3%. Увеличение ставки комиссии объясняется усилением требований Банка России к работникам управляющих организаций. Решить данную проблему можно, если пересмотреть налоговое законодательство, для того, чтобы уменьшить налоговое бремя на вкладчиков и снижение ставки комиссии.

Литература

1. Абысов, Р. В. О современном состоянии рынка закрытых паевых инвестиционных фондов в РФ // Человек. Социум. Общество. 2023. № 6. С. 209-213. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=53762515> (дата обращения: 06.02.2024).

2. Амвросов, В. А. Проблемы, препятствующие развитию российских паевых инвестиционных фондов, и возможные пути их решения // Эпомен. 2023. № 75. С. 10-19. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50409296> (дата обращения: 06.02.2024).

3. Архангельский, В.С. Как устроены небиржевые паевые инвестиционные фонды / В.С. Архангельский – 12 августа 2023. – URL:

<https://journal.tinkoff.ru/pif/> (дата обращения: 20.02.2024).

4. Гафурова, Г. Т. Тренды развития паевых инвестиционных фондов в условиях санкций // Russian Journal of Economics and Law. 2023. Т. 17, № 3. С. 490-514. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54490866> (дата обращения: 06.02.2024).

5. Колганова, Е. А. Российская индустрия коллективных инвестиций в условиях международных санкций: проблемы и перспективы // Финансовые рынки и банки. 2022. № 9. С. 73-76. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=4953912949246203> (дата обращения: 06.02.2024).

6. Литвин, В. В. Развитие коллективного инвестирования в России: потенциал роста паевых инвестиционных фондов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2022. Т. 12, № 5-1. С. 536-553. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49246203> (дата обращения: 06.02.2024).

7. Никонорова, А. Д. Анализ рынка коллективных инвестиций с точки зрения управляющих компаний // Вектор экономики. – 2020. – № 4(46). – С. 55. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42807740> (дата обращения: 06.02.2024).

8. Рогозин, В. С. Особенности правового регулирования акционерного инвестиционного фонда // Вестник науки. – 2022. – Т. 2, № 6(51). – С. 369-372. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48643274> (дата обращения: 06.02.2024).

9. Яковлев, П. А. Первичный и Вторичный рынок паев инвестиционных фондов в России // Вектор экономики. – 2021. – № 2(56). – С. 36. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44831559> (дата обращения: 06.02.2024).

10. Обзор ключевых показателей паевых инвестиционных фондов. Информационно-аналитический материал Центрального Банка России. – URL: https://cbr.ru/analytics/RSCI/review_pif_aif/ (дата обращения: 02.02.2024).

11. Рейтинг ПИФов по доходности. Информационно-аналитический материал НАУФОР. – URL: <https://pif.naufor.ru/pif.asp?act=ranking&type=profit> (дата обращения: 02.02.2024).

The market of mutual funds in the Russian Federation: the state, problems and prospects of development

Repina E.G., Malykh O.E., Zhironkin S.A.

Samara State Economic University, Ufa State Petroleum Technical University, Kuzbass State Technical University named after T.F. Gorbachev

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

It is difficult to imagine the growth of economic indicators in Russia without the existence of the necessary number of financial sources. The stock market acts as a tool that helps attract the necessary financial sources to the Russian economy. To date, increasing the efficiency of the stock market is considered the main task for maintaining economic growth, since thanks to economic growth, it is possible to achieve a competent distribution of all financial assets. The main source of attracting additional investments to the stock market is the savings of Russian citizens. Investing money in mutual funds seems to be the most attractive funding tool for firms and organizations in various sectors of the economy. The purpose of the article is to analyze and evaluate the functioning of mutual funds as key institutions of the collective investment system, as well as to develop practical recommendations for leveling key contradictions, arising in the work of these funds and solving the identified problems in the context of the introduction of digital technologies in the financial market. The research used formal methods of scientific cognition, analysis, synthesis, induction and deduction, a comparative methodological approach, as well as statistical and mathematical methods for evaluating quantitative data. The authors of the article have thoroughly and systematically analyzed the works of domestic and foreign authors devoted to the consideration of issues of collective investment, including in mutual funds. In the course of the research, more than twenty scientific papers of various scientists have undergone critical rethinking, which present the key provisions of the theory of financial investments. The studied experience of the functioning of mutual investment funds allowed the authors to conclude that the issues under consideration are controversial, which causes the ambiguity of the forecast estimates of the development of the collective investment system. In the course of the research, the authors highlighted the features and advantages of collective investors as a special type of financial intermediary, ensuring that they overcome discrepancies between the demand for financial resources and their supply, as well as reducing credit risk for investors. In addition, a certain result of the scientific work is the practical recommendations developed by the authors to increase the investment attractiveness of mutual funds in the Russian financial market, as well as the formulated main directions for improving the investment activities of mutual funds for the placement of public savings and their effective investment, which include a number of new promising areas.

Keywords: collective investment system, mutual funds, financial market, risk, profitability, securities, institutional investors, savings, investments.

References

1. Abysov, R.V. On the current state of the market for closed mutual investment funds in the Russian Federation // Person. Society. Society. 2023. No. 6. P. 209-213. - URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=53762515> (access date: 02/06/2024).
2. Amvrosov, V. A. Problems that impede the development of Russian mutual investment funds, and possible ways to solve them // Epomen. 2023. No. 75. pp. 10-19. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50409296> (access date: 02/06/2024).
3. Arkhangelsky, V.S. How non-exchange mutual investment funds are structured / V.S. Arkhangelsk - August 12, 2023. - URL: <https://journal.tinkoff.ru/pif/> (access date: 02.20.2024).
4. Gafurova, G. T. Development trends of mutual investment funds under sanctions // Russian Journal of Economics and Law. 2023. T. 17, No. 3. P. 490-514. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54490866> (access date: 02/06/2024).
5. Kolganova, E. A. Russian industry of collective investments in the conditions of international sanctions: problems and prospects // Financial markets and banks. 2022. No. 9. pp. 73-76. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49539129> 49246203 (date of access: 02/06/2024).
6. Litvin, V.V. Development of collective investment in Russia: growth potential of mutual investment funds // Economics: yesterday, today, tomorrow. 2022. T. 12, No. 5-1. pp. 536-553. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49246203> (access date: 02/06/2024).
7. Nikonorova, A. D. Analysis of the collective investment market from the point of view of management companies // Vector of Economics. – 2020. – No. 4(46). – P. 55. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42807740> (access date: 02/06/2024).
8. Rogozin, V. S. Features of legal regulation of a joint-stock investment fund // Bulletin of Science. – 2022. – T. 2, No. 6(51). – pp. 369-372. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=48643274> (access date: 02/06/2024).
9. Yakovlev, P. A. Primary and Secondary market for shares of investment funds in Russia // Vector of Economics. – 2021. – No. 2(56). – P. 36. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44831559> (access date: 02/06/2024).
10. Review of key indicators of mutual investment funds. Information and analytical material of the Central Bank of Russia. – URL: https://cbr.ru/analytics/RSCI/review_pif_aif/ (access date: 02/02/2024).
11. Rating of mutual funds by profitability. Information and analytical material NAUFOR. – URL: <https://pif.naufor.ru/pif.asp?act=ranking&type=profit> (access date: 02/02/2024).

Экономическое содержание и особенности первичного публичного размещения ценных бумаг

Репина Евгения Геннадьевна

доцент кафедры региональной экономики и управления, Самарский государственный экономический университет, p_econ@sseu.ru

Сафиуллин Ленар Наилевич

научный сотрудник Центра перспективных исследований Академии наук Республики Татарстан, lenar_s@mail.ru

Степанова Татьяна Евгеньевна

профессор кафедры экономической безопасности Калининградского государственного технического университета, tatyana.stepanova@klgtu.ru

Аблаев Ильдар Мансурович

профессор кафедры территориальной экономики Казанского (Приволжского) федерального университета, ildar_ablaev@mail.ru

Фондовый рынок стоит в самом сердце глобальной экономической системы. Он играет критически важную роль, предоставляя предприятиям доступ к необходимым внешним финансам, особенно в условиях, когда рыночная экономика расширяется, и потребность в капитале растет. Российские компании активно ищут возможности для получения финансирования из-за рубежа, полагаясь на мировые ресурсы на фондовом рынке. Важным фактором, влияющим на повышение стоимости бизнеса, является активность ведущих предприятий национальной экономики на внутренних и международных фондовых рынках в качестве выпускающих ценные бумаги. Основное внимание в эмиссионной стратегии этих компаний приковано к первоначальному предложению акций, от успеха которого во многом зависит будущее развитие механизмов управления ценностью предприятий.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовый рынок, первичное размещение ценных бумаг, IPO, институциональная среда, синергетический эффект, фондирование.

Введение. Исследованием сущности и содержания процесса первичного размещения ценных бумаг компаниями на фондовом рынке занимались многие ученые экономисты, внесшие значительный вклад в развитие теории инвестирования. Основными вопросами, рассматриваемыми авторами многих трудов являются механизм привлечения инвестиций различными субъектами хозяйственной системы за счет размещения акций на рынке ценных бумаг. Среди наиболее известных трудов в области инвестиционного процесса посредством привлечения инвестиций за счет IPO можно отметить работы П.М. Аулова [1], И.А. Бавинова, И. А [2], В.А. Беляева [3], Д.В. Виншу [4], Д.К. Воронова [5], С.Г. Главиной [6]. Современным процессам развития механизма первичного публичного размещения ценных бумаг на фондовой бирже посвящены работы А.С. Григорьев [7], И.А. Дикарева [8], Л.В. Доронина [9] и других. Однако, несмотря на столь существенное освещение принципов первичного публичного размещения ценных бумаг на фондовом рынке, до сих пор остаются малоизученными вопросы институционального регулирования данного процесса, а также видоизменения вектора деятельности отечественных компаний в условиях геополитической нестабильности.

Цель исследования заключается в развитии теоретических и методологических положений теории инвестирования, в частности, выявлении специфики осуществления процесса первичного размещения ценных бумаг компаний на фондовой бирже в условиях нарастающей геополитической нестабильности и беспрецедентного санкционного давления.

Материал и методы исследования. В процессе исследования применялись общенаучные методы познания, среди локальных методов можно отметить аналогию, синтез, дедукцию, индукцию, метод экспертных оценок. Использование данных методологических инструментов позволило авторам проанализировать современный рынок IPO и показать значение данного процесса в целях привлечения дополнительного объема фондирования компаний. Применение метода экспертных оценок вы-

явило целесообразность размещения компаниями своих ценных бумаг на фондовой бирже в условиях санкций со стороны недружественных стран.

Результаты исследования и их обсуждение. В современном мире, как на международном уровне, так и в России, тесная связь наблюдается между ростом значимости финансирования через акции и расширением фондовых рынков. Первоначальные публичные предложения акций (IPO) становятся ключевым механизмом привлечения капитала, активно набирающим популярность и развитие. Хотя за пределами России этот метод уже долгое время успешно используется, внутри страны рынок IPO начал свое развитие сравнительно недавно, что делает его особенно интересным для детального анализа и изучения в будущем.

Р.Л. Кочетов подчёркивает важный момент: хотя на первый взгляд может показаться, что функциональные роли в аппарате идентичны и чётко определены, в действительности между используемыми терминами существуют значительные отличия:

– во-первых, в российском контексте не уточняется, является ли распространение ценных бумаг первичным предложением или нет, что подразумевает возможность их выпуска для широкого круга инвесторов без ограничений;

– во-вторых, термин IPO акцентирует внимание на публичном предложении акций, в отличие от российского определения, которое не уточняет тип ценных бумаг;

– в-третьих, терминология, используемая в России, подразумевает, что ценные бумаги могут быть предложены к продаже не исключительно на официальных биржах, но и на рынках, не имеющих формализованной структуры [1].

Московская фондовая биржа, важный финансовый орган России, интерпретирует IPO как процесс, когда акции компании впервые предлагаются для покупки общественности. Это подчеркивает доминирование и адекватность регуляторных норм, принятых в Западной Европе.

С.Г. Главина обращает внимание на то, что первичное публичное размещение акций – это процесс, в ходе которого компания привлекает капитал, впервые продавая свои акции публично. Для компании, первоначальный выпуск акций на публичный рынок может означать ключевой момент, значительно повышающий ее привлекательность для инвесторов [6].

В своих трудах В.А. Беляев акцентирует внимание на том, что обычно восприятие IPO ограничивается лишь возможностью привлечения финансовых средств. Однако, не уделяется должного внимания последствиям такого шага в долгосрочной перспективе, а также не анализируется его значимость в контексте стратегического планирования и стимулирования развития компании. [3].

Н.И. Берзон считает, что, когда компания впервые предлагает акции на публичном рынке, это является критически важным моментом, способным значительно улучшить ее привлекательность для инвесторов. Публичное размещение акций предоставляет предприятию возможность привлечь значительные финансовые ресурсы, повысить свой престиж и уровень доверия со стороны инвесторов, а также укрепить свою известность среди широкой аудитории. [10].

Эта стратегия привлечения капитала не только способствует росту известности фирмы и укрепляет доверие среди индивидуальных инвесторов, но также дает возможность инвесторам, работающим с рискованными проектами, успешно завершить участие в проекте, реализовав свою выгоду.

Среди основных целей, которые преследуются при организации первоначального выпуска финансовых инструментов, выделяют следующие – рисунок 1.

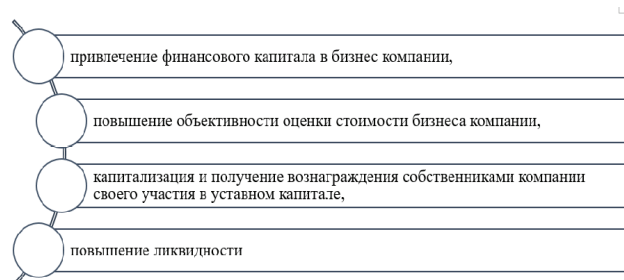


Рисунок 1 – Задачи проведения первичного размещения ценных бумаг

В таблице 1 представлены выгоды, которые компании получают от первого публичного выпуска акций.

