



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Научно-практический журнал

Том 20 № 4 2021

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий,
рекомендованных ВАК Министерства образования и науки
Российской Федерации

Цель журнала — служить научной площадкой для обсуждения широкого круга вопросов, связанных с эффективным развитием экономики и предпринимательства в России и за рубежом.

Задачи журнала:

- публикация результатов научных исследований и практических достижений в области экономики, финансов, менеджмента, социально-культурных аспектов предпринимательства;
- формирование тематических научных площадок для обмена мнениями, предложениями и опытом между учеными из разных регионов России и стран мира;
- содействие молодым ученым в повышении качества их публикаций;
- продвижение и индексирование опубликованных научных работ в ведущих базах цитирования.

Целевая авторская и читательская аудитория журнала включает научных работников, преподавателей, предпринимателей, а также студентов, магистров и аспирантов экономических специальностей.

Издается с 2002 г.

Периодичность: 4 выпуска в год

www.scinotes.ru

Москва
2021



SCIENTIFIC NOTES
of the Russian academy of entrepreneurship

ROLE AND THE PLACE OF A CIVILIZED ENTREPRENEURSHIP IN ECONOMY OF RUSSIA

Scientific and Practical Journal

Vol. 20 No. 4 2021

Included in the List of the reviewed scientific magazines
and editions recommended by Highest Certifying Commission
of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation

The purpose of the journal is to serve as a scientific platform for discussion of a wide range of issues related to the effective development of economy and entrepreneurship in Russia and abroad.

Journal's tasks:

- Publication of the results of scientific research and practical achievements in the field of economics, finance, management, socio-cultural aspects of entrepreneurship;
- Formation of thematic scientific platforms for exchange of views, proposals and experience between scientists from different regions of Russia and countries of the world;
- Assisting young scientists in improving the quality of their publications;
- Promotion and indexing of published scientific works in leading citation bases.

The target author and readership of the magazine includes researchers, teachers, entrepreneurs, as well as students, masters and graduate students of economic specialties.

Published since 2002

Frequency: Quarterly

www.scinotes.ru

Moscow
2021

Ученые записки Российской академии предпринимательства Uchenye zapiski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva

Научно-практический журнал

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Российской Федерации

Аристер Н. И.

доктор социологических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки Российской Федерации

Чупров В. И.

Главный редактор

Акаев Аскар Акаевич — д.т.н., профессор, иностранный член РАН, главный научный сотрудник, Институт математических исследований сложных систем МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Редакционная коллегия

Заместитель главного редактора

Балабанов Владимир Семенович — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, президент, Российская академия предпринимательства, Москва, Россия

Председатель редакционной коллегии

Балабанова Анна Владимировна — д.э.н., профессор, ректор, Российская академия предпринимательства, Москва, Россия

Ахметов Лерик Ахметович — д.э.н., профессор, проректор, Российская академия предпринимательства, Москва, Россия

Бабенкова Светлана Юрьевна — к.э.н., научный сотрудник, Центр арабских и исламских исследований, Институт востоковедения РАН, Москва, Россия

Бараненко Сергей Петрович — д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства, Москва, Россия

Бычкова Светлана Михайловна — д.э.н., профессор, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, Санкт-петербургский государственный аграрный университет Санкт-Петербург, Россия

Гусов Аузби Захарович — д.э.н., профессор, Российский университет дружбы народов, Москва, Россия

Кузнецова Елена Ивановна — д.э.н., профессор, Московский университет МВД РФ, Москва, Россия

Русавская Алевтина Викторовна — д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Финансы, кредит и страхование», Российская академия предпринимательства, Москва, Россия

Цыганов Александр Андреевич — д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Ипотечное жилищное кредитование и страхование», Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Юденков Юрий Николаевич — к.э.н., доцент, МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Редакционный совет

Власов Анатолий Александрович — д.ю.н., профессор, действительный член Российской академии юридических наук, профессор кафедры международного частного и гражданского права, МГИМО (Университет) МИД РФ, Москва, Россия

Журавлев Геннадий Терентьевич — д.э.н., д.ф.н., Российская академия предпринимательства, Москва, Россия

Корчагин Александр Юрьевич — доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры криминалистики Кубанского государственного аграрного университета им. И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия

Лехто Юха — кандидат общественных (политических) наук, директор ООО «Transacta Consulting», Турку, Финляндия

Порфирьев Борис Николаевич — академик РАН, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Москва, Россия

Ремишова Анна — к.ф.н., Университет им. Я.Коменского, Братислава, Словакия

Суйц Виктор Паулевич — д.э.н., профессор, заслуженный профессор, заведующий кафедрой учета, анализа и аудита экономического факультета, МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

Чупров Владимир Ильич — доктор социологических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, Москва, Россия

Юлдашев Рустан Турсунович — д.э.н., профессор, академик РАЕН, МГИМО (Университет) МИД РФ, Москва, Россия

Яковлев Владимир Михайлович — д.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship

Scientific and Practical Journal

Reviewer:

Doctor of Science (Economics), professor, Honored economist of the Russian Federation

Aristar N. I.

Doctor of Science (Sociology), professor, Honored worker of Science of the Russian Federation

Chuprov V. I.

Editor-in-Chief

Akaev Askar A. — Doctor of Science (Technique), professor, foreign member of Russian Academy of Sciences, chief researcher, Institute of mathematical researches of difficult systems, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Editorial Board

Deputy editor-in-chief

Balabanov Vladimir S. — Doctor of Science (Economics), professor, the Honored worker of science of Russian Federation, president, Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Chairman of editorial board

Balabanova Anna V. — Doctor of Science (Economics), Professor, Rector of Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Akhmetov Lerik — Doctor of Science (Economics), Professor, prorector of Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Babenkova Svetlana Yu. — Candidate of Science (Economics), Research Associate of Center of the Arab and Islamic researches, Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Baranenko Sergey P. — Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Bychkova Svetlana M. — Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of «Accounting and auditing» Chair of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Saint-Petersburg State Agrarian University», Saint-Petersburg, Russia

Gusov Auzbi Z. — Doctor of Science (Economics), professor, People's friendship University of Russia, Moscow, Russia

Kuznecova Elena I. — Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation, Moscow, Russia

Rusavskaya Alevtina V. — Doctor of Science (Economics), professor, head of Finance, credit and Insurance chair, Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Tsyganov Alexander A. — Doctor of Science (Economics), professor, head of Mortgage housing lending and insurance chair, Financial University under the Government of Russian Federation, Moscow, Russia

Yudakov Yuriy N. — Candidate of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of State Policy Chair of Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Editorial Council

Vlasov Anatoliy A. — Doctor of Science (Jurisprudence), Professor, Member of the Russian Academy of Legal Sciences, Professor of the International Private and Civil Law Chair of the Moscow State Institute of International Relations of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation (MGIMO), Moscow, Russia

Zhuravlev Gennadiy T. — Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship, Moscow, Russia

Korchagin Alexander Yu. — Doctor of Science (Jurisprudence), Professor, Professor of Criminalistics Chair of I.T. Trubilina Cuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

Lehto Yukha — PhD (Politics), the director of JSC Transacta Consulting, Turku, Finland

Porfiriyev Boris N. — Doctor of Science (Economics), professor, deputy director, Institute of economic forecasting of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Remisova Anna — PhD (Philosophy), Comenius University, Bratislava, Slovakia

Suyts Victor P. — Doctor of Science (Economics), professor, honored professor, head of the Account, analysis and audit chair of economics faculty, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Chuprov Vladimir I. — Doctor of Science (Sociology), professor, Honored worker of Science of Russian Federation, Institute of socio-political researches of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

Yuldashev Rustem T. — Doctor of Science (Economics), professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Moscow State Institute of International Relations (University), Russian Foreign Ministry, Moscow, Russia

Yakovlev Vladimir M. — Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of national economy and public service at the President of Russian Federation, Financial University under the Government of Russian Federation Moscow, Russia

Свидетельство о регистрации СМИ: ПИ № 77-17478 от 18 февраля 2004 года

ISSN: 2073-6258

Периодичность: 4 выпуска в год

Префикс DOI: 10.24182

**Подписной индекс
в Объединенном каталоге «Пресса России»:** E38942

Условия распространения материалов: Контент доступен под лицензией
Creative Commons Attribution 4.0 License

Копирайт: © Коллектив авторов, 2021
© Российская академия предпринимательства, 2021

Учредитель: АНО ВО «Российская академия предпринимательства»

Издательство: Агентство печати «Наука и образование»

Типография: Типография «Канцлер», г. Ярославль

Сайт: www.scinotes.ru

Адрес: 109544, г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15

E-mail: Abalabanova@yandex.ru

Тел.: +7(903) 720-47-27

Подписано в печать: 30.12.2021

Media Registration Certificate: PI No. 77-17478 dated February 18, 2004

ISSN: 2073-6258

Publication Frequency: Quarterly

Prefix DOI: 10.24182

**Subscription index
in the United catalog «Press of Russia»:** E38942

Terms of distribution of materials: The content is available under a license
Creative Commons Attribution 4.0 License

Copyright: © Group of authors, 2021
© Russian Academy of Entrepreneurship, 2021

Founder: ANO HE «Russian Academy of Entrepreneurship»

Publisher: Press Agency «Science and Education»

Printing House: Printing house «Chancler», Yaroslavl

Web-site: www.scinotes.ru

Postal address: 15 Malaya Andronevskaya str., Moscow, 109544

E-mail: Abalabanova@yandex.ru

Tel.: +7(903) 720-47-27

Signed to the print: 30.12.2021

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Оригинальные статьи

Антикризисные механизмы Катара: экономическая диверсификация, цифровизация, трансформация	9
С. Ю. Бабенкова	
Формирование состава программ развития наукоемких отраслей с использованием алгоритмов бактериальной оптимизации и методов нечеткой логики	25
О. В. Булыгина	
Неоклассическая и контрактная экономическая теория фирмы	31
С. С. Репин	
Основы протекционизма в экономической теории	34
С. С. Репин, Л. В. Гоголина	
К вопросу о готовности экономики России к осуществлению цифровой трансформации	38
Е. В. Трубочев	

ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Оригинальные статьи

Механизм оценки готовности основных средств промышленных предприятий к вызовам внешней среды	42
Е. А. Евдокимова	
Использование элементов бионической организации на предприятиях по производству электрического оборудования	50
С. Б. Моисеев	
Развитие и возможности бизнес-модели франчайзинга, методы удаленного управления умными франшизами	58
К. Л. Неопуло, Д. А. Юденкова	
Различение признаков противоречия в отношениях оценочных критериев конкурентоспособности и устойчивого развития в теории и практике деятельности предприятия	62
Ж. Б. Орманова	
Проблемы финансирования компаний телекоммуникационной отрасли	73
В. И. Талоло	
Об итогах внешней торговли Хабаровского края с КНР в 2020 году	80
Ф. Ф. Шарипов	

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оригинальные статьи

Человеческий капитал как фактор социально-экономического развития региона	85
М. В. Дорохов	
Как оптимизировать затраты на персонал: три этапа одной стратегии	90
Н. Ю. Прачева	
Система аттестации профессиональных участников рынка ценных бумаг в современной России	94
А. П. Сырбу, А. В. Синельников	

Content

ECONOMIC GROWTH: PROBLEMS AND PROSPECTS

Original articles

- Anti-crisis Mechanisms of Qatar: Economic Diversification, Digitalization, Transformation** 9
S. Yu. Babenkova
- Formation of the composition of programs for the knowledge-intensive industry development using bacterial optimization algorithms and fuzzy logic methods** 25
O. V. Bulygina
- Neoclassical and contract economic theory of the firm** 31
S. S. Repin
- Fundamentals of protectionism in economic theory** 34
S. S. Repin, L. V. Gogolina
- The issue of the readiness of the Russian economy to implement digital transformation** 38
E. V. Trubacheev

INDUSTRY SECTOR AS THE BASIS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Original articles

- Mechanism for assessing the readiness of industrial enterprises' fixed assets to the challenges of the external environment** E.A. Evdokimova 42
E. A. Evdokimova
- The use of elements of the bionic organization in the production of electrical equipment** 50
S. B. Moiseev
- Development and opportunities of the franchising business model, methods of remote management of smart franchises** 58
K. L. Neopulo, D. A. Yudenkova
- Differentiation of signs of contradiction in relations between evaluation criteria of competitiveness and sustainable development in the theory and practice of enterprise activity** 62
Zh. B. Ormanova
- Problems of financing companies in the telecommunications industry** 73
V. I. Talolo
- Results of foreign trade of Khabarovsk Territory with China in 2020** 80
F. F. Sharipov

SOCIO-CULTURAL ASPECTS OF ENTREPRENEURSHIP

Original articles

- Human capital as a factor of social and economic development of the region** 85
M. V. Dorokhov
- How to optimize personnel costs: three steps of one strategy** 90
N. Pracheva
- Certification system for professional participants in the securities market in modern Russia** 94
A. P. Syrбу, A. V. Sinelnikov

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ / ECONOMIC GROWTH: PROBLEMS AND PROSPECTS

Оригинальные статьи / Original articles

DOI 10.24182/2073-6258-2021-20-4-9-24



Антикризисные механизмы Катара: экономическая диверсификация, цифровизация, трансформация

С. Ю. Бабенкова

*кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
Институт востоковедения РАН, Москва, Россия
sbabenkova@ivran.ru*

Аннотация: Программа национального видения Катара 2030 опирается на два принципа — модернизация и сохранение традиций. Блокада страны 2017–2020 гг. и пандемия коронавируса стали серьезным испытанием для экономики Катара, но руководство и жители страны не считают себя побежденными этими обстоятельствами, а наоборот, эти обстоятельства помогли экономике страны пережить вышеуказанные кризисы.

В 2019 г. Международный валютный фонд заявил, что экономика Катара оказалась устойчивой в условиях блокады и потрясений, вызванных, в том числе, падением цен на углеводороды в 2014–2016 гг. События мирового экономического кризиса, вызванного пандемией, бросили очередной вызов финансовой и банковской системе Катара. Благодаря мерам руководства страны, направленным на обеспечение непрерывности бизнеса, поддержание ликвидности и оказание поддержки затронутым пандемией секторам экономики, удалось смягчить последствия этого шока, поддержать денежные потоки, а также добиться финансовой и банковской стабильности в стране.

Однако, по мнению аналитиков фонда, COVID–19 и резкое падение доходов от углеводородов приведут к сокращению роста реального ВВП на 2% в 2020 г. При этом будущая прибыль от проведения Чемпиона мира по футболу FIFA в 2022 г., продолжающееся расширение мощностей по производству сжиженного газа и грамотная фискальная и денежно–кредитная политика будут способствовать экономическому росту в стране в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: Катар, исламский банкинг, дипломатическая блокада, инновационные технологии, финтех, COVID–19, экзогенный кризис, антикризисные механизмы.

Anti-crisis Mechanisms of Qatar: Economic Diversification, Digitalization, Transformation

S. Yu. Babenkova

*Cand. Sci. (Econ.), Senior scientific officer
Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
sbabenkova@ivran.ru*

Abstract: The Qatar National Vision 2030 program is based on two principles — modernization and preservation of traditions. Blockade of the country in 2017–2020 and the coronavirus pandemic became a serious test for the economy of Qatar, but the government and residents of the country do not consider themselves defeated by these circumstances, but on the contrary, these circumstances helped the country's economy to survive the above crises.

In 2019, the International Monetary Fund said that Qatar's economy was resilient in the face of the blockade and shocks caused, including by the fall in hydrocarbon prices in 2014–2016. The events of the global economic crisis caused by the pandemic have posed another challenge to the financial and banking system of Qatar. Thanks to the measures of the country's government aimed at ensuring business continuity, maintaining liquidity and providing support to the sectors of the economy affected by the pandemic, it was possible to mitigate the impact of this shock, support cash flows, and achieve financial and banking stability in the country.

However, according to fund analysts, COVID-19 and a sharp drop in hydrocarbon revenues will lead to a reduction in real GDP growth by 2% in 2020. At the same time, future profits from hosting the FIFA World Cup in 2022, continued expansion of capacities in production of liquefied gas and competent fiscal and monetary policy will contribute to economic growth in the country in the medium term.

Keywords: Qatar, Islamic banking, diplomatic blockade, innovative technologies, fintech, COVID-19, exogenous crisis, anti-crisis mechanisms.

Катар получил независимость в 1971 г. и стал одной из самых богатых стран мира благодаря своим огромным запасам нефти и природного газа. Население страны небольшое,¹ значительные доходы государство получает от запасов природного газа (третьи по величине доказанные запасы природного газа в мире). Катар имеет один из самых высоких ВВП на душу населения в мире. Ресурсы нефти и природного газа Катара являются основным двигателем экономики страны и источником государственных доходов, которые составляют две трети его ВВП (191,85 млрд. долл. США) и почти 80% экспортных поступлений. Природный газ — основная движущая сила высоких темпов экономического роста Катара и уровня дохода на душу населения, наличия высоких государственных расходов на социальные выплаты и быстрого роста расходов на строительство, особенно в связи с подготовкой Катара к проведению чемпионата мира по футболу в 2022 г.

Сектор финансовых услуг Катара вносит наибольший вклад в экономику страны, уступая только отрасли углеводородов. По оценкам специалистов, составляет 42,7% ВВП, он очень хорошо капитализирован и легко соответствует требованиям Базеля-III. В 2013 г. в стране был завершен ряд успешных экспансий катарских банков в мировые страны, в том числе, открытие Национального банка Катара в Египте, Коммерческого банка Катара в Турции и приобретение Масрафом аль-Райяном Исламского банка Великобритании. Что касается прибыли, более крупные банки демонстрируют однозначный рост из года в год, сохраняя при этом стабильные ставки по дивидендам. В Катаре нет подоходного налога с физических лиц и низкие ставки корпоративного налога. Правительство предлагает стимулы, включая налоговые каникулы и льготы для иностранного инвестиционного капитала.

Финансовый сектор является самым большим неуглеводородным сектором экономики, он обеспечивает работой 44,3% от общей рабочей силы. Туризм также является важным сектором экономики: правительство Катара рассчитывает увеличить долю туризма к 2023 г. с 3,5% до 4% ВВП.²

Ежегодник мировой конкурентоспособности³ поставил Катар на 6-е место в мире по экономическим показателям, что отражает высокие показатели Катара в различных областях. Также в данном отчете Катар находится на 7-ом месте по эффективности работы правительства, а по эффективности работы бизнеса на 11-ом.

Шейх Тамим бен Хамад бин Халифа Аль Тани, находящийся у власти с 2013 г., считается самым молодым монархом и государственным правителем. Также он является одним из самых состоятельных правителей мира.

По данным heritage.org, Индекс экономической свободы Катара составляет 72,0, что делает его экономику 31-й среди самых свободных в 2021 (INDEX OF ECONOMIC FREEDOM). При этом общая оценка страны снизилась на 0,3 балла в первую очередь из-за снижения честности правительства. Катар занимает 3-е место среди 14 стран в регионе БВСА⁴, а его общая оценка выше средних региональных и мировых показателей.⁵

¹ В 2021 г. численность населения Катара увеличится на 140 482 человек и в конце года будет составлять 3 131 360 человек. (URL: <https://countrymeters.info/ru/Qatar>).

² URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/17521440.2020.1833431?scroll=top&needAccess=true>.

³ The World Competitiveness Yearbook. Ежегодник мировой конкурентоспособности (the World Competitiveness Yearbook IMD (WCY)) является ведущим ежегодным отчетом о конкурентоспособности стран и публикуется с 1989 г. В нем оцениваются показатели 63 стран на основе более чем 330 критериев, измеряющих различные аспекты конкурентоспособности. (URL: <https://www.imd.org/research-knowledge/books/world-competitiveness-yearbook-2020/>).

⁴ Ближний Восток и Северная Африка.

⁵ URL: <https://www.heritage.org/index/country/qatar> (дата обращения 26.10.2021).

Катар станет первой из арабских стран, кто примет у себя Чемпионат мира по футболу FIFA 2022 (далее – Чемпионат мира). Конечно, это большая ответственность для страны не только перед всем миром, но и перед регионом БВСА, так как в последнее время этот регион по многим причинам ассоциативно связан с конфликтами и войнами, экономическими и социальными проблемами. Возможно, проведение мероприятия такого уровня и масштаба позволит уменьшить эти негативные моменты восприятия.⁶ После победы в заявке на проведение чемпионата мира по футболу 2022 г. правительство приняло решение об ускорении строительства крупных инфраструктурных проектов, включая дороги, легкорельсовый транспорт, постройку нового порта, стадионов и иной спортивной инфраструктуры.

Одними из самых известных страновых брендов Катара являются: крупнейший арабский телеканал в мире «Аль-Джазира» (Al-Jazeera), авиакомпания «Qatar Airways», а также Катарский университет, благотворительный фонд «Qatar Charity» и один из крупнейших суверенных фондов мира «Qatar Investment Authority».

В 2017 г. дипломатический кризис в Катаре поставил под сомнение вещание компании «Аль-Джазира». Работа компании вызвала много споров в различных арабских государствах. В конце мая 2017 г. веб-сайт компании был заблокирован Саудовской Аравией (далее – КСА), ОАЭ, Египтом и Бахрейном.⁷ Необходимо отметить, что в 2016 г. Катар уже испытывал серьезные экономические проблемы, так дефицит бюджета в вышеуказанном году превысил 12 млрд. долл. США, также Чемпионат мира потребовал немалых материальных вложений. Затраты на строительство в Катаре являются самыми высокими в регионе Совета сотрудничества стран Персидского залива (СССПЗ). По оценкам компании Deloitte, проведение чемпионата мира по футболу обойдется Дохе в 200 млрд. долл. США, что намного больше, чем в Южной Африки и России. В этой связи правительство Дохи обратилось к банкам с просьбой предоставить ссуду в размере 5,5 млрд. долл. США с целью сокращения внутренних заимствований, поскольку правительство продолжает финансировать подготовку к Чемпионату мира.⁸

Ка было отмечено выше, 5 июня 2017 года случился катарский дипломатический кризис, когда КСА, ОАЭ, Бахрейн и Египет разорвали дипломатические отношения с этой страной, но Оман не разорвал свои отношения с Катаром. Позже их примеру последовали Йемен, Мальдивы и правительство Ливии, базирующееся на востоке. Кроме того, КСА, ОАЭ, Бахрейн и Египет закрыли свое воздушное пространство для катарских самолетов. За ночь компании «Qatar Airways» пришлось отказаться от 18 региональных маршрутов в Египет, КСА, Бахрейн и ОАЭ. Веб-сайт компании также был заблокирован в странах, которые разорвали отношения с Катаром. В результате этих действий в период 2017–2018 гг. компания получила значительные убытки, однако в предыдущем периоде 2016–2017 гг. сообщала о хорошей прибыли в размере 540 млн. долл. США.⁹

Экономика Катара очень сильно зависит от импорта по суше и морю для удовлетворения основных потребностей своего населения, составляющего 3 млн. человек. Около 40% его продуктов питания поступает через сухопутную границу с КСА. В тот период за первые четыре недели кризиса фондовый рынок Катара потерял около 10%, или около 15 млрд. долл. США, в рыночной стоимости.

Блокада дорого обошлась Катару, учитывая, что единственный сухопутный путь для этой страны лежит через КСА, а самый короткий путь для большинства авиаперевозок проходит через воздушное пространство Королевства и ОАЭ. Возникла проблема с доставкой товаров в Катар. В частности, Катар подал в судебные инстанции Лондона и Нью-Йорка иски против саудовского, эмиратского и люксембургского банков, обвинив их в подрыве доверия к катарской валюте и облигациям. Компенсацию в 5 млрд. дол. США за ущерб, нанесенный закрытием воздушного про-

⁶ Наряду с проведением Всемирной выставки Expo 2021 Dubai в ОАЭ. (прим. автора).

⁷ URL: <https://www.bbc.com/news/world-middle-east-40187414>. (дата обращения 31.10.2021).

⁸ Al Jazeera announces further cutbacks as it adjusts 'business model'. Friday 01/04/2016 (URL: <https://thearabweekly.com/al-jazeera-announces-further-cutbacks-it-adjusts-business-model>) (дата обращения 31.10.2021).

⁹ URL: <https://blog.flight-report.com/qatar-airways-and-the-blockade/>.

странства, от арабской «четверки» потребовал и национальный перевозчик «Qatar Airways». При этом суд ООН встал на сторону Катара. Во время блокады Доха ежегодно выплачивала Тегерану 133 млн. долл. США за использование его воздушного пространства, чтобы облетать КСА и ОАЭ. В начале 2021 г. КСА, ОАЭ, Бахрейн и Египет подписали Заявление о примирении с Катаром, блокада была снята.¹⁰

Однако с тех пор фондовый рынок восстановился на 6% от докризисной стоимости. Экспорт сжиженного природного газа также не пострадал. Однако компании, работающие над новыми стадионами и инфраструктурными проектами к чемпионату мира по футболу 2022 г., должны были найти новые источники строительных материалов.¹¹

Как было отмечено выше, последние несколько лет были очень непростыми для Катара. Удар по экономике, как и во всем мире нанесла, в том числе, пандемия коронавируса.

Так, в 2020 г. темпы роста ВВП снизились на 3,7%, ВВП составил 259,15 млрд. долл. США. Это меньше на 6,7 млрд. долл. США по сравнению с 2019 г.

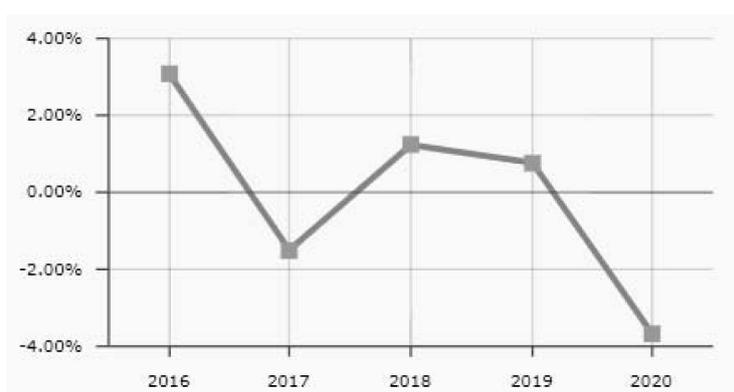


Рис. 1. Темпы роста ВВП Катара за последние пять лет¹²

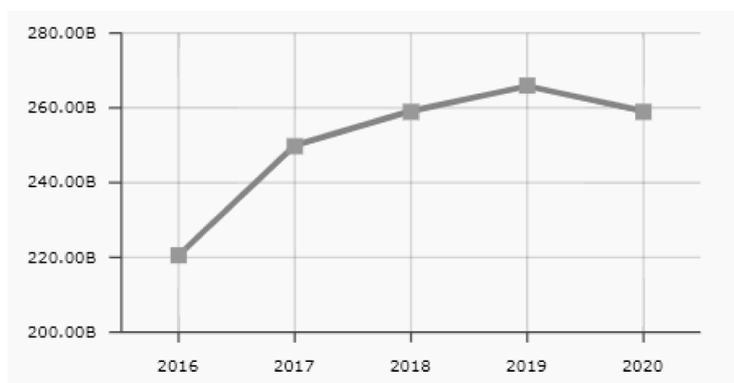


Рис. 2. ВВП Катара. Динамика за последние 5 лет¹³

За первое полугодие 2021 г. темпы роста ВВП снизились на 0,3 %, при этом годовой темп роста ВВП составил 4 %.¹⁴ Руководство страны неоднократно подчеркивало, что экономическое развитие страны коррелируются с принципами, заложенными в программу развития страны «На-

¹⁰ URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4638903>.

¹¹ Qatar crisis: What you need to know. 19 July 2017 (URL: <https://www.bbc.com/news/world-middle-east-40173757>).

¹² Данные с портала URL: <https://globaledege.msu.edu/countries/qatar/economy> (дата обращения 31.10.2021).

¹³ Там же.

¹⁴ URL: <https://tradingeconomics.com/qatar/indicators> (дата обращения 31.10.2021).

циональное видение Катара 2030». Основные из них — модернизация и сохранения традиций. Доходы от нефтегазовых активов должны быть инвестированы в улучшение инфраструктуры и общественные услуги, создание квалифицированной и производительной рабочей силы, а также поддержку инициатив, связанных с предпринимательством и инновациями. Эти достижения предоставят более широкую платформу для диверсификации экономики страны, а также для ее превращения в региональный центр как для знаний, так и для высокоценной промышленной деятельности и услуг.¹⁵

2020 г. стал годом быстрых преобразований в способах ведения бизнеса, вызванных дестабилизацией экономики во всем мире, затронутой COVID-19. Это особенно заметно по экономике региона БВСА из-за нестабильности цен на природные ресурсы, такие как нефть, на которые также негативно повлияла пандемия. Однако правительства стран Персидского залива быстро приняли меры по снижению негативного воздействия пандемии на экономики своих стран, сосредоточив внимание на четырех основных областях.

1. Открытие и развитие новых финансовых потоков, приносящих прибыль. Банки искали новые источники дохода с помощью таких мер, как увеличение доли комиссионных доходов, инвестирование в новые устойчивые активы, финансирование малых и средних предприятий с высоким потенциалом и улучшение взаимоотношений с клиентами с помощью цифровых решений.

2. Привлечение новых инвесторов: банки все больше смещают акцент на «зеленые» эко-продукты, такие как «зеленые» облигации, в попытке привлечь иностранные инвестиции и диверсифицировать варианты заимствования, поскольку заинтересованные стороны все больше и больше начинают вкладывать средства в активы, связанные с экологической безопасностью.¹⁶

3. Согласованность решений. Банки продолжают внедрять решения RegTech¹⁷, улучшать управление базами данных и осуществлять цифровизацию процессов, поскольку международная нормативно-правовая база усложняется и требует постоянного обновления.

4. Транзакции IBOR.¹⁸ Поскольку центральные банки по всему миру постепенно добиваются отмены ставки внутрибанковского кредитования, то они начали инициативы по погашению обязательств по межбанковским кредитам.

Катарская экономика за последние годы продемонстрировала огромный прогресс в различных экономических и социальных областях, поддерживаемый государственной политикой, основанной на принципе свободного рынка. Это проявляется в структуре национальной экономики, которая предназначена для обслуживания глобальных экономических изменений таким образом, чтобы защитить наилучшие интересы страны, а также в улучшении финансовой и банковской систем, которые характеризуются гибкостью к достижениям экономики Катара с точки зрения общих экономических переменных.

Финансовые учреждения Катара принимают оперативные меры в части сохранения своей стабильности и стабильности сектора в целом. В этой связи они расширяют сотрудничество между государственным и частным сектором. Центральный банк Катара (QCB)¹⁹ (далее — Центральный банк) осуществляет важную роль в финансовой системе страны, сочетая надзорную деятельность с проведением ряда мер, значительно снижающих экономическую нестабильность и содействуя восстановлению в частном секторе. Например, он предложил механизмы обратной покупки (РЕПО) с нулевой процентной ставкой, что помогло банкам получить ликвидность и снизить процентную ставку, осуществить финансовую поддержку секторам экономики, наиболее пострадавшим от пандемии, что в конечном итоге помогло бизнесу, работающему в этих секторах, погашать ссуды в долгосрочной перспективе.

¹⁵ Более подробно о документе см. Qatar National Vision 2030 (URL: <https://www.gco.gov.qa/en/about-qatar/national-vision2030/>) (дата обращения 30.09.2021).

¹⁶ Environment Sustainable & Governance (ESG).

¹⁷ Regulatory Technology — регуляторные технологии.

¹⁸ Intra-bank lending rate. — внутрибанковское кредитование.

¹⁹ Qatar Central Bank (URL: <http://www.qcb.gov.qa/English/Pages/Default.aspx>).

В настоящее время в Катаре действуют 17 банков, которые включают 5 обычных банков, 4 исламских банка, 7 филиалов иностранных банков, а также специализированный банк развития (Катарских банк развития).

Восемь зарегистрированных в стране коммерческих банков²⁰ положительно отреагировали на меры поддержки, проводимые Центральным банком, что привело к пересмотру их финансовых моделей с учетом новых макроэкономических тенденций. Макротенденции нашли свое отражение в агрегированных финансовых данных, представленных восемью зарегистрированными на бирже коммерческими банками, которые демонстрируют устойчивость сектора за счет волатильности. 2020 г. был отмечен ростом активов, оптимизацией непроцентных расходов, а также общим снижением уровня рентабельности. В период с 2019 по 2020 финансовый год совокупный баланс восьми коммерческих банков, регулируемых Центральным банком, вырос на 7,3% (активы), на 7,8% (обязательства) и 3,0% (капитал).

На конец 2020 г. величина общих активов восьми коммерческих банков составила 1,74 трлн. QAR, что больше на 7,3% по сравнению с 2019 г.

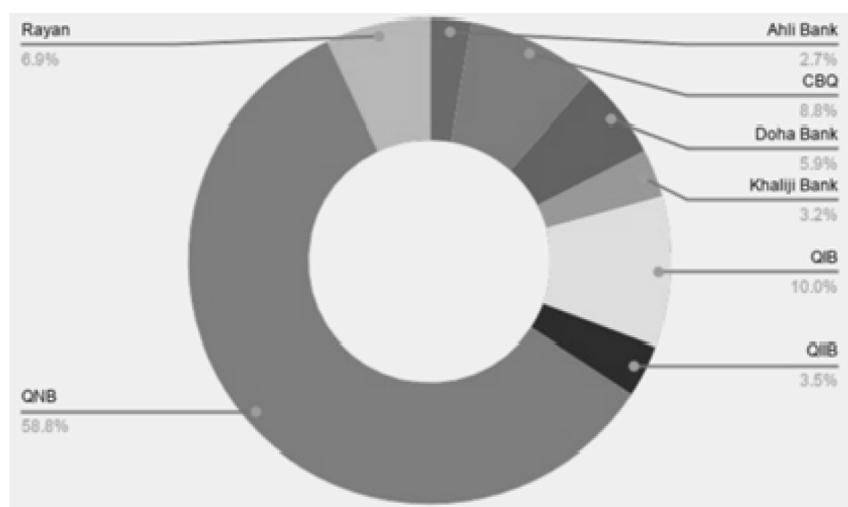


Рис. 3. Доля рынка банков Катара по активам²¹

Общая сумма кредитов и предоставленных ссуд составила 1,20 трлн. QAR, что больше на 7% по сравнению с 2019 г.

Вышеуказанные данные показывают, что кредитная активность остается стабильной, кредитная база расширяется за счет диверсифицированных источников финансирования. Увеличение объемов кредитования за счет ссуд является признаком доверия к бизнесу и экономике, поскольку восемь зарегистрированных на бирже коммерческих банков поддерживают постоянную стратегию кредитования даже во время нестабильного рынка.

С другой стороны, волатильность повлияла на прибыльность, о чем свидетельствует снижение в 2020 г. совокупной прибыли восьми коммерческих банков с 24,65 млрд. QAR до 21,59 млрд. QAR (-12,43%) по сравнению с 2019 г. Разница составляет в основном за счет падения выручки (-12,7 млрд. QAR), 86,7% которой связано со снижением процентных доходов (-11,0 млрд. QAR). Причины этого падения также связаны с созданием резервов под обесценение активов восьми коммерческих банков, который увеличился в период с 2019 по 2020 гг. на 17,3%, что свидетельствует о том, что за последний финансовый год увеличился кредитный риск.

²⁰ Список банков приведен в таблице 1 настоящей работы.

²¹ URL: <https://www.pwc.com/m1/en/publications/2020-fy-qatar-banking-sector-report-june-2021.html> (дата обращения 06.11.2021).

Разбивка резервов под обесценение восьми перечисленных банков по секторам: крупные корпорации, потребительский (розничный) сектор, предприятия малого и среднего бизнеса, ипотека и т. д. показывает, что резерв под обесценение для малого и среднего бизнеса снизился на (-11,3 %) по сравнению с показателями за 2019 г., что доказывает их устойчивость в нестабильной среде.

Между тем совокупные резервы под обесценение восьми коммерческих банков, котирующихся на бирже, для категории крупных корпораций выросли в 2020 г. на 22,5% и достигли 24,2 млрд. катарских реалов (далее — QAR) по сравнению с 2019 г. В секторе ипотеки недвижимости увеличились резервы под обесценение на 74,0%, в то время как увеличение резервов под обесценение в секторе потребительского (розничного) бизнеса выросло на 10,3%.²²

Рост совокупных активов восьми коммерческих банков был зафиксирован Фондовой биржей Катара в 2020 г. на уровне 118,1 млрд. QAR. За последние пять лет (с 2016—2020 гг.) рост составил 429,9 млрд. QAR. Общая сумма активов банков в 2020 г. составила 1,74 трлн. QAR, что больше по сравнению с 2019 г., когда они составляли 1,62 трлн. QAR и 1,31 трлн. QAR в 2016 г. Динамика роста общих активов в разбивке по банкам представлена в таблице 1.

Таблица 1

Изменение роста активов банков Катара (в %) ²³

Название банка	Период роста с 2016 по 2018	Период роста с 2018 по 2019	Период роста с 2019 по 2020
Ahli Bank	5,9	8,7	8,3
Commercial Bank of Qatar (CBQ)	3,5	9,3	4,1
Doha Bank	6,4	12,6	-4,3
Khaliji Bank	-14,0	3,2	5,1
Qatar Islamic Bank (QIB)	9,6	6,7	6,6
Qatar International Islamic Bank (QIIB)	18,1	13,1	7,9
Qatar National Bank (QNB)	19,8	9,6	8,5
Rayan	6,3	9,4	13,8

С 2011 г. исламские финансовые учреждения, работающие по принципам шариата, могут предлагать услуги исламского банкинга, но доступ к продуктам и услугам имеют как мусульмане, так и не мусульмане. В Катаре осуществляют свою деятельность следующие исламские банки: Qatar Islamic Bank, Masraf Al Rayan, Barwa Bank, Qatar International Islamic Bank²⁴.

По состоянию на 2016 г. в стране насчитывалось восемь исламских банков, доля исламских банковских активов на внутреннем рынке составила 25% (327 млрд. катарских реалов),²⁵ работало 6 такафул-компаний, сукук был выпущен на 3 млрд. долл. США, общая сумма долевых взносов составила 940 млрд. QAR.²⁶

Рыночная доля активов исламских банков по состоянию на 31.12.2020 составила 20,5% (357 млрд. QAR), по сравнению с 79,5% (1,39 трлн. QAR) традиционных банков (рис. 3). Общая сумма кредитов и предоставленных ссуд восьми банков в 2020 г составила 1,2 трлн. QAR по сравнению с 2019 г.

В разбивке по обязательствам традиционных и исламских банков можно отметить, что доля обязательств исламских банков составляла 20,5% (246 млрд. QAR), а доля обязательств традиционных банков — 79,5% (953 млрд. QAR).

²² URL: <https://www.pwc.com/m1/en/publications/2020-fy-qatar-banking-sector-report-june-2021.html> (дата обращения 06.11.2021).

²³ Там же.

²⁴ Крупные банки.

²⁵ 1 долл. США=3,81 катарских реалов (QAR).

²⁶ На 2019 г, объем исламских финансов в мире составлял 2,4 трлн. долл. США. Общие активы исламских финансовых институтов в 2019 г выросли на 6,6%.

На Катар приходится около 6% мировых активов, соответствующих законам шариата. Этот сектор исламских финансов поддерживается Катарским финансовым центром, специальной экономической зоной, которая предлагает привлекательные операционные условия, в том числе, для международных исламских финансовых фирм.

Самыми крупными исламскими банками в стране являются «Qatar Islamic Bank» и «Masraf Al Rayan». По состоянию на 2016 г. активы банка «Qatar Islamic Bank» составляли 139 млрд. QAR, а сумма привлеченных депозитов составила 95,4 млрд. QAR. Несмотря на то, что 2020 финансовый год был сложным годом для мировой и местной экономики, активы и прибыль банка имели определенный рост благодаря успешной реализации бизнес-стратегии банка. Несмотря на влияние COVID-19 и снижение цен на нефть, банк добился положительных финансовых результатов в течение 2020 г. по сравнению с 2019 г. Чистая прибыль в 2020 г. составила 3,065 млрд. QAR за 2020 г. по сравнению с 3,055 млрд. QAR за 2019 г.

Более подробно динамика основных показателей банка за период с 2016–2020 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2

Основные финансовые показатели «Qatar Islamic Bank» (тыс. QAR) ²⁷

	2016	2017	2018	2019	2020	Совокупные темпы годового роста
Активы	139,834,128	150,374,876	153,232,365	163,519,211	174,356,175	5,7%
Финансовая деятельность	98,170,520	102,613,499	102,209,930	113,753,593	119,072,432	4,9%
Депозиты	95,396,756	101,814,551	100,597,983	111,620,560	118,143,981	5,5%
Операционные доходы	3,652,474	4,162,332	4,502,371	4,830,119	5,439,325	10,5%
Чистая прибыль	2,155,104	2,405,425	2,755,311	3,055,423	3,065,115	-
ROAA	1,6 %	1,6 %	1,8 %	2,0 %	1,8 %	-
ROAE	15,0 %	15,3 %	17,4 %	18,1 %	16,7 %	-
Соотношение доходов и расходов	29,8 %	26,6 %	25,4 %	22,8 %	20,1 %	-

Активы банка за год увеличились на 6,6% по сравнению с 2019 г. и в настоящее время составляют 174,4 млрд. QAR, что обусловлено ростом основной банковской деятельности. Финансовая деятельность продемонстрировала устойчивый рост на 4,7% по сравнению с 2019 г. и достигла 119,1 млрд. QAR в 2020 г. Объем депозитов клиентов банка составляет 118,1 млрд. QAR, что свидетельствует о росте на 5,8% по сравнению с декабрем 2019 г. Общий доход банка за 2020 г., составил 8 млрд. QAR, увеличившись на 2,8% по сравнению с 7,7 млрд. QAR в 2019 г., что свидетельствует о значительном росте основной операционной деятельности банка. Общий собственный капитал банка достиг 18,3 млрд. QAR, увеличившись на 6,8% по сравнению с декабрем 2019 г.

Как было отмечено выше, 2020 г. стал беспрецедентным годом для мировой банковской индустрии, и он не стал исключением для банка. В разгар пандемии и в ответ на ограничения на передвижение людей, чтобы смягчить распространение COVID-19. В этой связи банк провел кампанию «Безопасный банк из дома»²⁸, что привело к рекордному увеличению использования цифровых каналов существующими и новыми клиентами. Наряду с этим в целях минимизаций негативных влияний последствий пандемии на клиентов банк отсрочил обязательные платежи по

²⁷ URL: <https://www.qib.com.qa/wp-content/uploads/2021/06/Annual-Report-2021-En-v2.pdf> (дата обращения 04.11.2021).

²⁸ «Bank Safely from Home».

кредитам сроком на шесть месяцев, а также принял участие в «Национальной программе гарантий», подготовленной и курируемой Банком развития Катара и Центральным банком Катара.

Наряду с этим в качестве антикризисных мер банк провел несколько мероприятий, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3

Перечень антикризисных мероприятий²⁹

Перечень мероприятий	Характеристика мероприятия
Ускоренная цифровизация продуктов и услуг	В связи с пандемией банк запустил серию новых цифровых банковских решений, направленных на поддержку клиентов в части удовлетворения их потребностей в качественных продуктах и услугах на дистанционной основе. Банк провел масштабную модернизацию своих интернет-платформ, программ по обеспечению интернет-банкинга и запустил новое мобильное приложение для корпоративных клиентов. Наряду с этим в линейку услуг были включены, в том числе, новые цифровые продукты, доступные исключительно в мобильном приложении банка, включая цифровые учетные записи физических и юридических лиц, а также услуги по прямым денежным переводам и страховой продукт – такафул.
Кампания «Безопасный банк из дома»	Внедрение этой программы позволило банку обеспечить непрерывность осуществления работы на дистанционной основе, в условиях введенных ограничений. В период с апреля по июль 2020 г. только 20% филиалов и 20% сотрудников работали в очном режиме.
Отсрочка платежей для малого и среднего бизнеса на три месяца без наложения штрафов и пеней	В марте 2020 г. банк вводит для своих клиентов из числа малого и среднего бизнеса, отсрочку по обязательным платежам в части погашения задолженностей по ссудам, в течение трех месяцев.
Участие в Национальной программе гарантий для бизнеса	Отсрочка по обязательным платежам для юридических лиц, чей бизнес оказался пострадавшим в результате пандемии. Банк принял участие в Национальной программе гарантий от последствий COVID-19, которую реализует правительство совместно с Банком Развития Катара. Согласно этой программе происходит гарантированное финансирование частных предприятий и организаций, наиболее пострадавших от пандемии, для выплаты ими заработной платы и арендных платежей сроком на 12 месяцев.
Запуск новых бесконтактных кредитных карт	Данное решение позволило владельцам карт банка безопасно оплачивать покупки и услуги в любой точке продаж с поддержкой бесконтактной связи, что позволило свести практически к минимуму физический контакт между контрагентами (продавцом и покупателем).
Депозитные сертификаты для людей, которые непосредственно участвуют в борьбе с COVID-19	Эксклюзивный депозитный цифровой сертификат для поддержки людей, непосредственно участвующих в борьбе против пандемии. Данный сертификат позволяет его держателям получать более высокую прибыль, по сравнению со стандартными продуктами банка.
Карта, позволяющая вносить платежи на депозит	Банк запустил новую корпоративную карту «только для депозитов», позволяющую крупным корпорациям, а также малым и средним предприятиям в любое время вносить наличные денежные средства на свои счета через банкоматы самообслуживания банка.

²⁹ URL: <https://www.qib.com.qa/wp-content/uploads/2021/06/Annual-Report-2021-En-v2.pdf>.

В целом банку удалось улучшить качество обслуживания клиентов при помощи внедрения цифровых решений, что позволило клиентам осуществлять операции 7 дней в неделю и 24 часа в сутки. Значительное использование цифровых каналов банка, а именно его мобильного приложения, позволило банку в значительной степени минимизировать убытки от последствий COVID-19.

Вторым по размерам исламским банком страны является «Masraf Al Rayan». По состоянию на 2016 г. величина его активов составляла 91,5 млрд. QAR, объем депозитов составлял 58 млрд. QAR, количество дополнительных офисов – 13. В 2020 г. активы составили 33,3 млрд. долл. США, прибыль банка оценивалась в 599,1 млн. долл. США.³⁰ Материнской компанией банка является компания Masraf Al Rayan QSC (MAR). В структуру банка входят три основных бизнес-подразделения: розничные банковские услуги, банковские услуги для оптовых клиентов и частные банковские услуги.³¹ В 2004 г. в Великобритании был основан Al Rayan Bank PLC (*бывш. Исламский банк Великобритании*), банк, который предоставлял свои услуги в соответствии с шариатом, в настоящее время банк имеет два филиала в Лондоне. До 2014 г. это был Исламский банк Великобритании³² (Islamic Bank of Britain), в том же году банк объявил, что теперь его материнской компанией является «Masraf Al Rayan» (MAR). В 2016 г. «Al Rayan Bank» был назван третьим самым быстрорастущим банком в Великобритании по данным «Bank League Tables 2017». Банк также широко использует возможности интернет-банкинга в части минимизации негативных последствий от пандемии. Вместе с тем, в качестве дополнения и анализа, определенный интерес вызывает опубликованное 2 декабря 2020 года информационное сообщение Банка Англии, которое называлось «Почему исламские финансы играют важную роль в поддержке восстановления от COVID-19, и как новый механизм альтернативной ликвидности Банка Англии может в этом помочь» и в котором указывалась важность исламских финансов в качестве альтернативного антикризисного механизма. В этой связи официальный представитель «Al Rayan Bank» заявил о введении новой альтернативной ликвидной линии финансирования в первом квартале 2021 г., что поможет обеспечить исламским банкам возможность иметь те же условия, что и традиционные банки Великобритании.³³

Исламские финансы в Катаре постоянно развиваются, чему способствует поддерживающая политика со стороны государства и ряд нормативных актов. Согласно Отчету об исламских финансах за 2020 год, выпущенному Bait Al Mashura Finance Consultation³⁴, общий объем исламского финансирования в Катаре в 2020 г. составил 538 млрд. QAR (144 млрд. долл. США), 86% из которых составляют активы исламских банков. После успешного завершения слияния Masraf Al Rayan с Dukhan Bank он недавно добился еще одного слияния с Khaleeji Commercial Bank, чтобы укрепить и распространить исламские банки Катара по всему миру. Ожидается, что такое новое банковское учреждение станет пятым по величине исламским банком в мире с активами в размере 47 млрд. долл. США.³⁵

Центральный банк³⁶ является основным финансовым регулятором в стране. Все банки и финансовые компании, работающие в Катаре, должны иметь лицензию и регулироваться Центральным банком. В соответствии со статьей 77 Закона № 13 от 2012 года о Центральном банке Катара и регулировании финансовых учреждений «запрещается предоставлять какие-либо финансовые услуги или осуществлять деятельность и бизнес, предусмотренные в этом законе и его исполнительных постановлениях, без надлежащей лицензии Центрального банка Катара». Кро-

³⁰ URL: <https://www.forbes.com/companies/masraf-al-rayan/?sh=766a5f0660a1> (дата обращения 03.11.2021).

³¹ URL: <https://www.alrayanbank.co.uk/masraf-al-rayan>.

³² URL: <http://www.alrayanintermediaries.co.uk/help/about-us/>.

³³ Commentary on Bank of England Alternative Liquidity Facility, 3 December 2020. (URL: <https://www.alrayanbank.co.uk/latest-news/commentary-bank-england-alternative-liquidity-facility> (дата обращения 05.11.2021).

³⁴ URL: <https://b-mashura.com/en/>.

³⁵ Qatar's Islamic finance assets reach QR528bn in 2020. The Peninsula – 13 Jun 2021 (URL: Qatar's Islamic finance assets reach QR528bn in 2020).

³⁶ Основан в 1993 г.

ме того, статья 205 предусматривает, что руководство любой организации, предоставляющей финансовые услуги без лицензии банка, подлежит тюремному заключению на срок не более трех лет и штрафу на сумму не более 5 млн. QAR.³⁷

Финансовый центр Катара³⁸ (далее – Центр) – это мировой деловой и финансовый центр. Его платформа предоставляет возможности для расширения бизнеса прежде всего в регионе БВСА, предлагая правовую систему, основанную на английском общем праве.

Центр был учрежден правительством Катара в 2005 году Законом № 7 от 2005 года «Закон о Финансовом центре Катара»³⁹. Цель центра – привлечение международных и внутренних финансовых, профессиональных услуг для выгодного обслуживания государства и региона в целом.

Центр находится в ведении Управления финансового центра Катара⁴⁰ (далее – Управление), которое отвечает за коммерческую стратегию и развитие бизнеса центра и обеспечивает его административные функции. Управление является независимым регулирующим органом, который имеет полномочия разрешать и контролировать деятельность фирм и частных лиц. Существует также Офис регистрации компаний Центра, который может регистрировать компании с ограниченной ответственностью и товарищества с ограниченной ответственностью в рамках Центра, а также филиалы иностранных компаний на базе Центра.

Фирмы и компании, работающие под эгидой Центра, с юридической точки зрения полностью рассматриваются как местные компании для деловых целей. Учредители, участники и акционеры могут быть катарцами или гражданами любой другой страны. Компании могут осуществлять свой бизнес из любой точки Катара. Кроме того, владельцы этих компаний пользуются конкурентными преимуществами, такими как деятельность в рамках международной правовой среды, право торговать в любой валюте, 100% иностранное владение, 100% репатриация прибыли, 10% корпоративный налог на прибыль, полученную из местных источников, а также значительная сеть двусторонних соглашений о налогах с более чем шестидесяти странами.

В рамках Центра компании могут осуществлять регулируемую и нерегулируемую деятельность. Регулируемая деятельность – это деятельность по предоставлению финансовых услуг, а нерегулируемая деятельность – это все прочие нефинансовые профессиональные услуги. Профессиональные услуги охватывают, в том числе, сектора права, бухгалтерского учета, найма, консультационные услуги по менеджменту. Управление недавно расширило толкование регулируемой деятельности, включив в нее несколько новых категорий, в том числе, например, таких как финтех-услуги. В этой категории конкретно рассматриваются технологические услуги, облегчающие финансовые транзакции.

Регулируемая деятельность, связанная с финансовыми услугами, требует постоянного контроля и надзора со стороны Регулирующего органа Финансового Центра Катара⁴¹ (далее – Регулятор). Если юридическое или физическое лицо хочет осуществлять один или несколько регулируемых видов деятельности, он должен иметь лицензию Управления, а также разрешение Регулирующего органа финансового центра Катара.

Что же касается финансовых показателей финансовых организаций, контролируемых Регулятором, то целесообразно говорить о положительных тенденциях роста в 2020 г. Так, совокупные активы активов финансовых организаций, контролируемых регулятором, выросли на 5 млрд. QAR – с 39,0 млрд. QAR в 2019 г. до 44,0 млрд. QAR в 2020 г. Темпы роста активов составили 12,8% в 2020 г., а за последние три года – 51,2%. Общая сумма кредитов и предоставленных ссуд за 2019–2020 гг. выросла на 4 млрд. QAR – с 25,8 млрд. QAR до 29,8 млрд. QAR с темпами роста в 15,5% за последний год и 63,7% за последние три года. Совокупная общая прибыль этих финансовых организаций уве-

³⁷ Qatar Legal Portal (URL: <https://www.almeezan.qa/LawView.aspx?opt&LawID=4782&language=en>) (дата обращения 06.11.2021).

³⁸ The Qatar Financial Centre (QFC).

³⁹ URL: <https://www.qfc.qa/en/laws-and-regulations>.

⁴⁰ Qatar Financial Centre Authority.

⁴¹ Qatar Financial Centre Regulatory Authority.

личилась в два раза с 240,2 млн. QAR в 2019 г. до 443,5 млн. QAR 2020 г., при этом темпы роста составили 84,6%. Увеличение общего дохода объясняет хороший рост общей прибыли в 2020 г.⁴²

Компании, занимающиеся по всему миру финтехом, становятся свидетелями всплеска инновационных технологий, которые открывают все более новые предпринимательские таланты и привлекают внимание политиков.

Страны Персидского залива, исторически ориентированные на получение прибыли от углеводородов, в настоящее время уделяют особое внимание финансовым технологиям в рамках своей продолжающейся экономической диверсификации. В этом направлении Катар, имея очень перспективные направления и хорошие показатели в экономике, стремится находиться в авангарде этого перехода.

В соответствии с Национальным видением Катара до 2030 года и реализацией Второй национальной стратегии развития Катара (2018–2022)⁴³ одной из основных целей Катара является создание разнообразной экономики знаний, которая снижает его зависимость от углеводородов.

Развития сектора финтех в Катаре может стать одним из двигателей экономического роста страны. В этой связи Центральный банк Катара разработал Национальную финтех-стратегию⁴⁴, предусматривающую основу для развития местного финтех-сектора и создание благоприятной экосистемы для международных финтех-компаний, которые выберут Катар в качестве стартовой площадки для выхода на глобальный рынок. В рамках этой стратегии был создан Qatar FinTech Hub (QFTH).

В настоящее время существуют четыре основных фактора, которые благоприятствуют развитию финтеха в Катаре (см. табл. 4).

Таблица 4

Факторы, благоприятствующие развитию финтеха в Катаре

Наименование фактора	Характеристика фактора
Возможности использования потенциала	Электронная коммерция и онлайн-сделки оказались очень популярными в Катаре. В этой связи ожидается дальнейшее и более широкое использование цифровых продуктов и услуг. На первое место по популярности среди потребителей вышли интренет-магазины и финансовые услуги. Пандемия COVID-19 принесла важность расширения онлайн-опций для бизнеса и потребителей контента. Возможности использования финтех включают онлайн-переводы, бесконтактные платежные решения, удаленная обработка страховых случаев и выплат, а также кредитование предприятий малого и среднего бизнеса.
Удобная нормативно-правовая база по регулированию финтеха	Руководство страны активно работает над созданием актуальной нормативно-правовой базы. Наряду с этим эта акты должны соответствовать международным стандартам с целью привнесения передового опыта в страну.
Возможность использования талантливых людей	В стране имеется пул, состоящий из перспективных (талантливых) молодых людей, граждан страны. С целью привлечения и удержания в стране талантливой молодежи правительство приняло ряд мер, таких как реализация Программы акселератора и инкубатора, а также Программы активного сотрудничества с местными и зарубежными уни-

⁴² URL: <https://www.pwc.com/m1/en/publications/2020-fy-qatar-banking-sector-report-june-2021.html> (дата обращения 06.11.2021).

⁴³ Qatar Second National Development Strategy 2018-2022 (URL: <https://www.psa.gov.qa/en/knowledge/Documents/NDS2Final.pdf>).

⁴⁴ The National FinTech Strategy.

Продолжение таблицы 4

Наименование фактора	Характеристика фактора
Доступ к капиталу	верситетами для выявления заинтересованных в карьерном росте талантливых молодых людей. Катар предлагает разнообразные источники финансирования, в том числе венчурный капитал, поддерживаемые государством программы акселератора и инкубатора, а также бизнес-помощники. Катарский банк развития помогает в финансировании решений через выделение 100,3 млн. долл. США для реализации программ и проектов. Также для привлечения финансирования финтех-компаний можно использовать Катарский финтех хаб, Катарский центр бизнес-инкубации и Катарский научно-технический парк.

Катар определил четыре направления разработки и продвижения финтех – это платежные технологии, RegTech, исламские финансы и предприятия малого и среднего бизнеса.

В 2019 г. на базе Катарского центра финансовых технологий⁴⁵ было зарегистрировано более 800 финтех, IT, налоговых и инвестиционных консалтинговых компаний. К 2022 г. планируется зарегистрировать на базе Центра порядка 1000 вышеуказанных компаний.

Пандемия COVID-19 определила необходимость и потенциал для использования технологий с целью более лучшего обслуживания клиентов, особенно привлечение финтех-решений. Возможности интернет-банкинга включают в себя, в том числе, онлайн-переводы, которые исключают необходимость непосредственного посещения обменного пункта, бесконтактные платежи, дистанционное оформление страховых случаев, дистанционное решение вопросов банковского обслуживания для малого и среднего бизнеса.

Финтех помогает решить ряд проблем в современном Катаре, например, расширение возможностей доступа к финансовым услугам для более чем 2 млн. человек-мигрантов, которые трудятся для подготовки страны к Чемпионату мира, так как им понадобится помощь в осуществлении денежных переводов в свои страны.⁴⁶

На мировой арене финтеха Катар занимает далеко не лидирующие позиции, а даже наоборот – только начинает этот путь. Но у страны есть колоссальный потенциал, например, широкие возможности предоставления доступа к местным финансовым учреждениями. Катарский банк развития предлагает финансирование через венчурный капитал, также он обеспечивает доступ к капиталу через прямые и косвенные финансовые услуги, предоставление доступа финтех-компаниям на внутренний и международный рынок через механизмы страхования экспорта и финансовых услуг.

Сточки зрения шагов со стороны государства в рамках поддержки руководство страны может ввести большое количество налоговых режимов, адаптированных к инвесторам и ангелам-инвесторам инновационных предприятий, предпринимателям и учредителям финтех-компаний. Стимулирование может включать в себя пониженные налоговые ставки на доходы, полученные от основной деятельности, налоговые льготы на НИОКР, инвестиции в новые предприятия и гибкие периоды налоговых льгот для них.

Согласно прогнозам специалистов из Всемирного банка в Катаре будет наблюдаться резкое восстановление роста, а спрос на углеводороды в Южной и Восточной Азии будет подкреплять среднесрочные перспективы развития страны. По прогнозам экономика Катара в 2021 г. вырастет на 3%, а затем ускорится до 4,1% в 2022 г. и 4,5% в 2023 г.⁴⁷

⁴⁵ Qatar Financial House.

⁴⁶ Дополнительную информацию относительно положения мигрантов в Катаре см. Бабенкова С.Ю. Экономическая трансформация теневой экономики арабских стран в современном мире. Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2017;10(4):158-177. <https://doi.org/10.23932/2542-0240-2017-10-4-158-177>.

⁴⁷ URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2021/08/03/gcc-countries-back-on-path-to-economic-growth-after-contraction-due-to-the-pandemic> (дата обращения 06.11.2021).

Нужно отметить, что, если страны региона БВСА столкнулись с двумя кризисами — от падения цен на нефть и кризисом, вызванным COVID-19, то у Катара были три года блокады, которые помогли противостоять по крайней мере экзогенному кризису. За три года блокады Катар увеличил местное производство, что позволило крошечному полуострову Персидского залива не только преодолеть проблемы дипломатической и экономической осады, но и выдержать колебания нефтяного рынка и пандемию. Поскольку в то время Катар зависел от импорта 90% продовольствия, ему приходилось действовать быстро, чтобы противостоять последствиям блокады. Доха резко увеличила внутреннее производство продуктов питания и разработала альтернативные торговые связи и маршруты полетов. Финансовые потери Катара во время блокады были оценены в 43 млрд. долл. США, но страна стала более независимой и готовой к вызовам, связанным, в том числе, с новым коронавирусом.⁴⁸ В промышленном секторе Катар использовал блокаду как возможность для диверсификации и расширения местного производства, что повысило устойчивость в реальном секторе экономики и, как следствие, дало возможность устойчивого развития исламских финансов.

Катар занял первое место по продовольственной безопасности на Ближнем Востоке и 13-е место в мире в последнем Глобальном индексе продовольственной безопасности, составленном Economist Intelligence Unit.⁴⁹

При любом развитии событий (негативном или позитивном) ясно одно, что последствия COVID-19 окажут огромное влияние на большинство стран мира, особенно на государства-рантье, имеющие углеводородные запасы в Персидском заливе. Что же касается Катара, то возможно он выйдет из этой битвы с «внешними и внутренними вызовами» с наименьшими для себя потерями, как в финансовом, так и в социально-экономическом плане, в том числе, из-за его суверенного фонда благосостояния и грамотной политики властей в рамках ориентации на внутренний рынок и инновационные технологии.

Список литературы

1. Марианна Беленькая. Цель нашего участия в ПМЭФ — поднять уровень инвестиций. Катар и его отношения с миром [Электронный ресурс] — Коммерсантъ — 27.04.2021 — Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4792798>, свободный — Загл. с экрана. — Яз. англ.
2. Марианна Беленькая. Персидскому заливу добавили согласия. Катар и его отношения с миром [Электронный ресурс] — Коммерсантъ — 05.01.2021 — Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4638903>, свободный — Загл. с экрана. — Яз. англ.
3. Qatar Islamic Bank (QIB). ANNUAL REPORT 2020 [Электронный ресурс] — Qatar — 2020 — Режим доступа: <https://www.qib.com.qa/wp-content/uploads/2021/06/Annual-Report-2021-En-v2.pdf>, свободный — Загл. с экрана. — Яз. англ.
4. Qatar National Vision 2030 [Электронный ресурс] — General Secretariat For Development Planning — 2008 — Режим доступа: <https://www.gco.gov.qa/wp-content/uploads/2016/09/GCO-QNV-English.pdf>, свободный — Загл. с экрана. — Яз. англ.

⁴⁸ Блокада хорошо подготовила Катар к перебоям в цепочке поставок, которые наблюдаются во всем мире во время кризиса COVID-19. Страна стала более независимой и самодостаточной в продовольственном, сельскохозяйственном, а также в транспортных секторах. С начала блокады руководство страны активизировало инициативы по диверсификации экономики и снижению зависимости от импорта. Три года назад местное производство овощей и фруктов не превышало 10%, в настоящее время его доля составляет почти 30%.

⁴⁹ До блокады Катар был завязан на поставках молочной продукции из КСА. Однако через три месяца после блокады Катар создал различные логистические схемы по обеспечению себя мясомолочной продукцией, минуя страны, объявившие блокаду. Были импортированы тысячи коров из США и Европы, что позволило стране стать более самодостаточной в отношении продуктов питания и даже перейти к экспорту молочных продуктов. Чтобы пополнить запасы продуктов питания, многие местные компании работали с десятками ферм. Меры по укреплению продовольственной безопасности Катара оказались все более ценными в условиях пандемии коронавируса. Обширные склады, которые были заполнены основными продуктами питания, в ответ на блокаду обеспечили бесперебойное снабжение магазинов необходимыми продуктами питания в пик пандемии, в то время как основные запасы продовольствия во многих странах мира изрядно уменьшились.

5. GLOBAL ISLAMIC FINANCE REPORT 2017. Qatar [Электронный ресурс] – Dubai Islamic Bank – 2017 – Режим доступа: http://www.gifr.net/gifr2017/ch_11.pdf, свободный – Загл. с экрана. – Яз. англ.
6. ISLAMIC FINANCE IN QATAR. REPORT 2017 [Электронный ресурс] – Publication Series by Bait Al-Mashura Finance Consultations – Режим доступа: <http://b-mashura.com/wp-content/uploads/2018/10/Islamic-finance-in-the-State-of-Qatar-Report-2017-1.pdf>, свободный – Загл. с экрана. – Яз. англ.
7. Islamic Finance Country Index – IFCI 2020. CHAPTER 03 [Электронный ресурс] – GLOBAL ISLAMIC FINANCE REPORT 2020-21 – Режим доступа: <https://www.gifr.net/publications/gifr2020/ifci.pdf>, свободный – Загл. с экрана. – Яз. англ.
8. Andrew Dahdal, Jon Truby, & Husam Botosh. Trade finance in Qatar: blockchain and economic diversification [Электронный ресурс] – Law and Financial Markets Review – Volume 14, 2020 – Issue 4. – Pages 223–236 – Published online: 20 Nov 2020 – Режим доступа: <https://doi.org/10.1080/17521440.2020.1833431>, свободный – Загл. с экрана. – Яз. англ.
9. Qatar Banking Sector Report [Электронный ресурс] – PwC – June 2021 – Режим доступа: <https://www.pwc.com/m1/en/publications/documents/2020-fy-qatar-banking-sector-report-june-2021.pdf>, свободный – Загл. с экрана. – Яз. англ.
10. Qatar's Economic Update, October 2020 [Электронный ресурс] – The World Bank – Режим доступа: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/569701603047329176-0280022020/original/14mpoam20qatarqatkm.pdf>, свободный – Загл. с экрана. – Яз. англ.
11. FROM QATAR TO THE WORLD. A report on the state of FinTech in Qatar [Электронный ресурс] – QATER FINTECH HUB – 2021 – Режим доступа: <https://fintech.qa/wp-content/uploads/2020/07/A-report-on-the-state-of-FinTech-in-Qatar-1-Oct-2021.pdf>, свободный – Загл. с экрана. – Яз. англ.
12. Qatar Second National Development Strategy 2018–2022. National Development Strategy – Qatar National Vision 2030. Ministry of Development Planning and Statistics – First Published September 2018. Reprinted February 2019 – Режим доступа: <https://www.psa.gov.qa/en/knowledge/Documents/NDS2Final.pdf>, свободный – Загл. с экрана. – Яз. англ.

References

1. Marianna Belen'kaya. Cel' nashogo uchastiya v PМЕF – podnyat' uroven' investicij. Katar i ego otnosheniya s mirom [Elektronnyj resurs] – Kommersant – 27.04.2021 – Rezhim dostupa: <https://www.kommersant.ru/doc/4792798>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
2. Marianna Belen'kaya. Persidskomu zalivu dobavili soglasiya. Katar i ego otnosheniya s mirom [Elektronnyj resurs] – Kommersant» – 05.01.2021 – Rezhim dostupa: <https://www.kommersant.ru/doc/4638903>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
3. Qatar Islamic Bank (QIB). ANNUAL REPORT 2020 [Elektronnyj resurs] – Qatar – 2020 – Rezhim dostupa: <https://www.qib.com.qa/wp-content/uploads/2021/06/Annual-Report-2021-En-v2.pdf>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
4. Qatar National Vision 2030 [Elektronnyj resurs] – General Secretariat For Development Planning – 2008 – Rezhim dostupa: <https://www.gco.gov.qa/wp-content/uploads/2016/09/GCO-QNV-English.pdf>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
5. GLOBAL ISLAMIC FINANCE REPORT 2017. Qatar [Elektronnyj resurs] – Dubai Islamic Bank – 2017 – Rezhim dostupa: http://www.gifr.net/gifr2017/ch_11.pdf, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
6. ISLAMIC FINANCE IN QATAR. REPORT 2017 [Elektronnyj resurs] – Publication Series by Bait Al-Mashura Finance Consultations – Rezhim dostupa: <http://b-mashura.com/wp-content/uploads/2018/10/Islamic-finance-in-the-State-of-Qatar-Report-2017-1.pdf>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
7. Islamic Finance Country Index – IFCI 2020. CHAPTER 03 [Elektronnyj resurs] – GLOBAL ISLAMIC FINANCE REPORT 2020-21 – Rezhim dostupa: <https://www.gifr.net/publications/gifr2020/ifci.pdf>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
8. Andrew Dahdal, Jon Truby, & Husam Botosh. Trade finance in Qatar: blockchain and economic diversification [Elektronnyj resurs] – Law and Financial Markets Review – Volume 14, 2020. Issue 4. Pages 223–236 – Published online: 20 Nov 2020 – Rezhim dostupa: <https://doi.org/10.1080/17521440.2020.1833431>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
9. Qatar Banking Sector Report [Elektronnyj resurs] – PwC – June 2021 – Rezhim dostupa: <https://www.pwc.com/m1/en/publications/documents/2020-fy-qatar-banking-sector-report-june-2021.pdf>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.

10. Qatar's Economic Update, October 2020 [Elektronnyj resurs] – The World Bank – Rezhim dostupa: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/569701603047329176-0280022020/original/14mpoam20qatarqatkcm.pdf>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
11. FROM QATAR TO THE WORLD. A report on the state of FinTech in Qatar [Elektronnyj resurs] – QATER FINTECH HUB – 2021 – Rezhim dostupa: <https://fintech.qa/wp-content/uploads/2020/07/A-report-on-the-state-of-FinTech-in-Qatar-1-Oct-2021.pdf>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
12. Qatar Second National Development Strategy 2018–2022. National Development Strategy – Qatar National Vision 2030. Ministry of Development Planning and Statistics – First Published September 2018. Reprinted February 2019 – Rezhim dostupa: <https://www.psa.gov.qa/en/knowledge/Documents/NDS2Final.pdf>, svobodnyj – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.