Возможности, которые открывает IPO, охватывают широкий спектр преимуществ, от расширения доступа к финансированию до повышения уровня узнаваемости и доверия на рынке. Это также включает в себя увеличение стоимости компании, предоставление возможностей для сотрудников стать акционерами и предлагает путь для инвесторов к выходу с прибылью. Такие преимущества могут способствовать не только укреплению финансового

здоровья компании, но и стимулировать её развитие и рост, что в конечном счете приводит к увеличению доходов для инвесторов.

Таблица 1
Преимущества первичного публичного размещения акций компаний

| Наименование | Характеристика |
|---|--|
| Доступ к капиталу | Основная выгода от проведения IPO заключается в возможности получения доступа к обширным финансовым ресурсам. Когда компания решает выйти на IPO, она открывает себе путь к сбору значительных финансов за счет продажи своих акций инвесторам. Полученные средства могут быть направлены на развитие компании, совершение стратегических покупок или уменьшение задолженности. |
| Улучшение репутации и доверия | Публичное размещение акций компании на фондовом рынке может способствовать повышению ее прозрачности и ответственности перед общественностью, поскольку такие компании становятся объектом усиленного внимания и контроля со стороны государственных регуляторов, а также обязаны предоставлять более широкий объем информации. |
| Увеличение стоимости | IPO зачастую сопровождается ростом рыночной стоимости компании. Это связано с тем, что публичные рынки обычно ценят компании выше, чем их частные аналоги, что в свою очередь может значительно увеличить их рыночную капитализацию. |
| Возможности для владения акциями сотрудниками | IPO может открыть двери для сотрудников стать акционерами. Когда компания разделяет свои акции с работниками, это способствует усилению их мотивации, поскольку их личные цели начинают совпадать с целями предприятия. |
| Стратегия выхода для инвесторов | IPO представляет собой эффективный метод для инвесторов, стремящихся выйти из проекта. В частности, венчурные фонды и компании, занимающиеся прямыми инвестициями, могут воспользоваться IPO как способом реализации своих долей в бизнесе, тем самым освобождая свои средства для последующих инвестиций в перспективные начинания. Такой подход способствует не только расширению инвестиционных горизонтов самих инвесторов, но и стимулирует инновационную активность и в целом способствует экономическому росту. |

Компании, рассматривающие возможность проведения IPO, должны быть осведомлены не только о его многочисленных выгодах, но и о ряде потенциальных минусов. Во второй таблице подробно изложены основные слабости, связанные с процессом выхода на биржу.

Прежде чем компания решится на IPO, ей следует внимательно оценить их преимущества и возможные сложности, такие как финансовые издержки, необходимость во времени, уменьшение уровня управленческого контроля, ориентацию на краткосрочные цели и усиленное внимание со стороны регулирующих органов. Разработка эффективных стратегий для

минимизации этих рисков является ключевым этапом для достижения успеха в процессе IPO.

Таблица 2
Недостатки первичного публичного размещения акций компаний

| Наименование | Характеристика |
|---------------------|--|
| Стоимость | Вступление компании на фондовый рынок влечет за собой значительные расходы, включая не только юридические и бухгалтерские издержки, а также расходы на услуги андеррайтинга, но и затраты, связанные с маркетингом и продвижением. |
| Время | Подготовка к листингу на фондовом рынке часто представляет собой сложный и времязатратный процесс, который требует тщательной подготовки и внимания к деталям. Этот процесс может отвлекать внимание руководства компании от прочих критически важных операций, включая развитие продуктов и выполнение продаж, что, в свою очередь, может привести к замедлению в принятии ключевых управленческих решений. |
| Потеря контроля | Публичное размещение акций на фондовом рынке влечет за собой риск смещения баланса власти в компании из рук её основателей и управляющего состава в сторону новых акционеров. |
| Краткосрочный фокус | Компании, акции которых доступны для широкой публики, сталкиваются с необходимостью удовлетворять прогнозы аналитиков и демонстрировать непрерывное увеличение прибыли. Это может привести к ситуации, когда внимание сосредотачивается на достижении краткосрочных целей, что может негативно сказаться на разработке и исполнении долгосрочных стратегических планов. |
| Повышенный контроль | Публичное размещение акций компании на фондовом рынке влечет за собой повышенное внимание и возможную критику со стороны регуляторов, медиа и широкой общественности. Это связано с необходимостью предоставления обширной информации о финансах, управлении и операциях компании, что ставит под увеличительное стекло каждый аспект ее работы. |

Важно подчеркнуть, что, когда компания впервые выходит на публичный рынок акций, это может иметь и обратную сторону, включая повышение стоимости привлечения капитала, разбавление доли владения текущих акционеров, снижение доходности на 1 акцию (EPS) и ухудшение общей эффективности бизнеса, что может проявиться через падение ключевых показателей рентабельности, особенно если инвестиции не принесут ожидаемого результата. Когда компания привлекает финансирование, она может оказаться перед выбором, как использовать дополнительные средства. В некоторых случаях, отсутствие подходящих проектов для инвестиций может привести к тому, что эти средства пойдут на покрытие повседневных затрат или на реструктуризацию долгов. Проведение IPO (первичного публичного пред-

ложения акций) представляет собой метод, который позволяет компании быстрее расти. Однако, этот шаг сопряжен с определенными рисками. Рост компании, подобно общему экономическому росту, представляет собой переменный и непредсказуемый процесс. Процесс IPO влияет на стратегическую переориентацию компании [2]. Это касается, прежде всего, корпоративного управления, которое начинает придавать важность интересам широкого круга участников рынка, в отличие от частных компаний, где фокус управления традиционно нацелен на потребности ограниченного числа собственников. Требования законодательства к отчетности становятся строже: для малых и средних предприятий предусмотрена возможность использования упрощенной системы МСФО. Однако, в случае выхода на IPO, компании сталкиваются с увеличением расходов на корпоративное управление и ухудшением его эффективности из-за усложнения и расширения системы управления.

Исследователи из-за рубежа, Т. Seth, Р. Vemala, подчеркивают значимость IPO для развития компаний, указывая на его роль в привлечении капитала и улучшении узнаваемости среди потребителей. Однако успешность IPO не гарантирована, и множество факторов могут влиять на исход этого мероприятия [4]. Для анализа эффективности IPO в различных странах важно учитывать уникальный комплекс влияющих аспектов. Исследование предлагает разделить эти аспекты на две категории: те, которые могут быть контролируемы руководством компании (внутренние), и те, что находятся за пределами их контроля (внешние), как указано в таблице 3.

Таблица 3
Факторы, оказывающие влияние на результативность IPO

| | Внешние | | Внутренние |
|-------------------|---|-----------------|---|
| Рыночные | 1. Макроэкономические показатели страны эмитента. 2. Изменение спроса и предложения активов на мировом рынке. 3. Цикличность и состояние мирового фондового рынка | Операционные | 1. Динамика показателей финансовых результатов и рентабельности. 2. Уровень показателей ликвидности и платежеспособности. |
| Институциональные | 1. Степень защиты прав инвесторов и наличие соответствующих нормативно-правовых актов. 2. Требования биржи к эмитентам. 3. Степень развитости финансовых институтов | Организационные | 1. Система корпоративного управления эмитента. 2. Привлекательная инвестиционная история. 3. Верный выбор биржи, андеррайтера и аудиторов. 4. Стоимость размещения |

Анализ, выполненный консалтинговой фирмой McKinsey & Company, выявил интересную закономерность: когда рыночная ситуация благоприятствует, компании, решившиеся на IPO, сталкиваются с увеличенным интересом со стороны инвесторов и, как следствие, получают более высокие оценки своей стоимости. В контрасте с этим, в периоды экономической нестабильности и слабой рыночной активности, организации, выпускающие акции на IPO, часто сталкиваются с проблемами в привлечении инвестиций, что заставляет их соглашаться на более скромные оценки своей рыночной стоимости [8].

Одним из основных аспектов, влияющих на успешное проведение IPO, является сама эффективность компании. Потенциальные инвесторы нацелены на поиск организаций, которые выделяются на фоне других своими финансовыми результатами, прозрачной стратегией увеличения своих активов и уникальным положением на рынке, что дает им конкурентное преимущество. [7]. Успешный дебют компании на фондовом рынке часто определяется квалификацией и репутацией ее руководства. Аналитические данные от PwC утверждают, что привлечением внимания инвесторов обладают те предприятия, управляемые командами с доказанным профессионализмом и успешной карьерой в данной сфере [9]. Успех IPO во многом зависит от качества андеррайтинга и маркетинговых усилий. Эффективная работа андеррайтеров, которая включает в себя определение цены акций, их распределение между инвесторами и последующую поддержку компании, является критически важной. По данным исследований Harvard Business Review, использование услуг уважаемых андеррайтеров и активные маркетинговые и PR-кампании позволяют компаниям достигать более высоких оценок и привлекать больший интерес к своим акциям в процессе IPO [11].

Исследование, проведенное учеными из Университета Калифорнии в Беркли, выявило, что проблемы юридического характера или связанные с нормативными требованиями могут существенно снизить интерес инвесторов к IPO компании, а также уменьшить ее рыночную стоимость. В этом контексте, сложная регуляторная обстановка оказывается ключевым элементом, влияющим на успех IPO. Компании, оказавшиеся под давлением строгих регламентаций или столкнувшиеся с законодательными и регуляторными затруднениями, часто испытывают препятствия на пути к успешному размещению своих акций на бирже. В обратном

порядке, предприятия, обладающие значительным опытом в выполнении законодательных стандартов и подвергающиеся регулярному контролю со стороны регуляторов, часто оцениваются выше и пользуются увеличенным интересом инвесторов [15]. Важно подчеркнуть, что при анализе эффективности IPO выделяют два вида детерминантов: те, что исходят изнутри компании, и те, что формируются внешней средой. В то время как внутренние детерминанты могут быть скорректированы и улучшены благодаря усилиям руководства компании, внешние детерминанты находятся за пределами их контроля. Тем не менее, для минимизации возможных рисков, связанных с ними, необходимо разрабатывать детальные стратегии и планы действий. Чтобы понять, насколько компания подготовлена к IPO, рекомендуется применять специальный подход. Этот подход включает в себя изучение компании с разных сторон: оценку ее деятельности в контексте макроэкономической обстановки, а также анализ ее стратегического позиционирования и тактического управления. В результате такого анализа можно сформировать мнение о том, насколько компания привлекательна для инвестиций и готова к вступлению в биржевую торговлю. Глобальные бизнес-структуры часто обращаются к IPO как к стратегии увеличения своего капитала путем вовлечения фондовых рынков. Возможность успешного проведения IPO зависит от множества аспектов, среди которых находятся экономическая обстановка, эффективность работы предприятия, квалификация управленческого состава, подходы к андеррайтингу и маркетингу, а также особенности нормативной базы. Организации, которые уделяют особое внимание изучению данных аспектов и разработке тактик преодоления возможных трудностей, обладают увеличенными перспективами для успешного осуществления IPO.

Выпуск акций и привлечение инвестиций через фондовый рынок — это сложный, но крайне важный процесс, который включает в себя работу с системой IPO. Эта система представляет собой динамичную экономическую модель, которая выделяет ключевые стратегии и цели для будущих эмитентов, стремящихся к успешному привлечению капитала. IPO относительно нов для российских компаний, однако его роль в процессе глобализации их деятельности не подлежит сомнению. Процесс IPO не только способствует интеграции компаний в мировую экономику через привлечение иностранного капитала на более выгодных условиях, но и стимулирует их развитие, позволяя

адаптировать передовые международные методы управления финансами и повышать свою конкурентоспособность на мировом уровне благодаря взаимодействию с глобальными финансовыми рынками [18].

Обсуждая процесс получения компанией статуса публичной через IPO, стоит выделить, что он включает в себя ряд ключевых этапов. Для достижения цели и успешного привлечения финансовых инвестиций, каждый из этих шагов должен быть тщательно выполнен. В академических изданиях представлены разнообразные методы изучения процесса проведения IPO.

По мнению ученых Е.С. Пак и А.С. Неуструевой, эффективное выполнение IPO эмитентом тесно связано с правильным подходом к распределению акций (Приложение А) [13]. Согласно авторам, для привлечения инвесторов эмитент должен определиться с методом размещения акций, выбрав между фиксированной ценой и организацией биржевого аукциона. Кроме того, для удовлетворения требований менеджеров и инвесторов, эмитент исследует и применяет различные эффективные методы размещения. Важным этапом становится создание плана действий для вступления в рынок ценных бумаг, что включает в себя определение конкретных целей и задач. Эти мероприятия направлены на тщательный анализ как внутренних, так и внешних аспектов, воздействующих на процесс IPO и на оценку макроэкономических условий, указывающих на инвестиционную привлекательность страны. Вдобавок к этому, стоит изучить иные варианты получения финансирования, включая займы от банков, а также выпуск корпоративных и международных облигаций.

Эмитент может столкнуться с тем, что привлечение средств через данный метод оказывается не самым выгодным вариантом. Это подтверждается изучением различных аспектов, включая временные рамки, финансовые издержки и шаги процесса инвестирования. В начальной фазе развития, для привлечения внимания инвесторов, компаниям необходимо принимать во внимание различные аспекты, которые могут влиять на их решения. Оптимальная стратегия заключается в сосредоточении усилий на анализе инструментов, которые инвесторы используют для принятия инвестиционных решений. При этом, на рынке присутствует множество стандартных моделей, к которым прибегают инвесторы.

Исследователи Е. С. Пак и А. С. Неуструева использовали модели CAPM и WACC для анализа определенных экономических факторов.

Они утверждают, что внутренний компонент обеих моделей, известный как ERP (экономическая премия за риск), играет ключевую роль не только в формировании стратегии компании-эмитента, но и в процессе принятия решений инвесторами относительно вложений в различные проекты. Необходимо подчеркнуть, что показатель CAPM не совпадает с показателем WACC. Увеличение переменной ERP влияет на повышение CAPM, этот фактор интегрирован в модель WACC, следовательно, также отражает её возрастание. Эти модели могут быть применены как инвесторами для анализа стоимости акций и оценки рыночных рисков, так и предпринятиями.