Формирование состава программ развития наукоемких отраслей с использованием алгоритмов бактериальной оптимизации и методов нечеткой логики

О. В. Бульгина

кандидат экономических наук, доцент, доцент
филиал Национального исследовательского университета «МЭИ» в г. Смоленске,
Смоленск, Россия
baguzova_ov@mail.ru

Аннотация: Сегодня развитие наукоемких отраслей осуществляется в рамках программ, объединяющих набор инновационных и инвестиционных проектов, направленных на достижение единой цели и реализуемых в общих ограничениях. Наличие большего числа проектных характеристик (в частности, сроков, ресурсов, исполнителей и т.п.), которые необходимо учитывать при формировании состава программы, приводит к постановке задачи многокритериальной оптимизации. Для ее решения предложено использовать алгоритм бактериальной оптимизации, дополненный процедурой формирования начальных позиций с помощью методов нечеткой логики.

Ключевые слова: проекты, программы, наукоемкие отрасли, бактериальная оптимизация, нечеткая логика.

Благодарности: Работа выполнена при поддержке гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых — кандидатов наук МК–1534.2020.9 «Методы моделирования сложных систем с использованием нечетко–сетевых алгоритмов и роевого интеллекта».

Formation of the composition of programs for the knowledge-intensive industry development using bacterial optimization algorithms and fuzzy logic methods

O. V. Bulygina

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.
Branch of National Research University «MPEI» in Smolensk, Smolensk, Russia
baguzova_ov@mail.ru

Abstract: Today the knowledge-intensive industry development is carried out by the programs that combine a set of innovation and investment projects aimed at achieving a single goal and implemented in general constraints. The presence of a larger number of project characteristics (in particular, terms, resources, performers, etc.), which must be taken into account when forming the composition of the program, leads to the formulation of the problem of multicriteria optimization. As its solution, it is proposed to use an algorithm of bacterial optimization, supplemented by a procedure for forming initial positions using fuzzy logic methods.

Keywords: projects, programs, knowledge-intensive industries, bacterial optimization, fuzzy logic.

Acknowledgments: This work was supported by a grant of the President of the Russian Federation for the state support of young Russian scientists — candidates of Sciences (MK–1534.2020.9 «Methods for modelling complex systems using fuzzy network algorithms and swarm intelligence»).

Введение

В настоящее время глобальной тенденцией экономического развития является создание и развитие производств наукоемкой продукции, конкурентоспособной на мировом рынке, которое должно осуществляться опережающими темпами в структуре обрабатывающей промышленности.

На сегодняшний день не существует единого подхода к классификации отраслей по уровню их наукоемкости. В отечественной и зарубежной литературе в качестве показателя наукоемкости обычно используется доля затрат на НИОКР в годовой добавленной стоимости. Отрасль считается наукоемкой, если данный показатель превышает средний уровень или уровень, выбранный для некоторой обрабатывающей отрасли или для промышленности в целом.

Данный показатель используется в классификации Организации экономического сотрудничества и развития, которая была построена на основе анализа структуры высокотехнологичных отраслей развитых стран. Согласно данной классификации, высокотехнологичными считаются отрасли, в которых показатель наукоемкости превышает 3,5%. Если же он выше 8,5%, то такие отрасли определяются как «ведущие» (такowymi сегодня считаются аэрокосмическая отрасль, производство вычислительной техники и коммуникационных средств, фармацевтическая промышленность).

Развитие наукоемких отраслей в значительной степени связано с реализацией программ, состоящих из набора проектов, управление которыми координируется для достижения стратегических преимуществ, недоступных при управлении ими по отдельности. Их основной задачей является создание принципиально новых видов продукции и услуг, способных удовлетворять текущие и потенциальные рыночные потребности¹.

Как показывает отечественный и зарубежный опыт, реализация подобных программ является чрезвычайно сложным, высокорискованным процессом, поскольку включает в себя набор (не менее двух) проектов, согласованных по различным характеристикам (в первую очередь, срокам, ресурсам, исполнителям). Кроме того, большинство проектов, входящих в состав такой программы, являются инновационными, поскольку связаны с созданием новых материалов, компонентов или технологий². В свою очередь, это формирует дополнительные ограничения на процессы проектного и программного управления.

В этой связи особое внимание необходимо уделять процессам планирования программы, в частности формированию набора жизнеспособных, экономически успешных проектов, совместная реализация которых позволит достичь заявленных выгод программы (т.е. комплекса положительных результатов и/или эффектов)³.

На основе вышесказанного можно сделать вывод об актуальности научно-практической задачи разработки экономико-математических инструментов поддержки принятия решений по планированию содержания программы развития наукоемких отраслей, основанных на использовании методов интеллектуального анализа данных о различных характеристиках проектов, входящих в его состав, и факторах внешней среды.

Особенности управления программами в наукоемких отраслях

Под программой принято понимать совокупность взаимосвязанных проектов, направленных на достижение единой цели и реализуемых в условиях общих ограничений.

Проекты по созданию наукоемкой продукции могут быть отнесены как инвестиционному, так и инновационному типу. Основное отличие между ними заключается в том, что целью инвестиционного проекта всегда является получение инвестором финансовой выгоды, превышающей понесенные капитальные вложения. В то же время инновационный проект нацелен на создание новации (в виде нового продукта, технологии, рационализаторского решения и т. д.) и доведение ее до практической реализации, которая обеспечит стейкхолдерам (разработчикам, инвесторам, производителям и т. д.) некоторое конкурентное преимущество, необязательно носящее финансовый характер. Например, создание новой военной техники, главным образом, повышает обороноспособность страны, и как следствие — ее престиж, зачастую не обеспечивая прямой коммерческой выгоды.

¹ Булыгина О.В., Емельянов А.А., Яшин Е.С. НЕ-факторы, темпоральная логика и нечетко-логические инструменты в гибридных моделях управления рисками импортозамещения. Прикладная информатика. 2020. Т. 15. № 4. С. 5–43.

² Черновалова М.В., Какатунова Т.В., Волкова И.В., Власова Е.А. Алгоритмы и программные средства адаптации базы знаний информационных систем управления проектами. Прикладная информатика. 2021. Т. 16. № 4 (94). С. 21–34.

³ Халин В.Г., Черновалова М.В., Шманев С.В. Алгоритмическое и информационное обеспечение управления инновационными проектами в условиях неопределенности. Прикладная информатика. 2018. Т. 13. № 3 (75). С. 5–15.

Подходы к управлению проектами и программами описаны в стандартах международных и национальных профессиональных организаций, объединяющих специалистов в данной области. Наибольшую известность получили «*A Guide to the Project Management Body of Knowledge*» и «*Standard for Program Management*», разработанные *Project Management Institute* (США). В России приняты и используются ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом» и ГОСТ Р 54871-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой».

Согласно указанным стандартам управление проектами включает пять последовательных процессов: инициация, планирование, исполнение и контроль, завершение. Для программ, помимо указанных процессов, предусмотрены процессы, связанные с запуском проектов, входящих в состав программы, приемкой их результатов, использованием промежуточных выгод программы и закрытием этих проектов. Процессы управления программой могут осуществляться как последовательно, так и параллельно. Некоторые процессы могут выполняться многократно в ходе реализации программы.

Обычно программы по созданию наукоемкой продукции реализуются в рамках кластеров, в состав которых обычно входят промышленные предприятия, образовательные учреждения, научно-исследовательские институты, инфраструктурные организации и другие субъекты, находящиеся в одной географической локации и объединенные между собой устойчивыми экономическими связями.

Таким образом, отличительной особенностью проектного планирования в рамках программы является необходимость согласования возможностей большого числа участников, обладающих разной материально-технической базой, человеческим капиталом, интеллектуальным потенциалом и научно-исследовательским опытом, что должно выполняться с учетом большой длительности реализации программы, в течение которой может существенно измениться состояние внутреннего и внешнего окружения каждого из проектов, входящих в ее состав.

Выбор метода решения научно-практической задачи

Одним из выходов процесса планирования содержания программы является перечень проектов, которые должны быть реализованы для получения заявленных программных выгод. Данная задача сводится к формированию оптимального набора проектов в рамках заранее определенных программных ограничений, которое должно осуществляться на основе анализа одной или нескольких проектных характеристик, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Проектные характеристики [разработано автором]

№	Характеристика	Описание
1	Назначение	Описание результатов проекта – принципиально новых продуктов или услуг
2	Объем работ	Количественные показатели объема проектных работ
3	Сроки	Время выполнения проекта (даты начала и окончания)
4	Стоимость	Сметные затраты на выполнения проектных работ
5	Ресурсы	Материально-технические и человеческие ресурсы, необходимые для осуществления проекта
6	Исполнители	Специалисты и организации, привлеченные к выполнению проектных работ
7	Качество	Соответствие характеристик проекта установленным стандартам требованиям
8	Риски	Описание рискованных событий, которые могут произойти в ходе выполнения проекта (с указанием вероятности возникновения и ущерба от их воздействия)

Особенности решаемой научно-практической задачи определяют целесообразность использования многокритериальной оптимизации, проводимой по нескольким проектным характеристикам. Решение подобных задач существенно отличается от оптимизации по одному критерию, при которой разыскивается решение, наилучшее среди всех возможных. При многокритериаль-

ной оптимизации необязательно существует решение, лучшее по всем критериям, ввиду возникновения различных конфликтов.

Для решения поставленной задачи можно использовать методы параметрической оптимизации, которые позволяют даже в условиях недостатка статистической информации определять вектор параметров, при котором заданная целевая функция принимает оптимальное значение. Например, в качестве целевой функции можно использовать показатели экономической эффективности (в частности, чистый приведенный доход).

В последние годы для решения подобных задач активно используются метаэвристические методы, основанные на высокоуровневой стратегии поиска приближенного решения, который опирается на несколько эвристик нижнего уровня. Отличительной особенностью таких методов является возможность решения трудноразрешимых задач без наличия полных и точных знаний о пространстве поиска. В данном случае прямой случайный поиск решений, близких к оптимальным, осуществляется до тех пор, пока не будет выполнено условие останова (например, достигнуто заданное число итераций).

Среди множества метаэвристических методов особой популярностью пользуются алгоритмы роевого интеллекта, основанные на моделировании коллективного поведения колоний различных живых организмов. К наиболее известным роевым алгоритмам, инспирированным живой природой, относятся следующие алгоритмы: светличковый; муравьиной и пчелиной колоний; кукушкиного поиска; бактериальной оптимизации и другие^{4,5}.

Роевые алгоритмы используют популяцию особей (потенциальных решений) и метод стохастической оптимизации. Как и в эволюционных алгоритмах, начальная популяция генерируется случайным образом, а затем осуществляется поиск (суб)оптимального решения. Каждая особь популяции оценивается с помощью фитнес-функции. На практике целевая функция и фитнес-функция обычно различаются: целевая функция используется для оценки характеристик особи относительно конечной цели, а фитнес-функция предназначена для выбора особи для дальнейшей репродукции. Основными требованиями к фитнес-функции являются возможность количественного измерения и простота вычисления.

Применение алгоритмов бактериальной оптимизации для формирования состава программы

Для решения экономико-математических задач, в которых особое внимание уделяется рискам, подходят алгоритмы бактериальной оптимизации, позволяющие учитывать как благоприятные, но и негативные факторы.

На сегодняшний день разработано несколько алгоритмов, основанных на бионических принципах поиска питательных веществ бактериями *E.coli* (классический алгоритм предложен К. Пассино в 2002 году)^{6,7,8}. В их основе лежит предположение о том, что бактерия в процессе своего перемещения стремится в область с питательными веществами (аттрактантами), избегая при этом опасные вещества (репелленты). Таким образом, бактерия осуществляет поиск питательных веществ с целью максимизации энергии, получаемой в единицу времени.

⁴ Карпенко А.П. Популяционные алгоритмы глобальной поисковой оптимизации. Обзор новых малоизвестных алгоритмов. ИТ: Приложение к журналу «Информационные технологии». 2012. № 7. С. 1–32.

⁵ Смирнова О.С., Богорадникова А.В., Блинов М.Ю. Описание роевых алгоритмов, инспирированных неживой природой и бактериями, для использования в онтологической модели. International Journal of Open Information Technologies. 2015. vol. 3, no. 12, pp. 28–37.

⁶ Chiranjib S., Shukla A. Coalition formation for multi-agent coordination for surveillance and capture of foreign intruder using bacteria foraging algorithm. Proceedings of Third International Conference on Advances in Control and Optimization of Dynamical Systems. Kanpur, India: Indian Institute of Information Technology & Management, 2014, pp. 511–518.

⁷ Liu Y., Passino K.M. Biomimicry of social foraging bacteria for distributed optimization: models, principles, and emergent behaviors. Journal of Optimization Theory and Applications, 2002, vol. 115, no. 3, pp. 603–628.

⁸ Passino K.M. Biomimicry of bacterial foraging for distributed optimization and control. IEEE Control Systems Magazine, 2002, vol. 22, no. 3, pp. 52–67.

Бактерия *E.coli* может выполнять два простых действия: плавание (равномерное прямолинейное движение) и кувырок (разворот для смены направления движения). Непосредственно перемещение бактерии в пространстве реализуется следующим образом⁹:

- в нейтральной среде: путем чередования кувырков и плавания;
- в среде, содержащей аттрактанты: по градиенту аттрактанта, т. е. в направлении благоприятной среды;
- в среде, содержащей репелленты: в направлении, противоположном градиенту репеллента.

Для формирования состава программ развития наукоемких отраслей можно использовать следующий алгоритм бактериальной оптимизации¹⁰:

1. Постановка оптимизационной задачи, заключающаяся в задании пространства решений (набора проектов) и программных ограничений, определяющих область поиска.

2. Хемотаксис, представляющий собой перемещение бактерий путем выполнения шагов определенной длины в задаваемом единичным вектором направлении. При плавании бактерии вектор остается неизменным, а при кувырке представляет случайный вектор, компоненты которого лежат в диапазоне [-1;1]. Плавание бактерии продолжается до тех пор, пока значение фитнес-функции растет (либо достигнуто заданное число итераций).

3. Репродукция, нацеленная на отбор наиболее перспективных бактерий. Для каждой бактерии рассчитывается значение фитнес-функции, а затем производится их сортировка. Наиболее слабые бактерии исключаются из популяции, а каждая выжившая делится на две бактерии, имеющие координаты поделившейся (так обеспечивается постоянная численность особей в популяции).

4. Рассеивание, выполняемое после заданного числа репродукций. В популяции отсеивается некоторое число бактерий, а взамен уничтоженных генерируются новые (при этом общее число особей в популяции должно остаться неизменным).

Алгоритм завершается либо при достижении заданного числа итераций, либо при получении решения с заданной точностью.

Одним из направлений развития описанного выше алгоритма является разработка метода задания исходных позиций бактерий на этапах хемотаксиса и рассеивания (т. е. значений проектных характеристик), который позволит сократить время выполнения этих этапов, повысив сходимость алгоритма. Для решения данной задачи можно использовать методы нечеткой логики, которые на основе накопленного опыта и квалиметрических данных позволяют формировать обоснованные решения.

Заключение

Как представляется, применение классического алгоритма бактериальной оптимизации, дополненного процедурой формирования начальных позиций с помощью методов нечеткой логики, позволит эффективно решать задачу планирования содержания экономически выгодных программ развития наукоемких отраслей благодаря наличию возможности учета множества проектных характеристик, в том числе негативного влияния различных рисков внутреннего и внешнего окружения проектов, входящих в их состав.

Список литературы

1. Булыгина О.В., Емельянов А.А., Яшин Е.С. НЕ-факторы, темпоральная логика и нечетко-логические инструменты в гибридных моделях управления рисками импортозамещения. Прикладная информатика. 2020. Т. 15. № 4. С. 5–43.
2. Черновалова М.В., Какатунова Т.В., Волкова И.В., Власова Е.А. Алгоритмы и программные средства адаптации базы знаний информационных систем управления проектами. Прикладная информатика. 2021. Т. 16. № 4(94). С. 21–34.

⁹ Булыгина О.В., Рудометкин А.Н., Гимаров В.В. Экономико-математические методы и инструменты для формирования территорий инновационного развития в северных регионах России. Транспортное дело России. 2017. №5. С. 32–35.

¹⁰ Emelyanov A.A., Bulygina O.V., Emelyanova N.Z. Complex swarm-simulation modeling of innovative projects promotion into the regions. Proceedings of 4th International Conference on Information Technologies in Engineering Education, Inforino 2018.

3. Халин В.Г., Черновалова М.В., Шманев С.В. Алгоритмическое и информационное обеспечение управления инновационными проектами в условиях неопределенности. Прикладная информатика. 2018. Т. 13. № 3 (75). С. 5–15.
4. Карпенко А.П. Популяционные алгоритмы глобальной поисковой оптимизации. Обзор новых малоизвестных алгоритмов. ИТ: Приложение к журналу «Информационные технологии». 2012. № 7. С. 1–32.
5. Смирнова О.С., Богорадникова А.В., Блинов М.Ю. Описание роевых алгоритмов, инспирированных неживой природой и бактериями, для использования в онтологической модели. International Journal of Open Information Technologies. 2015. vol. 3, no. 12, pp. 28–37.
6. Chiranjib S., Shukla A. Coalition formation for multi-agent coordination for surveillance and capture of foreign intruder using bacteria foraging algorithm. Proceedings of Third International Conference on Advances in Control and Optimization of Dynamical Systems. Kanpur, India: Indian Institute of Information Technology & Management, 2014, pp. 511–518.
7. Liu Y., Passino K.M. Biomimicry of social foraging bacteria for distributed optimization: models, principles, and emergent behaviors. Journal of Optimization Theory and Applications, 2002, vol. 115, no. 3, pp. 603–628.
8. Passino K.M. Biomimicry of bacterial foraging for distributed optimization and control. IEEE Control Systems Magazine, 2002, vol. 22, no. 3, pp. 52–67.
9. Булыгина О.В., Рудометкин А.Н., Гимаров В.В. Экономико-математические методы и инструменты для формирования территорий инновационного развития в северных регионах России. Транспортное дело России. 2017. № 5. С. 32–35.
10. Emelyanov A.A., Bulygina O.V., Emelyanova N.Z. Complex swarm-simulation modeling of innovative projects promotion into the regions. Proceedings of 4th International Conference on Information Technologies in Engineering Education, Inforino 2018.

References

1. Bulygina O.V., Emelyanov A.A., Yashin E.S. NON-factors, temporal logic and fuzzy-logical tools in hybrid models of import substitution risk management. Applied informatics. 2020. Т. 15. № 4. С. 5–43.
2. Chernovalova M.V., Kakatunova T.V., Volkova I.V., Vlasova E.A. Algorithms and software tools for adapting the knowledge base of project management information systems. Applied informatics. 2021. Т. 16. № 4(94). С. 21–34.
3. Khalin V.G., Chernovalova M.V., Shmanev S.V. Traditimic and information support for the management of innovative projects in conditions of uncertainty. Applied informatics. 2018. Т. 13. № 3 (75). С. 5–15.
4. Karpenko A.P. Population algorithms of global search optimization. Overview of new little-known algorithms. ИТ: Appendix to the journal «Information Technologies». 2012. № 7. С. 1–32.
5. Smirnova O.S., Bogoradnikova A.V., Blinov M.Yu. Description of swarm algorithms inspired by non-living nature and bacteria for use in the ontological model. International Journal of Open Information Technologies. 2015. vol. 3, no. 12, pp. 28–37.
6. Chiranjib S., Shukla A. Coalition formation for multi-agent coordination for surveillance and capture of foreign intruder using bacteria foraging algorithm. Proceedings of Third International Conference on Advances in Control and Optimization of Dynamical Systems. Kanpur, India: Indian Institute of Information Technology & Management, 2014, pp. 511–518.
7. Liu Y., Passino K.M. Biomimicry of social foraging bacteria for distributed optimization: models, principles, and emergent behaviors. Journal of Optimization Theory and Applications, 2002, vol. 115, no. 3, pp. 603–628.
8. Passino K.M. Biomimicry of bacterial foraging for distributed optimization and control. IEEE Control Systems Magazine, 2002, vol. 22, no. 3, pp. 52–67.
9. Bulygina O.V., Rudometkin A.N., Gimarov V.V. Economic and mathematical methods and tools for the formation of territories of innovative development in the northern regions of Russia. Transport business of Russia. 2017. № 5. С. 32–35.
10. Emelyanov A.A., Bulygina O.V., Emelyanova N.Z. Complex swarm-simulation modeling of innovative projects promotion into the regions. Proceedings of 4th International Conference on Information Technologies in Engineering Education, Inforino 2018.

Неоклассическая и контрактная экономическая теория фирмы

С. С. Репин

кандидат экономических наук, доцент
кафедра экономической теории, Российская таможенная академия, Люберцы, Россия
s.repin@customs-academy.ru

Аннотация: При рассмотрении фирмы как неотъемлемой части рыночной системы появились теории, которые раскрывают традиционную экономическую теорию и учитывают сферу бизнеса.

Ключевые слова. Экономическая теория, фирма, неоклассическая теория, контрактная теория, модели, инструменты, поведение субъектов, доход, методы.

Neoclassical and contract economic theory of the firm

S. S. Repin

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.
Department of Economic Theory, Russian Customs Academy, Lyubertsy, Russia
s.repin@customs-academy.ru

Abstract: Considering the company as an integral part of the market system, theories appeared that reveal traditional economic theory and take into account the sphere of business.

Keywords: Economic theory, firm, neoclassical theory, contract theory, models, tools, behavior of subjects, income, methods.

При рассмотрении фирмы как неотъемлемой части рыночной системы учёными были изучены побудительные мотивы действия фирмы на рынках. Исходя из этого появились теории, которые раскрывают традиционную экономическую теорию и учитывают сферу бизнеса.

Целью любой теории является не объяснение или прогнозирование поведения отдельной категории фирмы или определённого потребителя, она создана для того, чтобы объяснять и предугадывать изменения рыночных цен и объёмов производства в результате действия большого количества факторов, таких, например, как изменение ставок налога и размер заработной платы рабочих. Зачастую экономисты пытаются донести до читателей мысль, что потребители и фирма выступают, скорее, не как объект изучения, а как ресурс (инструмент), позволяющий выявить закономерности поведения рыночных субъектов.

Неоклассическая теория рассматривает фирму как единый объект, который осуществляет изменение начальных ресурсов в товары и услуги и привлечение данных ресурсов в производство. Это одно из современных направлений экономической мысли, которое сформировалось в 1890-е годы на основе принципов микроэкономического анализа. Для каждого вида ресурсов определённого типа и качества существует специальный рынок со своими покупателями и продавцами.

Основная задача любой фирмы — найти такое соотношение ресурсов, которое позволит установить стоимость продукции, которая максимизирует прибыль организации. Условия увеличения прибыли: $MC = P$ (Издержки = рыночная цена). [1]

Можно выделить несколько аспектов, которые позволяют охарактеризовать неоклассическую теорию:

- единые условия принятия решений на уровне фирмы;
- наличие неограниченных возможностей переработки информации из окружающей среды.

Также за основу неоклассической концепции фирмы можно взять теорию предельной полезности. Неоклассическая теория, возникшая в результате так называемой «маржиналистской революции», неоднократно была подвержена изменениям. Люди, которые придерживались данной концепции, наследовали убеждения Смита от том, что фирма — это субъект рынка, управляемый устройством рыночного ценообразования. Был сформирован аппарат, позволяющий выяв-

лять характеристики экономической деятельности фирмы и определяющий возможность увеличения эффективности организации.

Робинсон и Чемберлин расставляют рамки данной концепции, они признают большое количество различных вариантов поведенческой характеристики фирмы. Они смогли выявить реакцию фирмы на сложившуюся в современной экономике несовершенную конкуренцию, вводят понятия монополии (монополистическая конкуренция). Благодаря неоклассической теории была объяснена роль цены в устройстве распределения ресурсов в экономике в целом.[2]

Однако данная теория имеет существенный недостаток, который заключается в понимании фирмы как заместителя частного хозяйства. При таком рассмотрении фирма теряет ту важнейшую связь с потребителями, которая даёт весь спектр возможностей осуществления правильной политики фирмы. Всё, как правило, сводится к единственному человеку — владельцу предприятия, а фирма как важнейший субъект предпринимательской деятельности просто исчезает и превращается в конструкцию, которая не может сравниться с фирмой.

Нынешняя микроэкономическая теория использует образец «Путь Развития», для того чтобы объяснить поведение фирмы в различных ситуациях. Начальными пределами данного образца являются неизменные цены на ресурсы, регулярный рост прибыли предпринимателя, использование многих факторов производства.

Кирцнер И. заострял внимание на ортодоксальной теории фирмы, которая гласит, что предприниматели, приобретая определённые ресурсы, обречены на производство определённого товара или услуги.

Рассматривая институциональную экономику, можно заметить, что фирма выступает как организация, являющаяся альтернативой хозяйственным организациям. Все виды деятельности, которые связаны с предоставлением товаров и услуг, обладающих ценностью для рыночных субъектов, относят к производству того или иного рода. Можно сказать проще — все организации взаимосвязаны между собой на общем поле экономических процессов. В своё время Фирма — необходимый для рыночных процессов объект, позволяющий удовлетворять потребности большого количества людей. [3]

Многие экономисты уделяли внимание определённым теориям фирмы, которые остаются актуальными по сей день. Например, Ф. Махлуп выделял три основные теории фирмы:

- маржиналистская;
- бихевиористская;
- управленческая.

В управленческой теории исследуются взаимоотношения между владельцами фирмы и ее управляющими, отсюда и проблема «Принципал-агент» и проблема (конфликт) интересов, которая возникает в связи с увеличением границ функционирования корпорации. Бихевиористская теория, подразумевающая отказ от маржиналистской теории, жёстко критикуется Махлупом Ф. Махлуп заостряет внимание на маржиналистском анализе, отвечая бихевиористам, что смешивание фирмы с другими экономическими единицами есть впадение в заблуждение. Махлуп видел сильнейшую сторону неоклассической теории, он говорил, что реальное существование фирмы для этой теории не имеет никакого значения.

Розанова Н., в свою очередь, также выделяет три основные группы теорий фирм:

- институциональная теория;
- технологическая теория, являющаяся основой неоклассической теории;
- исследование поведения фирм на фоне теории игр, которая делает поведение фирмы тактическим.

Данная классификация, разработанная теориями отраслевых рынков, представляет альтернативу неоклассической и институциональной концепциям. Розанова указала причины, опираясь на которые, она выделила данные группы теорий фирм:

- исследования действия фирмы в различных ситуациях;
- механизм реализации деятельности фирмы;
- выбор основополагающих характеристик поведения фирмы.

В современной институциональной экономической теории идёт процесс развития нескольких теорий контракта. Некоторые, безусловно, примыкают к неоклассическому направлению,

так как основаны на постулатах об «Экономическом человеке» и прогрессирующем поведении. В данных теориях большое внимание уделяется математическим методам и стандартным методам микроанализа.

Можно рассмотреть две теории контрактов: агентских контрактов и отношенческих. Рассматривая первую теорию, можно заметить, что она имеет неоклассический характер, так как рассматривает взаимодействие участников контракта как антагонистическое, а их поведение — как абсолютно прогрессирующее. Вторая же иным образом заостряет внимание на роли кооперации и солидарности. [5]

Теория агентских отношений. Сторонами контракта являются принципал и агент. Принципал нанимает агента, который действует от имени принципала для того, чтобы оказать некие услуги и облегчить достижение поставленных задач. Для принципала достаточно не просто реализовывать как наблюдение за действиями агента, так и приобретение знаний, полученных агентом в ходе мониторинга. Изначально предполагается, что агент не совершает скрытых действий и приобретает скрытую информацию для достижения собственных целей, а не целей принципала. Можно сделать вывод: принципал несёт риск, который связан с постконтрактным поведением агента. Например, в трудовом договоре человек, нанимающий агента, — принципал, а наёмный — агент. Использование рабочего времени в личных целях является скрытым действием работника.

Теория отношенческих контрактов. Данная концепция является центральной в современной институциональной экономической теории. Отношенческие контракты можно установить как контракты, участники которых вступают в долгие по срокам отношения, когда прошлые, настоящие и будущие личные отношения играют важную роль. Данная теория применима к тем ситуациям, в которых существует связь, а может, и зависимость участников контракта, которая обусловлена наличием специальных инвестиций. Однако гарантии отношенческих контрактов со стороны государства реально ограничены. По причине так называемого следования своим интересам оппортунизм приходится предотвращать путём частного порядка улаживания конфликтов. Под данным термином понимают как неюридические санкции, так и контрактные формальности, защищённые законом и предназначенные для охраны каждой из сторон контракта.

Благодаря контрактной теории можно выделить два типа (формы) фирмы: U и M. Первая форма, форма U, имеет незначительные издержки контроля и огромные трансакционные издержки. Эта форма характеризует фирму, которая производит товар или услугу для осуществления запланированной стратегии.

Иная форма, форма M, представляет фирму с большим количеством подразделений. Она показывает параллельную связь всех условий производства и выпуска продукции с единым центром. Основные решения принимает генеральная дирекция. Наличие такой формы в современной экономической теории позволяет увеличить строительство продуктовых сетей больших размеров, что требует достаточно большого количества инвестиций и наличие грамотной стратегии.

Список литературы

1. Мардас, А. Н. Теория менеджмента. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. 307 с.
2. Деньгов, В. В. Микроэкономика. Теория потребительского поведения. Теория фирмы. Теория рынков. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. 410 с.
3. Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. 241 с.
4. Репин С.С. Главные научные проблемы экономической теории на современном этапе развития. «Путеводитель предпринимателя». 2021. Т. 14. № 4. С. 81–84.
5. Одинцова, М. И. Институциональная экономика. — Москва: Издательство Юрайт. 2021. 459 с.

References

1. Mardas, A.N. Theory of Management. — Moscow: Publishing House Yurite, 2021. 307 s.
2. Money, V.V. Microeconomics. Consumer behavior theory. Firm theory. Market Theory. — Moscow: Publishing House Yurite. 2020. 410 s.
3. Korneychuk, B.V. Institutional Economics. — Moscow: Publishing House Yurait, 2021. 241 s.
4. Repin S.S. The main scientific problems of economic theory at the modern stage of development. Guide of the Entrepreneur. 2021. T. 14. No. 4 P. 81–84.
5. Odintsova, M.I. Institutional economy. — Moscow: Publishing House Yurite, 2021. 459 s.

Основы протекционизма в экономической теории

С. С. Репин

*кандидат экономических наук, доцент
кафедра экономической теории, Российская таможенная академия, Люберцы, Россия
s.repin@customs-academy.ru*

Л. В. Гоголина

*кандидат экономических наук, профессор
кафедра экономической теории, Российская таможенная академия, Люберцы, Россия,
l.gogolina@customs-academy.ru*

Аннотация: Политика протекционизма направлена на защиту внутреннего рынка, осуществляется путём регулирования налоговых и таможенных барьеров, уменьшения конкуренции других стран по сравнению с товарами национальных производителей.

Ключевые слова: экономическая теория, протекционизм, таможенные пошлины, налоги, ограничения, торговля, конкурентоспособность.

Fundamentals of protectionism in economic theory

S. S. Repin

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.
Department of Economic Theory, Russian Customs Academy, Lyubertsy, Russia
l.gogolina@customs-academy.ru*

L. V. Gogolina

*Cand. Sci. (Econ.), Prof.
Department of Economic Theory, Russian Customs Academy, Lyubertsy, Russia
l.gogolina@customs-academy.ru*

Abstract: The policy of protectionism is aimed at protecting the domestic market, implemented by regulating tax and customs barriers, reducing competition of other countries compared to goods of national producers.

Keywords: Economic theory, protectionism, customs duties, taxes, restrictions, trade, competitiveness.

Современный протекционистский механизм — это определенный комплекс различных взаимодополняющих средств, которые постоянно изменяются под воздействием различных объективных процессов развития производительных сил, а также интересов основных групп отечественных предприятий.

Проблемы внешнеторговой политики и, в частности, протекционизма рассматриваются в литературе еще с XVIII в. Работы А. Смита, Д. Рикардо, Ф. Листа, К. Маркса, Ф. Энгельса, Дж. Генри, М. Портера, А. Ругмана сыграли важную роль в формировании теоретической базы. Общие и специфические аспекты использования протекционизма исследованы в работах ученых Абезовой М.М., Балдоржиева Д.Д., Боднарчука Т.Л., Булатовой А.С., Вавиловой В.Е., Дюмулена И.И., Мальцева А.А., Страгис Ю.П., Пшиконоковой Н.И., Фомичева В.И., Янбарисова Р.Г. и других.

Протекционизм — экономическая политика государства, суть которой заключается в защите товаров отечественных производителей от конкуренции со стороны фирм других стран путем введения различных видов ограничений на импорт [1].

Многие страны, участвующие в мировой торговле, используют протекционизм для поддержки внутреннего производства. Для того, чтобы протекционизм действовал положительно на национальную экономику, он должен обеспечивать долгосрочное решение проблем, мешающих отечественным производителям успешно соперничать с иностранными. В случае, когда мы ви-

дим импорт, который успешно конкурирует с отечественным производством, можно утверждать, что национальные производители недостаточно эффективны для успешной борьбы за отечественный рынок. Значит, у зарубежных производителей есть определенные преимущества в конкуренции. Это могут быть преимущества по издержкам, по качеству, по доступу к ресурсам, по условиям поставок и тому подобное. В рамках протекционистской политики необходимо понять, как увеличить конкурентоспособность национальных производителей хотя бы до уровня иностранных, а лучше — до более высокого уровня, чтобы была возможность экспортировать продукт в дальнейшем. Таким образом, главное условие, при котором проведение протекционистской политики может внести значительный вклад в экономическое развитие, — это увеличение конкурентоспособности национальных производителей. В случае, когда, несмотря на предоставленную поддержку, конкурентоспособность национальной продукции не повышается по сравнению с иностранными товарами и услугами, можно утверждать, что государство просто перераспределяет доходы в пользу национальных производителей. Они будут получать субсидии из средств налогоплательщиков, покупатели станут больше платить за их продукцию. В экономике появляется «черная дыра», обусловленная помощью неэффективной отрасли, непрерывно претендующей на получение поддержки без каких-либо шансов догнать зарубежных конкурентов. Таким образом, чтобы предоставление государственной поддержки привело к повышению конкурентоспособности, протекционизм должен дать возможность национальным производителям понизить издержки и увеличить качество продукции до уровня, при котором дальнейшее предоставление государственной поддержки станет лишним. Так, если мы рассматриваем возможности применения протекционистских мер для поддержки тех или иных производств, нужно тщательно принимать во внимание все важные факторы и понимать, каков размер внутреннего рынка, для того чтобы нарастить объем продаж. Кроме того, важно знать, имеет ли компания стимулы для технологической модернизации, есть ли компании-лидеры, которые на самом деле могут вырасти до мирового уровня конкурентоспособности. В случае когда таких компаний нет, а эффект масштаба выражен слабо, имеет смысл поддерживать иную отрасль. Если компании-лидеры есть, но размер внутреннего рынка незначителен, то политику следует развернуть в пользу поддержки экспорта [2].

При проведении политики протекционизма государство пользуется инструментами внешнеторговой политики, которые выбирает исходя из своих целей. К таким мерам относят тарифные и нетарифные ограничения.