Для того чтобы успешно завершить текущие задачи, крайне важно сосредоточиться на ряде ключевых действий. Эти действия включают в себя выполнение необходимых формальностей, таких как подача соответствующих документов в уполномоченные государственные учреждения. Кроме того, особое внимание следует уделить улучшению процесса составления отчетности, чтобы она соответствовала международным финансовым стандартам, в частности МСФО. Это предполагает проведение обязательных аудитов и адаптацию отчетности к требованиям этих стандартов.

После того, как начальное размещение их ценных бумаг успешно завершено, компании сталкиваются с задачей внедрения стратегий, направленных на повышение стоимости своих акций. Эффективное присутствие и рост стоимости акций на вторичных рынках, а также их включение в разнообразные котировальные списки или фондовые индексы, вроде Голубых фишек или акций высшего ранга, являются ключевыми показателями успешности компании. Это, в свою очередь, привлекает внимание и положительную оценку от инвесторов и трейдеров на рынке ценных бумаг. Это говорит о том, что фирма успешно сформировала уникальный бренд, который привлекает интерес инвесторов и трейдеров к конкретному активу.

В своем исследовании процесса проведения IPO, Е.В. Лучкина подчеркивает, что на протяжении всех этапов этого процесса, независимо от географического расположения - будь то в России или за ее пределами, различные участники играют ключевую роль. В работе авторов Э.Р. Горчаковой, А.В. Лихвойнена и А.В. Филипповича подчеркивается, что при организации IPO критически важным аспектом является выбор площадки для торгов. Они отмечают, что биржи отличаются между собой не только условиями для регистрации и проведения опера-

ций, но и установленными правилами, касающимися управления торгами, составления отчетов и выполнения расчетов. Выбор того, на каком рынке размещать акции во время проведения IPO, становится ключевым стратегическим финансовым решением для компании. В этом процессе крайне важно для компании выявить рынок, где ее акции вызовут наибольший интерес среди инвесторов. После перехода в статус акционерного общества, компания должна иметь возможность обеспечивать свои потребности на данном рынке [14].

После успешного завершения всех этапов IPO и размещения акций на рынке, крайне важно провести анализ эффективности этого процесса. Основными показателями успешности для выпускающей компании являются проявленный инвесторами интерес к акциям, отраженный в объеме спроса у андеррайтеров, а также увеличение финальной стоимости акций по сравнению с изначально заявленной в меморандуме. Когда компания становится открытой для широкой публики, она привлекает множество акционеров, становящихся ее новыми партнерами. С этого момента, владельцы или управляющие должны регулярно предоставлять отчеты перед этой новой аудиторией.

В.А. Малышевский формулирует следующие шаги при определении механизма реализации IPO. Прежде чем приступить к IPO, ключевым этапом является комплексный анализ и оценка стоимости предприятия, включая его активы. Это требует разработки стратегии развития компании на период от 5 до 7 лет. Такой подход позволяет не только оценить текущую балансовую стоимость предприятия, но и определить объем выпуска акций, их начальную цену и потенциальную прибыльность. Этот процесс отнимает не только много времени, но и энергии, причем его продолжительность может варьироваться от 3-6 месяцев до нескольких лет. В то время как компания-эмитент вместе с андеррайтером занимаются подготовкой, они разрабатывают инвестиционный меморандум. Этот документ, представленный в виде презентации, выделяет основные аспекты бизнес-операций, включая текущее положение и будущие ожидания, а также планы в области инвестиций и инноваций. Главная задача этого меморандума заключается в том, чтобы привлечь внимание будущих инвесторов к акциям компании и гарантировать прозрачность всех аспектов сделки. В случае одобрения проекта государственным надзором, компания начинает реализацию программы Road Show под эгидой андеррайтера. Эта программа представляет собой маркетинговую акцию, направленную на

привлечение предзаказов на акции компании-эмитента. Закон предусматривает возможность для крупных инвесторов осуществлять покупку акций на предпочтительных условиях до начала их публичной продажи на фондовом рынке. Обычно андеррайтер также выступает в роли одного из главных инвесторов. В конце проведения акции, компания проходит этап листинга, что означает добавление ее акций в перечень активов, доступных для торгов на бирже. Этот процесс определяет конечную стоимость акций и их рейтинг на основе результатов торгов. В случае, если установленная стоимость соответствует рыночным ожиданиям, компания-эмитент может ожидать укрепления своего имиджа на рынке ценных бумаг и увеличения своей общей стоимости [21].

При изучении механизма реализации IPO важным представляется вопрос о выборе «окна времени». Определение идеального времени для организации IPO является вопросом высокой важности для лидеров крупных предприятий, подчеркивая необходимость глубоких знаний в данной области. Несмотря на это, специализированная литература и исследования по этой тематике существенно ограничены. Этот дефицит информации часто связывают с непрозрачностью работы инвестиционных советников.

Большинство исследований по этой теме были проведены и опубликованы иностранными специалистами. В контексте России единственный вклад в этот вопрос внесла С. Г. Главина, автор одной диссертации [25]. Большая часть специалистов утверждает, что определение оптимального момента для организации IPO тесно связано с изучением «волн IPO». Эти «волны» могут возникать под влиянием разнообразных причин. Важными элементами, влияющими на ситуацию, являются: прошлая прибыльность, неодинаковый доступ к информации среди компании, инвесторов и организаторов выпуска, технологическое развитие, а также возникновение новых участников, которые следуют за лидерами рынка или пытаются их имитировать. В своей научной работе К. Воен и С. Dunbar рассмотрели, как особенности институционального устройства рынка IPO способствуют возникновению так называемых «волн IPO», и пришли к выводам, схожим с уже существующими в этой области [17]. Утверждается, что действия компании, осуществляющей корректировки условий на этапе подготовки IPO или в процессе его проведения, могут значительно повлиять на оценку стоимости компаний, стремящихся привлечь инвестиции. Это

связано с тем, что такие решения часто отражают не только публично доступную экономическую информацию, но и внутренние оценки состояния рынка IPO со стороны эмитентов. В результате, эти действия играют важную роль в определении интереса инвесторов к текущим предложениям на рынке. Внесение новых переменных, которые отображают условия IPO на рынке, обогатило анализ процесса, благодаря чему стало возможным более тщательно изучить как формируются «волны IPO» в рыночной среде.

В исследовании, проведенном L. Pastor и P. Veronesi, было высказано мнение о том, что динамика проведения IPO напрямую связана с колебаниями на рынке [19]. Разработанная ими модель позволяла определять идеальное время для проведения IPO, учитывая, что колебания во времени IPO связаны с изменениями в доходности и прогнозируемой общей прибыльности. Исследование было основано на анализе IPO на американском рынке, проведенных между январем 1960 года и декабрем 2002 года, и изучении доходности этого рынка за тот же временной промежуток, используя показатель ROE в качестве основного критерия. L. Pastor и P. Veronesi, анализируя данные, обнаружили, что количество IPO следует волновому паттерну, который отмечается чередованием роста и падений. Анализ графика в контексте доходности раскрыл закономерность: высокие показатели рыночной доходности обычно предвещают взлеты в активности IPO (появление «волны IPO»), в то время как падение в этих активностях чаще всего следует за периодами с пониженным уровнем рыночной доходности.

F. Batnini и M. Hammami провели анализ взаимосвязи между фондовыми рынками и процессами первичного публичного размещения акций (IPO), уделяя внимание предыдущей доходности в их исследовании [17]. Анализируя долгосрочные показатели финансового рынка перед установлением даты для IPO, менеджеры опираются на результаты, выявленные с использованием методов автокорреляционного анализа и регрессионного подсчета. Эти методы демонстрируют взаимосвязь между предшествующими показателями доходности фондового рынка и объемом последующих IPO. Определение долгосрочного положительного направления на рынке акций, которое длится от полугода до года, мотивирует руководителей компаний к запуску IPO. В то же время, по наблюдениям F. Batnini и M. Hammami, если на рынке наблюдается спад, продолжающийся свыше двух лет, руководители могут прийти к

похожему выводу о запуске IPO. Это явление можно объяснить обратной динамикой на фондовом рынке.

В исследовании С. Г. Главиной выделяются основные направления для компаний, планирующих IPO. Она подчеркивает, что критически важно обращать внимание на общее состояние глобальной экономики, динамику роста ВВП страны и текущий уровень основной процентной ставки, с особым предпочтением к моментам, когда эта ставка находится на минимуме [3].

В России, как и в других местах мира, на протяжении года выделяются четыре особенных временных промежутка, благоприятных для проведения публичных размещений на рынке. Тем не менее, специфика российского финансового рынка, характеризующаяся относительно низкой ликвидностью, означает, что даже эти периоды не могут гарантировать успешное размещение акций. Первое «окно» открывается в десятых числах января и длится примерно месяц, то есть до десятых чисел февраля. В данном контексте, оценочный процесс основывается на анализе подтвержденных данных за период девяти месяцев. В период с середины марта до середины мая открывается следующее «окно», во время которого анализируются финансовые результаты, основанные на данных аудированной отчетности предшествующего финансового года. Открытие «окна» определяется комбинацией элементов, в том числе политических и макроэкономических условий. Очевидно, что капитализация рынка тесно связана с мультипликаторами, в которые уже встроены макроэкономические процессы. Часто именно невысокие значения мультипликаторов служат сигналом для компаний отложить выход на публичный рынок.

В заключение следует подчеркнуть, что российские компании сохраняют интерес к публичному размещению, несмотря на возникающие сложности. Примером того, что интерес к российскому рынку со стороны компаний не угасает, является их стремление к листингу. Несмотря на сохраняющиеся опасения инвесторов, особенно тех, кто приходит из-за рубежа, о высоких рисках, рынок демонстрирует рост, предоставляя возможности для увеличения капитала. В ближайшем будущем, компании, занимающиеся предоставлением цифровых услуг и уже установившие мировые тренды, могут привлечь значительное внимание инвесторов.

IPO является эффективным инструментом для привлечения капитала, который способствует успешному росту компании в условиях,

которые обладают высокой привлекательностью. Однако следует учесть, что у этого метода есть как преимущества, так и недостатки. В результате привлечения инвесторов, руководство компании сталкивается с необходимостью учитывать их требования, что усложняет процесс принятия управленческих решений. С другой стороны, это дает компании возможность расширить свои финансовые горизонты благодаря доступу к более значительным денежным ресурсам, сравнивая с теми, которые могли бы быть получены через банковские кредиты или от частных инвесторов. В процессе проведения IPO компания может значительно укрепить свой статус на рынке. Этот шаг способен расширить финансовые возможности организации, хотя и существует риск понести серьезные убытки. В центре внимания исследования находится ключевая функция руководящих структур компании. Инициация первоначального предложения акций на рынке может серьезно улучшить привлекательность предприятия для инвесторов. Но успешное проведение IPO зависит от множества аспектов, включая текущее экономическое и политическое состояние, надежность финансовой документации, имидж предприятия и выбранного инвестиционного банка, а также установленную стоимость акций и временные рамки их предложения. Доступ на фондовый рынок открывает компании доступ к обширным возможностям. Также при условии роста у компании появятся возможности к дальнейшему развитию.

Литература

1. IPO российский компаний: процесс выхода на рынок, состояние и проблемы / Э. Р. Горчакова, А. В. Лихвойнен, А. В. Филиппович [и др.] // Финансовая экономика. – 2021. – № 1. – С. 44-49.
2. Аулов, П. М. Оценка эффективности IPO российских компаний / П. М. Аулов, Т. В. Мокеева // Устойчивое развитие цифровой экономики, промышленности и инновационных систем: Сборник трудов научно-практической конференции с зарубежным участием, Санкт-Петербург, 20–21 ноября 2020 года / Под редакцией Д. Г. Родионова, А. В. Бабкина. – СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. – С. 343-345.
3. Бавинов, И. А. Выход на рынок IPO в период пандемии / И. А. Бавинов // Символ науки: международный научный журнал. – 2021. – № 5. – С. 57-59.
4. Беляев, В. А. Анализ динамики сделок IPO в банковском секторе / В. А. Беляев // Финансы: теория и практика. – 2021. – № 6. – С. 16-28.

5. Беляев, В. А. Организационные особенности подготовки и проведения сделок IPO в банковской сфере / В. А. Беляев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2021. – № 4. – С. 456-477.
6. Беляев, В. А. Цикличность на рынке IPO: история и факторы возникновения / В. А. Беляев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2021. – № 2. – С. 190-207.
7. Виншу, Д. В. Рынок акций в России: современное состояние и перспективы развития / Д. В. Виншу // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – № 4. – С. 536-542.
8. Воронова, Д. К. Влияние пандемии COVID-19 на рынок IPO / Д. К. Воронова, Е. С. Ермоленко // Студенческий вестник. – 2022. – № 2. – С. 77-81
9. Главина, С. Г. Новые методы привлечения капитала для регионального развития / С. Г. Главина // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2021. – № 2. – С. 79-85.
10. Григорьев, А.С. Англо-русский словарь биржевых и экономических терминов / А.С. Григорьев. – М.: Издательство «Инфра-М», 2022. – 794 с.
11. Дикарева, И. А. Перспективы выхода на IPO в условиях пандемии / И. А. Дикарева, А. Е. Тылик // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – № 6. – С. 230-233.
12. Доронина, Л. В. Оценка перспектив развития рынка IPO / Л. В. Доронина // Modern Science. – 2020. – № 5-3. – С. 59-64.
13. Ержанов, Т. М. Корпоративное управление и роль органов управления юридических лиц при подготовке к IPO / Т. М. Ержанов, М. А. Естемиров // Актуальные проблемы современности. – 2019. – № 2. – С. 26-31.
14. Караев, Г. А. Система факторов успешного выхода на IPO: кейс компании «Spotify» для российского бизнеса / Г. А. Караев, Л. К. Гурьева // Финансово-экономический журнал. – 2021. – № 6. – С. 9-15.
15. Кочетов, Р. Л. Трансформация инновационных компаний в цифровую эпоху / Р. Л. Кочетов // Организатор производства. – 2021. – № 2. – С. 7-12.
16. Курпас, И. П. Анализ рынка IPO: проблемы и тенденции развития / И. П. Курпас // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 11. – С. 199-202.
17. Лукашенко, Т. Р. Анализ размещения IPO компании в условиях COVID-2019 / Т. Р. Лукашенко // Прогрессивная экономика. – 2021. – № 11. – С. 37-49.
18. Лучкина, Е. В. Что такое IPO и порядок его проведения / Е. В. Лучкина // Вестник магистратуры. – 2023. – № 8. – С. 12-13.
19. Малышевский, В. А. Анализ и оценка доходности IPO российских компаний для инвесторов / В. А. Малышевский // Альманах научных работ молодых ученых университета ИТМО, Санкт-Петербург, 31 января – 03 2023 года. – СПб.: Национальный исследовательский университет ИТМО, 2023. – С. 288-291.
20. Медведева, М. А. Перспективы развития IPO на российском рынке / М. А. Медведева // Финансовые рынки и банки. – 2021. – № 4. – С. 78-80.
21. Мухин, Д.А. Современный российский рынок IPO: специфика и причины развития / Д.А. Мухин // Экономика, предпринимательство и право. – 2024. — № 6. – С. 84-86.
22. Николаев, Ю. А. Падение спроса на IPO. Восходящие тенденции: прямой листинг, pre-IPO и слияние со SPAC / Ю. А. Николаев, Н. С. Браун // Молодой исследователь Дона. – 2021. – № 2. – С. 86-89.
23. Оноре, А. С. Оценка динамики изменения капитализации российских компаний после IPO / А. С. Оноре, Т. С. Федько, А. И. Соснило // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2023. – № 4. – С. 128-140.