К тарифным, то есть непосредственно воздействующим на цену товара, ограничениям относят таможенные пошлины, тарифные квоты, налоги, акцизные и прочие сборы и т. д.

К нетарифным ограничениям, сдерживающим уровень стоимости и объемы поступающей продукции, относят: налоги, валютный контроль, сборы, демпинг, государственные субсидии, лицензии, квоты, эмбарго, национальные стандарты качества (санитарные, технические, ветеринарные, экологические) и т. д. [3].

Главный тарифный инструмент политики протекционизма — это таможенные пошлины на ввозимые товары иностранного происхождения. Таможенные пошлины повышают стоимость импорта, и, следовательно, приводят к росту стоимости товара для конечного потребителя, что делает такие товары менее привлекательными по сравнению с товарами местного производства. Структурированный перечень таможенных пошлин, налагаемых на различные товары и продукцию при пересечении границ государства, называется таможенным тарифом. В основном таможенные пошлины выполняют фискальную функцию, то есть функцию налога, который взимается в пользу бюджета государства с товара, транспортируемого через границу, таким образом предотвращая нежелательный экспорт и импорт продукции, что означает защиту национальной экономики страны [3].

Так как таможенные пошлины являются ключевой мерой протекционизма, рассмотрим некоторые их виды. По объекту обложения выделяются импортные, экспортные и транзитные пошлины. По характеру бывают: антидемпинговые (используются в случае импорта товаров по более низкой, чем в экспортирующей их стране, цене в случае, когда такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и увеличению оте-

чественного производства этой продукции), компенсационные (накладываются на ввоз именно таких товаров, на которые при производстве прямо или косвенно применяли субсидии, если их импорт наносит ущерб отечественным производителям этих товаров) и сезонные таможенные пошлины. По способу взимания существуют специфические, адвалорные и смешанные пошлины [5].

А также, кроме этого, имеет значение раскрыть смысл такого тарифного инструмента протекционизма, как тарифная квота. Тарифная квота — это пониженная ставка таможенной пошлины для разрешенного объема импорта определенного вида продукции по сравнению со ставкой для остального объема импорта этой продукции.

Квота является наиболее распространенной формой нетарифного ограничения внешней торговли. Она представляет собой специальную защитную меру, то есть лимитируется величина товаров в количественном или стоимостном выражении, допустимая к импорту (импортная квота) или экспорту (экспортная квота) за конкретный период, когда государство считает, что эти определенные товары несут вред экономическому положению страны или его гражданам, либо же — если на этот счет есть международные соглашения. Чаще всего квотирование международной торговли проводится с помощью ее лицензирования, когда страна выдает лицензии на вывоз или ввоз лимитированного количества товаров и в то же время не позволяет не лицензированную торговлю. Еще один случай применения квот — это ответ на дискриминационные меры иностранных государств или стран-партнеров в международной торговле. Квоты на импорт устанавливают максимальный объем ввозимой продукции того или иного вида. В целом важно заметить, что квоты более эффективны, чем пошлины [3].

Кроме того, есть необходимость отметить, что самый строгий нетарифный неколичественный барьер — это эмбарго. Эмбарго устанавливается в течение определенного периода на импорт конкретного вида товаров и продукции. Эта нетарифная мера означает, что импорт или экспорт некоторых товаров абсолютно запрещен.

Кроме того, стоит рассмотреть такое нетарифное ограничение государства, как государственные субсидии, выплаты которые предоставляются за счет местного или бюджета государства. Этот инструмент протекционизма бывает прямым и косвенным. Прямые субсидии представляют денежные выплаты предприятиям для поощрения развития перспективных секторов экономики, финансирования базисных научных исследований и опытно-конструкторских работ, поддержания стратегически важных, но нерентабельных предприятий, внедрения в производство новых технологий и переквалификации кадров. Косвенное субсидирование совершается посредством налоговой и денежно-кредитной политики. Страны могут предложить своим предприятиям субсидии на вывоз, чтобы улучшить свой торговый баланс. Государства вводят льготное налогообложение прибыли производителей, возвращают прямые налоги и таможенные пошлины, предоставляют кредиты на льготных условиях. Чтобы увеличить свой экспорт, страны стимулируют национальный бизнес к глобальному расширению [2].

Главное преимущество протекционизма состоит в том, что это стимулирующая экономический рост в целом политика, которая также влияет на промышленный рост и рост благосостояния страны, проводящей такую политику [5]. Кроме этого, также к пользе применения политики протекционизма можно отнести то, что, ограничивая ввоз товаров в страну, правительство поддерживает национального производителя, а местные компании временно получают более высокую прибыль, таким образом обеспечивая социальную и экономическую стабильность населения страны и государства в целом. Важно, помимо того, отметить, что сокращение объемов импорта ведет к росту совокупного спроса в стране и, следовательно, стимулирует рост производства. А также, хотя импорт и уменьшает занятость в импортозамещающих отраслях экономики, в то же время он создает и новую занятость в развитии новой отрасли или товаров.

Аргументы в пользу протекционизма считаются не обязательно точными, они нуждаются в проверке, и в большинстве случаев можно найти более действенные способы для достижения тех же самых целей.

Помимо неизбежной потери благосостояния протекционизм может также вызвать и обострение противоречий между государствами, сокращение вывоза, смещение в худшую сторону

платежного баланса, уменьшение выбора товаров и услуг у покупателя. Вдобавок такая политика может привести к усилению монополистов, снижению уровня экономики, застою и, кроме того, к усилению нелегального ввоза товаров без таможенного контроля. К тому же национальная экономика и хозяйство государства из-за ответных мер стран-партнеров могут понести риски, превышающие положительные результаты от мер таможенной защиты [5].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что протекционистская политика предназначена для развития и защиты экономики страны, но при этом многие детали и аспекты данной политики могут создать и негативные последствия и связанные с ними риски в дальнейшем.

Список литературы

1. Бродберри Ст. Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. Т. 1. С. 174.
2. Мальцев А.А. Эволюция концептуальных основ протекционизма и фритредерства. Инновационная экономика. 2016. № 4(9). С. 3.
3. Мамин А.Ш. Особенности осуществления внешнеэкономической протекционистской политики России в современных условиях, Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2020. № 3. С. 394–403.
4. Репин С.С. Главные научные проблемы экономической теории на современном этапе развития. Путеводитель предпринимателя». 2021. Т. 14. № 4. С. 81–84.
5. Страгис Ю. П. Протекционизм: история и теория экономической политики. APRIORI. 2016. № 2. С. 49.

References

1. Brodberri Sr., kembridzhsky economic history of Europe Modern and Latest times, M.: Publishing house of Institute of Gaidar. 2014. T. 1. P. 174.
2. Maltsev A. A. The evolution of the conceptual foundations of protectionism and frit, Innovative economy. 2016. № 4(9). P. 3.
3. Mamin A. S. Features of the implementation of Russia's foreign economic protectionist policy in modern conditions, International Journal of Applied Sciences and Technologies «Integral». 2020. № 3. P. 394–403.
4. Repin S.S. The main scientific problems of economic theory at the modern stage of development. Guide of the Entrepreneur. 2021. T. 14. No. 4 P. 81–84.
5. Stragis Yu. P. Protectionism: history and theory of economic policy. APRIORI. 2016. № 2. P. 49.

К вопросу о готовности экономики России к осуществлению цифровой трансформации

Е. В. Трубачев

*кандидат экономических наук, доцент
кафедра экономики и инноваций,*

*Московский государственный гуманитарно-экономический университет, Москва, Россия
genez7777@gmail.com*

Аннотация: В статье автором осуществлена интегральная качественная оценка готовности отечественной экономики к переходу ее функционирования в формат индустрии 4.0. Исследованы степень инфраструктурного и институционального соответствия экономики страны критериям, необходимым для осуществления цифрового перехода. Актуальность статьи обусловлена сжатием доступных для отечественной экономики сроков на осуществление цифровой трансформации, которые обусловлены экономико-инфраструктурными последствиями пандемии Covid-19 и ужесточением конкуренции между странами за право доминирования в информационном пространстве.

Результатом проделанной автором научной работы является комплексная оценка готовности российской экономики к цифровой трансформации с указанием сильных и слабых ее сторон. С учетом наиболее значимых факторов, определяющих готовность России к цифровой трансформации, предложены рамочные направления поддержки цифровой трансформации экономики страны.

Ключевые слова: цифровизация, инновации, национальная экономика, индустрия 4.0, государственная поддержка.

The issue of the readiness of the Russian economy to implement digital transformation

E. V. Trubacheev

Cand. Sci. (Econ.), vice Professor

Department of Economics and innovation,

*Moscow State University of Humanities and Economics, Moscow, Russia
genez7777@gmail.com*

Abstract: In the article, the author carried out an integral qualitative assessment of the readiness of the domestic economy for the transition of its functioning to the format of industry 4.0. The degree of infrastructural and institutional compliance of the country's economy with the criteria necessary for the implementation of the digital transition is investigated. The relevance of the article is due to the compression of the time available for the domestic economy to implement digital transformation, which are caused by the economic and infrastructural consequences of the Covid-19 pandemic and the tightening of competition between countries for the right to dominate the information space.

The result of the scientific work done by the author is a comprehensive assessment of the readiness of the Russian economy for digital transformation, indicating its strengths and weaknesses. Taking into account the most significant factors determining Russia's readiness for digital transformation, the framework directions for supporting the digital transformation of the country's economy are proposed.

Keywords: digitalization, innovation, national.

Наиболее значимыми показателями, характеризующими готовность экономики страны к цифровой трансформации, являются:

- степень развития инфраструктуры индустрии 4.0;
- уровень вовлеченности предпринимательского сообщества и граждан в систему экономических отношений, осуществляемых с использованием цифровых технологий;
- институциональная готовность национальной экономики.

Особое внимание при оценке готовности российской экономики к осуществлению цифровой трансформации следует уделять таким вопросам, как:

- степень вовлеченности субъектов экономических отношений в использование «умных» технологий и доля «умных» производств в национальной экономике;
- параметры развития инновационных видов экономической деятельности и производств, непосредственно связанных с использованием цифровых технологий, таких, как аддитивные производства, производства, основанные на технологиях IoT.

Развитие интернет-инфраструктуры цифровой экономики демонстрирует позитивные тренды как в части инфраструктуры B2B и B2C, так и в части показателей обеспеченности населения некоммерческими элементами цифровой инфраструктуры. Прогноз данного показателя на 2021–2024 гг. позволяет утверждать, что в краткосрочной перспективе эти позитивные тенденции сохранятся (см. рис. 1).

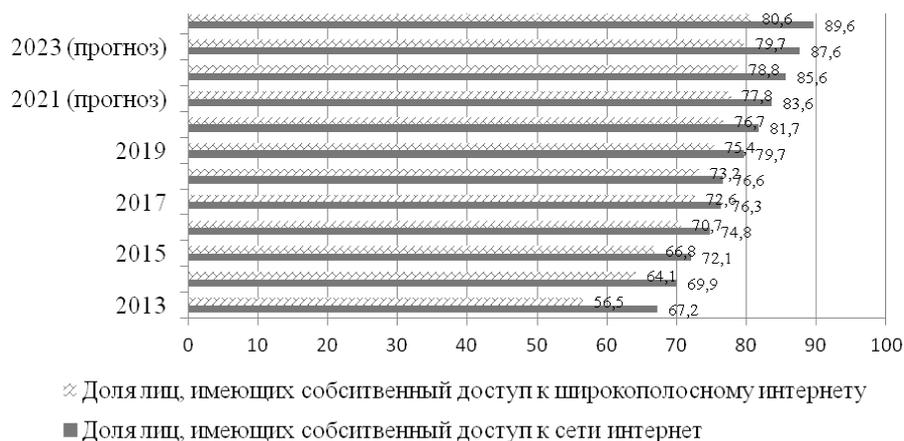


Рис. 1. Динамика обеспеченности населения Россией базовой инфраструктурой цифровой экономики в 2013–2020 г. и ее прогноз до 2024 г. [2]

Вместе с тем с учетом представленной на рисунке 1 динамики следует выделить следующие препятствия для цифровой трансформации российской экономики:

- увеличение количества интернет-пользователей обеспечивается за счет крупнейших мегаполисов в стране, где у 87% лиц есть более двух регулярно используемых устройств выхода в интернет, в то время как подключение к сети интернет новых абонентов в депрессивных регионах осуществляется менее активно;
- отмечается региональная асимметричность государственных расходов на инфраструктурную поддержку [3].

Наряду с количественными показателями, наблюдается увеличение качественных показателей вовлеченности субъектов экономических отношений в цифровое взаимодействие. Репрезентативным качественным показателем является динамика внутрисоссийского потока информации в эксабайтах, представленная на рисунке 2.

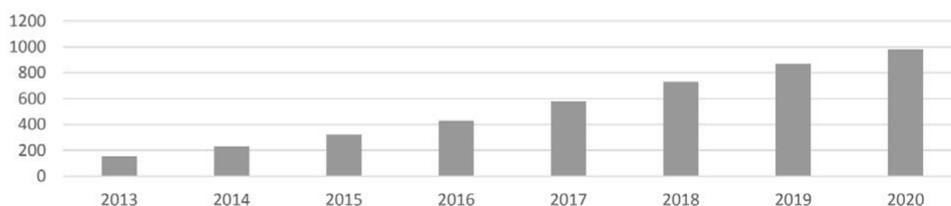


Рис. 2. Динамика информационного потока в экономике России в 2013–2020 г., эксабайт [1]

Следует отметить, что динамика вовлеченности субъектов экономических отношений демонстрирует поступательный рост, несмотря на кризис 2014 года, как показано на рисунке. Представленная динамика позволяет утверждать, что цифровой бизнес в России является кризисоу-

стойчивым. Данное обстоятельство повышает вероятность реализации оптимистического прогноза по цифровизации в посткоронавирусный период 2021–2025 г. Ухудшение макроэкономической конъюнктуры, с одной стороны, приведет к вытеснению с российского рынка части ранее существовавших на нем компаний, а с другой — обострит конкуренцию и вынудит оставшихся участников экономических отношений изыскивать инновационные возможности для оптимизации расходов и привлечения клиентуры, большая часть которых лежит в плоскости цифровых решений.

На конец 2021 г. можно констатировать, что сферами экономики, не уступающими по показателям готовности к цифровой трансформации, являются:

- государственный сектор; цифровая платформа «Госуслуги» является одним из лидеров среди аналогичных решений в Европе по многим показателям, включая показатели защищенности, скорости обработки данных и функционального охвата [4];
- финансовый сектор; крупнейшие Российские банки в последнее десятилетие находятся в тренде глобальной экономики по формированию на базе собственной инфраструктуры цифровых экосистем, являющихся платформами продвижения «умных» товаров индустрии 4.0; также следует отметить, что отечественные системообразующие банки, такие как Сбер, Тинькофф, ВТБ, формируют цифровую инфраструктуру по широкому направлению смежных отраслей, в том числе, в развлекательной индустрии, торговле и иных сферах B2C сектора;
- торговля; увеличение онлайн-торговли в России на большую, чем величина экономического роста и роста сферы торговли, величину наблюдалось на всем протяжении 2010–2019 гг., однако после событий самоизоляции 2020–2021 гг. темп роста этой сферы продемонстрировал кратное увеличение и практически сравнялся с показателем роста электронной торговли в стране — лидере рейтинга цифровизации экономики — Южной Корее.

Вместе с тем наблюдаются значительные препятствия для перестройки производства на базе цифровых решений по следующим причинам:

- традиционно высокая ключевая ставка в комплексе со слабостью национальной валюты и высокой волатильностью экономики препятствуют притоку необходимых для цифровой трансформации финансовых средств в отрасль;
- относительно низкая заработная плата части категорий сотрудников обесценивает инновационные цифровые альтернативы.

Показатели вовлеченности в цифровые отношения системно значимых отраслей отечественной экономики представлены на рисунке 3.

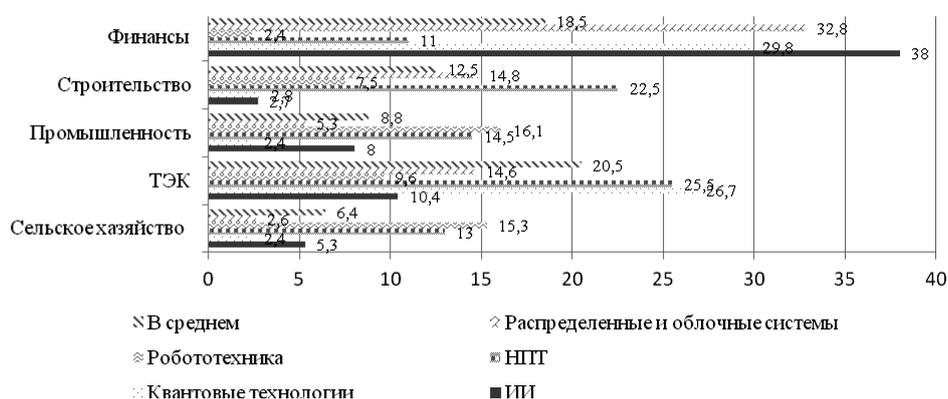


Рис. 3. Показатели использования отдельных цифровых технологий отраслевыми производителями в России [7]

В целом представленные на рисунке 4 показатели свидетельствуют о соответствии темпов цифровизации системообразующих отраслей экономики в России общемировым. Наблюдается отставание на 10,4% от среднего показателя по странам ОЭСР и на 29,6% от усредненного показателя ТОП-10 лидеров рейтинга стран Bloomberg innovation rating. Вместе с тем соответствие об-

шемировым тенденциям обеспечивается преимущественно за счет усилий по цифровизации крупных компаний, пользующихся широким ассортиментом инструментов государственной поддержки инновационной деятельности. Представляется, что нарастание асимметричности между цифровыми составляющими системообразующих компаний, значительная часть которых является экспортоориентированными, представляет угрозу национальной безопасности из-за роста рисков технологического разрыва между отдельными группами национальной экономики. Требуется активизация государства по снижению асимметричности в формате:

- перераспределение доходов крупных новаторов в пользу малых инновационных предприятий;
- развития на средства государственного бюджета первичной инфраструктуры вовлечения новых участников в систему цифровых экономических отношений.

Список литературы

1. Батаев А.В. Оценка развития технологий в сфере анализа и обработки больших данных / Цифровая экономика, умные инновации и технологии. Сборник трудов Национальной (Всероссийской) научно-практической конференции с зарубежным участием. – СПб.: Политех-пресс, 2021, С. 51–54.
2. Помыткина Л.Ю. Готовность населения России к цифровизации экономики. Экономические исследования и разработки. 2020. № 2. С. 13–19.
3. Gromova E, Timokhin D., Popova G., The role of digitalisation in the economy development of small innovative enterprises / Procedia Computer Science, Volume 169, 2020, Pages 461–467, <https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.02.224>.
4. Laptev S.V., Filina F.V., Timohin D.V. (2020) Competitiveness Management of Russian Innovation Entrepreneurship. In: Bogoviz A. (eds) Complex Systems: Innovation and Sustainability in the Digital Age. Studies in Systems, Decision and Control, vol 282. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-44703-8_35.
5. Гусов А.З., Репкина О.Б., Социальные ресурсы и риски промышленной революции 4.0 в России. Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2019. Т. 21. № 1. С. 5–12.
6. Репкина О.Б. Актуальные аспекты развития национальной инновационной системы. Путеводитель предпринимателя. 2019. № 41. С. 181–187.
7. Цифровая трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты. Доклад НИУ ВШЭ, URL: [463148459.pdf \(hse.ru\)](https://hse.ru/data/2021/12/08/463148459.pdf), дата обращения: 08.12.2021.

References

1. Bataev A.V. Assessment of technology development in the field of big data analysis and processing/Digital economy, smart innovations and technologies. Collection of works of the National (All-Russian) scientific and practical conference with foreign participation. – St. Petersburg: Politech-press, 2021, S. 51–54.
2. Pomytkina L. Yu. Readiness of the Russian population to digitalize the economy. Economic research and development. 2020. № 2. С. 13–19.
3. Gromova E, Timokhin D., Popova G., The role of digitalisation in the economy development of small innovative enterprises / Procedia Computer Science, Volume 169, 2020, Pages 461–467, <https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.02.224>.
4. Laptev S.V., Filina F.V., Timohin D.V. (2020) Competitiveness Management of Russian Innovation Entrepreneurship. In: Bogoviz A. (eds) Complex Systems: Innovation and Sustainability in the Digital Age. Studies in Systems, Decision and Control, vol 282. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-44703-8_35.
5. Gusov A.Z., Repkina O.B., Social resources and risks of the industrial revolution 4.0 in Russia. Bulletin of Volgograd State University. Series 3: Economics. Ecology. 2019. T. 21. № 1. С. 5–12.
6. Repkina O.B. Topical aspects of the development of the national innovation system. Entrepreneur's Guide. 2019. № 41. С. 181–187.
7. Digital transformation of industries: starting conditions and priorities. HSE report, URL: [463148459.pdf \(hse.ru\)](https://hse.ru/data/2021/12/08/463148459.pdf), circulation date: 08.12.2021.

ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ / INDUSTRY SECTOR AS THE BASIS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Оригинальные статьи / Original articles

DOI 10.24182/2073-6258-2021-20-4-42-49



Механизм оценки готовности основных средств промышленных предприятий к вызовам внешней среды

Е. А. Евдокимова

старший преподаватель

Государственный университет управления, Москва, Россия

katestarr@mail.ru

Аннотация: *Настоящее время характеризуется высокой скоростью изменений внешней среды промышленных предприятий, играющих ведущую роль в экономике страны. Внешние изменения выступают вызовами предприятиям и вынуждают проводить внутренние преобразования с целью обеспечения эффективной деятельности. В подобных условиях особую роль и значение приобретает поиск решений, направленных на качественное управление текущими ресурсами промышленного предприятия, т. к. необоснованная их замена в ожидании обеспечения стабильных показателей прибыли в ответ на проводимые совершенствования может привести к банкротству. Принятие управленческих решений на основе оценки их возможностей участвовать в преобразованиях промышленных предприятий является залогом наиболее выгодного соотношения ожидаемых результатов от проводимых преобразований и стоимости их внедрения.*

Особенность промышленных предприятий заключается в высокой доле основных средств в их активах, что является барьером для мобильного и гибкого поведения на рынке. Основные средства требуют особого внимания при планировании проведения преобразований в деятельности промышленного предприятия, менеджмент которого нуждается в полноценной оценке этого ресурса для максимизации использования его возможностей.

Разработанный механизм позволяет принять обоснованное управленческое решение для достижения поставленной менеджментом предприятия цели. Полнота содержащейся в механизме оценки выявляет наиболее доступные к осуществлению преобразования с использованием имеющихся в наличии основных средств по ряду прямых и косвенных показателей одновременно.

Ввиду непрерывного преобразования как внешней, так и внутренней среды функционирования промышленных предприятий видится необходимым использовать весь доступный спектр эффективных инструментов и рекомендаций для принятия качественных управленческих решений. Разработанный механизм является таким инструментом.

Ключевые слова: основные средства, промышленные предприятия, оценка, управление, механизм, ранжирование.

Mechanism for assessing the readiness of industrial enterprises' fixed assets to the challenges of the external environment

E. A. Evdokimova

Senior Lecturer

State University of Management, Moscow, Russia

katestarr@mail.ru

Abstract: *The present time is characterized by a high rate of changes in the external environment of industrial enterprises that play a leading role in the country's economy. External changes pose challenges to enterprises and force them to carry out internal transformations in order to ensure effective operation. In such conditions, the search for solutions aimed at high-quality management of the current resources of an industrial enterprise acquires a special role and*

importance, since unjustified replacement of them in anticipation of ensuring stable profit indicators in response to ongoing improvements can lead to bankruptcy. Making decisions based on an assessment of their ability to participate in the transformation of industrial enterprises is the key to the most favorable ratio of the expected results from the ongoing transformations and the cost of their implementation.

The peculiarity of industrial enterprises is the high share of fixed assets in their assets, which is a barrier to mobile and flexible behavior in the market. Fixed assets require special attention when planning transformations in the activities of an industrial enterprise, the management of which needs a full assessment of this resource to maximize the use of its capabilities.

The developed mechanism allows you to make an informed management decision to achieve the goal set by the management of the enterprise. The completeness of the assessment contained in the mechanism reveals the most accessible transformations, using available fixed assets for a number of direct and indirect indicators at the same time.

In view of the continuous transformation of both the external and internal environment of the functioning of industrial enterprises, it seems necessary to use the entire available range of effective tools and recommendations for making high-quality management decisions. The developed mechanism is such a tool.

Keywords: *fixed assets, industrial enterprises, assessment, management, mechanism, ranking.*

Современные реалии характеризуются высоким уровнем глобализации, высокой событийной насыщенностью, информационной доступностью, инновационной активностью. Все это делает последствия любого действия практически необратимыми и увеличивает их масштабы. В связи с чем экономики стран, связанные интенсивной взаимной вовлеченностью и взаимозависимостью, вынуждены оперативно реагировать на все факты и явления, в том числе, и на те, что еще несколько лет назад абсолютно не требовали обратной связи со стороны государства.

Гибкость и адаптивность стали наиболее значимыми качествами, обеспечивающими высокую доходность как для государства в целом, так и для отдельно взятых организаций, предприятий. Возможность максимально быстро подстроиться под случившиеся изменения в настоящее время является гарантом успеха¹. На ступень выше этого — возможность предсказать изменения с достаточной степенью точности. И на вершине этой пирамиды — быть автором этих изменений. Так как на вершине пирамиды стоят единицы и зачастую это специализированные организации, для прогнозирования необходим достаточно глубокий анализ, что влечет за собой затраты различного характера, то для большинства участников экономической системы для обеспечения текущей деятельности остается лишь одно — развивать способность быстро адаптироваться к изменениям.

Адаптация всегда связана с преобразованиями и подразумевает проведение внутренних изменений в ответ на внешние. Преобразовательная деятельность (трансформация) созидательна и требует вовлечения достаточного количества ресурсов². С этим связана проблема, присущая многим субъектам экономики: потребность в проведении изменений, являющихся неотъемлемой частью их деятельности, с одной стороны, и ограниченность ресурсов для проведения этих изменений — с другой³.

Особо остро данная проблема представлена в промышленности, составляющей основу ВВП страны. Промышленные предприятия характеризуются высоким уровнем фондоемкости. Потребность в использовании основных средств для осуществления деятельности в большом количестве является ограничением для высокой скорости адаптации и формирования гибкой политики предприятия в целом. Таким образом, можно сделать вывод о том, что проблема необходимости проведения изменений и ограниченности ресурсов для их осуществления для промышленных предприятий является актуальной и выраженной в более острой форме, чем для организаций, чья деятельность не связана с производством товаров.

Обозначенная проблема наделяет ценностью грамотное управление имеющимися в наличии ресурсами промышленных предприятий, что включает в себя проведение качественной оценки их возможностей.

¹ Е. Ю. Камчатова, М. В. Хайрулова, Е. К. Зорин Современные инструменты управления бизнесом в условиях развития цифровых технологий. Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14. № 1. С. 28–41.

² Н.А. Старостина Долгосрочное инвестирование в России. Вестник Московского Гуманитарно-экономического института. 2021. № 3. С. 252–258.

³ М. Н. Муратова, Е. Ю. Камчатова Современные условия развития производственной деятельности в промышленном секторе России. Дискуссия. 2020. № 6(103). С. 26–36.

Основные средства играют ведущую роль в производстве товаров. Именно с их помощью и происходит преобразование материалов в конечный продукт. Существенные изменения в деятельности промышленных предприятий невозможны без участия основных средств. Также именно этот ресурс ввиду своей высокой стоимости и продолжительного срока полезного использования, что подразумевает его определение, является барьером к оперативному осуществлению преобразований в ответ на изменения внешней среды. Его замена, модернизация или реконструкция ведут к вовлечению иных ресурсов компании: финансовых, трудовых и т. д.⁴

В связи с вышесказанным видится необходимым в первую очередь рассмотреть возможности грамотного управления именно имеющимися в наличии основными средствами промышленного предприятия.

Принятие управленческого решения в отношении проводимых на предприятии преобразований должно быть обосновано, а также включать в себя информацию о возможностях основных средств участвовать в преобразованиях, а также информацию о доступности самих преобразований для промышленных предприятий⁵.

В качестве решения сложившейся проблемы предлагается ввести механизм оценки возможностей основных средств промышленного предприятия участвовать в планируемых преобразованиях.



Рис. 1. Механизм оценки возможностей основных средств промышленного предприятия участвовать в планируемых преобразованиях⁶

Первый этап разработанного механизма принятия управленческого решения — постановка цели. Цель подразумевает желаемый результат от внедрения преобразований и, если это возможно, выраженный в соответствующей единице измерения. Подразумевается увеличение прибыли в рублях, сокращение времени производства товара в минутах, снижение уровня загрязнения в тоннах, увеличение количества производимого товара в штуках и т. д. Также могут быть более пространственные запросы на результат, например улучшение качества товара. Но даже в этом случае

⁴ Засько В.Н., Камчатова Е.Ю., Копылов И.А. [и др.]. Особенности государственно-рыночного партнерства современной модели экономического развития Российской Федерации. — М.: Общество с ограниченной ответственностью Издательство «КноРус», 2020. 150 с.

⁵ Камчатова, Е.Ю. Политика инновационного развития бизнеса на примере крупных высокотехнологичных промышленных доминирующих предприятий. Вестник университета. 2014. № 14. С. 47–51.

⁶ Разработано автором.

необходимо иметь шкалу оценки. Лучше отталкиваться от того, каким-то образом был выявлен факт того, что качество товара можно улучшить. Критериями такого рода результатов могут стать не очевидные, иногда косвенные показатели, например: сокращение негативных отзывов о товаре, снижение частоты случаев возврата товара, увеличение количества запросов, покрываемых функционалом товара и т. д.

Второй этап механизма — формирование функционального запроса. Функциональный запрос определяет путь достижения желаемых результатов и соответственно те функции, которые должно выполнять планируемое к осуществлению на промышленном предприятии преобразование. Если цель — снижение затрат, увеличение прибыли или любая иная представленная в стоимостном выражении, то ее необходимо раскрыть и определить ту функцию (возможно, спектр функций) преобразования, при реализации которого затраты и будут снижены, прибыль увеличена и т. д. При необходимости можно формировать группы планируемых преобразований по совокупности признаков: преобразования с одинаковым результатом, со схожими путями достижения результатов, с одинаковыми техническими требованиями и т. д.

В дополнение к определяемым функциям данный запрос может содержать ограничения по категориям, группам, функционалу задействованных основных средств.

Примеры формирования запроса в отношении поставленной цели.

1. Товар: глиняная посуда. Цель: снижение времени производства товара в минутах. Функциональный запрос: установка дополнительного оборудования печи для обжига.

2. Товар: глиняная посуда. Цель: увеличение прочности производимого товара. Функциональный запрос: замена материала для производства товара. Анализируемое основное средство — печь для обжига.

В первом примере функциональный запрос подразумевает достижение цели через преобразование, объектом которого является конкретное имеющееся в наличии основное средство. Во втором примере функциональный запрос не предусматривает действий в отношении основного средства, но так как идет замена материала производимого товара, то необходимо проанализировать возможность основного средства также выполнять свои функции в новых условиях, т. е. взаимодействовать с новым материалом. И, если это не представляется возможным, то рассмотреть варианты его модернизации, замены⁷.

Чем больше предприятие, тем точнее должен быть сформулирован функциональный запрос. А при наличии нескольких вариантов функционального запроса в рамках одной цели механизм должен быть разработан в отношении каждого из них. Для небольших предприятий этап формирования функционального запроса может отсутствовать. Это значит, что рассматриваются все доступные преобразования для достижения поставленной цели в отношении или с участием любого имеющегося в наличии основного средства. Связь между целью и конкретным путем ее реализации и порождает функциональный запрос.

Третий этап — подбор преобразований, отвечающих функциональному запросу.

Четвертый этап — оценка количества преобразований, отвечающих функциональному запросу. Если количество преобразований, полученных в ответ на сформулированный функциональный запрос предприятия, не соответствует ожиданиям (слишком много или слишком мало), то в первую очередь стоит проанализировать объективные причины такого количества. Стоит обратить внимание на особенности функционирования производства. Количество доступных преобразований обусловлено особенностями отрасли, месторасположения, проводимой политикой предприятия и иными его особенностями и т. д.

В случае, если количество доступных преобразований не объясняется особенностями функционирования промышленного предприятия, следует обратиться к пункту два. В случае слишком большого количества доступных преобразований сформулировать функциональный запрос с большим количеством ограничений. А в случае недостаточного количества доступных преобразований для проведения дальнейшего анализа, наоборот, снять некоторые из установленных ограничений.

⁷ Евдокимова Е.А., Камчатова Е.Ю. Классификация основных средств предприятия как способ определения объекта инновационной деятельности. Вестник Московского гуманитарно-экономического института.

Если количество преобразований по факту изменения функционального запроса значительно не меняется, можно обратиться к пункту один и переформулировать цель, если это позволяет проводимая политика промышленного предприятия.

После формирования списка преобразований, отвечающих функциональному запросу, в комфортном для дальнейшего анализа объеме перейти к следующему этапу.

Пятый этап — расчет расширенного коэффициента инновационной доступности для анализируемых основных средств в отношении всех выбранных к анализу преобразований по формуле:

$$\text{РКИД}_{\text{ОС}} = \frac{\frac{\text{ДИ}_{\text{ОС}}^{\text{I}-1}}{\text{И}_{\text{ОС}}^{\text{I}-1}} + \frac{\text{ДИ}_{\text{ОС}}^{\text{I}}}{\text{И}_{\text{ОС}}^{\text{I}}} + \frac{\text{ДИ}_{\text{ОС}}^{\text{I}+1}}{\text{И}_{\text{ОС}}^{\text{I}+1}}}{3}, \quad (1)$$

где $\text{И}_{\text{ОС}}^{\text{I}}$ — преобразования, планируемые к внедрению на предприятии, предназначенные для конкретного основного средства;

$\text{ДИ}_{\text{ОС}}^{\text{I}}$ — преобразования, планируемые к внедрению на предприятии, предназначенные для конкретного основного средства и доступные к внедрению с учетом уровня износа этого основного средства;

$\text{И}_{\text{ОС}}^{\text{I}-1}$ — преобразования, предшествующие на 1 ступень преобразованиям, планируемым к внедрению на предприятии, предназначенные для конкретного основного средства;

$\text{ДИ}_{\text{ОС}}^{\text{I}-1}$ — преобразования, предшествующие на 1 ступень преобразованиям, планируемым к внедрению на предприятии, предназначенные для конкретного основного средства и доступные к внедрению с учетом уровня износа этого основного средства;

$\text{И}_{\text{ОС}}^{\text{I}+1}$ — преобразования, следующие на 1 ступень за преобразованиями, планируемыми к внедрению на предприятии, предназначенные для конкретного основного средства;

$\text{ДИ}_{\text{ОС}}^{\text{I}+1}$ — преобразования (включая аналоги), следующие на 1 ступень за преобразованиями, планируемыми к внедрению на предприятии, предназначенные для конкретного основного средства и доступные к внедрению с учетом уровня износа этого основного средства⁸.

Значения коэффициента могут быть представлены в диапазоне от 0 до 1. Так как при расчетах используются три группы преобразований, то и значения коэффициента предлагается отнести к одной из трех групп.

Первая группа от 0 до 0,33 — низкий показатель возможности основного средства участвовать в преобразованиях промышленного предприятия, обеспечивающих достижение поставленной цели.

Вторая группа от 0,34 до 0,66 — хороший показатель возможности основного средства. Выбранные преобразования в большей степени доступны для внедрения с участием имеющихся в наличии основных средств.

Третья группа от 0,67 до 1 — показатель демонстрирует сверхвозможности анализируемого основного средства. Оцениваемое основное средство можно использовать для внедрения более передовых инноваций или осуществления преобразований с использованием более современных инструментов.

Расширенный показатель инновационной доступности помимо оценки возможностей основных средств косвенно демонстрирует:

1. Потребности в дополнительном финансировании.
2. Потребности в дополнительном времени для осуществления преобразований.
3. Сложность планируемых к внедрению преобразований. Сложность подразумевает потребность в проведении дополнительных подготовительных работ, выделенных в этапы, а также вложение ресурсов разного характера на каждом из них.

⁸ Евдокимова Е.А., Камчатова Е.Ю. Оценка возможности совершенствования основных средств организации на основе инноваций. Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2020. № 4. С. 127–141.

Столь многогранная оценка становится доступной с использованием расширенного коэффициента инновационной доступности. Результатом проводимых работ на данном этапе механизма становится ранжированный список преобразований по их доступности к осуществлению на предприятиях.

Шестой этап — формирование ранжированного списка преобразований по степени доступности их внедрения с использованием имеющихся в наличии основных средств, включающего информацию об их стоимости. Такой список демонстрирует технико-технологические возможности внедрения преобразования, стоимость его внедрения, сложность ее внедрения, потребность в дополнительном времени для его внедрения (помимо основного времени внедрения), потребность в дополнительных финансовых затратах (помимо стоимости внедрения преобразования).

Для наглядности предлагается рассмотреть действие разработанного механизма на примере.

Швейное производство. Проблема: анализ клиентских отзывов выявил, что причина снижения объемов реализуемой продукции заключается в более длительном производстве единицы продукции по сравнению с конкурентами, производящими продукцию сопоставимого ассортимента и качества.

Деятельность предприятия обеспечивают следующие основные средства: компьютер дизайнера, 2 швейные машины и компьютер (для задачи параметров), одна вязальная машина.

Цель: повысить объем реализуемой продукции.

Функциональный запрос к преобразованиям: преобразования со схожим результатом — сокращение времени производства продукции.

Дополнительные признаки отсутствуют.

Основные средства для оценки: все, имеющиеся в наличии.

Подбор преобразований отвечающих функциональному запросу.

Для сокращения времени производства продукции предлагается:

1. Установить новый программный продукт на компьютер дизайнера.
2. Установить новый программный продукт на компьютер, управляющий швейными машинами.
3. Установить новое программное обеспечение для вязальной машины.
4. Установить доп. оборудование для вязальной машины.

Оценка количества доступных вариантов: приведенное количество комфортно для проведения дальнейших расчетов.

Расчет РКИД_{ос} для каждого основного средства согласно приведенной формуле. Результаты расчетов, ранжированные по убыванию значения коэффициента, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Преобразования, отвечающие функциональному запросу, ранжированные по их доступности к внедрению с помощью конкретных основных средств⁹

Преобразования	Значение РКИД _{ос} для ОС, с помощью которого будет произведено внедрение
Новый ПП для компьютера дизайнера	0,7
Новое ПО для вязальной машины	0,55
Доп. оборудование для вязальной машины	0,47
Новый ПП для компьютера, управляющего швейными машинами	0,28

Формирование ранжированного списка преобразований по их доступности к внедрению с помощью конкретных основных средств с присвоением стоимости их внедрения представлено в таблице 2.

⁹ Рассчитано и составлено автором.

Таблица 2

Ранжированный перечень преобразований по их доступности к внедрению с помощью конкретных основных средств с присвоением стоимости¹⁰

Преобразования	Значение РКИД _{ос} для ОС, с помощью которого будет произведено внедрение	Стоимость внедрения инновации, руб.
Новый ПП для компьютера дизайнера	0,7	80 000
Новое ПО для вязальной машины	0,55	69 000
Доп. оборудование для вязальной машины	0,47	50 000
Новый ПП для компьютера, управляющего швейными машинами	0,28	40 000

Результаты оценки, проведенной согласно разработанному механизму, показали, что наиболее благоприятные технико-технологические условия для достижения поставленной цели у преобразования, предполагающего установку нового программного продукта на компьютер дизайнера.

При этом варианты, предполагающие модернизацию вязальной машины, также имеют значение РКИД_{ос} для комфортного их внедрения без дополнительных затрат времени и финансов. Более того, они имеют стоимость внедрения ниже, чем преобразование с самым высоким значением РКИД_{ос}.

Низкий показатель РКИД_{ос} (в диапазоне от 0 до 0,33) имеет только преобразование, подразумевающее установку нового программного продукта на компьютер, задающий параметры для швейных машин. При этом его стоимость самая низкая из всех приведенных. Но значение РКИД_{ос} говорит о возможных дополнительных затратах при его внедрении. Следовательно, низкая стоимость в данном случае включает повышенные риски.

Приведенный анализ показал возможность внедрения преобразований с помощью основных средств, находящихся в распоряжении предприятия. Данный анализ выявил несколько комфортных для внедрения вариантов, что позволит инициатору оценки сделать выбор, основанный на иных параметрах.

Разработанный механизм по принятию управленческого решения о выборе варианта преобразования промышленного предприятия на основе оценки возможностей основных средств имеет ряд преимуществ.

1. Итоговый результат проведение оценки по разработанного механизма включает наиболее полные данные о планируемых к осуществлению преобразований, а именно их стоимость, техническую доступность, потребность в вовлечении дополнительных ресурсов ввиду недостаточных возможностей имеющихся в наличии основных средств быть полноценно задействованными и отвечать заявленным требованиям.

2. Ни один из этапов разработанного механизма не является сложным и не требует привлечения дополнительных специалистов для его осуществления. Все расчеты доступны. Сам процесс оценки не требует дополнительных затрат и может быть выполнен силами самого инициатора.

3. Время прохождения всех этапов зависит лишь от мотивации инициатора и может быть увеличено в случае максимально тщательного поиска и проработки доступных к осуществлению преобразований, отвечающих поставленным целям. Предусмотрены возвраты к более ранним этапам в случае некомфортного количества планируемых расчетов.

Такое соотношение доступности работы по разработанному механизму, времени его прохождения и полноты результатов дают преимущества перед осуществлением более длительных расчетов, требующих дополнительных затрат времени и финансов.

¹⁰ Рассчитано и составлено автором.

Современная мировая обстановка порождает все новые кризисы разного характера, сути, последствий, которые, безусловно, находят свое отражение в экономике страны. Умение управлять имеющимися в наличии ресурсами в ответ на постоянные изменения внешней среды — бесценный навык, закладывающий основу прибыльного существования предприятия, позволяющее в дальнейшем обеспечить его развитие.

Список литературы

1. Камчатова Е.Ю., Хайрулова М.В., Зорин Е.К. Современные инструменты управления бизнесом в условиях развития цифровых технологий. Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14. № 1. С. 28–41.
2. Старостина Н.А. Долгосрочное инвестирование в России. Вестник Московского Гуманитарно-экономического института. 2021 № 3. С. 252–258.
3. М.Н. Муратова, Е. Ю. Камчатова. Современные условия развития производственной деятельности в промышленном секторе России. Дискуссия. 2020. № 6 (103). С. 26–36.
4. Засько В.Н., Камчатова Е.Ю., Копылов И.А. [и др.]. Особенности государственно-рыночного партнерства современной модели экономического развития Российской Федерации. — Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство “КноРус”», 2020. 150 с.
5. Камчатова, Е.Ю. Политика инновационного развития бизнеса на примере крупных высокотехнологичных промышленных доминирующих предприятий / Е.Ю. Камчатова. Вестник университета. 2014. № 14. С. 47–51.
6. Евдокимова Е.А., Камчатова Е.Ю.. Классификация основных средств предприятия как способ определения объекта инновационной деятельности. Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2020. № 3. С. 103–118.
7. Евдокимова Е.А., Камчатова Е.Ю. Оценка возможности совершенствования основных средств организации на основе инноваций. Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2020. № 4. С. 127–141.

References

1. Kamchatova E.Y., Khairulova M.V., Zorin E.K. Modern business management tools in the context of digital technology development. Entrepreneur's Guide. 2021. Vol. 14. No. 1. Pp. 28–41.
2. Starostina N.A. Long-term investment in Russia. Bulletin of the Moscow Humanitarian and Economic Institute. 2021. No. 3. Pp. 252–258.
3. Muratova M.N., Kamchatova E.Y. Modern conditions for the development of production activities in the industrial sector of Russia. Discussion. 2020. No. 6(103). Pp. 26–36.
4. Zasko V.N., Kamchatova E.Y., Kopylov I.A. [et al.]. Features of public-market partnership of the modern model of economic development of the Russian Federation. — Moscow: Limited Liability Company «KnoRus Publishing House», 2020. 150 p.
5. Kamchatova, E.Y. The policy of innovative business development on the example of large high-tech industrial dominant enterprises / E.Y. Kamchatova. Bulletin of the University. 2014. No. 14. Pp. 47–51.
6. Evdokimova E.A., Kamchatova E.Y. Classification of fixed assets of an enterprise as a way of determining the object of innovation activity. Bulletin of the Moscow Humanitarian and Economic Institute. 2020. No. 3. pp. 103–118.
7. Evdokimova E.A., Kamchatova E.Y. Assessment of the possibility of improving the organization's fixed assets on the basis of innovations. Bulletin of the Moscow Humanitarian and Economic Institute. 2020. No. 4. pp. 127–141.

Использование элементов бионической организации на предприятиях по производству электрического оборудования

С. Б. Моисеев

генеральный директор
ООО «Масса», Москва, Россия
moiseev.sb@mosizolyator.ru

Аннотация: Рассмотрены основные тенденции развития предприятий по производству электрического оборудования. Выявлены основные проблемы, характерные для предприятий, выпускающих электрическое оборудование. Проанализированы перспективы и специфика построения организаций бионического типа, прежде всего, применительно к предприятиям по выпуску электрического оборудования. Разработана модель развивающейся бионической организации, основанной на управлении бизнес-сообществом.

Ключевые слова: бионическая организация, предприятия по производству электрического оборудования, бизнес-сообщество, бизнес-процессы.

The use of elements of the bionic organization in the production of electrical equipment

S. B. Moiseev

General Manager
LLC «Massa», Moscow, Russia
moiseev.sb@mosizolyator.ru

Abstract: The main trends in the development of enterprises for the production of electrical equipment are considered. The main problems typical for enterprises producing electrical equipment have been identified. The prospects and specifics of building bionic-type organizations are analyzed, first of all, in relation to enterprises for the production of electrical equipment. A model of a developing bionic organization based on business community management has been developed.

Keywords: bionic organization, electrical equipment manufacturing enterprises, business community, business processes.

В современных условиях электрическая энергия является важнейшим ресурсом, используемым во всех сферах промышленного производства. В этой связи бесперебойность поставок и величина тарифов на электрическую энергию в значительной степени определяют конкурентоспособность выпускаемой продукции, а также экономическую эффективность производственных процессов. Очевидно, что качество электроснабжения, а также затраты на обеспечение его требуемого уровня, непосредственно связаны с техническими и эколого-экономическими характеристиками применяемого электрического оборудования, которое входит в состав систем генерации, передачи и использования электрической энергии. В соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики за 2019 г. в РФ функционировали около 3826,9 тысяч предприятий и организаций, из которых 7,9 тысяч предприятий относились к такому виду экономической деятельности, как «производство электрического оборудования». В 2020 г. и первой половине 2021 г. наблюдалось некоторое снижение их числа, о чем, в частности, свидетельствуют результаты исследований о количестве зарегистрированных и официально ликвидированных предприятий (например, с января по сентябрь 2021 г. число зарегистрированных предприятий по данному виду экономической деятельности составило 361 предприятие и ликвидированных — 459).¹

Анализ основных тенденций развития предприятий по виду экономической деятельности «производство электрического оборудования» позволяет говорить о чередовании периодов спада и роста. Например, если с 2016 г. по 2019 г. предприятия данного вида экономической деятельно-

¹ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: <https://rosstat.gov.ru/>.

сти демонстрировали разные темпы роста, то в 2020 г. наблюдался некоторый спад производства, что в определенной мере было связано с экономическими и другими ограничениями. При этом в январе–сентябре 2021 г. рост производства по данному виду экономической деятельности составил 6,7% (рис. 1). Рассматривая виды экономической деятельности (ВЭД), включенные в состав ВЭД «производство электрического оборудования», необходимо отметить, что в январе–сентябре 2021 г. наиболее значительные темпы роста наблюдались в области производства бытовых приборов, производства электрических ламп и осветительного оборудования (рис. 2). Приведенные данные в некоторой степени согласуются с данными, характеризующими производство и потребление электроэнергии. Если в 2019 г. потребление электрической энергии практически не изменилось по сравнению с 2018 г. и составило 1075,2 млрд. кВт·ч, а ее выработка увеличилась на 0,9% к 2018 г. и составила 1080,6 млрд. кВт·ч², то в 2020 г. было отмечено наиболее существенное за последние годы сокращение производства и потребления электрической энергии (на 3,1% и 2,4% соответственно).³ Проявление указанной отрицательной динамики в области потребления и производства электроэнергии было связано с общим снижением экономической активности и, в частности, уменьшением ее потребления промышленными предприятиями (прежде всего,

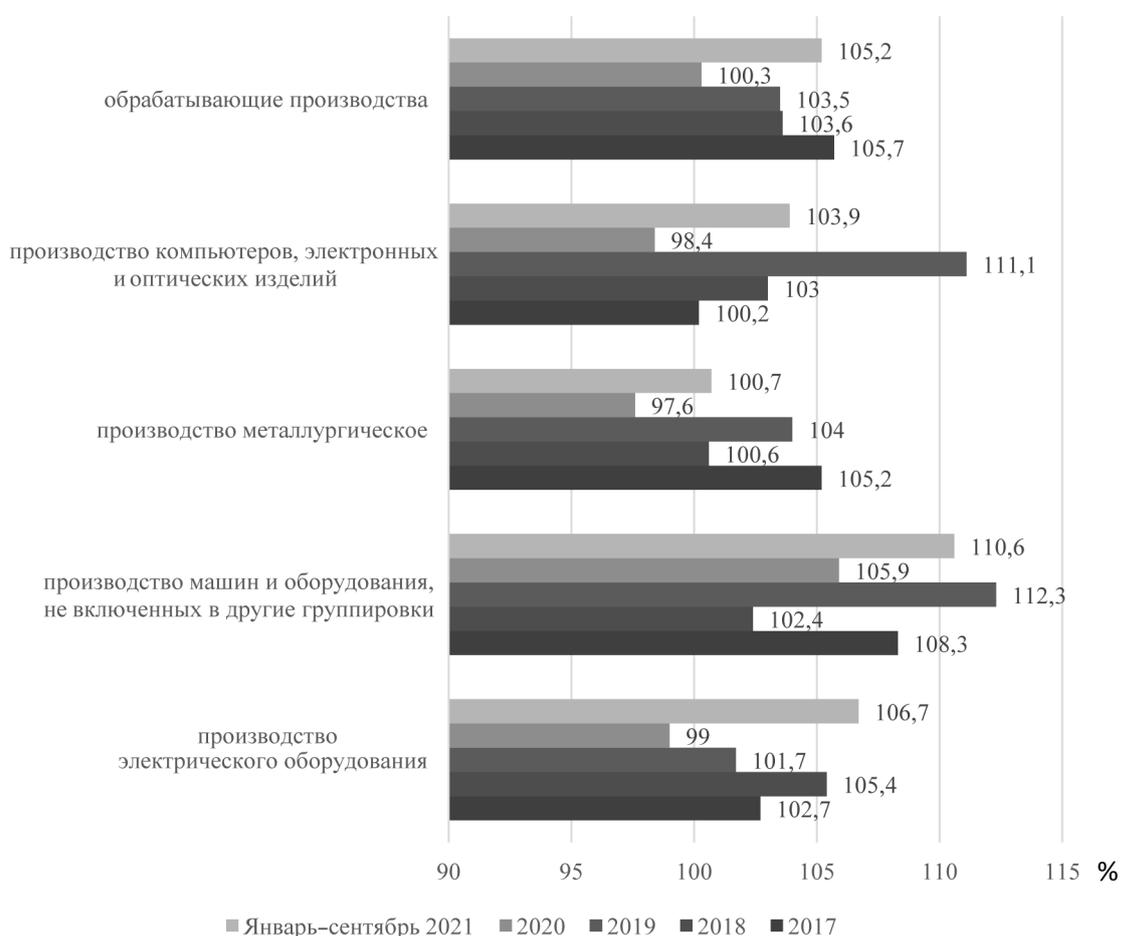


Рис. 1. Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности, в % к пред. году⁴

² Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. Основные характеристики российской электроэнергетики [Электронный ресурс]: [HTTPS://MINENERGO.GOV.RU/NODE/532](https://minenergo.gov.ru/node/532).

³ Исследование информационного агентства «INFOLine» «Электроэнергетическая отрасль России 2021 года. Итоги 2020 года и перспективы развития до 2023 года» [Электронный ресурс]: <https://infoline.spb.ru/shop/issledovaniya-gynkov/page.php?ID=204722#tab-op-link>.

⁴ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: <https://rosstat.gov.ru/>.



Рис. 2. Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности (за январь–сентябрь 2021 г. в % к январю–сентябрю 2020 г.)⁵

относящимися к машиностроению, нефтяной, металлургической, химической и другим отраслям промышленности), а также погодными условиями.

Анализ финансово-экономического состояния организаций по ВЭД «производство электрического оборудования» позволяет заключить, что для них характерен недостаточно высокий уровень рентабельности продукции, а также активов по сравнению с организациями других отраслей промышленности. При этом за период с 2017 г. по 2019 г. рентабельность активов указанных организаций уменьшилась с 6% до 5,5%, а рентабельность продукции с 7,9% до 7,7% (рис. 3).

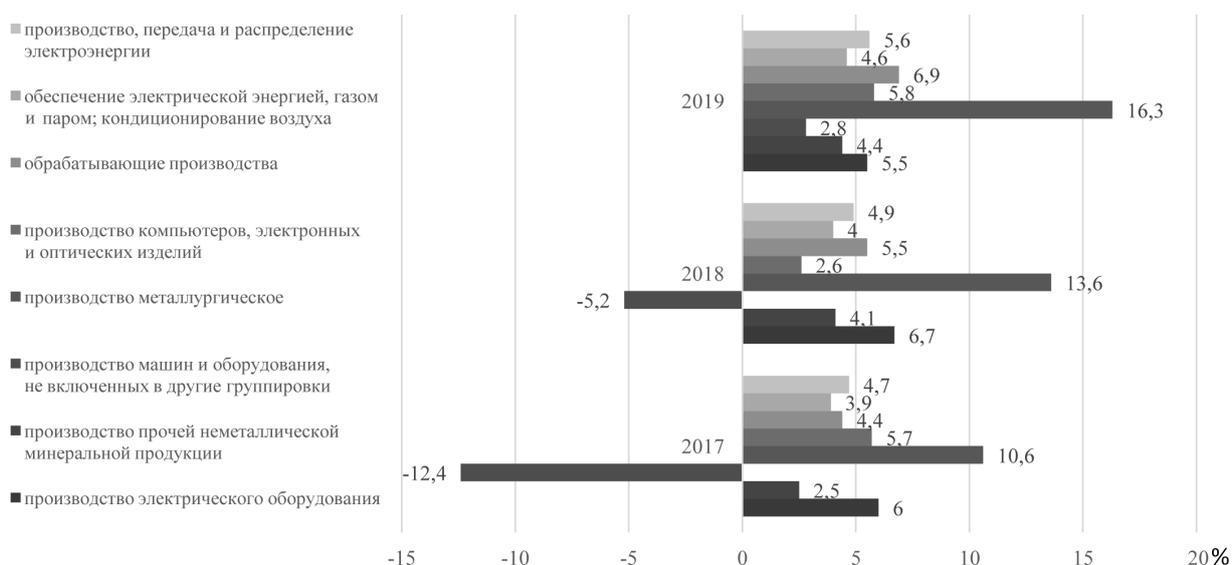


Рис. 3. Рентабельность активов организаций по отдельным видам экономической деятельности, %⁶

⁵ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: <https://rosstat.gov.ru/>.

⁶ Там же.

С. Б. Моисеев
Использование элементов бионической организации на предприятиях
по производству электрического оборудования

В то же время удельный вес убыточных организаций в общем числе организаций по данному виду экономической деятельности сократился с 2017 г. по 2019 г. с 27% до 24,9%, что ниже значения аналогичного показателя по РФ в целом на 7,6% (рис. 4). Кроме того, несмотря на стабильный объем инвестиционных вложений в основной капитал (в 2018 г. и 2019 г. значение данного показателя составило 43,3 млрд. рублей и 42,8 млрд. рублей соответственно), а также некоторое увеличение затрат на технологические инновации (с 9046,2 млн. рублей до 11630,4 млн. рублей с 2017 г. по 2018 г.), отмечаемые по организациям ВЭД «производство электрического оборудования», для них характерна достаточно высокая степень износа основных фондов (в 2018 г. — 52,5%).

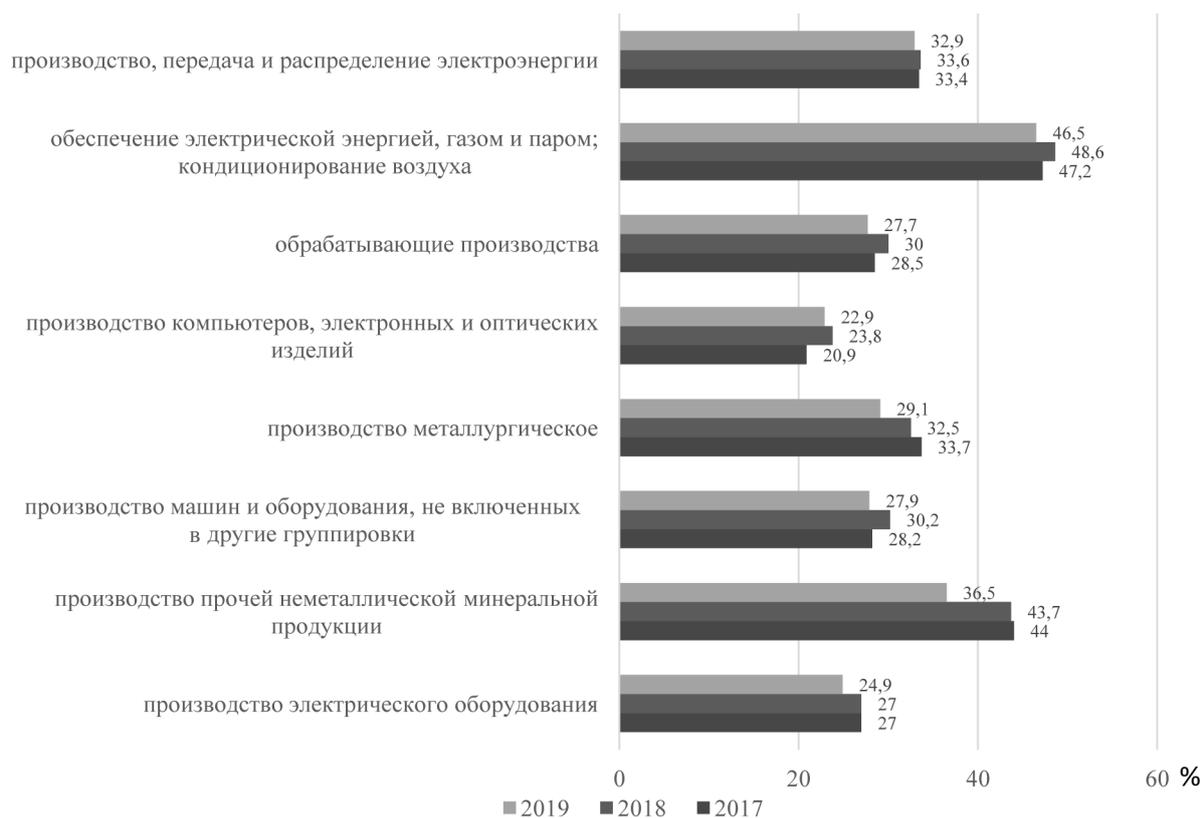


Рис. 4. Удельный вес убыточных организаций в общем числе организаций по отдельным видам экономической деятельности, %⁷

Ввиду значимости электроэнергетики и ее роли в развитии всех отраслей промышленности и обеспечении экономической безопасности страны, а также существенного влияния на качество жизни населения на государственном уровне в последние годы был принят ряд программных документов, определяющих развитие отрасли в стратегической перспективе, а также при формировании перечня критических технологий РФ, определяющих направления технологического развития страны в долгосрочной перспективе, выделен ряд позиций, связанных с развитием энергетической отрасли («технологии атомной энергетики, ядерного топливного цикла, безопасного обращения с радиоактивными отходами и отработавшим ядерным топливом», «технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику», «технологии создания энергосберегающих систем транспортировки, распределения и использования энергии» и др.⁸). К числу указанных выше программных документов можно отнести Государственную про-

⁷ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: <https://rosstat.gov.ru/>.

⁸ Перечень критических технологий Российской Федерации [Электронный ресурс]: <http://www.kremlin.ru/supplement/988>.

грамму Российской Федерации «Развитие энергетики» (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 321)⁹, Энергетическую стратегию Российской Федерации на период до 2035 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 июня 2020 г. № 1523-р)¹⁰ и другие. Исследование результатов реализации указанной Государственной программы показывает, что по большинству показателей за период с 2014 г. по 2018 г. были достигнуты плановые значения. Например, «потери электроэнергии в электрических сетях от общего объема отпуска электроэнергии» в 2018 г. составили 9,7%, что соответствует плановому значению и меньше значения за 2017 г. на 0,5%. Также можно отметить снижение энергоёмкости ВВП РФ в результате реализации данной Программы (фактическое значение показателя в 2018 г. составило 8,3%, плановое — 6,91%). Достижение запланированных в соответствии с Государственной программой РФ «Развитие энергетики» значений основных показателей, характеризующих развитие рассматриваемого сектора экономики, в том числе повышение надежности электроснабжения населения и предприятий промышленности, невозможно без повышения эффективности деятельности предприятий, выпускающих электрическое оборудование, и обеспечения высокого уровня конкурентоспособности производимой ими продукции.

Несмотря на определенные позитивные тенденции, можно выделить следующие проблемы, характерные для предприятий, выпускающих электрическое оборудование:

1) Конкуренция с зарубежными производителями. Например, более 50% используемого электрооборудования приобретается у таких зарубежных производителей, как компания Siemens (ее две дочерние компании — HSP Hochspannungsgerate GmbH и Trench), компания Hitachi Energy и другие. Учитывая стратегический характер процессов энергообеспечения в экономике государства, зависимость отечественной промышленности от поставок электрического оборудования из-за рубежа создает угрозу экономической безопасности ряда энергоёмких отраслей промышленности, особенно включающих предприятия непрерывного цикла.

2) Достаточно высокий моральный и физический износ фондов российских предприятий по производству электрического оборудования препятствует созданию условий для организации производства инновационной продукции, отвечающей быстро изменяющимся требованиям рынка. В значительной степени данные изменения обусловлены экологической повесткой, которая прямо или косвенно предполагает рационализацию энергопотребления и снижение уровня аварийности производственных систем.

В то же время рассматриваемые предприятия обычно обладают достаточно развитой материально-технической базой, частично созданной еще в СССР. Учитывая успешные советские практики, а также традиции развития энергетического комплекса страны, данные обстоятельства можно рассматривать как возможность для наращивания объемов производства надежной с точки зрения эксплуатационных характеристик продукции, которая в случае ее модернизации обладает потенциалом для замещения импортных аналогов. Однако, несмотря на наличие необходимых основных фондов и производственных технологий, а также инвестиционную привлекательность производств, связанных с электроэнергетикой и системами энергоснабжения, используемые на отечественных предприятиях управленческие технологии и структуры в ряде случаев не обеспечивают рациональное взаимодействие между такими важнейшими компонентами современной организации, как персонал, оборудование и производственные технологии. Известно, что взаимодействие указанных составляющих формирует процесс бизнесценноз, описанный в работах.¹¹ С точки зрения современных концепций развития промышленных предприятий важнейшей задачей управления является

⁹ Государственная программа Российской Федерации «Развитие энергетики» (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 321) [Электронный ресурс]: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/30>.

¹⁰ Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 июня 2020 г. № 1523-р) [Электронный ресурс]: <http://static.government.ru/media/files/w4sigFOiDjGVDYT4lgsApssm6mZRb7wx.pdf>.

¹¹ Лозенко В.К. Эволюционные законы бизнесценнозов. Общая и прикладная ценология. 2007. № 5. С. 39–44.

обеспечение указанного взаимодействия для формирования ключевых компетенций не только для данного предприятия, но и его экосистемы. Взаимодействие организации со своей экосистемой должно осуществляться с целью консолидированного управления талантами в рамках непрерывного инновационного процесса. Для этого целесообразно использовать известные элементы виртуальных инновационных систем.¹²

Как представляется, решение данной задачи возможно на основе перехода от традиционных форм к созданию организаций бионического типа. Функционирование бионической организации основано на формировании и использовании стандартизированных процедур и технологий включения систем искусственного интеллекта в управленские и производственно-технологические процессы.

Согласно известным подходам построение организации данного типа предполагает формирование таких элементов системы, как технологии (данные и цифровые платформы) и человеческие возможности (управление талантами и структура организации), реализация которых обеспечивает получение результата, представленного тремя составляющими (бионические операционные процессы, персонализированный клиентский опыт и отношения, новые предложения, сервисы и бизнес-модели). Это по мнению разработчиков данного подхода позволяет повысить гибкость организационной структуры предприятия, а также эффективность процедур управления бизнес-ценнозом. Данный вывод подтверждается практикой его использования в промышленности.¹³

В то же время реализуемые подходы к построению существующих организаций не в полной мере учитывают необходимость формирования ключевых компетенций предприятия, а также разработки «бионических» стандартов применения систем искусственного интеллекта, как при организации бионических бизнес-процессов, так и процессов управления бизнесценнозом в целом.

Данные стандарты должны быть направлены на унификацию программных решений по применению интеллектуальных методов анализа информации для однотипных процессов предприятия. Указанные решения могут быть связаны, например, с реализацией нейросетевых алгоритмов с глубоким обучением для выбора оптимальных режимов функционирования производственного оборудования.¹⁴

Следует также отметить, что известные работы, посвященные вопросам создания бионических организаций, не в достаточной степени учитывают необходимость непрерывного развития составляющих предприятия, участвующих в процессе бизнесценноза, который, в свою очередь, должен быть направлен на формирование ключевых компетенций, обеспечивающих стратегическое преимущество по отношению к конкурентам.

Применительно к предприятиям по выпуску электрического оборудования данное определенное несовершенство методического инструментария приводит к нерациональному распределению имеющихся человеческих и материальных ресурсов между процессами предприятия и затрудняет его интеграцию в экономическое пространство с целью использования потенциала элементов цифровой экономики. На рисунке 5 представлена модель развивающейся бионичес-

¹² Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания виртуальных технопарковых структур. *Инновации*. 2008. № 2 (112). С. 118–120; Дли М.И., Какатунова Т.В., Халин В.Г. Саморазвивающаяся виртуальная инфраструктура поддержки инноваций в региональных промышленных комплексах. *Журнал правовых и экономических исследований*. 2015. № 4. С. 79–82.

¹³ Rich Hutchinson, Lionel Arif, Justin Rose, Allison Bailey The bionic company [Электронный ресурс]: https://web-assets.bcg.com/img-src/BCG-The-Bionic-Company-Nov-2019-rev_tcm9-233610.pdf.

¹⁴ Борисов В.В., Мисник А.Е., Прокопенко С.А., Кутузов В.В., Захарченков К.В. Моделирование образовательных процессов на основе нейронечетких темпоральных сетей Петри. *Прикладная информатика*. 2021. Т. 16. № 4 (94). С. 35–47; Мешалкин В.П., Дли М.И., Пучков А.Ю., Лобанева Е.И. Предварительная оценка прагматической ценности информации в задаче классификации на основе глубоких нейронных сетей. *Прикладная информатика*. 2021. Т. 16. № 3 (93). С. 9–20; Дли М.И., Пучков А.Ю., Лобанева Е.И. Анализ влияния архитектуры входных слоев свертки и подвыборки глубокой нейронной сети на качество распознавания изображений. *Прикладная информатика*. 2020. Т. 15. № 1 (85). С. 113–122; Дли М.И., Пучков А.Ю., Лобанева Е.И. Алгоритмы формирования изображений состояний объектов для их анализа глубокими нейронными сетями. *Прикладная информатика*. 2019. Т. 14. № 2 (80). С. 43–55.

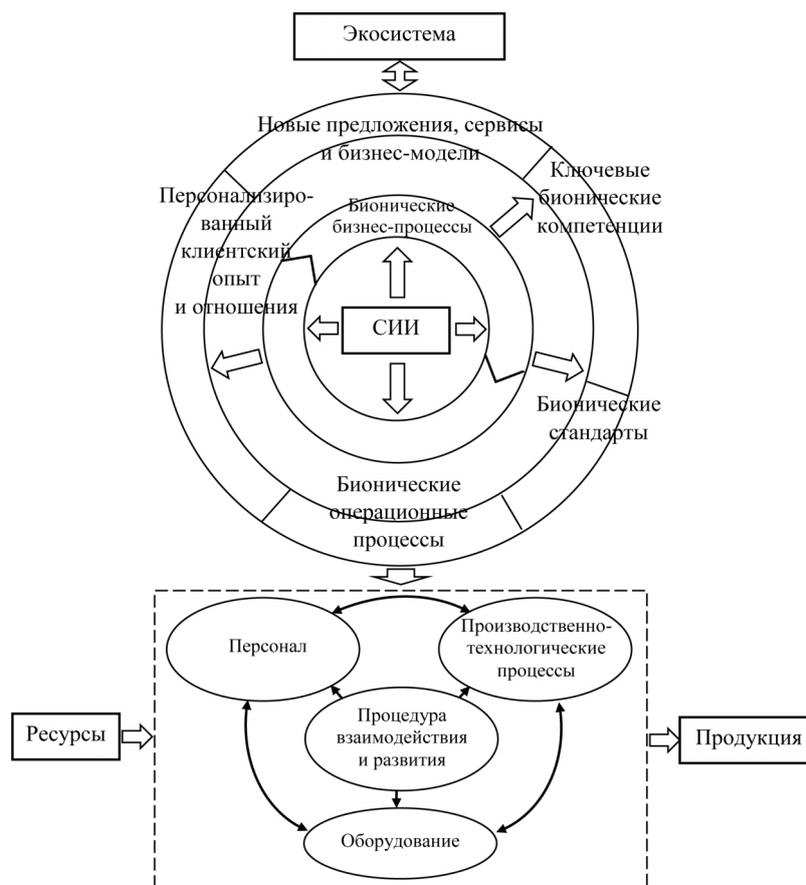


Рис. 5. Развивающаяся бионическая организация на основе управления бизнесэкосистемой

кой организации, основанной на управлении бизнесэкосистемой, где СИИ — системы искусственного интеллекта. В отличие от известных моделей, в качестве результата дополнительно рассматривается формирование ключевых бионических компетенций, а также бионических стандартов применения систем искусственного интеллекта для управления бизнесэкосистемой.