The economic content and features of the initial public offering of securities

Repina E.G., Safiullin L.N., Stepanova T.E., Ablav I.M.

Samara State University of Economics, Center for Advanced Studies of the Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan, Kaliningrad State Technical University, Kazan (Volga Region) Federal University

The stock market stands at the very heart of the global economic system. It plays a critical role in providing businesses with access to needed external finance, especially as the market economy expands and the need for capital increases. Russian companies are actively seeking opportunities to obtain financing from abroad, relying on global resources in the stock market. An important factor influencing the increase in business value is the activity of leading enterprises of the national economy in domestic and international stock markets as issuers of securities. The main focus of the issuance strategy of these companies is on the initial offering of shares, the success of which largely determines the future development of enterprise value management mechanisms.

Keywords: securities market, stock market, initial public offering, IPO, institutional environment, synergetic effect, funding.

References

1. IPO of Russian companies: the process of entering the market, state and problems / E. R. Gorchakova, A. V. Likhvoinen, A. V. Filippovich [etc.] // Financial Economics. – 2021. – No. 1. – P. 44-49.
2. Aulov, P. M. Assessing the effectiveness of IPOs of Russian companies / P. M. Aulov, T. V. Mokeeva // Sustainable development of the digital economy, industry and innovative

- systems: Collection of proceedings of a scientific and practical conference with foreign participation, St. Petersburg, November 20–21, 2020 / Edited by D. G. Rodionov, A. V. Babkin. – SPb.: POLYTECH-PRESS, 2020. – pp. 343-345.
3. Bavinov, I. A. Entering the IPO market during a pandemic / I. A. Bavinov // *Symbol of Science: International Scientific Journal*. – 2021. – No. 5. – P. 57-59.
 4. Belyaev, V. A. Analysis of the dynamics of IPO transactions in the banking sector / V. A. Belyaev // *Finance: theory and practice*. – 2021. – No. 6. – P. 16-28.
 5. Belyaev, V. A. Organizational features of preparing and conducting IPO transactions in the banking sector / V. A. Belyaev // *Financial analytics: problems and solutions*. – 2021. – No. 4. – P. 456-477.
 6. Belyaev, V. A. Cyclicalities in the IPO market: history and factors of occurrence / V. A. Belyaev // *Financial analytics: problems and solutions*. – 2021. – No. 2. – P. 190-207.
 7. Vinshu, D. V. The stock market in Russia: current state and development prospects / D. V. Vinshu // *Economics: yesterday, today, tomorrow*. – 2023. – No. 4. – P. 536-542.
 8. Voronova, D. K. The impact of the COVID-19 pandemic on the IPO market / D. K. Voronova, E. S. Ermolenko // *Student Bulletin*. – 2022. – No. 2. – P. 77-81
 9. Glavina, S. G. New methods of attracting capital for regional development / S. G. Glavina // *News of higher educational institutions. Series: Economics, finance and production management*. – 2021. – No. 2. – P. 79-85.
 10. Grigoriev, A.S. English-Russian dictionary of stock exchange and economic terms / A.S. Grigoriev. – M.: Publishing house "Infra-M", 2022. – 794 p.
 11. Dikareva, I. A. Prospects for entering an IPO in a pandemic / I. A. Dikareva, A. E. Tylik // *Current issues of modern economics*. – 2021. – No. 6. – P. 230-233.
 12. Doronina, L. V. Assessing the prospects for the development of the IPO market / L. V. Doronina // *Modern Science*. – 2020. – No. 5-3. – pp. 59-64.
 13. Erzhanov, T. M. Corporate governance and the role of management bodies of legal entities in preparation for IPO / T. M. Erzhanov, M. A. Estemirov // *Current problems of our time*. – 2019. – No. 2. – P. 26-31.
 14. Karaev, G. A. System of factors for successful entry into an IPO: the case of the company "Spotify" for Russian business / G. A. Karaev, L. K. Guriyeva // *Financial and Economic Journal*. – 2021. – No. 6. – P. 9-15.
 15. Kochetov, R. L. Transformation of innovative companies in the digital era / R. L. Kochetov // *Production organizer*. – 2021. – No. 2. – P. 7-12.
 16. Kurpas, I. P. Analysis of the IPO market: problems and development trends / I. P. Kurpas // *Current scientific research in the modern world*. – 2021. – No. 11. – P. 199-202.
 17. Lukashenok, T. R. Analysis of the company's IPO placement in the conditions of COVID-2019 / T. R. Lukashenok // *Progressive Economics*. – 2021. – No. 11. – P. 37-49.
 18. Luchkina, E. V. What is an IPO and the procedure for its implementation / E. V. Luchkina // *Bulletin of the magistracy*. – 2023. – No. 8. – P. 12-13.
 19. Malyshevsky, V. A. Analysis and assessment of the profitability of IPOs of Russian companies for investors / V. A. Malyshevsky // *Almanac of scientific works of young scientists of ITMO University, St. Petersburg, January 31 – 03, 2023*. – St. Petersburg: National Research University ITMO, 2023. – P. 288-291.
 20. Medvedeva, M. A. Prospects for the development of IPOs on the Russian market / M. A. Medvedeva // *Financial markets and banks*. – 2021. – No. 4. – P. 78-80.
 21. Mukhin, D.A. Modern Russian IPO market: specifics and reasons for development / D.A. Mukhin // *Economics, entrepreneurship and law*. – 2024. — No. 6. – P. 84-86.
 22. Nikolaev, Yu. A. Falling demand for IPOs. Rising trends: direct listing, pre-IPO and merger with SPAC / Yu. A. Nikolaev, N. S. Brown // *Young Don Researcher*. – 2021. – No. 2. – P. 86-89.
 23. Honore, A. S. Assessing the dynamics of changes in the capitalization of Russian companies after IPO / A. S. Honore, T. S. Fedko, A. I. Sosnilo // *Scientific journal of NRU ITMO. Series: Economics and environmental management*. – 2023. – No. 4. – P. 128-140.

Основные виды сделок на фондовой бирже и порядок их проведения

Матерова Елена Сергеевна

доцент, к.э.н., доцент кафедры экономической теории, Самарский государственный экономический университет, nedlen63@yandex.ru

Сагдеев Рустам Рустамович

ассистент кафедры финансовых рынков и финансовых институтов, Казанский (Приволжский) федеральный университет, rrsagdi@gmail.ru

Аппалонова Наталья Александровна

к.э.н., доцент, Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ, n.appalonova@mail.ru

Шарафуллина Розалия Радмировна

к.э.н., доцент кафедры экономики и регионального развития Института экономики, управления и бизнеса, Уфимский университет науки и технологий, gozalia-23.05@yandex.ru

Цель работы – исследовать особенности основных видов сделок на фондовой бирже и порядок их проведения.

Введение. В данной статье рассматриваются основные виды сделок, совершаемых на фондовой бирже, а также подробно описывается процесс их проведения. Однако в процессе проведения сделок на фондовой бирже возникают ряд проблем, которые могут снижать эффективность рынка, увеличивать риски и ограничивать доступ инвесторов.

Результаты исследования и их обсуждение. Методологическую основу исследования составляет использование комплекса средств и методов, которые позволили всесторонне проанализировать предмет исследования и сделать соответствующие выводы: метод восхождения от общего к частному, метод научной абстракции, метод диалектики, сравнительно-исторический метод, системный метод, функциональный метод, а также метод формально-юридического анализа составных элементов общественного контроля и метод синтеза.

Вывод. Выявлено, что фондовый рынок играет ключевую роль в современной экономике, обеспечивая перераспределение капитала между различными секторами и отраслями. Правильное понимание механизмов совершения биржевых сделок имеет важное значение как для профессиональных участников рынка, так и для розничных инвесторов.

Ключевые слова: биржа, сделки, фондовый рынок, кассовые сделки, срочные сделки, маржинальные сделки, арбитражные сделки.

Введение. Развитие фондового рынка в России, начавшееся в конце 20 века, привело к созданию сложной и многогранной системы, которая стала не просто инструментом инвестирования, но и важнейшим индикатором экономического состояния страны. Биржевая сделка, представляет собой договор, который устанавливает передачу прав и обязательств по отношению к фондовому активу.

Цель исследования: провести анализ основных видов сделок на фондовой бирже и порядок их проведения.

Материал и методы исследования.

Методологическую основу исследования составляет использование комплекса средств и методов, которые позволили всесторонне проанализировать предмет исследования и сделать соответствующие выводы: метод восхождения от общего к частному, метод научной абстракции, метод диалектики, сравнительно-исторический метод, системный метод, функциональный метод, а также метод формально-юридического анализа составных элементов общественного контроля и метод синтеза.

Для достижения цели в работе были поставлены и решены следующие задачи:

1. Изучить теоретические аспекты основных видов сделок на фондовой бирже и порядок их проведения;
2. Проанализировать классификации основных видов сделок;
3. Установить тенденции развития основных видов сделок на фондовой бирже.

В работе использованы труды отечественных авторов по данной тематике: риски, связанные с инвестированием на рынке ценных бумаг в. Кроме того, для статистических данных за основу был взят информационно-аналитический материал Банка России по теме: Обзор ключевых показателей отдельных профессиональных участников рынка ценных бумаг. Анализ основных видов сделок на фондовой бирже, проводился по работам: С. М. Гришанов, Е. А.Золотова, Е. Ю Калашникова [2], Е. Р. Безсмертная [2], и др.

Результаты исследования и их обсуждение.

Фондовая биржа представляет собой организованный рынок, на котором осуществляется торговля ценными бумагами, такими как акции, облигации, фьючерсы и опционы. Она выполняет функции центрального места встречи спроса и предложения на эти финансовые инструменты. В современных условиях большинство бирж перешло на электронную торговлю, что значительно упростило и ускорило процесс совершения сделок.

На фондовой бирже совершаются различные виды сделок, каждая из которых имеет свои особенности и преследует определенные цели. К основным видам сделок относятся (табл. 1):

Таблица 1
Виды сделок на фондовой бирже [1]

| Виды сделок | Содержание |
|------------------------|---|
| Кассовые сделки (спот) | Кассовые сделки представляют собой стандартные операции купли-продажи ценных бумаг с немедленной поставкой и оплатой. Они являются наиболее распространенным видом сделок на фондовом рынке и обеспечивают передачу права собственности на ценные бумаги от продавца к покупателю |
| Срочные сделки | Срочные сделки предполагают заключение контрактов на покупку или продажу ценных бумаг в будущем, по заранее определенной цене. К ним относятся фьючерсы и опционы. Срочные сделки позволяют участникам рынка страховать риски колебаний цен и получать доход от изменения стоимости базовых активов |
| Маржинальные сделки | Маржинальные сделки представляют собой операции с использованием заемных средств (маржи), предоставляемых брокером клиенту. Это позволяет инвесторам увеличить свою торговую позицию и потенциальную прибыль, но также повышает риски в случае неблагоприятного движения цен |
| Арбитражные сделки | Арбитражные сделки заключаются с целью получения прибыли за счет разницы в ценах на одни и те же ценные бумаги на разных рынках или биржах. Арбитражеры стремятся извлечь выгоду из временных ценовых несоответствий, обеспечивая тем самым большую эффективность рынка |

Работа фондовых бирж и процесс совершения сделок с ценными бумагами регулируются целым комплексом правил и требований, которые призваны обеспечить:

1. Справедливость – равные условия для всех участников торгов, недопущение инсайдерской торговли и манипулирования рынком.

2. Прозрачность – публичное раскрытие информации об эмитентах ценных бумаг и условиях сделок.

3. Эффективность – создание ликвидного рынка с конкурентными ценами и возможностью быстрого совершения сделок.

4. Снижение рисков – наличие систем управления рисками, контроля поставок, расчетных процедур.

5. Надежность – наличие требований к финансовой устойчивости участников, правил листинга ценных бумаг и т.д. [2].