Данная модель также предполагает формирование бионических бизнес-процессов, ориентированных, в том числе, на развитие экосистемы предприятия.

В качестве элементов экосистемы предприятия по производству электрического оборудования могут рассматриваться малые инновационные предприятия, сервисные организации, инженерные организации. Формирование данной экосистемы позволяет повысить устойчивость предприятий по производству электрического оборудования к негативному воздействию внешних факторов и создать условия для реализации стратегии диверсификации.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: <https://rosstat.gov.ru/>.
2. Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. Основные характеристики российской электроэнергетики [Электронный ресурс]: [HTTPS://MINENERGO.GOV.RU/NODE/532](https://minenergo.gov.ru/node/532).
3. Исследование информационного агентства «INFOLine» «Электроэнергетическая отрасль России 2021 года. Итоги 2020 года и перспективы развития до 2023 года» [Электронный ресурс]: <https://infoline.spb.ru/shop/issledovaniya-rynkov/page.php?ID=204722#tab-op-link>.
4. Перечень критических технологий Российской Федерации [Электронный ресурс]: <http://www.kremlin.ru/supplement/988>.
5. Государственная программа Российской Федерации «Развитие энергетики» (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 321) [Электронный ресурс]: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/30>.

6. Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 июня 2020 г. № 1523-р) [Электронный ресурс]: <http://static.government.ru/media/files/w4sigFOiDjGVDYT4IgsApssm6mZRb7wx.pdf>.
7. Лозенко В.К. Эволюционные законы бизнесменозов. Общая и прикладная ценология. 2007. № 5. С. 39–44.
8. Дли М.И., Какатунова Т.В. О перспективах создания виртуальных технопарковых структур. Инновации. 2008. № 2 (112). С. 118–120.
9. Дли М.И., Какатунова Т.В., Халин В.Г. Саморазвивающаяся виртуальная инфраструктура поддержки инноваций в региональных промышленных комплексах. Журнал правовых и экономических исследований. 2015. № 4. С. 79–82.
10. Rich Hutchinson, Lionel Arj, Justin Rose, Allison Bailey The bionic company [Электронный ресурс]: https://web-assets.bcg.com/img-src/BCG-The-Bionic-Company-Nov-2019-rev_tcm9-233610.pdf.
11. Борисов В.В., Мисник А.Е., Прокопенко С.А., Кутузов В.В., Захарченков К.В. Моделирование образовательных процессов на основе нейронечетких темпоральных сетей Петри. Прикладная информатика. 2021. Т. 16. № 4 (94). С. 35–47.
12. Мешалкин В.П., Дли М.И., Пучков А.Ю., Лобанева Е.И. Предварительная оценка прагматической ценности информации в задаче классификации на основе глубоких нейронных сетей. Прикладная информатика. 2021. Т. 16. № 3 (93). С. 9–20.
13. Дли М.И., Пучков А.Ю., Лобанева Е.И. Анализ влияния архитектуры входных слоев свертки и подвыборки глубокой нейронной сети на качество распознавания изображений. Прикладная информатика. 2020. Т. 15. № 1 (85). С. 113–122.
14. Дли М.И., Пучков А.Ю., Лобанева Е.И. Алгоритмы формирования изображений состояний объектов для их анализа глубокими нейронными сетями. Прикладная информатика. 2019. Т. 14. № 2 (80). С. 43–55.

References

1. Official website of the Federal State Statistics Service [Electronic Resource]: <https://rosstat.gov.ru/>.
2. The official website of the Ministry of Energy of the Russian Federation. Main characteristics of the Russian electric power industry [Electronic resource]: <HTTPS://MINENERGO.GOV.RU/NODE/532>.
3. Study of the INFOLine news agency «Electric Power Industry of Russia 2021. 2020 results and development prospects until 2023» [Electronic resource]: <https://infoline.spb.ru/shop/issledovaniya-rynkov/page.php?ID=204722#tab-op-link>.
4. List of critical technologies of the Russian Federation [Electronic resource]: <http://www.kremlin.ru/supplement/988>.
5. State Program of the Russian Federation «Energy Development» (approved by Decree of the Government of the Russian Federation dated April 15, 2014 No. 321) [Electronic resource]: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/30>.
6. Energy Strategy of the Russian Federation for the period up to 2035 (approved by Order of the Government of the Russian Federation dated June 9, 2020 No. 1523-r) [Electronic Resource]: <http://static.government.ru/media/files/w4sigFOiDjGVDYT4IgsApssm6mZRb7wx.pdf>.
7. Lozenko V.K. Evolutionary Laws of Businessmen//General and Applied Cenology. 2007. № 5. S. 39–44.
8. Dli M.I., Kakatunova T.V. On the prospects for creating virtual technology park structures. Innovations. 2008. № 2 (112). С. 118–120.
9. Dli M.I., Kakatunova T.V., Khalin V.G. Self-developing virtual infrastructure for supporting innovation in regional industrial complexes. Journal of Legal and Economic Research. 2015. № 4. С. 79–82.
10. Rich Hutchinson, Lionel Arj, Justin Rose, Allison Bailey The bionic company [Электронный ресурс]: https://web-assets.bcg.com/img-src/BCG-The-Bionic-Company-Nov-2019-rev_tcm9-233610.pdf.
11. Borisov V.V., Misnik A.E., Prokopenko S.A., Kutuzov V.V., Zakharchenkov K.V. Modeling of educational processes based on neuronechet temporal networks Petri. Applied informatics. 2021. Т. 16. № 4 (94). С. 35–47.
12. Meshalkin V.P., Dli M.I., Puchkov A.Yu., Lobaneva E.I. Preliminary assessment of the pragmatic value of information in the classification problem based on deep neural networks. Applied informatics. 2021. Т. 16. № 3 (93). С. 9–20.
13. Dli M.I., Puchkov A.Yu., Lobaneva E.I. Analysis of the effect of the architecture of input layers of convolution and subsampling of a deep neural network on the quality of image recognition. Applied informatics. 2020. Т. 15. № 1 (85). S. 113–122.
14. Dli M.I., Puchkov A.Yu., Lobaneva E.I. Algorithms for imaging the states of objects for their analysis by deep neural networks. Applied informatics. 2019. Т. 14. № 2 (80). С. 43–55.

Развитие и возможности бизнес-модели франчайзинга, методы удаленного управления умными франшизами

К. Л. Неопуло

кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва, Россия

kl_neopulo@guu.ru

Д. А. Юденкова

студент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва, Россия

Darinaudenkova@mail.ru

Аннотация: Благодаря деловым отношениям, построенным на основе франчайзинга, растёт показатель конкурентоспособности не только отдельных участников рынка, но и всей созданной сети. В статье рассматривается и отмечается, что при всех положительных сторонах бизнес-модели франчайзинга важно учитывать такие отрасли, как: системное управление, маркетинг и стратегические планы.

Ключевые слова: бизнес-модель, удаленное управление умными франшизами, франчайзи, франчайзер, региональное развитие, инвестиции.

Development and opportunities of the franchising business model, methods of remote management of smart franchises

K. L. Neopulo

Cand. Sci. (Econ.)

State University of Management, Moscow, Russia

kl_neopulo@guu.ru

D. A. Yudenkova

Student

State University of Management, Moscow, Russia

Darinaudenkova@mail.ru

Abstract: Thanks to the business relations built on the basis of franchising, the competitiveness indicator is growing not only for individual market participants, but also for the entire created network. With all the above positive aspects, it is important to take into account such branches as: system management, marketing and strategic plans. The paper considers and notes that with all the positive aspects of the franchise business model, it is important to take into account such branches as: system management, marketing and strategic plans.

Keywords: business model, remote management of smart franchises, franchisee, franchisor, regional development, investment.

На сегодняшний день Правительство Российской Федерации проявляет интерес к увеличению доли малого и среднего предпринимательства (МСП) в экономической сфере и акцентирует своё внимание на эффективном развитии франчайзинга в регионах России. Доля сектора МСП, по данным делового журнала «Прайм», в базовом сценарии может колебаться на уровне 19,8%, а при стрессовом развитии достигнуть отметки 18,5% [6].

По словам президента Российской Федерации, доля МСП должна достигнуть отметки 40% к 2025 году. Повысить показатель доли МСП и минимизировать экономическую нестабильность в России можно с помощью франчайзинга, данная модель ведения бизнеса довольно простая и имеет постоянную поддержку не только со стороны франчайзера, но и государства.

За последние 5 лет бизнес-модель франчайзинга стала известна по всей России, зарекомендовав себя при этом эффективным инструментом для развития бизнеса [2].

Крупным игрокам рынка, успешно реализовавшим свои стратегии в столице, будет актуально выходить на регионы в качестве франчайзера. Региональные предприниматели готовы инвестировать во франшизы от 2,7 до 30 млн. руб. Франчайзинг является наиболее безопасной моделью бизнеса в нынешний момент экономической нестабильности, так как франчайзи получает полностью проработанную и реализованную концепцию, помощь и консалтинг со стороны франчайзера.

Также зачастую в регионах рынок не перенасыщен и имеет свободные ниши и как следствие — низкую конкуренцию. Исходя из этого стратегия успешного масштабирования и развития малого бизнеса направлена на региональный экономический сектор. Стоит отметить важный факт — уровень дохода в регионах. Франшизы, с привычной розничной ценой для столицы, не смогут жить и развиваться в регионах с низким достатком населения. Важно проводить тщательный анализ всех макроэкономических направлений, выбирать ходовой бизнес. В экономически нестабильной ситуации стоит обратить внимание на развитие бизнеса, который удовлетворяет постоянный спрос на товар или услуги.

Предприниматели реализуются в крупных городах, в то время как региональное население остаётся с неудовлетворенным спросом и некачественным сервисом, несмотря на то, что инвестиции и издержки гораздо ниже по сравнению со столичными показателями цен. Тут франчайзинг будет идеальным решением проблемы потребителей исходя из того, что цены на открытие точек в регионах ниже за счёт низких текущих затрат, таких как аренда, зарплаты сотрудников и ЖКХ-платежи. Поэтому можно открыть несколько филиалов в разных направлениях, тем самым увеличить охват потенциальных клиентов.

Ещё один положительный фактор заключается в активной поддержке МСП со стороны государства, которая довольно ощутима в региональных направлениях развития малого и среднего предпринимательства. Льготное кредитование, льготное предоставление аренды, субсидирование, консультации и юридическая помощь. В федеральной стратегии развития МСП говорится о необходимости развития регионального франчайзинга. Государство взяло обязательство создать комфортные условия для развития этого направления и оказать помощь. Необходимо разработать набор стратегических мер и направить инвестиционную активность в данный сектор.

Один из главных аспектов, благодаря которому можно принять положительное решение о развитии в регионах, — это их активное развитие, прирост населения, увеличение заработной платы, развитие инфраструктуры и постоянная потребность на разнообразные услуги и продуктовые линейки.

Иллюстрацией активного развития франчайзинга в регионах может служить пример Алтайского края. Если в 2002 году открывается первая франшиза, то за 15 лет количество открывшихся франчайзинговых концепций переваливает за 100. Наибольшую популярность как всегда имеют низкостоимостные франшизы (до 700 тыс. руб.) и франшизы в сфере медицинской диагностики.

Специалисты активно развивают стратегии для расширения малого и среднего бизнеса при помощи франчайзинга в Алтайском крае, анализируется развитие и тенденции рынка, проводится работа над выявлением наиболее перспективных направлений развития и рекомендуется подборка проверенных франшиз.

Будучи в другом городе франчайзи может управлять своим бизнесом удаленно при выборе такого направления, где можно не тратить время и осуществлять личный контроль за развитием точки. Данный метод — удаленного франчайзинга — буквально позволяет приобрести пассивный доход. Это самый редкий вид франчайзинга, в котором главная компания привлекает инвестирование от франчайзи, при этом сама занимается операционной деятельностью.

К таким франшизам относятся направления, где не требуется персонал и есть полностью автоматизированное оборудование для полного обслуживания клиента (вендинговые автоматы, магазины и кофейни самообслуживания без персонала).

Все большую популярность набирают франшизы, у которых есть свои it-решения для автоматизации процессов.

Важно использовать инструменты автоматизации для того, чтобы была удобная структура, ведь при расширении бренда это будет необходимо. Именно те компании, у которых с самого старта работы подключены it-технологии, преуспевают и обгоняют конкурентов по масштабированию бизнеса. Самым узнаваемым брендом, использующим собственные it-разработки с самого начала ведения бизнеса и до продажи франшиз, является ДоДо Пицца. Также следует выделить Фасоль от Metro С&С и менее известную на рынка франчайзинговую концепцию зоомагазина Мокрый нос.

Чтобы грамотно подобрать бизнес, который далее можно масштабировать по франчайзинговой модели для последующих открытий точек, нужно проработать несколько важных подготовительных этапов и осознать ошибки других участников рынка.

Важно ответственно и системно подходить ко всем моментам — от возникновения идеи до ее реализацией [5]. Предварительный скрининг позволит ответить на следующие вопросы:

1. Насколько возможно сделать из имеющейся идеи бизнеса франчайзинговую модель.

Диагностика направлена на следующие аспекты:

- насколько товар/услуга пользуется спросом;
 - разработка и понимание модели работы для масштабирования в другие регионы;
 - уникальность компании;
 - регистрация прав в Роспатенте.
2. Подходит ли модель для ее воплощения другими предпринимателями:
- уникальная концепция и стратегии развития, которые приносят прибыль;
 - стандартизированная модель работы франшиз и головной компании;
 - обучение новых коллег, HR-услуги;
 - централизованная операционная деятельность.

3. Ресурсы для поддержания расходов, связанные с открытиями точек.

Правильная упаковка франшизы (бренд-бук, инструкции, обучающие материалы, система договоров и т.д.).

Особое внимание уделяется важности самостоятельного участия в прописывании договоров франчайзинговой системы с учётом особенностей и направления бизнеса.

Поспешное желание заработать на паушальном взносе и роялти, тщательно не подготовив и не проработав франчайзинговую бизнес-модель, высвечивает ошибки, которые «подорвут» активный и качественный рост компании:

1. Сразу после открытия первого проекта начинать продавать франшизы — не достигнув собственного успеха, масштабироваться бессмысленно.

2. Неверная оценка собственных ресурсов и сил, которая заключается в возможности вести своих партнёров.

3. Поверхностная упаковка бренда для будущих франчайзи;

4. Необоснованно высокие требования по взносам при отсутствии качественного ценностного предложения.

И тем не менее, не смотря на все «болезни роста», в России отмечаются благоприятные перспективы развития франчайзингового бизнеса. По прогнозам экспертов в сфере франчайзинга количество компаний, у которых масштабирование происходит с помощью франчайзинговой модели, демонстрирует динамичный рост [1].

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что рынок франчайзинга растет и развивается, прибавляются предприниматели с отработанной бизнес-моделью и оптимизированными бизнес-процессами [1]. Головные компании на старте работы и запуска проекта разрабатывают и внедряют свою бизнес-экосистему, в которой все сосредоточено на оптимизированной бесперебойной деятельности и комфорте конечного потребителя продукта.

При стимуляции развития рынка франчайзинга, соблюдении единой политики, а также сформированных действенных механизмах для конкурентоспособной среды на федеральном, региональном и отраслевом уровнях государство ускорит формирование благоприятной экономической инфраструктуры в секторе франчайзинга.

Список литературы

1. Александрова Л.Ю. Потенциал и современные проблемы развития франчайзинга как формы сотрудничества малого и крупного бизнеса. Экономика, предпринимательство и право. 2021. Том 11. № 1. С. 179–192.
2. Перспективы развития франчайзинга в регионах РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-franchayzinga-v-regionah-rf/viewer> (21.10.2021).
3. Виды и формы франчайзинга, их развитие в современных условиях РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://apni.ru/article/999-vidi-i-formi-franchayzinga-ikh-razvitie-v-sovr> (21.10.2021).
4. Евгений Звягин: Умный франчайзинг. Управленческие франшизы и удаленный бизнес. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/umnyy-franchayzing-upravlencheskie-franshizy-i-udalennyu-biznes> (21.10.2021).
5. Евгений Звягин: Формула франшизы. Как преуспеть во франчайзинге? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/formula-franshizy-kak-preuspet-vo-franchayzinge> (22.10.2021).
6. Эксперты оценили падение оборота малого бизнеса . [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.google.ru/amp/s/lprime.ru/amp/business/20210121/832856369.html> (4.11.2021).

References

1. Alexandrova L.Yu. Potential and modern problems of franchising development as a form of cooperation between small and large businesses. Economics, entrepreneurship and law. 2021. Volume 11. № 1. S. 179–192.
2. Prospects for the development of franchising in the regions of the Russian Federation [Electronic resource]. – Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-franchayzinga-v-regionah-rf/viewer> (21.10.2021).
3. Types and forms of franchising, their development in the modern conditions of the Russian Federation [Electronic resource]. – Access mode: URL: <https://apni.ru/article/999-vidi-i-formi-franchayzinga-ikh-razvitie-v-sovr> (21.10.2021).
4. Evgeny Zvyagin: Smart franchising. Management franchises and remote business. [Electronic Resource]. – Режим доступа: URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/umnyy-franchayzing-upravlencheskie-franshizy-i-udalennyu-biznes> (21.10.2021).
5. Evgeny Zvyagin: Franchise formula. How to succeed in franchising? [Electronic Resource]. – Режим доступа: URL: <https://businessmens.ru/franchise/article/formula-franshizy-kak-preuspet-vo-franchayzinge> (22.10.2021).
6. Experts estimated the drop in small business turnover. [Electronic Resource]. – Access mode: URL: <https://www.google.ru/amp/s/lprime.ru/amp/business/20210121/832856369.html> (4.11.2021).

Различение признаков противоречия в отношениях оценочных критериев конкурентоспособности и устойчивого развития в теории и практике деятельности предприятия

Ж. Б. Орманова

*кандидат экономических наук, доцент
Москва, Российская Федерация
ckrmethod@gmail.com*

Аннотация: Актуальность исследования, результаты которого изложены данной статье, обусловлена необходимостью понимания факторов возникновения трудностей при соотнесении показателей деятельности предприятия при их оценке в соответствии с критериями теории конкурентоспособности и концепции устойчивого развития. Также актуальность исследования обусловлена необходимостью участников отрасли промышленности в выработке отношения к возрастающей значимости непроизводственных активов, не обладающих рыночной инвестиционной привлекательностью.

Ключевые слова: конкурентоспособность, устойчивое развитие, понятийный аппарата, финансовые показатели деятельности предприятия, признаки противоречия.

Differentiation of signs of contradiction in relations between evaluation criteria of competitiveness and sustainable development in the theory and practice of enterprise activity

Zh. B. Ormanova

*Cand. Sci. (Econ.)
Moscow, Russian Federation
ckrmethod@gmail.com*

Abstract: The relevance of the study, the results of which are presented in this article, is due to the need to understand the factors of difficulties in correlating the performance of the enterprise when assessing them in accordance with the criteria of competitiveness theory and the concept of sustainable development. Also, the relevance of the study is due to the need of industry participants to develop an attitude to the increasing importance of non-productive assets that do not have market investment attractiveness.

Keywords: competitiveness, sustainable development, conceptual structure, financial performance of the enterprise, signs of contradiction.

Актуальность темы исследования обусловлена потребностью у участников металлургической отрасли и стейкхолдеров металлургического предприятия в выработке рационального объяснения трудностей применения критериев конкурентоспособности при оценке деятельности предприятия на основе критериев концепции устойчивого развития.

В первом квартале 2020 года все предприятия встали перед фактом нарушения ритма запланированных работ в связи с реализацией карантинных мер во всех странах мира в целях сдерживания пандемии, вызванной распространением коронавируса COVID-19. Безусловный приоритет к выполнению приняли решения по реализации задач защиты здоровья населения. Развитие мировых событий в период локдауна со всей фактической очевидностью показало, что экономические системы мира столкнулись с явлением, которое оказывает влияние на все без исключения отрасли и, соответственно, предприятия.

По оценке Всемирного банка темпы роста реального валового внутреннего продукта в 2020 году в мире снизились на 3,5 процента. Более развитые экономики пострадали больше остальных — снижение их ВВП составило 4,7 процента против 1,7.

Если мы соотнесём эту практически сложившуюся ситуацию с теоретическими вопросами экономики, то для конкретного предприятия это стало столкновением с абстрактным теоретическим построением, которое носит название экономика Робинзона Крузо. Да, мы понимаем, что дан-

ная модель разрабатывалась австрийской школой как система умозаключений, призванная объяснить механизмы существования категории ценности. Но обращаем внимание, что в основу этой модели легла идея продемонстрировать работу экономики без обмена. В случае с Робинзоном обмен отсутствовал и на физическом (материальном), и на нематериальном (информационном, интеллектуальном) уровнях. Для конкретного предприятия отсутствие обмена не было настолько абсолютно радикальным. Но отсутствие обмена выразилось в нарушении ритмов плановой работы: производства, отгрузки продукции и выполнения обязательств (перед партнерами, обществом и государством). При этом исчез негативный фактор информационный асимметрии. Этот фактор заменился на фактор неопределённости ситуации для всех участников экономических отношений. Здесь мы делаем допущение, чтобы отстраниться от комплекса конспирологических теорий о рукотворности вируса.

Также отметим, что конкуренция как соперничество в экономике Робинзона существовала в виде борьбы с природными явлениями, а не с участниками рыночных отношений за использование ресурсов. А усилия и интеллектуальные активы самого Робинзона были нацелены на привлечение и применение имеющихся у него знаний и опыта для решения задач в новой для него области. Последовательность мышления — это основной нематериальный актив экономики Робинзона в условиях отсутствия информационного обмена и диффузии инноваций.

Отметим, что внезапный реальный кризис, но как в абстрактной модели, очень четко проявил потребность в рациональном объяснении правил поведения предприятий с учетом как критериев оценки конкурентоспособности, так и критериев оценки соответствия положениям концепции устойчивого развития. Здесь можно возразить, что в отличие от ситуации Робинзона информационный обмен не исчез, более того — он усилился и расширился. Но проблематика состоит в том, что показатели соответствия состояния предприятия норме устойчивого развития не соответствуют норме показателей конкурентоспособности этого состояния, принятые при оценке инвестиционной привлекательности и оценке стоимости бизнеса, а конкретно не соответствуют показателям финансовой устойчивости. Непроизводственные фонды (социальные активы) еще во время СССР принимались в качестве убытков, поскольку генерировали значительные затраты, дотируемые из госбюджета. Информация о методах или лучших практиках достижения положительного соответствия активно в открытом информационном обмене не участвует.

В соответствии с содержанием проблематики и актуальностью темы исследования было выдвинуто два предположения: первое — экономисты-исследователи должны уже были начать пересматривать определение понятия «конкурентоспособность», а второе — предприятия на практике уже начали сталкиваться с объективными новыми соотношениями показателей, которые пока не находят широкого научного и практического освещения.

В связи с первым выдвинутым предположением была проведена аналитическая работа по публикациям о пересмотре определений конкурентоспособности и проблемах или задачах прояснения соотношения «конкурентоспособность — устойчивое развитие», то есть работа носила теоретический характер. В связи со вторым — бы проведен анализ финансовых консолидированных отчетов металлургического предприятия за 2019–2020 гг. и были получены данные по основным соотношениям, характеризующим состояние деятельности предприятия.

Первое выдвинутое предположение было подтверждено, то есть в научной среде ведется работа по аудиту содержания теории конкурентоспособности и осмыслению категории конкурентоспособности.

Проблематика соотношения конкурентоспособность и устойчивое развитие также расширяется. То есть термин *Stability in Competition* активно используется в экономической теоретической терминологии. Показателен очерк 1929 года под названием *Стабильность конкуренции (Stability in Competition)* Гарольда Хоттеллинга (Harold Hotelling) [2], в котором математически описывается, скажем так, постоянство, конкурентного противостояния двух фирм в зависимости от месторасположения.

Информативным для данного исследования являются результаты исследования Ли Джуёна (Juyoung Lee) и Карповой Е. (Elena E. Karpova), изложенные в статье «Пересмотр теории конкурентоспособности в новой глобальной среде: обзор и анализ определения конкурентоспособнос-

ти». На основе результатов контент-анализа девяти определений конкурентоспособности авторы выделили три основных фактора, раскрывающих сущность конкурентоспособности, а именно цель, конкурентоспособности, метод достижения конкурентоспособности и background factor (фон или тенденции развития среды). По результатам исследования авторы сконструировали определение конкурентоспособности, которое включает понятия: 1) способность достичь высокого уровня жизни; 2) роста производительности; 3) знания как критический фактор [3].

Также информативным для данного исследования являются результаты, изложенные в статье Емельяновой И.Ф. «Сравнительный анализ понятий «конкурентоспособность» и «конкурентная устойчивость» предприятий». Автор предлагает рассматривать конкурентную устойчивость как «способность удерживать достигнутый уровень конкурентоспособности в долгосрочной перспективе на отраслевом рынке по сравнению с конкурентами» [4].

Но хотелось бы отметить, что значительная часть обсуждений в свободных источниках посвящена проблеме сохранения устойчивости в условиях конкуренции и рискам потери устойчивости в конкурентной борьбе в финансовом секторе (не промышленном).

Таки образом, анализ в целях подтверждения первого предположения показал, что единого целостного результата в исследованиях соотношения категорий «конкурентоспособность» и «устойчивое развитие» пока не получено, но активно развиваются попытки разобраться с сущностью взаимосвязи этих категорий.

Теперь обратимся к результатам анализа основных финансовых показателей и их соотношений, которые используются для оценки состояния деятельности предприятия, в том числе, для определения его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Ситуация у предприятия за 2019–2020 по содержанию консолидированных отчетов МСФО сложилась следующим образом.

Показатель объема валовой выручки за период снизился и в абсолютном измерении составил -32,983 млн. руб. Большая часть выручки предприятия — это выручка по договорам с предприятиями-покупателями продукции. Снижение показателя объема выручки определяется влиянием событий, связанных с пандемией COVID-19, в результате которых был нарушен ритм отгрузок продукции, возникали задержки продукции на складах, задержки поставок сырья, колебания объемов запасов, а также задержка платежей. Обобщенно данная ситуация имеет характер неожиданного кризиса.

Но показатель объема валовой прибыли сохранился (и даже немного увеличился в абсолютном выражении на +895 тыс. руб.) в результате государственной налоговой поддержки в период пандемии. Снижение показателя прочих налогов и отчислений составило 1,650 млн. руб. (45%) и показателя расходов по налогу на прибыль составило 8,769 млн. руб. (29%). Также на сохранение объема валовой прибыли повлияло снижение показателя себестоимости продаж.

Показатель себестоимости продаж сократилась на -33,860 млн. руб. (на 11%) — это результат решения сохранения долгосрочных отношений с ключевыми потребителями, в период нестабильности, резерв снижения себестоимости продаж у предприятия есть в связи с низкой стоимостью сырья для литых шаров из железного лома рудников. Тем не менее даже это не предотвратило некоторого снижения прибыли от продаж (показатель прибыли от операционной деятельности, ЕВІТ, сократился в абсолютном выражении на 10,4 млн. руб. (на 7%). Поскольку за период возросли показатель общехозяйственных и административных расходов (на 7,649 млн. руб. — 33%) и показатель затрат на сбыт (4,757 млн. руб. — 14%). В сумме увеличение этих показателей составило 47%, или 12,406 млн. руб.

В результате, показатель чистой прибыли сократился на 39,737 млн. руб. — на 35%.

При этом показатель общего совокупного дохода снизился на 39,287 млн. руб. — на 34%

Показатели рентабельности продаж по валовой прибыли (ЕВІТ и ЕВІТДА) не в полной мере раскрывают тенденцию к снижению в силу реализации специальных государственных мер, определивших снижение показателей «Прочие налоги и отчисления» и «Расходы по налогу на прибыль», а также в силу снижения предприятием показателя себестоимости продаж за счет использования железного лома производства мелющих шаров.

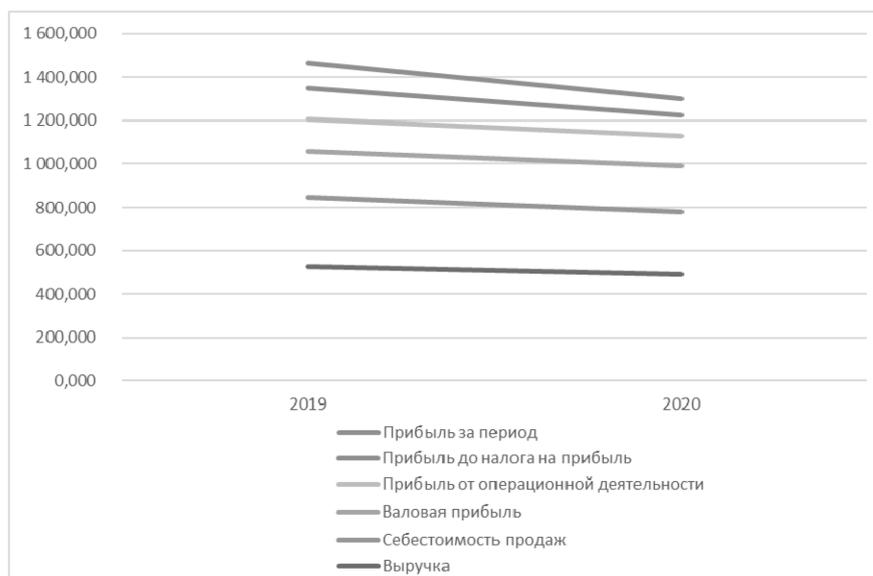


Рис. 1. Снижение основных финансовых показателей

Таблица 1

Изменения рентабельности продаж

Рентабельность продаж	Значения показателя (в %)		Изменение 2020–2019
	2020 г.	2019 г.	
- по валовой прибыли	0,43	0,40	0,03
- по EBIT	0,28	0,29	-0,002
- по чистой прибыли	0,15	0,22	-0,07
- по EBITDA	0,22	0,23	-0,01

В результате рентабельность продаж по валовой прибыли увеличилась на 3% в 2020 г. (по отношению к 2019 г.), поскольку показатель Валовой прибыли также практически не изменился в силу государственной налоговой поддержки и снижения себестоимости продаж. А показатель рентабельности продаж по показателям EBIT и EBITDA снизился, но незначительно — снижение составило 1% и 2% соответственно.

Можно отнести такие изменения показателей к допустимым плановым колебаниями значений показателей.

Однако показатель рентабельности продаж по чистой прибыли демонстрирует другое поведение. Он ведет себя в соответствии с фактом снижения основных показателей и, следовательно, в соответствии с причинами, приведшими к данной ситуации и возникшими в результате неожиданного нарушения рабочего планового ритма предприятия. В результате даже при наличии реализации антикризисных мер показатель прибыли за период (чистая прибыль) снизился на 35%, а величина показателя рентабельности по чистой прибыли снизилась на 7%.

Значительно снизилось значение коэффициент покрытия процентов на 6,14% — в 2020 г. он равнялся 14,16%.

Тем не менее значение коэффициента покрытия процентов предприятия, с одной стороны, свидетельствует о стабильной финансовой ситуации предприятия, то есть отсутствует угроза банкротства, также его значение свидетельствует об имеющейся возможности привлечения кредитных средств, то есть предприятие обладает способностью оплачивать проценты по привлеченным заемным средствам. С другой стороны, такая величина коэффициента характеризует осторожность предприятия в решениях о привлечении кредитов, что может отразиться либо как упущенные возможности, либо неоптимальное управление ресурсами.

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности увеличились: дебиторской — на 2 дня (и составил 28 дней), а кредиторской — на 12 дней (и составил 58 дней). Таким образом, предприятию удалось сохранить политику в отношении продаж продукции. А в отношении своей задолженности удалось отсрочить выполнение своих обязательств.

Кроме того, предприятие сохранило достигнутый баланс дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 2

Дебиторская и кредиторская задолженность

Показатель	31 декабря			Абс. изм., тыс. руб.	Темп роста, %	Прирост, %
	2020	2019	2018			
Торговая дебиторская задолженность	39,108	36,027	38,461	3,081	108,55	0,09
Торговая кредиторская задолженность	47,902	43,905	37,87	3,997	109,10	0,09
Отношение дебиторской/ кредиторской задолженности	0,82	0,82	1,02	0	0	0

Показатель *оборачиваемости запасов* не изменился и составил 50 дней. Отметим, что востребованность продукции предприятия в период кризиса не уменьшалась, сбивался темп отгрузки по периодам, но по итогам года коэффициент сохранил свое значение. Но при этом отметим, что показатель «Запасы» снизился:

Показатель	31 декабря			Абс. изм., тыс. руб.	Темп роста, %	Прирост, %
	2020	2019	2018			
Запасы	65,570	70,411	75,499	-4,841	93,12	-0,07

Период *оборачиваемости активов* увеличился на 72 дня и составил 389 дней в 2020 г., против 317 в 2019 г.

В аналитических источниках указывают, что невысокое значение оборачиваемости активов — это сигнал о низкой эффективности управления активами.

Это справедливо для показателя рентабельности продаж по валовой прибыли, который составляет в среднем 41%, при принятом нормальном значении не меньше 30%.

Однако для показателя рентабельности продаж по чистой прибыли складывается следующая ситуация: оборачиваемость активов низкая — 22% и снизилась в 2020 г. до 15%. И при этом оборачиваемость запасов сохранилась на прежнем уровне.

Кроме того, получается, что не было снижения объема продаж в результате увеличения себестоимости товара, поскольку себестоимость уменьшилась. Следовательно, нужно учесть формулу расчета объемов продаж, закрепленную в учетной политике предприятия, метода признания выручки. Известно, что выручку можно признавать по факту отгрузки и по факту платежа. [6].

Отметим, что причиной уменьшения рентабельности активов может являться увеличение себестоимости и, соответственно, снижение реализации продукции. Но предприятие снизило себестоимость и сохранило объем реализации.

Для прояснения ситуации поясним. В 2020 г. по отношению к 2019 г. показатель краткосрочных активов снизился, а долгосрочных увеличился. Также доля долгосрочных активов увеличилась в показателе суммы активов. При этом сумма активов также увеличилась.

Таблица 3

Динамика активов

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %	Прирост, %
Краткосрочные активы (оборотные)	-27,055	85,88	-0,14
Долгосрочные активы (вне-оборотные)	64,416	120,29	0,20
Итого краткосрочные и долгосрочные активы	37,361	107,34	0,07

В результате рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась под влиянием двух факторов:

- 1) неожиданного нарушения рабочего планового ритма предприятия, приведшего к снижению показателя чистой прибыли;
- 2) увеличения долгосрочных активов в абсолютном выражении, увеличения их доли в сумме активов и увеличения общего объема активов.

Период оборачиваемости оборотных средств (краткосрочных активов) также увеличился на 15 дней с 116 дней (в 2019 г.) до 131 дней (в 2020 г.).