Процесс совершения сделок на фондовой бирже регулируется строгими правилами и процедурами, направленными на обеспечение справедливости, прозрачности и эффективности торгов. Основные этапы проведения сделки включают (табл. 2):

Таблица 2
Основные этапы проведения сделки [3]

| Этапы проведения сделки | Содержание |
|-------------------------|---|
| Выставление заявок | Участники рынка (брокеры, дилеры, инвесторы) направляют в торговую систему биржи заявки на покупку или продажу ценных бумаг, указывая цену, объем и другие параметры |
| Сопоставление заявок | Торговая система биржи осуществляет сопоставление поступающих заявок на покупку и продажу, используя различные алгоритмы ценообразования и принципы приоритета (по времени, по цене и т.д.) |
| Заключение сделки | Когда заявки на покупку и продажу совпадают по цене и объему, происходит заключение сделки. Участники, чьи заявки были сопоставлены, становятся сторонами контракта |
| Клиринг и расчеты | После заключения сделки осуществляется процесс клиринга, в ходе которого определяются обязательства сторон по передаче ценных бумаг и денежных средств. Далее происходят окончательные расчеты, в результате которых права собственности на ценные бумаги и денежные средства переходят от одной стороны к другой |

Самый распространенный тип сделок на фондовой бирже – это покупка акций. Покупка акций дает право на получение доли в компании, дивидендов и участия в голосовании. Продажа акций позволяет получить прибыль от роста их стоимости или минимизировать убытки.

Число IPO

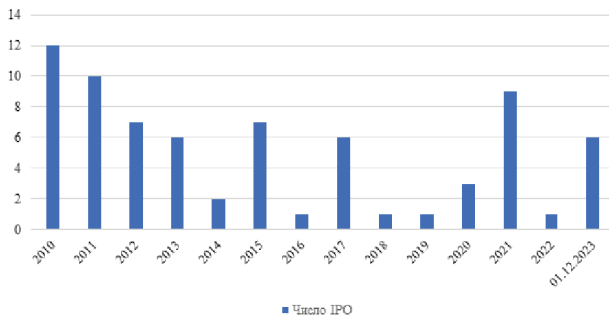


Рисунок 1 – Статистика IPO на российском рынке [7]

К концу 2023 года на российском фондовом рынке прибавился десяток новых акций. Речь

идет про бумаги, которые начали торговаться на Московской бирже после процедуры первоначального размещения. Уже можно собрать некоторую статистику по поводу того, стоит ли приобретать акции в момент IPO на срок от года и более.

Именно в периоды подъема рынка компании наиболее охотно идут на IPO. В такие моменты инвесторы демонстрируют повышенный аппетит к риску, их оптимизм высок, и они готовы платить больше за перспективные компании. Повышенная активность инвесторов обеспечивает повышенный спрос на акции, что, в свою очередь, приводит к более высокой цене IPO. Вместе с тем, важно понимать, что рост рынка – это не единственный фактор, определяющий успех IPO. Компания должна быть привлекательной для инвесторов, иметь прочную бизнес-модель, перспективный прогноз развития и сильную команду менеджмента.

Наиболее успешные IPO проводятся в периоды устойчивого роста рынка, когда компании имеют сильную фундаментальную основу и сильную команду менеджмента, способную эффективно управлять бизнесом. Важно также отметить, что IPO – это лишь один из способов привлечения капитала. В некоторых случаях компаниям выгоднее привлекать инвестиции через частные размещения, венчурные фонды или других институциональных инвесторов. Выбор метода привлечения капитала зависит от конкретных целей и обстоятельств [4]. В заключении, можно сказать, что IPO – это сложный процесс, требующий тщательного планирования, профессионального сопровождения и умения выбрать наиболее подходящий момент для выхода на биржу. Успех IPO зависит от многих факторов, и ни один из них не может быть гарантией успеха.

Таблица 3
Сделки с новыми IPO в 2023 году [6]

| Наименование компании | Сфера деятельности | Выручка | Дата размещения на бирже |
|-----------------------|--|---------|--------------------------|
| Генетико | Генетическая и репродуктивная медицина | 179 | 25.04.2023 г. |
| СагМонеу | Микрофинансовая организация | 600 | 03.07.2023 г. |
| Астро | Разработчик программного обеспечения | 3500 | 13.20.2023 г. |
| ЕвроТранс | Оператор сети АЗС | 13500 | 21.11.2023 г. |
| Южразолото | Добыча золота | 7000 | 22.11.2023 г. |

Наибольшую выручку от размещения акций на бирже получили ЕвроТранс и Южуралзолото. В России по статистике сделок в фондовой бирже наблюдается устойчивый рост. В 2022 году на Московской Бирже было заключено более 1,5 миллиарда сделок, что на 15%

больше, чем в 2021 году. Этот рост обусловлен несколькими факторами. Во-первых, увеличился интерес к российскому фондовому рынку со стороны как отечественных, так и иностранных инвесторов. Это связано с ростом российской экономики, а также с политической стабильностью в стране. Во-вторых, расширился спектр инструментов, доступных для торговли на Московской Бирже. В частности, были запущены новые торги акциями российских компаний, а также инструменты для инвестирования в нефтегазовый и металлургический сектора. В-третьих, упростились процедуры участия в торгах. Московская Биржа активно внедряет новые технологии, что делает торги более прозрачными и доступными для инвесторов с разным уровнем опыта.

По оценкам Московской биржи и Минэкономразвития, до конца 2025 года на сделки с IPO могут выйти около 40 компаний. Официально объявили о намерении разместить акции на бирже в 2024 г. или об изучении такой возможности следующие компании:

1. ВкусВилл;
2. МТСБанк;
3. Азбука Вкуса;
4. Рольф;
5. Эволюция;
6. INVINTRO;
7. АВТОДОМ;
8. СТЕПЬ Агрохолдинг;
9. ИКС Холдинг;
10. СИБУР и др. IPO [6]

Однако, если мыслить с точки зрения краткосрочного спекулятивного заработка (купить на IPO и продать в скором времени после старта торгов), то статистика свидетельствует не в пользу инвестора (табл. 4):

Таблица 4
Перспективы сделок с IPO [4]

| Наименование компании | Изменение цены акции с даты IPO по 01.12.2023 в % |
|-----------------------|---|
| Генетико | 76 |
| СагМонеу | - 33 |
| Астро | 2 |
| ЕвроТранс | 9 |
| Южразолото | - 2 |

Краткосрочная спекуляция на IPO – это рискованная стратегия, которая требует глубокого знания рынка, анализа и умения предсказывать краткосрочные изменения. Вместо этого рекомендуется использовать более долгосрочную стратегию инвестирования, основанную на тщательном анализе и диверсификации портфеля.

Несмотря на положительные тенденции, развитию российского фондового рынка препятствует несколько факторов. Во-первых, относительно низкая финансовая грамотность населения. Многие граждане не имеют достаточных знаний о фондовом рынке и боятся инвестировать в ценные бумаги. Во-вторых, высокая волатильность российского рынка. Из-за политических и экономических рисков цены на акции могут резко изменяться, что делает инвестирование в российский фондовый рынок менее привлекательным для инвесторов с низким уровнем риск-аппетита. В-третьих, несовершенство законодательства в сфере финансовых рынков [8]

Проблемы в порядке проведения сделок на современном этапе довольно серьезные. Так, одна из проблем заключается в отсутствии полной прозрачности информации о сделках, что может приводить к спекулятивным операциям и махинациям. Также на фондовом рынке существуют риски мошенничества, например, с использованием фиктивных активов или недостоверной информации. Для некоторых активов может быть низкая ликвидность, что означает, что их трудно быстро купить или продать по желаемой цене.

В случае с криптовалютами, например, анонимность транзакций и нерегулируемый рынок создают идеальные условия для отмывания денег и финансирования терроризма. Неясность в происхождении средств, используемых для покупки активов, может привести к тому, что законные инвесторы потеряют доверие к рынку. Современные мошенники используют всё более изощренные методы для обмана инвесторов. Фиктивные активы, недостоверная информация, поддельные сертификаты – все это «инструменты» мошенников, которые создают ложное ощущение стабильности и безопасности. Так, к примеру, компания Enron, где манипуляции с финансовой отчетностью привели к банкротству компании и огромным потерям для инвесторов. Некоторые законы ограничивают возможности инвесторов и делают рынок менее привлекательным для иностранных инвесторов. Несмотря на эти проблемы, российский фондовый рынок имеет большой потенциал для дальнейшего развития [5].

Правительство России прилагает усилия для улучшения инвестиционного климата в стране и упрощения процедур для участников фондового рынка. Также растет интерес к инвестированию в ценные бумаги со стороны российских граждан. В будущем российский фондовый рынок может стать одним из ведущих

рынков в мире. Для этого необходимо продолжать реформы, направленные на улучшение инвестиционного климата и упрощение процедур для участников фондового рынка. Также необходимо продолжать работу по повышению финансовой грамотности населения.

Заключение. Понимание основных видов сделок и порядка их проведения необходимо для успешного инвестирования. В будущем фондовый рынок будет продолжать развиваться, предлагая новые возможности и вызовы. Таким образом, хотелось бы отметить, спешное развитие российского финансового рынка невозможно без сочетания усилий государства, бизнеса и инвесторов. Только совместные усилия позволят преодолеть существующие проблемы и построить прозрачный, стабильный и привлекательный для инвесторов рынок.

Литература

1. Безсмертная Е. Р. Поведение частных инвесторов на фондовом и срочном рынках в 2022-2023 годах: возможная реакция на изменения денежно-кредитной политики // Экономика. Налоги. Право. 2022. №1.
2. Гришанов С. М., Золотова Е. А., Калашникова Е. Ю. Современные реалии российского фондового рынка // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2022. №2(89). С. 28-37.
3. Евстратов А. Д. Правовая и экономическая сущность бирж / А. Д. Евстратов. // Молодой ученый. 2017. № 15 (149). С. 381-383.
4. Засеева О. Т., Гладилин А. А. Проблемы фондовой биржи в Российской Федерации // экономика и социум. 2016. №3 (22). с. 105.
5. Московская фондовая биржа. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moex.com/> (дата обращения 20.06.2024).
6. Обзор ключевых показателей брокеров. Информационно-аналитический материал. М, 2023.
7. Шипицина М. Г., Зайцева О.П. Перспективы развития российского рынка ценных бумаг // Экономика и бизнес: теория и практика. 2024. №1-2 (107). С. 57.

The main types of transactions on the stock exchange and the procedure for their conduct

Materova E.S., Sagdeev R.R., Appalanova N.A., Sharafullina R.R.

Samara State University of Economics, Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan National Research Technical University named after. A.N. Tupoleva-KAI, Ufa University of Science and Technology

The purpose of the study is to investigate the features of the main types of transactions on the stock exchange and the procedure for their conduct.

Introduction. This article discusses the main types of transactions carried out on the stock exchange, as well as describes in detail the process of their conduct. However, in the process of conducting transactions on the stock exchange, a number of problems arise that can reduce market efficiency, increase risks and limit investor access.

The results of the study and their discussion. The methodological basis of the research is the use of a set of tools and methods that made it possible to comprehensively analyze the subject of the study and draw appropriate conclusions: the method of ascent from the general to the particular, the method of scientific abstraction, the method of dialectics, the comparative historical method, the systemic method, the functional method, as well as the method of formal legal analysis of the constituent elements of public control and the method of synthesis.

Conclusion. It is revealed that the stock market plays a key role in the modern economy, ensuring the redistribution of capital between various sectors and industries. A proper understanding of the mechanisms of exchange transactions is important for both professional market participants and retail investors.

Keywords: stock exchange, transactions, stock market, cash transactions, term transactions, margin transactions, arbitration transactions.

References

1. Bezsmertnaya E. R. Behavior of private investors in the stock and derivatives markets in 2022-2023: possible reaction to changes in monetary policy // Economics. Taxes. Right. 2022. No. 1.
2. Grishanov S. M., Zolotova E. A., Kalashnikova E. Yu. Modern realities of the Russian stock market // Bulletin of the North Caucasus Federal University. 2022. №2(89). pp. 28-37.
3. Evstratov A. D. Legal and economic essence of exchanges / A. D. Evstratov. // Young scientist. 2017. No. 15 (149). pp. 381-383.
4. Zaseeva O. T., Gladilin A. A. Problems of the stock exchange in the Russian Federation // economics and society. 2016. No. 3 (22). With. 105.
5. Moscow Stock Exchange. - [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.moex.com/> (access date 06/20/2024).
6. Review of key broker indicators. Information and analytical material. M, 2023.
7. Shipitsina M.G., Zaitseva O.P. Prospects for the development of the Russian securities market // Economics and business: theory and practice. 2024. No. 1-2 (107). P. 57.

Особенности фондирования малого и среднего бизнеса в России

Репина Евгения Геннадьевна

к.э.н., доцент кафедры региональной экономики и управления, Самарский государственный экономический университет, violet261181@mail.ru

Жиронкин Сергей Александрович

д.э.н., профессор, профессор бизнес-школы, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, zhironkin@tpu.ru

Гайзатуллин Рамиль Ринатович

генеральный директор, ООО УК «АК БАРС КАПИТАЛ», ramil.gayzatullin@tatar.ru

Малое и среднее предпринимательство играет важную роль в экономическом развитии государства, хоть оно и более чувствительно к экономическим колебаниям и связано с более высокими рисками, однако количество субъектов, занимающихся малым и средним предпринимательством, динамично растет на протяжении нескольких лет. Дополнительное привлечение средств является неотъемлемой частью развития данного сектора экономика, поэтому анализ источников фондирования малого и среднего бизнеса выступает насущной потребностью не только научного сообщества, но и самих предпринимателей. В статье проанализированы ключевые источники развития малого и среднего предпринимательства в России, особое внимание уделено облигационным займам в структуре привлекаемых денежных активов развития предприятий.

Ключевые слова: предпринимательство, малый и средний бизнес, источники фондирования, кредиты, субсидии, гранты, облигационные займы

Переход к рыночной системе хозяйствования положительно повлиял на развитие малого и среднего предпринимательства (МСП). С его установлением начала формироваться нормативно-правовая база, и законодательно закрепились статус малого и среднего предпринимательства. Сейчас МСП является одним из ключевых секторов экономики. Интерес к нему среди предпринимателей растет с каждым годом, а государство активно участвует в развитии и поддержке сектора путем фондирования.

Малое и среднее предпринимательство прошло несколько этапов становления. Начиная с 1985-1988 годов, предприниматели собирались в немногочисленные объединения, в основном в сфере легкой промышленности и пытались удержаться на рынке, однако не многим удавалось существовать длительный период времени. Число банкротящихся МСП было высоко, но по мере развития рыночных отношений сектор занял немалую долю рынка.

Постановление Совмина РСФСР от 18.07.1991 N 406 "О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР" установило критерии отнесения фирм к МСП [1]. Указывалось, что организационно-правовая форма предприятия не имеет значения для возникновения или уже действующего предприятия. Малым предприятием считалось то, в котором среднесписочная численность не превышала 200 человек (для промышленной сферы - 200 чел., в науке - не более 100 чел., в других производственных отраслях - не более 50, а в непроизводственных - до 15 чел.). В качестве поддержки были предоставлены льготы на налог на прибыль, а также оказание со стороны министерств содействия в материально-техническом и информационном обеспечении.

На сегодняшний день МСП регулируется Федеральным законом "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ, в статье 4 установлены критерии отнесения субъектов к микро, малому и среднему предприятию [2]. Основным критерием также осталась среднесписочная численность, плюс к этому добавляется уровень годового дохода организации (для микропредприятий – 120 млн рублей, для малых

предприятий – 800 млн рублей. Для средних предприятий – 2 млрд рублей). К МСП относятся такие организационно-правовые формы, как индивидуальные предприниматели (только физические лица), общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества и потребительские кооперативы.

Малый и средний бизнес в России развивается ускоренными темпами, за 2023-2024 количество МСП увеличилось на 356 422 субъекта, а спад 2020-2021 объясняется эпидемиологической ситуацией в стране, в следствие которой многие предприятия ликвидировались, а открытие новых вызывало сомнения (рис. 1).

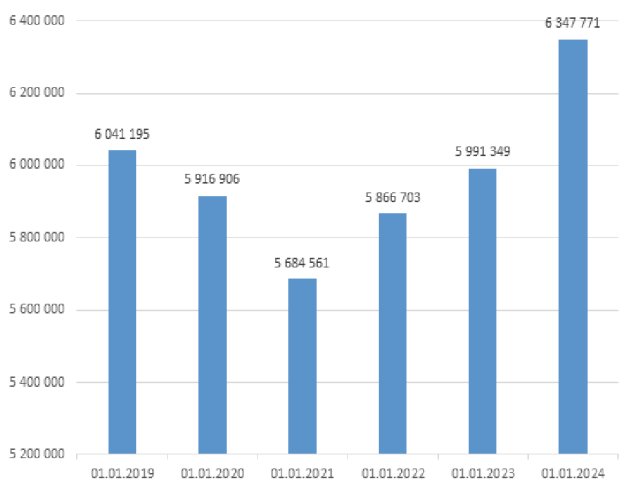


Рисунок 1. Количество субъектов МСП в России
Источник: составлено авторами по данным [3]

Государство в лице Правительства РФ заинтересовано в развитии сектора МСП и предпринимает меры для поддержки бизнеса. Заинтересованность в большей степени определяется налоговыми отчислениями в бюджет от субъектов МСП, а также появлением новых рабочих мест для граждан. Может быть оказана как финансовая поддержка, так и информационная, консультационная, имущественная и другие виды, указанные в ФЗ N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Для того, чтобы определить, какой источник фондирования МСП является наиболее эффективным и популярным среди субъектов необходимо рассмотреть каждый из них более детально, выявить особенности, определив их достоинства и недостатки.

Из единого реестра субъектов МСП можно увидеть статистику по количеству оказанной поддержки субъектам МСП (рис. 2). Чаще всего компании пользуются такой формой поддержки как предоставление субсидий и грантов, ее доля составляет 81,86% от общего объема оказанной помощи. Инвестиции в капитал менее

всего интересуют субъектов МСП с долей 0,01%.



Рисунок 2. Виды оказанной поддержки МСП
Источник: составлено авторами по данным [3]

Так как кредитование является одним из наиболее распространённых источников фондирования, Банком России совместно с АО «Корпорация «МСП» были разработаны программы льготного кредитования МСП. Указом Президента Российской Федерации от 05.06.2015 №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» было создано акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) [4]. Поддержка путем дополнительного финансирования и нахождение новых рынков сбыта является важнейшей задачей федеральной «Корпорации «МСП». «Корпорацией МСП» были разработаны следующие программы поддержки малого и среднего предпринимательства путем кредитования:

1. Программа Стимулирования кредитования [5]

В данной программе участвует 59 уполномоченных банков, в том числе ПАО «Сбербанк», Банк ВТБ (ПАО), ПАО «Совкомбанк», АО «Альфа-Банк» и др. Срок действия программы: 2019-2024 гг.

Основной целью является поддержка МСП на льготных условиях со стороны российских кредитных организаций, включённых в состав уполномоченных банков.

В программе устанавливаются следующие условия получения кредита:

1. Уполномоченный банк предоставляет заемщикам кредитные средства в соответствии со следующими условиями:

а) Основным видом деятельности заемщика является приоритетная отрасль, предусмотренная Программой, зарегистрированная не менее, чем 12 месяцев до месяца заключения кредитного договора;

б) Зарегистрирован в Едином государственном реестре юридических лиц (едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей);

с) Гарантом в кредитном договоре может выступать «Корпорация «МСП».

2. Кредитные средства выдаются в российских рублях;

3. Размер процентной ставки по кредиту, выданному на специальных льготных условиях, не должен превышать размера ключевой ставки Банка России. Разбег уменьшения процентной ставки составляет от 3 пп.- 4,5 пп. от ключевой ставки Банка России.

2. Программа «1764» [6]

Срок действия программы: 2019-2024гг

Пандемия коронавирусной инфекции стала неожиданной для субъектов малого и среднего бизнеса, тем самым затормозила развития сектора. Ввиду высокой чувствительности к экономическим колебаниям сектор нуждался в поддержке со стороны государства, поэтому в 2019 году Министерством экономического развития РФ была разработана программа льготного кредитования субъектам МСП под названием «1764».

Приоритетные отрасли экономики имеют право на получение льготного кредита при следующих условиях:

- Предприятие зарегистрировано на территории РФ и включено в Единый реестр МСП
- Самозанятые включены в список субъектов, имеющих право на получение льготного кредитования
- Среднесписочная численность работников не должна превышать 250 человек, а выручка за год 2 млрд. руб.
- Компания не имеет налоговых задолженностей в общей сумме не свыше 50 тыс. руб., а также не проходит процедуру банкротства.

Кредиты выдаются под определенные цели: инвестиционные, на пополнение оборотных средств, рефинансирование и развитие предпринимательской деятельности по ставке, рассчитываемой как «ключевая ставка + 2,75% годовых» разным сроком, зависимо от цели.

Подводя итог фондированию МСП путем кредитования, можно выделить следующие достоинства и недостатки данного способа, представленные в таблице 1.

Рассматривая альтернативные источники фондирования, следует упомянуть лизинг. В Федеральном законе «О лизинге» под ним понимается инвестиционная деятельность, при которой имущество выкупается лизингодате-

лем и передается лизингополучателю на основании договора при определенных условиях, с правом выкупа имущества в дальнейшем [7].

Таблица 1
Достоинства и недостатки кредитования как источника фондирования МСП

| Достоинства | Недостатки |
|--|---|
| 1. Доступность получения дополнительных денежных средств | 1. Льготное кредитование доступно только для приоритетных отраслей экономики |
| 2. Широкий список кредитных организаций, участвующих в программе | 2. Риск неуплаты кредита, ввиду нестабильной экономической ситуации в стране |
| 3. Возможность рефинансирования кредитов | 3. Риск повышения Банком России ключевой ставки |
| 4. Ускоренный процесс получения | 4. Льготные ставки зависят от цели получения кредита 5. Проблема администрирования кредита |

Источник: составлено авторами

Лизинг пользуется большим спросом у малого бизнеса. Однако, фирмы, существующие менее года не вызывают доверия ни у лизинговых компаний, ни у банков, так как имеются высокие риски ликвидации компании и неуплаты. В этом контексте требовался особый подход к сделке лизинга для МСП. Возникла дочерняя организация АО «Корпорации «МСП» — АО «МСП Лизинг». Она стала предоставлять субъектам малого и среднего бизнеса выгодные условия по лизингу оборудования по низким ставкам и длительным срокам финансирования.

АО «МСП Лизинг» были разработаны 3 программы по поддержке малого и среднего бизнеса в оборудовании – «Приоритет», «Приоритет+» и «Приоритет + для новых территорий».

Достоинствами данных программ является 0% аванса, низкие процентные ставки (1,9 % - для российского и 2,9 для иностранного оборудования), до 7 лет лизингового договора и до 50 млн. руб. сумма финансирования [8]. Основными преимуществами такого лизинга являются:

- Планы оплаты могут быть гибко настроены в зависимости от договора.
- Дополнительного обеспечения не требуется.
- Клиенты освобождены от требования предоставления бизнес-плана.
- Быстрый просмотр заявок на финансирование.
- Смягченные требования по сравнению с банковскими условиями.
- Наличие выгодных механизмов ускоренной амортизации.
- Готовность компаний учитывать отчеты руководства при анализе возможности вступления в правоотношения с деловыми партнерами.

Грантовая поддержка малого и среднего бизнеса является одним из самых популярных источников фондирования со стороны региональных властей. Гранты предоставляются как начинающим, так и опытным бизнесменам, чьи заявки проходят конкурсный отбор. Гранты выдаются или в качестве софинансирования или в безвозмездной и безвозвратной основе. На сегодняшний день условия получения грантовой поддержки во всех регионах отличаются, поэтому за подробной информацией по грантовой поддержке МСП следует обратиться на официальный сайт «Мой Бизнес», где, указав регион можно получить всю необходимую информацию и действующие программы.

Рассмотрим несколько действующих грантовых поддержек:

1. Грант для молодых предпринимателей [9]

Данное финансирование распространяется на все малых предприятия, зарегистрированных людьми в возрасте от 14 до 25 лет. Минимальная сумма гранта — 100 000 рублей, максимальная — 500 000 рублей. Деньги можно использовать для оплаты аренды и ремонта нежилых помещений, приобретения необходимых строительных материалов и оборудования, оплаты коммунальных и электрослужб.

2. Грант «Развитие» [10]

Если малый бизнес уже производит и продает высокотехнологичную продукцию, он имеет право на грант «развитие». Данная система предусмотрена для научной и производственной деятельности в импортозамещающих отраслях.

Сумма субсидии составляет от 15 до 30 миллионов рублей и финансирует 70% стоимости проекта.

3. «Студенческий стартап» [11]

Программа предназначена для студентов, которые используют свои научные, инженерные и технологические исследования для разработки новых продуктов, технологий или услуг, которые находятся на ранних стадиях разработки и имеют потенциал коммерциализации. В конкурсе в рамках данной программы могут принять участие лица, обучающиеся в вузах Российской Федерации по всем программам. Субсидия составляет 1 миллион рублей. Срок реализации – 12 месяцев (1 этап – 2 месяца, 2 этап – 10 месяцев).

Впрочем, ещё одним достойным альтернативным методом фондирования бизнеса, помимо традиционного банковского кредитования, является выпуск корпоративных облигаций. Несмотря на высокую привлекательность

данного метода, компании, на наш взгляд, незаслуженно, прибегают к нему редко.

Московская биржа дает возможность МСП продемонстрировать себя на фондовом рынке с помощью Сектора Роста. Благодаря удачному опыту на этой площадке компания приобретает публичную кредитную историю, станет узнаваемой на рынке и откроет для себя новые перспективы. На текущую дату количество субъектов МСП в Секторе Роста достигло 36 и составляет почти 65% от общего количества и с каждым годом растет [12]. Однако, стоит понимать, что данный процесс является трудозатратным и дорогостоящим и не каждому субъекту МСП под силу войти на рынок, поэтому в числе эмитентов в Секторе Роста входят устойчивые компании с большим опытом, являющиеся финансово стабильными и крупными. Поэтому перед тем, как компания захочет привлечь финансирование данным альтернативным способом, ей стоит трезво оценить свои возможности и риски, только потом решиться на такой серьезный шаг.

Толчок к развитию фондирования за счет облигаций благодаря реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», субъекты МСП получили возможность в привлечении дополнительных средств путем эмиссии облигаций [13]. Согласно проекту, государственные меры поддержки помогли сделать эмиссию более доступным источником фондирования, сделав обслуживание более дешевым. К этим мерам поддержки можно отнести:

1. Прямое возмещение затрат субъектам МСП при помощи двух видов субсидий: частичное возмещение затрат, связанных с размещением и субсидирование купонных выплат. В первом случае субсидируется до 2% от объема размещения, но не более 1,5 млн. руб. Во втором случае субсидируется купонная выплата, которая составляет до 70% от ключевой ставки Банка России. С учетом текущего уровня ключевой ставки сейчас это примерно 11-11,2%.

2. Поддержка со стороны Корпорации МСП и МСП – Банка в виде гарантийной поддержки и якорных инвестиций. Благодаря поддержке от таких институтов развития инвесторы уверенно приобретают ценные бумаги предприятий и не рискуют вкладываться. Дело в том, что при дефолте облигаций по каким-либо причинам, Корпорация заплатит 100% номинальной стоимости облигаций и купонного дохода. А МСП-Банк осуществляет поддержку через якорные инвестиции, то есть вносит до 50% суммы в ка-

питал и придает уверенности последующим инвесторам. Совместное участие институтов развития формирует мнение о кредитном качестве эмитента, сокращает срок размещения до нескольких часов и влияет на цену размещения.

3. Поддержка со стороны ПАО «Московская биржа» в создании специальной поддержки «Сектор Роста» и специальных биржевых тарифах, а также поддержка небольших компаний в виде консультационной, аналитической и маркетинговой помощи.

Для субъектов МСП выделен ряд аккредитованных организаторов, которые настроены на данный сегмент рынка, в числе них: ООО «ИВА Партнерс», АО «МСП Банк», АО ИФК «Солид», ООО ИК «Иволга Капитал», ПАО «Совкомбанк» и др.

Сейчас в сегмент «Сектор Роста» попадают компании малой и средней капитализации с высоким потенциалом роста. В него входят компании разных отраслей, разной капитализации и уровня ликвидности и находящиеся на разных стадиях развития, что не может не заинтересовать инвестора. Тем не менее, придется признать, что несмотря на интенсивное развитие данного источника фондирования МСП, пока он занимает одно из последних мест в линейке способов получения средств на развитие бизнеса.