Увеличение периода оборачиваемости оборотных активов также обусловлено нарушением рабочего ритма предприятия.

Период оборачиваемости собственного капитала также увеличился на 11 дней — со 144 дней (в 2019 г.) до 154 дней (в 2020 г.).

Денежный цикл (цикл обращения денежных средств) сократился в 2020 г. на 10 дней по отношению к 2019 г. и составил 20 дней (а не 30 дней).

Денежный цикл показывает, насколько эффективно предприятие распоряжается оборотным капиталом. Чем меньше цикл, тем быстрее возвращаются деньги.

Отметим, что при фактическом снижении основных финансовых показателей и рентабельности продаж факт уменьшения цикла, так же как и сохранение времени оборота запасов и дебиторско-кредиторской задолженности, может выглядеть несколько парадоксальным. Однако, с другой стороны, это объясняется тем, что у предприятия хорошо организованные, отлаженные и надежные связи с партнерами (и, можно сказать, стейкхолдерами), что позволило предприятию использовать условия для сокращения периода оплаты за свою продукцию и получение отсрочки оплаты у поставщиков.

Таблица 4

Показатели ликвидности

	2020 г.	2019 г.	Изменение
Текущая ликвидность	1,26	1,95	-0,69
Быстрая ликвидность	0,76	1,23	-0,48
Абсолютная ликвидность	3,05	2,29	0,76

Коэффициент текущей ликвидности уменьшился до 1,26 в 2020 г. с практически нормальной величины 1,95. То есть способность предприятия отвечать по обязательствам в краткосрочном периоде снизилась. Если коэффициент станет меньше единицы, то, значит, речь идет о высоком уровне финансового риска.

По этому коэффициенту нельзя составить целостное представление о платежеспособности предприятия. Более того, этот коэффициент может быть ниже у предприятий с низким уровнем запасов и ликвидными ценными бумагами.

Однако *коэффициент быстрой ликвидности* также снизился (1,23 до 0,76).

Оптимальным считают значение коэффициента выше 0,8 (или от 0,6 до единицы). В этом случае предприятие в состоянии отвечать по текущим долговым обязательствам. В противном случае предприятие находится на границе возможностей покрытия текущих долгов.

Однако коэффициент абсолютной ликвидности увеличился на 0,76, при норме 0,2. В этом случае речь идет о нерациональной структуре капитала, потому что значительна доля неработающих активов. Данную ситуацию можно рассматривать в разрезе отношений с участниками частного размещения долговых обязательств, учитывая исторический аспект развития предприятия.

Таблица 5

Показатели финансовой устойчивости

Коэффициент	2020 г.	2019 г.	Изменение
Финансового левериджа	-	-	-
Финансовой зависимости	0,27	0,29	-0,02
Долгосрочная задолженность к собственному капиталу	0,73	0,68	0,05
Индекс постоянного актива	1,88	1,47	0,41

У предприятия практически нет обязательств по банковским кредитам и ссудам, т. е. заемный капитал практически отсутствует, но есть долгосрочные обязательства (долгосрочное долговое финансирование) по частному размещению долговых обязательств.

Коэффициент финансовой зависимости предприятия при долгосрочно долговом финансировании практически не изменился в 2020 году и составил 0,27. Это означает, что 27% суммы активов обеспечены долговыми отношениями.

Долгосрочная задолженность к собственному капиталу увеличилась с 0,68 до 0,73 (2020 г.), но не превысила уровня 2,0, то есть оптимального отношения долга к собственному капиталу.

Значение *индекса постоянного актива* увеличилось — до 1,88 (2020 г.).

Приемлемым считается не более 1,25. Значение в пределах 1 говорит о том, что внеоборотные (долгосрочные) активы обеспечены собственным капиталом.

В ситуации с предприятием значение индекса превышает нормальное значение. И динамика не является устойчивой, поскольку, как было рассчитано выше, показатель долгосрочных активов и в абсолютном, и в доленом отношении был увеличен, то есть предприятие основные фонды использует неэффективно.

С одной стороны, анализ ситуации показывает, что изменения показателей временное. Однако нужно учитывать, что другие отрасли находятся в менее выгодной ситуации. В частности, наблюдается напряженная ситуация с энергообеспечением. Кроме того, возвращается ситуация налогового бремени. На данный момент предприятие продолжает предпринимать значительные усилия по изменению ситуации.

Таблица 6

Рентабельность капитала и активов

Показатель	Значение %		Изменение показателя 2020–2019
	2020 г.	2019 г.	
Рентабельность собственного капитала Норма 12% и более	35,709	55,070	-19,36
Рентабельность активов Норма не менее 6%	14,142	24,939	-10,80
Прибыль на задействованный капитал	33,727	36,653	-2,93

Рентабельность капитала снизилась значительно — на 19,3%. Это отрицательный фактор для предприятия. У предприятия незначительная доля заемных средств, то есть, в принципе, при сохранении настроений акционеров предприятию необходимо стратегически менять отношение к политике привлечения средств.

Также значительно снизился показатель рентабельности активов — на 10,8%. Это означает, что снизилась отдача от использования всех активов и снизилось качество управления активами.

Как было выяснено, у предприятия большой потенциал для привлечения кредитных средств — коэффициент покрытия процентов к уплате составляет 14,16%. Это значение относится к верхней границе процентных савок по кредитам (15%).

Таблица 7

Объем, динамика и структура нематериальных активов

Вид нематериальных активов	Сумма, млн. руб.			Структура, %		
	на 31 декабря 2019	на 31 декабря 2020	изменение 2020–2019	на 31 декабря 2019	на 31 декабря 2020	изменение
Гудвил	1,850	2,099	0,249	4,18	4,09	-0,10
Лицензии, квоты	3,326	3,798	0,472	7,52	7,39	-0,13
Программное обеспечение	19,284	22,506	3,222	43,62	43,80	0,18
Активы, связанные с оценкой	16,786	19,782	2,996	37,97	38,50	0,53
Прочие нематериальные активы	2,961	3,183	0,222	6,70	6,20	-0,50
Итого	44,207	51,378	7,171	100,0	100,00	0,00

Анализ показывает, что показатели всех групп активов в абсолютном измерении в 2020 отчётном году увеличились. Основную долю в структуре нематериальных активов занимают программное обеспечение и активы, связанные с оценкой. Это связано с работой лаборатории. Также показатели данных групп активов увеличились и в абсолютном измерении.

Отметим, что, несмотря на то, что в отчетном году в абсолютном измерении увеличились показатели группы активов «гудвил» и «лицензии», в структуре активов их доли уменьшились.

Использование нематериальных активов может быть признано эффективным, если темп роста стоимости нематериальных активов меньше темпа роста выручки от продаж и меньше темпа роста прибыли.

Для предприятия данное условие не выполняется: $1,12 < 0,70 < 0,65$.

Таким образом, предприятие нацелено на рост, но не на основе инноваций — направления использования ресурсов не связаны с инновациями.

Таким образом, по результатам расчётов и анализа финансовых показателей состояние предприятия характеризуется как удовлетворительное или хорошее, поскольку большая часть показателей укладывается в нормативные значения или их снижение было скомпенсировано тактическими мероприятиями финансового и экономического характера.

Другими словами, предприятие работает стабильно. Однако обратим внимание на отношения показателей, которые учитываются при оценке конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Значения этих отношений не являются очевидно однозначно привлекательными для классического инвестора.

Основные финансовые показатели

Показатель объема валовой выручки за период 2019–2020 гг. снизился, но показатель объема валовой прибыли сохранился.

Сократились показатели себестоимости продаж, общехозяйственных и административных расходов и затрат на сбыт, но сократился показатель чистой прибыли.

**Устойчивость (стабильность) предприятия
(показатели ликвидности и финансовой устойчивости)**

Показатели ликвидности

Коэффициенты текущей и быстрой ликвидности снизились, но увеличился коэффициент абсолютной ликвидности (то есть структура капитала не рациональна и активы не работают).

Показатели финансовой устойчивости

У предприятия нет обязательств по банковским кредитам и ссудам, т. е. в этом значении заемный капитал практически отсутствует, но есть долгосрочные обязательства (долгосрочное долговое финансирование) по частному размещению долговых обязательств.

При этом *коэффициент финансовой зависимости* предприятия при долгосрочно долговом финансировании практически не изменился.

Долгосрочная задолженность к собственному капиталу увеличилась, но не превысила уровня оптимального отношения долга к собственному капиталу.

Но нужно обратить внимание на *индекс постоянного актива* — он увеличился и превысил нормальное значение. И, кроме этого, его динамика неустойчива, потому что показатель долгосрочных активов и в абсолютном, и в доленом отношении по отношению к сумме активов увеличился.

Показатель оборачиваемости (деловой активности, эффективности управления финансами)

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности увеличились (то есть снизилась эффективность работы капитала), но предприятию удалось сохранить политику в отношении продаж продукции, а в отношении своей задолженности удалось отсрочить выполнение своих обязательств.

Кроме того, предприятие сохранило неизменным достигнутый баланс отношения дебиторской и кредиторской задолженности — в 2019 и 2020 гг. одинаковое значение, но эта величина меньше 1 (очевидно, что компания привлекла заемные ресурсы, однако в настоящий момент неэффективно использует их в текущей деятельности).

Показатель запасов снизился, но показатель оборачиваемости запасов сохранилась.

Оборачиваемость активов снизилась (и это уменьшило рентабельность активов), но сохранило величину, превышающую нормальное значение.

Оборачиваемость оборотных средств и оборачиваемость собственного капитала снизилась (т. е. снизилась интенсивность использования краткосрочных активов и собственного капитала).

Коэффициенты рентабельности отражают степень прибыльности деятельности предприятия

Рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась, но по валовой прибыли увеличился, а по EBIT и EBITDA практически не изменилась.

Коэффициент покрытия процентов значительно снизился, но сохранил величину, характерную для высокого уровня финансовой безопасности предприятия, т. е. предприятие сможет обеспечивать выплаты по долгосрочным финансовым обязательствам (или по заемному капиталу).

Рентабельность активов снизилась значительно, тем не менее превышает нормальное значение показателя.

Рентабельность капитала снизилась, но остается выше нормального значения для данного показателя.

Таким образом, предприятию удалось сохранить удовлетворительный уровень своей деятельности за счет реализации финансовых и экономических мероприятий, а также за счет того, что оно имело высокий «запас прочности»: о чем свидетельствуют высокие показатели рентабельность капитала, активов и нераспределенной прибыли. Кроме того, у предприятия величина собственного капитала превышает заемный, темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности одинаковые. Однако при такой положительной картине негативными фактами являются снижение чистой прибыли превышение темпа прироста внеоборотных (долгосрочных активов) над темпами прироста оборотных (краткосрочных) активов.

В экономической и управленческой риторике допустимо применять сравнения и метафоры. Поэтому позволим себе сравнения, что в целом такое состояние деятельности предприятия можно сравнить с действиями балансирующего на канате тяжело груженного танкера, а не с движением стремительно несущегося по бетонному треку в гонке с соперниками спортивного болида. В целом проблематика подбора сравнений и введения метафор в понятийный экономический аппарат на сегодняшний день актуальна и имеет большой потенциал для развития, по установившейся в сфере консалтинга традиции.

Таки образом, результаты анализа, проведенного в целях подтверждения второго предположения о том, что предприятия на практике сталкиваются с объективными новыми соотношениями показателей, которые пока не находят широкого научного и практического освещения, не отрицательные. То есть для полноценного вывода данных недостаточно, но полученные результаты можно рассматривать как направление для подтверждения или опровержения двух фактов. Первый, что у предприятий (в частности, промышленных) для осуществления целей устойчивого развития доля основных средств (внеоборотных, долгосрочных активов) в структуре активов будет увеличиваться по отношению к оборотным (краткосрочным) активами, и темпы прироста внеоборотных активов будут превышать темпы прироста оборотных. Причем это увеличение будет тем больше, чем больше на балансе предприятия будет непроизводственных активов, относимых к социальным. Второй — эффективность управления собственным капиталом будет невысокой, но будет нормативно идеальным соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (определяемое качеством партнерских отношений предприятия).

В целом в отношении актуальности исследования и целей данной статьи можно сделать следующие выводы.

На теоретическом уровне познания есть факты публикации результатов исследований, направленных на расширение, дополнение и уточнение теории конкурентоспособности в связи с новыми условиями и требованиями, возникающими в практике на мировом и локальных отраслевых рынках. Исследования проводятся на уровне анализа понятийной структуры и понятийного аппарата теории. Отметим, что к ограничениям данной статьи относится отсутствие результатов детального аудита исследований по направлениям исследования причинности, принципов и механизмов в рамках институционального подхода, хотя очевидно, что для прояснения ситуации значения и стоимости социальных активов предприятия сделать это необходимо. Но уже результаты проведенного анализа показывают наличие трудностей нахождения единства между критериями теории конкурентоспособности и концепции устойчивого развития. На эмпирическом уровне познания, на основе результатов анализа показателей деятельности предприятия проявились не однозначные соотношения, которые не позволяют признать уровень конкурентоспособности и уровень инвестиционной привлекательности данного предприятия однозначно высокими. Но эти соотношения свидетельствуют об устойчивости предприятия, наличии возможной и перспектив развития. Учитывая затратный характер непроизводственных активов, в большей части включающих объекты, относимые к социальным активами, можно сделать вывод, что оцениваемые в терминах теории конкурентоспособности как негативный фактор активы, не обладающие или имеющие отрицательную рыночную инвестиционную привлекательность, тем не менее являются неотъемлемым условием соответствия предприятия критериям устойчивого развития.

Таким образом, признаки противоречия в отношениях оценочных критериев теории конкурентоспособности и концепции устойчивого развития найдены и на теоретическом уровне познания, и в практической деятельности предприятия. При этом областью, в которой эти признаки наиболее проявлены, является управление активами и капиталом предприятия при возникновении приоритета решения социально значимых задач (в частности, здоровье и благополучие населения). В ходе исследования было сформулировано предположение, что дальнейшее различение признаков противоречия «конкурентоспособность — устойчивое развитие» следует проводить с точки зрения реализации законов диалектической логики — единства и борьбы противоположностей, перехода количественных изменений в качественные и обратно, отрицания отрицания.

Список литературы

1. Перспективы мировой экономики. Всемирный банк. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/global-economic-prospects>, дата обращения 29.11.2021.
2. Harold Hotelling, «Stability in Competition, The Economic Journal, Vol. 39, No. 153 (Mar., 1929), pp. 41–57, Published by: Wiley on behalf of the Royal Economic Society. URL: <http://www.math.toronto.edu/mccann/assignments/477/Hotelling29.pdf>, дата обращения 29.11.2021.
3. Juyoung Lee, Elena E Karpova, Revisiting the competitiveness theory in the new global environment: review and analysis of the competitiveness definition. January 2018 International Journal of Competitiveness 1(3):189. URL: https://www-researchgate-net.translate.google.com/publication/324768047_Revisiting_the_competitiveness_theory_in_the_new_global_environment_review_and_analysis_of_the_competitiveness_definition, дата обращения 29.11.2021.
4. Емельянова И.Ф. Сравнительный анализ понятий «конкурентоспособность» и «конкурентная устойчивость» предприятий. Вести автомобильно-дорожного института. 2019. № 4 (31). С. 61–69. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_41854090_43238809.pdf, дата обращения 29.11.2021.
5. Жанов В. Коэффициент покрытия процентов к уплате «IRC» (нормативное значение, формула расчета). Url: <https://finzz.ru/koefficient-pokrytiya-procentov-k-uplate-irc-normativnoe-znachenie-formula-rascheta.html/> дата обращения 01/12/2021.
6. Амина С. Объем реализации продукции. Формула. Расчет по балансу. Url: <https://finzz.ru/obem-realizacii-produkcii-formula-raschet-po-balansu.html>, дата обращения 02.12.2021.

References

1. Prospects for the world economy. World Bank. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/global-economic-prospects>, case date 29.11.2021.
2. Harold Hotelling, Stability in Competition, The Economic Journal, Vol. 39, No. 153 (Mar., 1929), pp. 41–57, Published by: Wiley on behalf of the Royal Economic Society. URL: <http://www.math.toronto.edu/mccann/assignments/477/Hotelling29.pdf>, case date 29.11.2021.
3. Juyoung Lee, Elena E Karpova, Revisiting the competitiveness theory in the new global environment: review and analysis of the competitiveness definition. January 2018 International Journal of Competitiveness 1(3):189. URL: https://www-researchgate-net.translate.google.com/publication/324768047_Revisiting_the_competitiveness_theory_in_the_new_global_environment_review_and_analysis_of_the_competitiveness_definition, дата обращения 29.11.2021.
4. Emelyanova I.F. Comparative analysis of the concepts of «competitiveness» and «competitive stability» of enterprises. Lead the Automobile and Road Institute. 2019. No. 4 (31). S. 61–69. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_41854090_43238809.pdf, case date 29.11.2021.
5. Zhanov V. IRC (standard value, calculation formula). Url: <https://finzz.ru/koefficient-pokrytiya-procentov-k-uplate-irc-normativnoe-znachenie-formula-rascheta.html/> дата обращения 01/12/2021.
6. Amina S. Sales volume. Formula. Settlement by balance sheet. Url: <https://finzz.ru/obem-realizacii-produkcii-formula-raschet-po-balansu.html>, case date 02.12.2021.

Проблемы финансирования компаний телекоммуникационной отрасли

В. И. Талоло

магистрант

Российская академия предпринимательства, Москва, Россия

v.talolo88@gmail.com

Аннотация: В статье рассмотрены возможные методы финансирования компаний телекоммуникационной отрасли, специфические характеристики телекоммуникационной отрасли. Значительная часть статьи посвящена исследованию особенностей финансирования телекоммуникационных компаний в зависимости от специфических характеристик отрасли. Определены проблемы финансирования и пути их решения.

Ключевые слова: источники финансирования, особенности финансирования, финансовый рычаг, долговая нагрузка, телекоммуникация.

Problems of financing companies in the telecommunications industry

V. I. Talolo

Master's student

Russian Academy of Entrepreneurship, Moscow, Russia

v.talolo88@gmail.com

Abstract: The article discusses financing methods of companies in the telecommunications industry, the specific characteristics of the telecommunications industry. A significant part of the article is devoted to the study of the financing specifics of telecommunications companies, depending on the specific characteristics of the industry. The problems of financing and the ways of their solution are identified.

Keywords: financing sources, financing specifics, financial leverage ratio, debt load.

Важнейшим направлением развития экономики в последние годы во многих странах, в том числе в России, становится медиаиндустрия, что вызвано современными тенденциями внедрения цифровых технологий во все отрасли экономики. Медиакомпании стремятся к более гибкому ведению бизнеса, используя инновационное управление и современные методы финансирования.

В значительной степени эффективность деятельности компаний телекоммуникационной отрасли зависит от выбора оптимальной структуры капитала и, соответственно, выбора источников финансирования компаний. Так, по мнению Я.С. Мелкумова, «задачи повышения эффективности деятельности и роста стоимости бизнеса напрямую связаны с поиском оптимальных источников финансирования» [1]. При этом один из основных принципов финансового планирования компаний, в т. ч. в телекоммуникационной отрасли, заключается в ориентации на несколько источников одновременно, что позволяет снизить риски потери финансовых средств при осуществлении их деятельности.

Прежде всего, представим сравнительную характеристику методов финансирования компаний телекоммуникационной отрасли, используемых в России и за рубежом (табл. 1).

Рассмотренные методы позволяют сделать вывод о том, что ни один из них не является единственно возможным и гарантированным для финансирования телекоммуникационных компаний в российской практике. Для многих компаний телекоммуникационной отрасли целесообразно использование комбинированных методов финансирования. В значительной степени на возможность и выбор источников финансирования оказывают влияние различные факторы, среди которых можно выделить следующие:

- детерминанты макроэкономического характера (уровень инфляции и процентных ставок, уровень ВВП, изменение курса национальной валюты и т.д.);
- детерминанты институционально-правового характера (меры фискальной политики, изменение законодательства и т. д.);

Таблица 1

**Сравнительный анализ методов финансирования компаний
телекоммуникационной отрасли в России и за рубежом**

Метод финансирования	Россия	Развитые страны	Преимущества	Недостатки
Внутреннее финансирование (собственные средства)	+	+	высокая доступность низкая стоимость полный контроль над осуществлением деятельности	ограниченный объем, отвлечение средств из текущего оборота
Бюджетное финансирование (субсидии, гранты и т.д.)	+	+	низкая стоимость гарантии целевого использования средств	недоступность для большинства предприятий
Банковское кредитование	+	+	значительный объем привлечения, внешний контроль за эффективным использованием	относительная сложность получения, необходимость предоставления гарантий, поручительств или залога имущества
Коммерческое кредитование	+	+	финансовая поддержка между предприятиями мобилизация оборотных средств	ограниченность, замедление оборота ликвидных активов
Эмиссия акций	+	+	привлечение на неопределенный срок без необходимости возврата, крупный объем	затратность проведения эмиссии, риск утраты контроля над ИП и предприятием
Мезонинное (гибридное) финансирование	-	+	отсутствие необходимости предоставления гарантий и залога	высокая стоимость
Венчурное инвестирование	+/-	+	длительный период предоставления средств без оплаты процентов и долга, отсутствие залогового обеспечения	ограниченный объем высокие риски, получение инвестором доли в уставном капитале предприятия
Лизинг	+	+	гарантия целевого использования средств удобная схема выплат	необходимость аванса, юридическая сложность сделки
Факторинг	+/-	+	быстрый способ пополнения оборотных средств, отсутствие залогового обеспечения	высокий риск, высокая стоимость, ограниченный объем
Форфейтинг	+/-	+	гибкий график платежей	высокая стоимость, необходимость залога
Краудфандинг и краудлендинг	+/-	+	низкие процентные ставки, быстрое оформление, широкий выбор инвесторов на финансовых площадках	высокий риск мошенничества из-за неэффективности регулирования
Проектное финансирование	+/-	+	более низкая стоимость по сравнению с банковским кредитованием, отсутствие обязательств по выплате долга при отрицательных денежных потоках по проекту	необходимость более детальной проверки предприятия и ИП, тотальный контроль со стороны инвестора

Примечание: + — хорошо развито, +/- — плохо развито, - — не используется

Источник: составлено автором.

- специфические характеристики и тенденции развития отрасли (стадия жизненного цикла отрасли, масштаб, направления и скорость изменений в отрасли, а также их причины, реакция потребителей на изменение цен и качества продукции, уровень насыщения рынка, ценовая эластичность спроса и т.д.);
- стадия жизненного цикла и уровень развития компании;
- специфические детерминанты микроэкономического характера (специфика деятельности, уровень диверсификации и т. д.);
- детерминанты инвестиционной привлекательности (историческая и ожидаемая доходность инвестиций, уровень инвестиционного риска и т. д.).

Рассмотрим особенности отрасли телекоммуникаций, оказывающих влияние на специфику финансирования компаний данной отрасли.

Как указывает Резникова Н.П., одна из главных особенностей сферы телекоммуникаций заключается в том, что «основным продуктом является услуга, производство и потребление которой происходит одновременно» [2]. По этой причине операторы вынуждены предоставлять часть произведенных и реализованных услуг в кредит. В экономическом плане это приводит к необходимости дополнительных инвестиций в развитие инфраструктуры, а также снижению значений показателей использования оборудования в определенные периоды времени.

Другими важными особенностями телекоммуникационных компаний являются наличие инфраструктуры и ее качество, которое прежде всего определяется соответствием используемой инфраструктуры последним технологическим достижениям, а также способность телекоммуникационной компании к быстрой адаптации новых технологических разработок. Исходя из этого, по мнению Тарасовой О.Ю., для компаний телекоммуникационной сферы характерны [3]:

- значительная капиталоемкость и фондоемкость, связанная с наличием обширной инфраструктурной сети, необходимостью планомерной модернизации оборудования в связи с развитием технологий;
- узкоспециализированность использования внеоборотных активов (прежде всего, оборудования и программного обеспечения), из которой проистекает невозможность или значительная сложность их применения в случае диверсификации деятельности компании;
- значительная продолжительность строительства и ввода в эксплуатацию телекоммуникационных объектов и т. д.

Вышеприведенные особенности деятельности компаний телекоммуникационной сферы, как указывают многие экономисты, отражаются на финансовом состоянии организации.

Таблица 2

Финансовые последствия деятельности компаний телекоммуникационной сферы [3]

Особенности деятельности	Финансовые последствия
значительная капиталоемкость и фондоемкость	значительная доля внеоборотных средств в структуре баланса;
	значительный объем амортизационных отчислений в структуре себестоимости;
	значительный объем расходов на обслуживание внеоборотных активов;
узкоспециализированность использования внеоборотных активов	низкие показатели ликвидности и фондоотдачи;
	низкая ликвидность внеоборотных средств
значительная продолжительность строительства и ввода в эксплуатацию телекоммуникационных объектов	высокая стоимость изыскательских работ и проекта по строительству телекоммуникационных объектов;
	длительный временной лаг между первыми инвестициями и поступлениями;
	сложность в экономической оценке инвестиционных проектов

В целом высокие темпы развития телекоммуникационной сферы ведут к резкому снижению ликвидности основного капитала компаний, снижению ликвидности капитальных вложений, что

в свою очередь ведет к снижению платежеспособности и финансовой устойчивости компаний телекоммуникационной сферы, а также риску невозврата вложенных средств для инвесторов из-за воздействия изменений условий внешней среды.

Также необходимо отметить, что отрасль телекоммуникаций является одной из самых высокотехнологичных областей деятельности. В период пандемии COVID-19 сфера телекоммуникаций, как и большинство других отраслей экономики, подверглась значительному влиянию ее последствий, среди которых можно выделить следующие:

- рост спроса на цифровые сервисы в условиях удаленной работы и режима самоизоляции;
- конвергенция фиксированной и мобильной связи, рост спроса на услуги связи посредством LTE и 5G;
- активная цифровизация государственных органов управления.

Необходимо отметить, что пандемия COVID-19 не оказала значительного влияния на мобильный сегмент, формирующий существенную часть телекоммуникационной отрасли. Так, несмотря на снижение доходов телекоммуникационных компаний от роуминга ввиду закрытия границ и других запретительных мер, длительность внутризоновых и местных телефонных разговоров значительно выросла в связи с переходом большей части потребителей на удаленный режим работы. В данном случае переход на удаленный формат работы и дистанционного обучения, а также рост спроса на онлайн-игры оказали положительное влияние на развитие сегмента ШПД.

Несмотря на кризис на фоне пандемии COVID-19, телекоммуникационные компании не стали в значительной степени сокращать капитальные затраты по сравнению с предыдущими периодами. Основным драйвером роста капитальных затрат телекоммуникационных компаний России в настоящее время и на ближайшие 5 лет является развертывание сетей 5G. При этом в 2020–2021 гг. наблюдалось значительное снижение доходности на инвестиции (ROIC) [5].

Данные негативные тенденции отрицательно влияют на финансовое состояние компаний на рынке телекоммуникационных услуг и, соответственно, необходимость поиска оптимальных, в том числе, альтернативных источников финансирования.

Несмотря на то, что собственные средства как источник финансирования являются наиболее приемлемыми для российских и зарубежных компаний из-за их доступности и низкой стоимости, в практике российских телекоммуникационных компаний они используются в недостаточной степени. Внутреннее финансирование возможно за счет нераспределенной прибыли путем вливания средств учредителей, а также использования амортизационного фонда. В практике зарубежных компаний доля собственных средств обычно превышает 60% от общего объема финансирования деятельности телекоммуникационных компаний, в то время как в России данный показатель на протяжении последних нескольких лет варьируется у различных компаний (см. табл. 3).

Таблица 3

**Соотношение чистой прибыли и капитальных вложений
российских телекоммуникационных компаний в 2019–2020 гг., млн. руб.**

Показатель	ПАО Ростелеком		ПАО МТС		ПАО Мегафон	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
чистая прибыль (NI)	21 584	25 546	55 099	62 073	66 116	26 859
капитальные вложения (CAPEX)	134 383	135 987	91 481	97 409	71 127	53 548
отношение NI / CAPEX	0,16	0,19	0,60	0,64	0,93	0,50

Источник: составлено автором статьи на основании данных отчетности ПАО Ростелеком, ПАО МТС и ПАО Мегафон.

Из представленных данных видно, что показатели ПАО МТС, отражающие использование чистой прибыли, как внутренний источник финансирования капитальных вложений соответствуют зарубежным аналогам и варьируется в диапазоне 60–64%, в то время как экономические показатели ПАО Ростелеком значительно отстают, составляя менее 20% необходимого объема финансирования. Однако это можно объяснить тем, что большая часть проектов ПАО Ростелеком финансируются за счет государственных программ, во-первых, в связи с тем, что Росимущество

владеет 45% акций ПАО Ростелеком, во-вторых, компания является основным поставщиком телекоммуникационных услуг для государственных органов власти, в частности, по таким национальным проектам, как «Устранение цифрового неравенства», и другим.

Заметим также, анализируя зарубежный опыт, что значительная часть крупных инфраструктурных телекоммуникационных проектов многих стран, как развитых, так и стран с переходной экономикой, финансируется за счет средств государственных бюджетов этих стран. Интересно рассмотреть дивидендную политику телекоммуникационных компаний России в последние годы (табл. 4).

Таблица 4

**Динамика индикаторов дивидендной политики
российских телекоммуникационных компаний в 2019–2020 гг., млн. руб.**

Показатель	ПАО Ростелеком		ПАО МТС		ПАО Мегафон	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
чистая прибыль (NI)	21 584	25 546	55 099	62 073	66 116	26 859
дивиденды (Div)	12 555	18 097	52 505	74 923	0	0
коэффициент дивидендных выплат	0,58	0,71	0,95	1,21	0,00	0,00
коэффициент реинвестирования прибыли	0,16	0,19	0,60	0,64	0,93	0,50

Источник: составлено автором статьи на основании данных отчетности ПАО Ростелеком, ПАО МТС и ПАО Мегафон.

Из представленных данных видно, что коэффициент дивидендных выплат ПАО Ростелеком и ПАО МТС демонстрирует значительный рост, достигнув показателя 71% и 121% соответственно. При этом наблюдается менее значительное увеличение коэффициента реинвестирования прибыли, который составил в 2020 году 19% в ПАО Ростелеком и 64% — в ПАО МТС от заработанной чистой прибыли, что является негативной тенденцией и определяет агрессивную дивидендную политику телекоммуникационных компаний, когда вся прибыль идет на выплату акционерам, а не на дальнейшее развитие компании. Обратная ситуация наблюдается в ПАО Мегафон, где в 2019–2020 гг. дивиденды не выплачивались, что также является негативным, снижая инвестиционную привлекательность компании, в текущем году эта тенденция сохранилась.

Что касается заемного финансирования, то оно занимает значительную часть в источниках формирования капитала телекоммуникационных компаний, что отрицательно сказывается на показателях финансовой устойчивости (см. табл. 5).

Таблица 5

**Соотношение собственных средств и обязательств в источниках финансирования
российских телекоммуникационных компаний в 2019–2020 гг., млн. руб.**

Показатель	ПАО Ростелеком		ПАО МТС		ПАО Мегафон	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
собственный капитал (E)	214 070	217 676	36 394	32 690	104 649	233 024
обязательства (D)	669 825	782 085	787 516	886 513	588 507	540 542
отношение D/E	3,13	3,59	21,64	27,12	5,62	2,32

Источник: составлено автором статьи на основании данных отчетности ПАО Ростелеком, ПАО МТС и ПАО Мегафон.

Мы видим, что финансовый рычаг российских телекоммуникационных компаний значительно превышает среднеотраслевые показатели зарубежных аналогов, что, как правило, составляет 1,2–1,5. Так, в случае ПАО МТС финансовый рычаг не только значительно выше, чем у компаний-аналогов, но и прогрессивно растет, составив на конец 2020 года 27,12. Данная тенденция свидетельствует о значительной зависимости компании от внешних источников финансирования, в частности кредитов и обязательств по аренде. Некоторые экономисты подчеркивают необходимость использования потенциала медиакомпаний, как информационного, так и финансово-го, в том числе, эффективного использования заемных средств [6].

Таблица 6

**Динамика заемных источников финансирования
российских телекоммуникационных компаний в 2019–2020 гг., млн. руб.**

Показатель	ПАО Ростелеком		ПАО МТС		ПАО Мегафон	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
долгосрочные кредиты и займы	280 571	372 406	271 573	395 143	350 066	272 675
долгосрочные обязательства по аренде	63 156	86 392	140 080	134 637	77 315	65 979
краткосрочные кредиты и займы	81 277	32 535	71 746	34 125	25 692	73 862
краткосрочные обязательства по аренде	12 444	17 399	15 228	16 177	13 584	16 296
Доля долгосрочных заемных источников, %	78,58	90,18	82,56	91,33	91,58	78,97

Источник: составлено автором статьи на основании данных отчетности ПАО Ростелеком, ПАО МТС и ПАО Мегафон.

Из представленных данных видно, что значительная часть заемных источников финансирования телекоммуникационных компаний приходится на долгосрочные источники — в совокупности около 80–90%, что свидетельствует о достаточно высоком качестве обязательств компаний, при этом значительную часть занимают долгосрочные кредиты и займы. Данная тенденция обусловлена в первую очередь особенностью деятельности телекоммуникационных компаний, в частности, длительностью реализации инвестиционных проектов.

Динамика долговой нагрузки российских телекоммуникационных компаний представлена в таблице 7.

Таблица 7

**Динамика долговой нагрузки
российских телекоммуникационных компаний за 2019–2020 гг.**

Показатель	ПАО Ростелеком		ПАО МТС		ПАО Мегафон	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
чистая прибыль (NI)	21 584	25 546	55 099	62 073	66 116	26 859
амортизация (De)	104 062	119 702	96 195	100 234	88 390	73 667
долговые обязательства (D)	437 448	508 732	498 627	580 082	466 657	428 812
долговая нагрузка D / (NI + De)	3,48	3,50	3,30	3,57	3,02	4,27

Источник: составлено автором статьи на основании данных отчетности ПАО Ростелеком, ПАО МТС и ПАО Мегафон.

Из представленных в таблице 6 данных виден значительный рост долговой нагрузки российских телекоммуникационных компаний, что связано не только с ростом капитальных затрат и увеличением операционной активности, но и ростом объема долговых обязательств, прежде всего кредитов и займов. Данная тенденция может негативно сказаться на их кредитоспособности в дальнейшем.

Необходимо отметить, что значительная часть капитала телекоммуникационных компаний формируется за счет банковского кредитования, как долгосрочного (прежде всего проектного, выделяемого под конкретный инвестиционный или инфраструктурный проект), так и краткосрочного (в том числе, на пополнение оборотного капитала). При этом достаточная легкость получения кредитных средств телекоммуникационными компаниями продиктована в первую очередь низким кредитным риском отрасли и достаточно высокими финансовыми показателями компаний и высоко оцениваемой эффективностью и рентабельностью инвестиционных проектов в отрасли. Несмотря на это значительный рост долговой нагрузки российских телекоммуникационных компаний в дальнейшем может привести к значительному снижению финансовой устойчивости и кредитных рейтингов телекоммуникационных компаний.