Подытожить все выше сказанное можно в форме сравнительного анализа источников фондирования МСП, отражающего их преимущества и недостатки (табл. 2).

Таблица 2
Сравнительная таблица источников финансирования бизнеса

| Критерий /инструмент | Банковское кредитование | Лизинг | Грант | Облигационный займ |
|-----------------------------------|---------------------------|----------------------------------|------------------|-------------------------------|
| 1.Получение средств | Множественное, по запросу | Единоразовое | Единоразовое | Единоразовое |
| 2.Обеспечение | Требуется | Объект лизинга | Не требуется | Требуется |
| 3.Сумма финансирования | Фиксированная | Исходя из стоимости оборудования | Фиксированная | Равна объему выпуска |
| 4.Условия погашения | Ежемесячно | Частично исходя из графика | Не погашается | Устанавливается индивидуально |
| 5.Наличие дополнительных расходов | Имеются | Имеются | Имеются | Имеются |
| 6.Уровень риска | Высокие финансовые риски | | Менее рискованно | Высокие финансовые риски |

Источник: составлено авторами

Нет идеального способа получения финансовых активов на развитие бизнеса, выбор источника финансирования для МСП является

достаточно сложным процессом и зависит от множества факторов: финансового состояния компании, уровня риска, стадии развития бизнеса и многого другого, поэтому каждая компания выбирает вариант, который наиболее предпочтителен для него и подходит под его возможности и риск-профиль.

Литература

1. КонсультантПлюс/ Постановление Совмина РСФСР от 18.07.1991 N 406 "О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР" - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110/ (дата обращения 10.06.2024)

2. КонсультантПлюс/ Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция) - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения 10.06.2024)

3. Федеральная налоговая служба/ Единый реестр субъектов МСП - URL: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения 13.05.2024)

4. КонсультантПлюс/ Указ Президента Российской Федерации от 05.06.2015 №287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180670/ (дата обращения 14.06.2024)

5. Министерство экономического развития Российской Федерации /Программа стимулирования кредитования субъектов МСП АО «Корпорация «МСП» - URL: <https://invest.economy.gov.ru/programma-stimulirovaniya-kreditovaniya-subektov-msp-ao-korporaciya-msp-> (дата обращения 13.05.2024)

6. Министерство экономического развития Российской Федерации /Программа льготного кредитования субъектов МСП (Программа 1764) - URL: <https://invest.economy.gov.ru/programma-lgotnogo-kreditovaniya-subektov-msp-programma-1764-> (дата обращения 10.05.2024)

7. КонсультантПлюс/ Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" от 29.10.1998 N 164-ФЗ (последняя редакция) -URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/ (дата обращения 14.06.2024)

8. АО «МСП Лизинг»/ Приоритет - URL: https://msp-leasing.ru/services/prioritet_plus/ (дата обращения 09.05.2024).

9. Мой бизнес/ Гранты для молодых предпринимателей -URL: <https://xn--90aifddrld7a.xn-->

p1ai/anticrisis/granty-dlya-molodykh-predprinimateley (дата обращения 09.04.2024)

10. Фонд содействия инновациям /Программа "Развитие" - URL: <https://fasie.ru/programs/programma-razvitie/> (дата обращения 11.04.2024)

11. Фонд содействия инновациям/ Студенческий стартап - URL: <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/> (дата обращения 12.04.2024)

12. Московская биржа/ Сектор роста – URL: <https://www.moex.com/s2151> (дата обращения 14.06.2024)

13. Министерство экономического развития Российской Федерации / Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» - URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/ (дата обращения 10.06.2024)

Features of funding small and medium-sized businesses in Russia

Repina E.G., Zhironkin S.A., Gaizatullin R.R.

Samara State Economic University, National Research Tomsk Polytechnic University, LLC Management Company "AK BARS CAPITAL"

JEL classification: G20, G24, G28, H25, H30, H60, H72, H81, K22, K34

Small and medium-sized businesses play an important role in the economic development of the state, although they are more sensitive to economic fluctuations and are associated with higher risks, however, the number of entities involved in small and medium-sized businesses has been growing dynamically for several years. Additional fundraising is an integral part of the development of this sector of the economy, so analysis of sources of funding for small and medium-sized businesses is an urgent need not only for the scientific community, but also for the entrepreneurs themselves. The article analyzes the key sources of development of small and medium-sized businesses in Russia, with special attention paid to bond loans in the structure of attracted monetary assets for the development of enterprises.

Keywords: entrepreneurship, small and medium-sized businesses, sources of funding, loans, subsidies, grants, bond issues

References

1. ConsultantPlus/ Resolution of the Council of Ministers of the RSFSR dated July 18, 1991 N 406 "On measures to support and develop small enterprises in the RSFSR" - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110/ (accessed June 10, 2024)
2. ConsultantPlus/ Federal Law "On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation" dated July 24, 2007 N 209-FZ (latest edition) - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (date appeals 06/10/2024)
3. Federal Tax Service/Unified Register of SMEs - URL: <https://rsp.nalog.ru/statistics.html> (access date 05/13/2024)
4. ConsultantPlus/ Decree of the President of the Russian Federation dated 06/05/2015 No. 287 "On measures for the further development of small and medium-sized businesses" - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180670/ (accessed 06/14/2024)
5. Ministry of Economic Development of the Russian Federation /Program to stimulate lending to SMEs JSC SME Corporation - URL: <https://invest.economy.gov.ru/programma-stimulirovaniya-kreditovaniya-subektov-msp-ao-korporaciya-msp-> (accessed 05/13/2024)
6. Ministry of Economic Development of the Russian Federation /Program of preferential lending to SMEs (Program 1764) - URL: <https://invest.economy.gov.ru/programma-lgotnogo-kreditovaniya-subektov-msp-programma-1764-> (access date 10.05 .2024)
7. ConsultantPlus/ Federal Law "On Financial Lease (Leasing)" dated October 29, 1998 N 164-FZ (latest edition) -URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/ (accessed June 14, 2024)
8. JSC "SME Leasing" / Priority - URL: https://msp-leasing.ru/services/prioritet_plus/ (access date 05/09/2024).
9. My business/Grants for young entrepreneurs -URL: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/anticrisis/granty-dlya-molodykh-predprinimateley> (date of access 04/09/2024)
10. Innovation Promotion Fund / Development Program - URL: <https://fasie.ru/programs/programma-razvitie/> (access date 04/11/2024)
11. Innovation Promotion Fund/Student Startup - URL: <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/> (access date 04/12/2024)
12. Moscow Exchange/Growth sector – URL: <https://www.moex.com/s2151> (access date 06/14/2024)
13. Ministry of Economic Development of the Russian Federation / National project "Small and medium-sized businesses and support for individual entrepreneurial initiative" - URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podd erzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/ (date accessed 10.06 .2024)

ESG-инвестирование и его развитие на современном этапе

Кузьмина Ольга Юрьевна

к.э.н., доцент кафедры экономической теории, Самарский государственный экономический университет, pisakina83@yandex.ru

Абдулганиев Фарид Султанович

д.э.н., профессор кафедры государственного и муниципального управления, Казанский (Приволжский) федеральный университет, farid.Abdoulganiev@ksu.ru

Аблякимова Алина Андреевна

аспирант, Самарский государственный экономический университет, kuliginaalina17@gmail.com

Агапов Никита Михайлович

магистрант, Самарский государственный экономический университет, nickitkaagapov@yandex.ru

В настоящее время все большую актуальность набирает тема ESG инвестирования. Вопросами развития ESG повестки занимаются правительства разных стран, рейтинговые агентства, корпорации, фондовые биржи, различные международные политические организации, например, ООН. В вопросах ESG каждый преследует свои определенные цели. Для правительств конечной целью является построение зеленой экономики, в которой будут учитываться экологические и социальные факторы. Внедрение компаниями ESG принципов способствует получению конкурентных преимуществ. В статье рассмотрены базовые компоненты ESG инвестирования, проведен анализ мирового и российского рынка ESG. Особого внимания заслуживают предложения по развитию российского сегмента зеленых инвестиций.

Ключевые слова: ESG инвестиции, зеленая экономика, зеленые облигации, социальные проекты, сектор устойчивого развития Московской биржи

В середине XX века на фоне стремительного научно-технического прогресса человечества, а также под влиянием фактора глобализации мировых экономик, значительно возросла антропогенная нагрузка на окружающую среду. Стремительно растет экологический след человека. Данная тенденция стала особенно заметна в середине 80-х годов XX века. По оценке Global Footprint Network, по состоянию на 2020 год человечество использует природный капитал на 60% быстрее, чем Земля может его обновлять. Следовательно, показатель экологического следа человечества составил 1,6 площади планеты Земля [1]. Данная проблема не могла долго оставаться в стороне, так как ее игнорирование могло привести к серьезным экологическим проблемам и угрозе всему человечеству. Международные организации стали уделять более пристальное внимание экологической повестке. Отправной точкой зарождения концепции зеленой экономики можно считать конференцию ООН по окружающей среде и развитию, проходившую в 1992 году в Рио-де-Жанейро. В рамках конференции «Повестка на XXI век» было определено глобальное партнерство в интересах обеспечения устойчивого развития. Оно включало в себя три составляющих сферы - экономическую, социальную и экологическую. В настоящее время все большую актуальность набирает тема ESG (environmental, social, governance). Государства различных стран стараются перестроить экономику на зеленые рельсы. Крупнейшие компании внедряют ESG принципы в свой бизнес для повышения своего имиджа в глазах инвесторов. Также следование ESG-принципам позволяет компании управлять своими ESG-рисками. Не соблюдение ESG принципов может обернуться для компании репутационными и финансовыми издержками. Поэтому с каждым годом все больше компаний начинают внедрять ESG принципы в свой бизнес. Инвесторы также начинают осознавать важность ESG. С каждым годом все больше инвесторов начинают обращать внимание на ESG-показатели компании. Наряду с финансовой отчетностью, наличие ESG отчетности у компании является важным фактором для многих инвесторов. Инвесторы учитывают информацию ESG отчетности в процессе принятия своих инвестиционных решений.

ESG – это соблюдение бизнесом принципов устойчивого развития. Под принципами устойчивого развития понимается ответственное отношение к окружающей среде (Environmental), обществу (Social) и стандартам управления (Governance). Первый компонент ESG (environmental) включает в себя вопросы, связанные с экологической составляющей. Экологическая составляющая охватывает такие проблемы как: изменение климата, снижение выбросов парниковых газов, утилизация отходов, снижение загрязнение воды и почвы и т. д. Описание критерия ESG окружающая среда представлено в таблице 1.

Таблица 1
Описание критерия Environmental

| Критерий | Вопросы, связанные с окружающей средой | Проводимые мероприятия |
|----------------------------------|--|--|
| Окружающая среда (Environmental) | Атмосфера | Реализация проектов по охране атмосферного воздуха в регионах присутствия, сокращение выбросов CO2 |
| | Земля | Программы очистки территорий от отходов и рекультивация земель |
| | Водная среда | Финансирование проектов по охране и рациональному использованию водных ресурсов |
| | Обращение с отходами | Практика сбора и сортировки отходов |

Источник: составлено авторами

Примером успешного внедрения экологических принципов в свой бизнес является группа компаний М.Видео-Эльдорадо. Компания поддерживает концепцию циркулярной экономики, то есть отходы от производства не выбрасываются, а перерабатываются для повторного использования. М.Видео-Эльдорадо запустили услугу «Утилизация» [2]. Покупатель может сам принести в магазин свою старую технику или заказать на дом услугу вывоза. Покупатель остается в выигрыше, поскольку получает скидку на новую бытовую технику. Также М.Видео-Эльдорадо предлагает покупателям вместо пластиковых пакетов FSC-сертифицированную бумажную упаковку. Средства от ее продажи идут на восстановление ландшафтов широколиственных лесов.

Второй компонент ESG (social) охватывает социальные вопросы. Всемирный экономический форум делит S-повестку на два направления: внутренняя и внешняя S-повестка. Внутренняя S-повестка подразумевает под собой заботу компании о своих сотрудниках. В рамках этого направления проводятся мероприятия по

соблюдению прав человека, мероприятия по охране труда, гарантия социальной защищенности для работников, предоставление возможностей сотрудникам компании обучаться и развиваться. Внешняя S-повестка касается регионов присутствия и взаимодействия компании с населением, клиентами, поставщиками. В таблице 2 представлены мероприятия и вопросы, которые включены в социальный критерий ESG.

Таблица 2
Описание критерия Social

| Критерий | Вопросы, связанные с социальными аспектами | Проводимые мероприятия |
|----------------------------|--|--|
| Социальный аспект (social) | Человеческий капитал | - Соблюдение прав человека: этические вопросы, инклюзивность. - Мероприятия по охране труда и промышленной безопасности - Социальная защищенность сотрудников, программы обучения, конкурентная зарплата, охрана труда, низкая текучесть кадров, гендерное равенство |
| | Ответственность производителя | - Качество и безопасность продукции - Конфиденциальность и безопасность данных |
| | Взаимоотношения со стейкхолдерами | - Поддержка региональных сообществ, соц. инфраструктуры и систем здравоохранения - Поддержка благотворительных инициатив, спортивных и образовательных программ |

Источник: составлено авторами

В качестве примера реализации социального аспекта ESG можно привести, компанию Норильский Никель, которая является одним из лидеров по объему социальных инвестиций среди российских промышленных компаний. Из основных социальных инвестиций можно выделить: финансирование строительства объектов здравоохранения и образования, оказание поддержки коренным народам Таймыра, разработка программы реновации жилищной и социальной инфраструктуры Норильска [3].

Третий компонент ESG – корпоративное управление (governance). Под этим подразумевается обеспечение прозрачности своего бизнеса. Для многих инвесторов информация о качестве корпоративного управления является ключевой для принятия инвестиционных решений. В таблице 3 представлены мероприятия и

вопросы, которые включены в критерий корпоративное управление.

Таблица 3
Описание критерия Governance

| Критерий | Вопросы, связанные с корпоративным управлением | Проводимые мероприятия |
|--|--|--|
| Корпоративное управление (governance). | Вознаграждение топ-менеджмента | Раскрытие информации касательно: - ключевых принципов политики вознаграждения - определение структуры вознаграждения - использование «золотых парашютов» и выплат на основе акций. |
| | Взятничество и коррупция | Внедрение компанией локальных нормативных актов, которые определяют процессы и меры защиты от внутренних и внешних проявлений комплаенс-рисков. |
| | Улучшение структуры корп. Управления | - анкетирование членов совета директоров; - анализ материалов заседаний совета директоров; - анализ внутренних документов, регламентирующих деятельность совета директоров и его комитетов |

Источник: составлено авторами

Учет ESG-факторов и их грамотное управление открывает перед компанией новые возможности. Компании внедрившие практики ESG получают от этого определенные преимущества:

- снижение стоимости заемного капитала и кредиты по льготным ставкам;
- новые возможности финансирования (выпуск зеленых облигаций);
- рост лояльности клиентов и бизнес-партнеров, что благоприятно влияет на выручку компании;
- увеличение доверие со стороны работников, что снижает «текучку» кадров.

Напротив, если компания начнет игнорировать принципы ESG, существует вероятность появления ESG-рисков у компании. Это теория подтверждается исследованиями. Относительно недавно аналитики агентства Moody's проанализировали 13 тыс. случаев реализации ESG-рисков. Было выявлена взаимосвязь, что при реализации ESG-риска, в течение года у компании происходит ухудшение ее финансовых показателей, а также падение стоимости [4].

По итогам 2022 года Глобальный альянс устойчивых инвестиций (GSIA), основанный в 2010 году, опубликовал свой шестой двухгодичный отчет Global Sustainable Investment Review 2022. В нем говорится, что в устойчивые активы по всему миру было инвестировано 30,3 трлн долларов США [5]. В прошлом отчете GSIA за

2020 год, активы в области устойчивого развития составляли 35,3 трлн долларов США. Столь существенное падение активов (на 14%) вызвано изменениями, которые принял GSIA. Изменилась методология отнесения к устойчивым активам. В связи с этим, в отчет не были включены активы, которые не попадали под новое определение устойчивых.

В таблице 4 показана динамика изменения устойчивых активов по странам.

Таблица 4
Динамика изменения устойчивых активов по странам, в млрд долл.

| Регион | 2016 | 2018 | 2020 | 2022 |
|----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Европа | 12,04 | 14,075 | 12,017 | 14,054 |
| Канада | 1,086 | 1,699 | 2,423 | 2,358 |
| Австралия и Новая Зеландия | 0,516 | 0,734 | 0,906 | 1,22 |
| Япония | 0,474 | 2,18 | 2,874 | 4,289 |
| США | 8,723 | 11,995 | 17,081 | 8,4 |
| Итого | 22,838 | 30,683 | 35,301 | 30,321 |

Источник: составлено авторами по данным [5]

Если брать все рынки за пределами США, можно увидеть, что инвестиции в устойчивые активы выросли до 21,9 трлн долларов США (рост на 20% с 2020 года). Европа намного опережает другие страны по объему инвестиций в ESG. Согласно последнему отчету GSIA в Европе находится 46% всех активов ESG. За Европой следуют США (28%), Япония с долей (14%), Канада (8%), Австралия и Новая Зеландия (4%). Однако США в 2020 году занимало первое место в мире по устойчивым активам с долей 48%, европейский рынок был на втором месте. В 2022 году наблюдался существенный спад инвестиций в ESG Funds США, на фоне роста геополитической напряженности и повышения ставок центральными банками разных стран.

По данным рейтингового агентства АКРА мировой рынок ESG-облигаций по итогам 2023 года показал рост, увеличившись на 3% по сравнению с прошлым годом, и составил 939 млрд долларов США (рис.1).

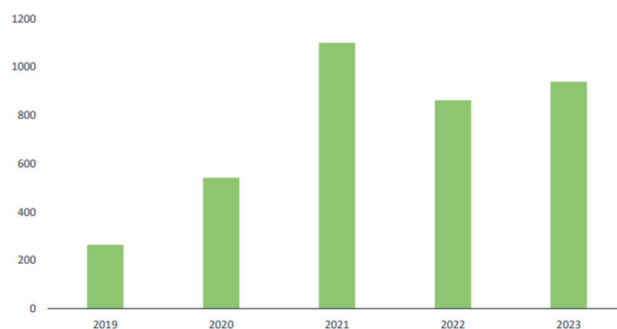


Рисунок 1. Совокупный объем размещений ESG-облигаций на мировом рынке, млрд долл.

Источник: составлено авторами по данным [6]

Основная доля от всех выпущенных ESG облигаций приходится на «зеленые» (60%). Объем новых размещений за 2023 год незначительно превысил объемы 2022 года, но оказался ниже показателей 2021 года. Доля ESG облигаций от общего мирового объема облигационных размещений находится в диапазоне 10–14%. По мнению агентства АКРА, в ближайшем будущем Китай начнет увеличивать свою долю в мировом объеме размещений ESG-облигаций. У Китая большие планы по поддержке проектов, связанные с возобновляемой энергией.

Глобальная пандемия COVID-19 дала значительный толчок развитию мирового рынка ESG. Коронавирус способствовал популяризации зеленых и социальных бондов, за счет которых финансируются экологические проекты, расходы на здравоохранение, образование.

После бурного роста ESG-инвестиций во всем мире в 2020 и 2021 годах, мировой рынок ESG столкнулся с первыми трудностями в 2022 году. Причиной снижения инвестиций в области ESG послужил энергетический кризис, который затронул большую часть мира. Повестка ESG способствовала перераспределению инвестиционных потоков из нефтегазового сектора в сторону «зеленых» проектов и возобновляемых источников энергии. Возобновляемые источники оказались неспособны восполнить мировые потребности в энергии и по оценкам экспертов обеспечили всего лишь 12% рынка энергии. Оставшуюся часть энергии получают традиционным способом.

В 2023 году на фоне роста процентных ставок и ужесточения денежно-кредитной политики ФРС наблюдался существенный спад инвестиций в ESG на рынке США. Проекты в области возобновляемых источников энергии часто требуют значительного первоначального капитала, а повышение ставок увеличивает стоимость заимствований, что в конечном итоге побуждает эмитентов отказываться от реализации таких проектов или сокращать их количество.

Анализ сектора устойчивого развития на Московской бирже показал, что на этот рынок выходят крупнейшие российские компании и институты развития.

В 2023 году на Московской бирже состоялись размещения 8 выпусков ESG-облигаций. Общий объем размещений на российском рынке устойчивого развития в 2023 году составил 142,8 млрд рублей. На 1 января 2024 года на российском рынке устойчивого развития находятся в обращении облигации на общую сумму 417,45 млрд рублей [7].

В общем объеме всех выпусков ESG-облигаций доминируют выпуски зеленых облигаций с долей 63%. Второе место занимают облигации сегмента национальных и адаптационных проектов с долей 23%. Социальные и облигации устойчивого развития занимают доли в 6 и 8% [8].

Наиболее востребованными целями при выпуске облигаций являются:

- сокращение выбросов парниковых газов (22 выпуска облигаций общим объемом почти 167 млрд руб.)

- снижение выбросов и сбросов загрязняющих веществ и (или) предотвращение их влияния на окружающую среду (17 выпусков, больше 113,7 млрд руб.)

- сохранение, охрана или улучшение состояния окружающей среды (15 выпусков объемом больше 113,2 млрд руб.)

По итогам 2023 года лидирующим отраслевым сегментом среди эмитентов облигаций является транспорт. Было выпущено 10 выпусков облигаций суммарным объемом 228 млрд рублей. Второе место занимают выпуски институтов развития. Их общий объем составил 132,5 млрд рублей. Тройку лидеров заняли облигации субъектов РФ, общим объемом 72 млрд рублей [8].

Локомотивами на рынке устойчивого развития в России из года в год являются институты развития и крупные госкомпании. Для смены этой тенденции государство должно прислушаться к запросу эмитентов, которые ждут реальных экономических стимулов со стороны государства. Высокая ключевая ставка в России, несомненно, отпугивает часть потенциальных эмитентов от размещения своих выпусков на рынке устойчивого развития. Однако ключевая ставка не единственный фактор, который негативно влияет на развитие рынка зеленых облигаций в РФ. Главная проблема российского рынка устойчивого развития – недостаточная поддержка со стороны государства. Так как российский рынок устойчивого развития достаточно молод, ответственность за его дальнейшее развитие лежит на органах государственной власти. Государством должны вводиться определенные меры поддержки. Среди возможных вариантов поддержки со стороны государства можно выделить следующие:

- Субсидирование части ставки купона по зеленым облигациям. Данная мера будет особенно необходима для представителей МСП, а также эмитентам из 2 и 3 котировального списка Московской биржи. Благодаря этой мере у потенциальных эмитентов появится желание и возможность привлечь инвестиции (с

поддержкой от государства) на проекты в области устойчивого развития.

– Государственная поддержка при размещение зеленых облигаций (компенсация части расходов на размещение).

– Налоговое стимулирование. В рамках этой меры предлагается освободить институциональных инвесторов от налога на прибыль в части полученного процентного дохода по зеленым облигациям и в части дохода на прирост капитала. Данная мера может значительно увеличить спрос со стороны инвесторов на «зеленые» финансовые инструменты.

– Включение зеленых инструментов в аналог ломбардного списка Банка России. Наличие бумаг в ломбардном списке крайне важно для эмитентов. Данная мера повысит ликвидность зеленых инструментов, которые будут включены в этот список, что в свою очередь приведет к росту спроса со стороны инвесторов.

В совокупности эти меры поддержки смогут дать толчок российскому рынку ESG, а также сформируют культуру зеленого инвестирования в нашей стране.

Литература

1. Global Footprint Network/ EARTH OVERSHOOT DAY - URL: <https://overshoot.footprintnetwork.org/newsroom/press-release-august-2020-russian/> (дата обращения 12.05.2024)

2. Ecostandard journal/ ESG-трансформация М. Видео-Эльдорадо: Одна планета. Одно сообщество. Единые стандарты - URL: <https://journal.ecostandard.ru/eco/keysy/esg-transformatsiya-m-video-eldorado-odna-planeta-odno-soobshchestvo-edinye-standarty/> (дата обращения 07.05.2024)

3. НорНикель /«Норильский никель» ESG презентация - URL: https://nornickel.com/upload/iblock/2ed/Norilsk_Nickel_ESG_presentation_2021_RUS_public.pdf (дата обращения 08.05.2024)

4. Moody's /The Business Impact of ESG Performance - URL: https://www.moodyanalytics.com/-/media/article/2022/esg_business_impact_june2022.pdf (дата обращения 10.06.2024)

5. GSIA / Global sustainable investment review 2022 - URL: <https://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2023/12/GSIA-Report-2022.pdf> (дата обращения 18.06.2024)

6. АКРА/ Мировой рынок ESG-облигаций - URL: <https://www.acratings.ru/upload/iblock/c04/3opm09p4xxyjshlr>

3g8o7j9hatpnwx/20240313_CSDVG.pdf (дата обращения 18.06.2024)

7. Московская биржа / Индекс МосБиржи - РСПП Вектор устойчивого развития российских эмитентов – URL: <https://www.moex.com/a7648> (дата обращения 14.06.2024)

8. Московская биржа / Сектор устойчивого развития – URL: <https://www.moex.com/s3019> (дата обращения 14.06.2024)

ESG investing and its development at the present stage
Kuzmina O.Yu., Abdulganiev F.S., Ablyakimova A.A., Agapov N.M.

Samara State University of Economics, Kazan (Volga Region) Federal University

JEL classification: D20, E22, E44, L10, L13, L16, L19, M20, O11, O12, Q10, Q16, R10, R38, R40, Z21, Z32

Currently, the topic of ESG investing is gaining increasing relevance. The development of the ESG agenda is dealt with by governments of different countries, rating agencies, corporations, stock exchanges, and various international political organizations, for example, the UN. When it comes to ESG issues, everyone has their own specific goals. For governments, the ultimate goal is to build a green economy that takes environmental and social factors into account. The introduction of ESG principles by companies helps to gain competitive advantages. The article examines the basic components of ESG investing and analyzes the global and Russian ESG markets. Proposals for the development of the Russian segment of green investments deserve special attention.

Keywords: ESG investments, green economy, green bonds, social projects, sustainable development sector of the Moscow Exchange

References

1. Global Footprint Network/ EARTH OVERSHOOT DAY - URL: <https://overshoot.footprintnetwork.org/newsroom/press-release-august-2020-russian/>
2. Ecostandard journal/ ESG transformation M. Video-Eldorado: One planet. One community. Unified standards - URL: <https://journal.ecostandard.ru/eco/keysy/esg-transformatsiya-m-video-eldorado-odna-planeta-odno-soobshchestvo-edinye-standarty/>
3. NorNickel / "Norilsk Nickel" ESG presentation - URL: https://nornickel.com/upload/iblock/2ed/Norilsk_Nickel_ESG_presentation_2021_RUS_public.pdf
4. Moody's /The Business Impact of ESG Performance - URL: https://www.moodyanalytics.com/-/media/article/2022/esg_business_impact_june2022.pdf (accessed 06/10/2024)
5. GSIA / Global sustainable investment review 2022 - URL: <https://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2023/12/GSIA-Report-2022.pdf> (accessed 06/18/2024)
6. ACRA/ Global ESG Bond Market - URL: https://www.acratings.ru/upload/iblock/c04/3opm09p4xxyjshlr3g8o7j9hatpnwx/20240313_CSDVG.pdf (accessed 06/18/2024)
7. Moscow Exchange / Moscow Exchange Index - RSP Vector of sustainable development of Russian issuers - URL: <https://www.moex.com/a7648> (date accessed 06/14/2024)
8. Moscow Exchange / Sustainable Development Sector – URL: <https://www.moex.com/s3019> (access date 06/14/2024)