В целом проведенное исследование показывает, что в нашей стране одной из существенных проблем финансирования телекоммуникационных компаний остается недостаток собственных средств для покрытия как инвестиционной, так и текущей деятельности. Это позволяет сделать вывод о том, что необходимо наращивать объем собственного капитала в виде нераспределенной прибыли, направляя ее в первую очередь на финансирование капитальных затрат, а не на выплату дивидендов. Кроме того, возможно проведение дополнительной эмиссии акций и использование других внутренних источников финансирования, например трансфертного ценообразования внутри групп компаний и другие.

Список литературы

1. Мелкумов Я.С. Финансирование компаний в зависимости от способностей к устойчивому развитию. — М.: ИКЦ «Дис», 2019. С. 39.
2. Резникова, Н. П., Демина Е. В. Менеджмент в телекоммуникациях / Н. П. Резникова, Е. В. Демина. — Москва, 2015. 392 с.
3. Тарасова О. Ю. Влияние современных тенденций развития российского рынка телекоммуникаций на финансовый менеджмент предприятий сотовой связи / О. Ю.Тарасова, Ю. В. Пахомова. Социально-экономические явления и процессы. 2015. № 8. С. 124–130.
4. Щукина, Т. В. Особенности формирования структуры источников финансирования российских телекоммуникационных компаний / Т. В. Щукина. Аудит и финансовый анализ. 2017. № 1. С. 146–149
5. Как переход на 5G может повлиять на финансовые показатели отрасли. АКРА. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.acra-ratings.ru/research/2310/> (дата обращения: 05.11.2021).
6. Кузнецова Е. И., Русавская А. В. Цифровая зрелость как важнейший элемент развития медиа индустрии. Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 4. № 1. С. 42–50.
7. Кузнецова Е. И., Русавская А. В. Цифровая трансформация и роль финансового менеджмента в развитии корпоративной медиасреды. Вестник экономической безопасности. 2021.

Reference

1. Melkumov Y.S. Financing of companies depending on capacities for sustainable development. — М.: ICC «Dis», 2019. Page 39.
2. Reznikova, N.P., Demina E.V. Management in telecommunications / N.P. Reznikova, E.V. Demina. — Moscow, 2015. 392 pages.
3. Tarasova O. Yu. Influence of modern trends in the development of the Russian telecommunications market on the financial management of cellular enterprises / O. Yu. Tarasova, Yu. V. Pakhomova. Socio-economic phenomena and processes. 2015. № 8. Page 124–130.
4. Shchukina, T.V. Features of the formation of the structure of financing sources for Russian telecommunications companies / T.V. Shchukina. Audit and financial analysis. 2017. № 1. Page 146–149.
5. How the transition to 5G can affect the financial performance of the industry. ACRA. [Electronic Resource]. Access mode: <https://www.acra-ratings.ru/research/2310/> (case date: 05.11.2021).
6. Kuznetsova E.I., Rusavskaya A.V. Digital maturity as an important element in the development of the media industry. Entrepreneur's guide. 2021. T. 4. № 1. Page 42–50.
7. Kuznetsova E.I., Rusavskaya A.V. Digital transformation and the role of financial management in the development of the corporate media environment. Bulletin of Economic Security. 2021.

Об итогах внешней торговли Хабаровского края с КНР в 2020 году

Ф. Ф. Шарипов

кандидат экономических наук, доцент
Государственный университет управления, Москва, Россия
fanissh@rambler.ru

Аннотация: Китай сегодня является ведущим внешнеэкономическим партнером России. В данной работе представлен анализ внешней торговли Хабаровского края с КНР в тяжелом во всех смыслах 2020 году. Представлена количественная и стоимостная характеристики, определен вес в процентном отношении по основным товарным группам в экспортном и импортном вариантах, предложена таможенная статистика по итогам первого квартала 2021 года. Кроме статистики сделана попытка определения перечня негативных факторов относительно возможностей развития внешней торговли Хабаровского края с КНР. В работе представлены основные реализуемые сегодня инвестиционные проекты, определены основные направления комплексного развития делового сотрудничества между нашими странами с учетом последних трендов цифровизации.

Ключевые слова: приграничное сотрудничество, экспорт, импорт, товарная структура, инвестиционное сотрудничество.

Благодарности: Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20–010–00616.

Results of foreign trade of Khabarovsk Territory with China in 2020

F. F. Sharipov

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.
The State University of Management, Moscow, Russia
fanissh@rambler.ru

Abstract: China is today Russia's leading external economic partner. This research presents the analysis of foreign trade of Khabarovsk Territory with the People's Republic of China in the tough year 2020. The quantitative and monetary characteristics are presented, weight for major commodity groups in export and import variants is determined, customs statistics are proposed on the basis of the results of the first quarter of 2021. In addition to statistics, an attempt was made to identify a list of negative factors regarding the possibilities of developing foreign trade of the Khabarovsk Territory with the PRC. The research presents the main investment projects currently under way, defines the main directions of the complex development of business cooperation between our countries taking into account the latest trends of digitization.

Keywords: cross-border cooperation, export, import, commodity structure, investment cooperation

Acknowledgments. The study was carried out with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research within the scientific project № 20–010–00616.

В России и Китае уделяется большое внимание и оказывается поддержка на государственном уровне вопросу развития приграничного экономического сотрудничества между нашими странами. На сегодняшний день функционируют четыре зоны приграничной торговли между РФ и КНР: Маньчжурия (автономный район Внутренняя Монголия), Хэйхэ (Хэйлунцзян), Суйфэньхэ (Хэйлунцзян), Хунчунь (Цзилинь). С целью развития внешней торговли на этих площадках организованы зоны свободной торговли, зоны трансграничной электронной коммерции, зоны содействия импорту, логистические центры — все это функционирует в особом налоговом режиме.

Китай сегодня — внешнеэкономический партнер № 1 для Российской Федерации. В прошлом, очень непростом, 2020 году товарооборот между Россией и Китаем составил 103 969,2 млн. долл. США (1-е место в российском товарообороте, 18,3%), что было по объективным причинам меньше на 6,27% по сравнению с 2019 годом. В общей структуре товарооборота экспорт из России в Китай в 2020 году составил 49 060,9 млн. долл. США (14,6% от общего объема экспорта РФ), что оказалось на 13,61% меньше, чем годом ранее. Импорт России из Китая в 2020 году

составил 54 908,2 млн. долл. США (23,7% от общего объема импорта в РФ), что оказалось на 1,44% больше, чем в 2019 году. В результате торговый баланс между Россией и Китаем в 2020 году оказался отрицательным и составил минус 5847,3 млн. долл. США, а по итогам 2019 года этот результат был в пользу нашей страны плюс 2664,6 млн. долл. США [1].

Что касается исследуемого приграничного с Китаем Хабаровского края, доля КНР во внешнеторговом обороте Хабаровского края составила 35,6%.

Общий объем торговли Хабаровского края с КНР по итогам 2020 г. составил 921,6 млн. долл. США, в том числе, экспорт — 698,3 млн. долл. США (уменьшение по сравнению с 2019 годом на 1,7%), импорт — 223,3 млн. долл. США (уменьшение на 16,8%).

Сальдо внешнеторгового баланса края оказалось в итоге положительным — 474,96 млн. долл. США, в том числе, экспорт во внешнеторговом обороте составил 69,9%, импорт — 30,1% [1].

Среди основных, на наш взгляд, факторов снижения экспорта из Хабаровского края в КНР по результатам работы в 2020 году необходимо отметить:

- существенное снижение экспорта круглого леса как результат реализации федеральных мер, направленных на ограничение экспорта необработанных лесоматериалов;
- введение Главным таможенным управлением КНР с 2020 года новых фитосанитарных требований в отношении российского круглого леса;
- сокращение в 2020 году в КНР импорта пиломатериалов;
- постоянные, в течение всего года, задержки подачи подвижного состава под экспортные лесоматериалы со стороны ОАО «РЖД» на направлении «Пограничный-Суйфэньхэ» (ст. Гродеково);
- ограничение работы и закрытие пограничных переходов на российско-китайской государственной границе со стороны КНР, сокращение количества принимаемых грузов в морских портах Далянь и Циндао в условиях пандемии COVID-19;
- контроль и значительное увеличение сроков таможенной очистки замороженной рыбы со стороны КНР;
- ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры и падение мировых цен на энергоносители, включая нефтепродукты.

Структура экспорта в КНР за 2020 г. представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура экспорта Хабаровского края в КНР за 2020 год

№	Наименование товарной группы	Доля в % от общей стоимости экспорта	Количественный показатель	Сумма в млн. долларов США
1	круглый лес	30,4	2642,4 тыс. куб.м	215,9
2	пиломатериалы	20,9	785,9 тыс. т	146,3
3	шпон	1,9	74,7 тыс. куб. м	11,2
4	мороженая рыба	8,3	58,1 тыс. т	58,1
5	ракообразные	13,6	3,2 тыс. т	95,1
6	каменный уголь	10,6	1472,0 тыс. т	73,8
7	нефтепродукты	1,7	34,8 тыс. т	12,1
8	рудные концентраты	1,64	5,5 тыс. т	11,4

Необходимо отметить также, что доля сырьевого экспорта края в КНР составила 42,4%, несырьевого неэнергетического экспорта — 55,9%.

Структура импорта из КНР в Хабаровский край в 2020 году представлена в таблице 2.

Чтобы оценить динамику восстановления торгово-экономического сотрудничества, приведем оперативные данные таможенной статистики за 1-й квартал 2021 года: торговый оборот Хабаровского края с КНР — 232,4 млн. долл. США (рост к уровню 1-го квартала 2020 года на 29,95%), в т. ч. экспорт — 169,4 млн. долл. (рост на 28,8%), импорт — 63,0 млн. долл. (рост на 33,1%).

Таблица 2

Структура импорта Хабаровского края в КНР за 2020 год

№	Наименование товарной группы	Доля в % от общей стоимости импорта	Сумма в млн. долларов США
1	механическое оборудование	30,6	67,6
2	электрическое оборудование	7,5	7,5
3	транспортные средства	4,1	9,3
4	инструменты и приборы	1,5	3,35
5	продукция судостроения	0,5	1,12
6	текстиль, одежда и обувь	20,0	44,7
7	изделия из металлов	11,2	24,5
8	продукция химической промышленности	11,7	26,2
9	продовольственные товары	1,9	4,3

Также необходимо отметить положительное сальдо внешнеторгового баланса в размере 106,3 млн. долл. (рост к уровню 1-го квартала 2020 года на 26,4%). Удельный вес экспорта во внешне-торговом обороте составил 72,9%, импорта — 27,1% [2].

Объем накопленных прямых инвестиций из КНР (с учетом выбытия, переоценки и прочих изменений активов и обязательств) в экономике Хабаровского края составляет, по данным ЦБ России, 15 млн. долл. США [3].

По официальным данным по состоянию на осень 2020 года в Хабаровском крае осуществляют деятельность 44 предприятия с учредителями из КНР. Основные виды деятельности предприятий с китайским инвестиционным участием выглядят следующим образом: деревопереработка, горнодобывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство, торговля, общественное питание.

Определим перечень основных реализуемых в настоящее время инвестиционных проектов региона [4].

Во-первых, создание в г. Амурске Дальневосточного центра глубокой переработки древесины, реализуемый ООО «Амурская лесопромышленная компания» и АО «Амурский промышленный центр». В 2013 году российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ) приобрел 42,0% акций лесопромышленного холдинга «РФП Групп». Стоимость сделки составила 110 млн. долларов США, включая инвестиции на строительство Дальневосточного центра глубокой переработки древесины в г. Амурске. В 2015 году введен в эксплуатацию завод по производству лущеного шпона объемом до 300 тыс. куб. м в год. В 2017 году введен в эксплуатацию цех по производству пиломатериалов объемом 230,0 тыс. куб. м. в год. Продолжается реализация проекта по строительству завода по производству топливных гранул. Первая стадия — это запуск в 2020 году завода мощностью 90 тыс. т. Вторая стадия — увеличение мощности завода до 135 тыс. тонн в 2021 году. С момента начала реализации проекта в 2009 году освоено 13,7 млрд. руб. инвестиций, создано более 600 новых рабочих мест.

Следующий проект — это золоторудное месторождение Дяппе в Ульчском муниципальном районе с участием Инвестиционной компании с ограниченной ответственностью по горному делу провинции «Хэйлунцзян Чжун Кунь Мин Тун» (КНР) в объеме 10%. Объем инвестиций составил 3,0 млрд. руб. Освоено 39 млн. руб. Количество созданных рабочих мест — 300. Объем ежегодных налоговых отчислений в консолидированный бюджет края составит 300 млн. руб.

Представляет интерес создание бизнес-технопарка в Ванинском районе Хабаровского края по сдаче в аренду специализированной техники, где учредителем компании является гражданин КНР Ху Цзюнь. Заключено соглашение с АО «Корпорацией развития Дальнего Востока» об осуществлении деятельности на территории Ванинского муниципального района в режиме свободного порта Владивосток от 30.11.2018 № СПВ-1041/18. Основные показатели проекта: общая стоимость проекта — 170,132 млн. руб., освоено с начала реализации проекта — 150,78 млн. рублей. Количество создаваемых рабочих мест — 200 единиц, создано 49 рабочих мест. Плановые сроки

реализации проекта: 2018–2020 гг. Текущее состояние: оформление земельных участков, осуществляется монтаж технологического оборудования.

Еще один значимый проект — строительство целлюлозно-бумажного комбината. Между АНО «Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта» (далее — АНО АПИ) и «China Corporate United Investment Holdings Co.Ltd» в рамках Восточного экономического форума в 2019 году в двустороннем формате был подписан меморандум о сотрудничестве по Проекту создания на территории Дальневосточного федерального округа целлюлозного производства.

Отдельного исследования заслуживает проект по совместному освоению острова Большой Уссурийский китайской и российской сторонами. Проект развития острова реализуется в формате «Один остров — две страны» в соответствии с Программой сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири РФ и Северо-Востока КНР. Разработаны проекты концепций развития российской и китайской частей острова, которые находятся на согласовании сторон. В 2016 году произошел обмен нотами между РФ и КНР о строительстве пассажирского пункта пропуска «Большой Уссурийский — Хэйсяцзыдао». Многосторонний автомобильный грузопассажирский пограничный переход через российско-китайскую государственную границу на острове Большой Уссурийский приведет к созданию нового логистического кластера, улучшит транспортную доступность региона Дальнего Востока. Теперь о перспективах инвестиционного сотрудничества между Россией и Китаем. Хабаровский край существенным образом интегрирован во внешнеэкономическое сотрудничество с Китайской Народной Республикой. Потенциал для увеличения экспорта продукции на китайский рынок практически безграничен. Приоритетные направления сотрудничества в ближайшем будущем [4]:

- поставка летательных аппаратов Sukhoi Superjet 100 и деталей для совместного российско-китайского самолета CRJ929;
- глубокая переработка древесины и отходов деревоперерабатывающих производств. Необходимо предусмотреть возможность инвестиций от китайской стороны с возможностью расчетов продукцией создаваемых производств — это пиломатериалы, шпон, древесины, целлюлозно-бумажная продукция;
- создание животноводческих предприятий на территории Хабаровского края для дальнейшего экспорта мясной продукции в КНР;
- береговая переработки рыбы и водно-биологических ресурсов;
- создание современной туристической инфраструктуры и предприятий сферы гостеприимства для формирования устойчивого туристского потока;
- логистический маршрут при условии создания многостороннего автомобильного грузопассажирского пункта пропуска на острове Большой Уссурийский.
- задействование к реализации внешнеэкономических связей малых и средних предприятий при содействии АНО «Центр поддержки экспорта Хабаровского края» и Китайского комитета содействия развитию международной торговли (ССРИТ);
- организация прямых продаж продукции экспортеров Хабаровского края путем создания новых и использования существующих электронных торговых площадок;

Список литературы

1. Ларин В.Л., Ларина Л.Л. Экономические отношения Тихоокеанской России с Китаем: между установками, желаниями и действительностью. Таможенная политика России на Дальнем Востоке. 2020. № 1(90). С. 5–23.
2. Минакир П.А., Прокапало О.М. Национальные проекты на Дальнем Востоке: проблемы и перспективы развития. Регионалистика. 2021. Т. 8, № 1. С. 39–55. <http://dxdoi.Org/10.14530/reg.2021.1.39>
3. Прокапало О.М., Алейникова А.В. Экономика в условиях пандемии: Хабаровский край. Россия: тенденции и перспективы развития. 2021. № 16-2. С. 925–927.
4. Фролова Н.А. Развитие приграничных регионов России — сверхактуальная задача на современном этапе. Россия: тенденции и перспективы развития. 2021. № 16-2. С. 959–961.
5. Внешняя торговля Хабаровского края по итогам 2020 года. Министерство экономического развития Хабаровского края. <https://minec.khabkrai.ru/Deyatelnost/Vneshneekonomicheskie-svyazi/>.

6. Внешняя торговля субъектов РФ ДФО. Хабаровский край. Статистическая информация о внешней торговле по итогам 1 квартала 2021 года. <https://dvtu.customs.gov.ru/folder/270413/document/290455>.
7. Министерство инвестиционного развития и предпринимательства Хабаровского края. Инвестиционный портал Хабаровского края. <https://mide.khabkrai.ru/Deyatelnost/Invesrichi>.
8. Инвестиционная карта Хабаровского края. Министерство инвестиционного развития и предпринимательства Хабаровского края. <https://investmap-dev.khabkrai.ru/#/map>.

References

1. Larin V.L., Larina L.L. Economic Relations between Pacific Russia and China: Statements, Wishes and Reality. The scientific and practical journal Customs Policy of Russia in the Far East. 2020. No 1(90). Pp. 5–23.
2. Minakir P.A., Prokapalo O.M. National Projects in the Far East: Problems and Prospects for Development. Regionalistica [Regionalistics]. 2021. Vol. 8. No. 1. Pp. 39–55. <http://dx.doi.org/10.14530/reg.2021.1.39> (In Russian).
3. Prokapalo O.M., Aleinikova A.V. Pandemic economy: Khabarovsk Territory. Russia: development trends and prospects. 2021. No 16-2. Pp. 925–927. (In Russian).
4. Frolova N.A. The development of Russia's border regions is an urgent task at the present time. Russia: development trends and prospects. 2021. No 16-2. Pp. 959–961 (In Russian).
5. Foreign trade of Khabarovsk Territory in 2020. Ministry of Economic Development. URL: <https://minec.khabkrai.ru/Deyatelnost/Vneshneekonomicheskie-svyazi/> (In Russian).
6. Foreign trade of the constituent entities of the Russian Federation of the Far Eastern Federal District. Khabarovsk Territory. Statistical information on foreign trade as of the first quarter of 2021. URL: <https://dvtu.customs.gov.ru/folder/270413/document/290455>. (In Russian).
7. Ministry of Investment Development and Entrepreneurship of Khabarovsk Territory. Investment portal of Khabarovsk Territory. URL: <https://mide.khabkrai.ru/Deyatelnost/Invesrichi>. (In Russian).
8. Investment map of Khabarovsk Territory. Ministry of Investment Development and Entrepreneurship of Khabarovsk Territory. URL: <https://investmap-dev.khabkrai.ru/#/map>.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ / SOCIO-CULTURAL ASPECTS OF ENTREPRENEURSHIP

Оригинальные статьи / Original articles

DOI 10.24182/2073-6258-2021-20-4-85-89



Человеческий капитал как фактор социально-экономического развития региона

М. В. Дорохов

аспирант

Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, Брянск, Россия
dinothavr@yandex.ru

Анотация: В статье рассмотрены основные аспекты формирования человеческого капитала как одного из социального и экономического факторов развития регионов. Проанализированы основные направления, которые улучшат уровень формирования человеческого капитала региона, а также рассмотрена перспектива на их дальнейшее развитие и внедрение в организации. Проведен анализ таких понятий, как «человеческий капитал» и «основной капитал», выявлена взаимосвязь между этими понятиями.

Ключевые слова: человеческий капитал, регион, резерв.

Human capital as a factor of social and economic development of the region

M. V. Dorokhov

Postgraduate student

Petrovskiy Bryansk State University, Bryansk, Russia
dinothavr@yandex.ru

Abstract: The article examines the main aspects of the formation of human capital as one of the social and economic factors in the development of regions. The main directions that will improve the level of formation of the region's human capital are analyzed, and the prospects for their further development and implementation in the organization are considered. The analysis of such concepts as «human capital» and «fixed capital» is carried out, the relationship between these concepts is revealed.

Keywords: human capital, region, reserve.

Введение. В настоящее время в любом регионе наблюдается дефицит ресурсов и его потенциала. Чтобы это предотвратить, в каждом регионе приобретает актуальность развитие человеческого капитала. Для более стабильного функционирования региона ему необходимо знать, на каком уровне находится «его» запас человеческого капитала.

За последние годы многие ученые пришли к выводу, что необходимо выявлять и разрабатывать направления, ведущие к новой экономике развития регионов. Развитие данной экономики они «видят» в развитии инновационных знаний, которые необходимо вкладывать в человеческий капитал. Развитие человеческого капитала в настоящее время имеет главное преимущество в развитии всего региона. Благодаря развитию человеческого капитала происходит развитие инноваций, адаптированность страны к мировой экономике, росту конкурентоспособности. Из этого следует, что именно благодаря человеческому капиталу происходит рост показателей социально-

го и экономического уровня страны или региона, который в свою очередь и определяется ростом вложений в человеческий капитал [1, с. 87].

Именно такое положение и является положительной стороной для развития общества, так как человек развивается, происходит рост его потенциальных знаний, что благоприятно влияет на рост всей экономики страны. Не зря большая часть экономических показателей измеряется в человеческих показателях.

Выделим основные актуальные аспекты развития человеческого капитала:

1. В случае экономического кризиса именно человеческий капитал является ресурсом выхода из него.
2. Понятие «человеческий капитал» обширно и многогранно — четкого понятия нет. Многие ученые выдвигают свое гипотезу понимания данного понятия.
3. Уровень определенного человеческого капитала включает в себя особенности, которые характеризуют определенную социально-экономическую зону или страну.
4. Стадии воспроизводства человеческого капитала играют большую роль на каждом своем этапе.

Как было сказано выше, нет четкого понятия «человеческий капитал». Если проанализировать определения этого понятия разными учеными-экономистами, можно сформулировать примерное определение «человеческого капитала». Итак, человеческий капитал — это набор знаний, умений, методов работы, которыми обладает человек, а также методика и средства их использования в собственной жизни, работе, которые влияют на улучшение деятельности и показателей предприятия, региона, страны. Под человеческим капиталом необходимо понимать тот набор характеристик человека и его особенностей, которые он применяет: опыт, уровень образования, коммуникативность, умение общаться в организации, творческие способности и др.

Именно человеческий капитал дает человеку тот толчок, который в будущем будет служить ему заработком и стабильным положением в обществе. Человеческий капитал поэтому и называется человеческим, так как является самой главной составной частью самого человека. Благодаря развитию человеческого капитала происходит оценка регионов, экономическая оценка, социальная, инновационная [4, с. 21].

Человеческий капитал выступает перед нами не только экономическим фактором, но гораздо больше, так как именно человек является движущей силой и главным объектом его развития. По мнению некоторых ученых, человеческий капитал возник из затратного показателя и перешел в производительный и экономический показатель развития страны, общества, региона и самого человека.

Для оценки человеческого капитала региона необходима не только его количественная характеристика, но и разные социальные условия, при которых он развиваются. Наибольшее значение для роста человеческого капитала в определенном регионе имеет сам регион, где живет человек, условия органов власти, экономическая политика, социальный уровень. Развитие самого региона влияет на конкретику самого региона, а следовательно, и на развитие человеческого капитала в целом. Поэтому развитие определенных регионов и влияет на повышенный уровень человеческого капитала в этих регионах, ведь именно там происходит рост и формирование доходов индивидов и общества.

Исходя из современной позиции можно сделать вывод: человеческий капитал — это форма реализации, через которую происходит развитие человека в обществе и в его профессиональной сфере, что положительно влияет на развитие региона. Для каждого региона показатель «человеческий капитал» — просто необходим.

Понятие «человеческий капитал» региона обширно и актуально, следовательно, необходимо строить политику управления так, чтобы происходил рост его характеристик в целом [2, с. 30].

Каждый регион состоит из внутреннего и внешнего резерва человеческого капитала. Данные резервы развиваются на рынках труда каждого региона. Исходя из этого происходит развитие региональной политики, которая занимается развитием механизма обеспечения резервными потоками человеческого капитала. Проанализируем данные резервы.

Многие экономисты считают, что благодаря уровню резерва человеческого капитала и возникают предпосылки для роста страны, региона. При оценке региона в первую очередь оценивается его человеческий фактор и потенциал. Расчетом резерва человеческого капитала занимаются ученые по определенным методикам, работая при этом с определенными категориями показателей.

Модель управления резервом человеческого капитала — это основная модель, в которой происходит сбор элементов для оценки человеческих ресурсов, его правовых аспектов, благодаря которым и происходит создание резерва человеческого капитала. Объектом исследования выступает, естественно, сам человек. Субъектом же исследования является определенный регион.

Главной составной частью модели является то, что основным в данном случае выступает сам объект управления, т. е. человек. При стабильной и плодотворной работе показателем будет являться рост экономики определенного региона, рост самого человека, а также переход региона или организации на новый уровень развития. В современном мире и экономике важным показателем является сейчас сам индивид, со своими знаниями, опытом, умением развиваться и т. д. Поэтому, как следствие, складывается такая картина, что именно индивид со своим человеческим капиталом и потенциалом трудовой деятельности реализуется в обществе и влияет при этом на все информационные технологии. Но не стоит забывать, что и социальная политика при этом играет большую роль [3, с. 14].

Разработка направлений по улучшению показателей человеческого капитала регионов должна разрабатываться и совершенствоваться в каждом регионе индивидуально. Одним из главных направлений выступает повышение конкурентоспособности региона и человеческого капитала. Роль человеческого капитала на каждом уровне развития, в частности на этапе развития экономики на национальном, региональном, государственном уровне, неукоснительно возрастает.

При этом главным «тормозом» выступает сам же человеческий капитал, который препятствует развитию экономики мира. При изменении уровня человеческого капитала происходит понижение уровня успеха как самой страны, так и ее граждан. В настоящее время изменены все требования к обучению. Информационный процесс пошел вперед, и теперь обязательными условиями являются: обучение информационным и компьютерным технологиям, рост экономической активности человеческого потенциала, а также развитие условий для проявления большой индивидуальной ответственности. Экономисты и политологи признали, что главная цель — это рост знаний и компетенции человеческого потенциала.

Для стабильной работы регионов необходимо полностью отойти от пассивной политики и внедрить в работу активную программу развития регионов и человеческого капитала. В обязательном порядке необходимо разработать программу по развитию социального хозяйства.

Рост и расширение инновационного развития регионов привели к тому, что произошел новый виток развития регионов, где выросли показатели деятельности человеческих ресурсов (развитие творчества, культурной, политической жизни и т. д.) [5, с. 54].

На данный момент все конкурентные преимущества экономики играют важную роль в модернизации общества в целом и региона в частности. Именно человек, со своими способностями, повышает уровень региона.

Однако в России человеческому капиталу как показателю инновационного развития уделяется мало места. В случае же перехода на инновационное развитие необходимо будет не только сделать обширные охваты по обучению, введению новых технологий, но также необходимо будет удерживаться на постоянном месте с данными показателями и с данной инфраструктурой. Инновационным принято называть такое общество, в котором основной капитал переходит в интеллектуальный и развивается дальше по экономическим показателям.

Однако следует заметить, что развитие и формирование инновационной системы развития региона в России — важный показатель в уровне человеческого капитала. Кроме того, в настоящее время замечена тенденция занижения значения рабочей силы, которая влечет за собой спад квалификации, спад человеческого потенциала как экономического показателя, а также спад качества работы. Если опираться на данные экономистов, то в России в 2021 году произошел спад человеческого капитала.

Экспертами выяснено, что если увеличить человеческий капитал на 1%, то вся производительность труда персонала вырастет на 3,81%. Если данный показатель подтверждается, то это свидетельствует о том, что число лет рабочего персонала вырастет примерно на 0,5 месяца. Эта задача вполне реализуема, если начальство правильно построит мотивационную систему внутри организации.

Если исследовать опыт работы передовых стран, можно увидеть в их показателях высокий уровень показателей человеческого капитала, при этом наблюдается низкий уровень природных ресурсов, экономических факторов. Это обусловлено тем, что в передовых странах делается акцент на развитие человеческого капитала, а потом уже ставятся приоритеты в развитии социальной, экономической политики. В краткосрочных периодах главная цель развития состоит в развитии социальной политики, а в долгосрочной — в развитии человеческого капитала. Сопоставляя расходы, однако, по данным направлениям видно, что они противоречат друг к другу.

Но следует обратить внимание, что показатели человеческого потенциала стран великой «семерки» намного выше показателей Российской Федерации, а показатели воспроизводства, например, у России выше. Экономический рост показателей человеческого капитала в развитых странах опирается прежде всего на развитие творческих способностей в жизни человека. Но это не мешает экономически развитым странам развиваться, с каждым годом растет численность новых заводов, производств, организаций, где главную роль играет человеческий капитал. Во взаимосвязь с человеческим капиталом выступает основной капитал предприятий, которые взаимодополняют друг друга. Данное взаимодействие основного и человеческого капитала принято называть синтезом взаимодействия.

Прогнозировать рост или упадок человеческого капитала — это основной и необходимый этап в планировании показателей и стратегии предприятия. Уже в настоящее время на данный показатель опираются экономисты в расчетных прогнозах на том или ином внедряемом мероприятии.

Прогноз человеческого капитала необходимо планировать на ступени среднесрочного этапа. Следует обратить внимание не только на финансовые, экономические и хозяйственные затраты в данной области, но в первую очередь на то, как повлияет это на показатели изменения качества работы, воспроизводства рабочих процессов, развитие социально-трудовых ступеней.

При помощи развития социально-экономических показателей России мы можем решить некоторые задачи развития регионов и общества в области интеллектуального развития, модернизации, оценки качества жизни, формирования индустриального общества, прогноза производственной базы и сил. Единственный показатель, который нельзя рассчитать и спрогнозировать его развитие, — это интеллектуальный капитал, который является реализующим звеном в развитии человеческого капитала.

Одной из главных проблем в современном мире выступает изношенность или отсутствие вложений в основной капитал. В таком случае человеческий капитал приобретает главенствующее положение в организации и расценивается как связующее звено в преодолении кризиса. Однако отсутствие основного капитала не может продолжаться долго и предприятиям необходимо разрабатывать направления для его устранения, дабы не произошел спад и человеческого капитала, который потянет за собой снижение экономики по всем регионам и в стране в целом.

В качестве одного из направлений для этих устранений предлагается произвести переоценку подходов, применяемых на предприятии, найти новые аспекты в формировании основного капитала, уделить внимание развитию человеческого капитала. Для более полной работы рекомендуется разработать стратегию или концепцию управления поэтапно. В основу концепции необходимо заложить базу, которая станет источником его воспроизводства, а также будет содержать в себе все необходимые инвестиции.

Поэтому этапы по прогнозированию, планированию, обобщению необходимо выделить не просто в актуальные, а поставить на первое место в социально-экономическом исследовании развития человеческого капитала. Инвестиции, которые будут вложены в человеческий капитал, должны расти быстрее, чем те инвестиции, которые вкладываются в развитие материальной базы

предприятия. Самая главная цель, которая должна быть выполнена, — это постановка точных задач перед персоналом, которые должны содержать точные цели, задачи развития персонала, развития мотивационных аспектов, реализации в жизни организации различных стратегий, совершенствования знаний, умения, опыта.

Мировой опыт приходит к выводу, что для стабильных показателей страны необходимо проводить инвестиции не только в материальную базу предприятий, но и в базу развития (образование, переподготовка кадров, прохождение различных семинаров, вебинаров, конференций). Кроме того, в последнее время стало актуальным к инвестициям в человеческий капитал относить и разработки персонала в виде научных докладов, статей, проведение конференций. На основе этих фактов происходит не только рост показателей человеческого капитала в стране, но и рост самих работников внутри предприятий, т. е. происходит преобразование самого персонала.

Процесс инвестирования в человеческий капитал становится актуальным методом в работе государственных и частных органов. Благодаря глобальному обществу происходит стабильное укрепление финансового состояния государства, являясь важным фактором в политическом русле, а также стабилизируя разделение труда на рынке.

Настоящий мир значительно растет, и если произойдет спад человеческого капитала, то для России — это все равно что «поражение в войне». В таких условиях для России необходима стабильная политика, со стабильными знаниями и человеческим капиталом. Несмотря на все это, развитие человеческого капитала является жизненно важным фактом и приоритетом.

Заключение

Основные положения по развитию человеческого капитала являются в настоящее время очень актуальными. Человеческий капитал — обширен, при этом он затрагивает как новые, так и старые проблемы в развитии каждого региона. Разработка программ по улучшению роли человеческого капитала — это основная задача регионов при применении различных моделей и методик исследования и их реализации в каждом регионе. Все свои знания, навыки, опыт в работе любой индивид применяет на практике, что влечет за собой рост показателей в экономике. Таким образом, человеческий капитал — главный резерв всех экономических аспектов общества.

Список литературы

1. Асланов Д.И. Человеческий капитал — важнейший фактор экономического роста. Известия Уральского государственного экономического университета. 2018. Т. 28. № 2. С. 71–75.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. — СПб.: Питер, 2019. 245 с.
3. Голева Т.В., Данакин Н.С. Структура человеческого капитала организации. Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2018. Т. 117. № 1. С. 221–226.
4. Инновационная стратегия «Россия инновационная в 2020 году». Экономика устойчивого развития. 2019. № 12. С. 52–60.
5. Мелюхин И.С. Информационное общество: истоки, проблемы, тенденции. — М.: Изд-во МГУ, 2019. 247 с.

References

1. Aslanov D.I. Human capital is the most important factor of economic growth//News of Ural State Economic University. 2018. T. 28. № 2. S. 71–75.
2. Brooking E. Intellectual capital. St. Petersburg: Peter, 2019. 245 pages.
3. Goleva T.V., Danakin N.S. Structure of human capital of the organization. Bulletin of the University of Tambov. Series: Humanities. 2018. T. 117. № 1. С. 221–226.
4. Innovation strategy «Russia is innovative in 2020». Economics of sustainable development. 2019. № 12. S. 52–60.
5. Melyukhin I.S. Information Society: origins, problems, trends. — М.: Publishing House of Moscow State University, 2019. 247 pages.



Как оптимизировать затраты на персонал: три этапа одной стратегии

Н. Ю. Прачева

главный специалист–эксперт

*Правовой отдел, Инспекция Федеральной налоговой службы по Советскому району г. Красноярск,
Красноярск, Россия
Natali_9889@mail.ru*

Аннотация. *Статья посвящена экономическим и правовым аспектам процесса оптимизации затрат на персонал. В настоящее время наблюдается сложный период для ведения бизнеса. Трудно предугадать, когда этот период закончится и каковы будут последствия для всех видов бизнеса. В кризисные моменты оптимизация в этом вопросе начинается и заканчивается сокращением персонала. Всегда ли необходимо прибегать к крайним мерам? Можно ли ощутимо оптимизировать издержки в стабильный период? Автор рассматривает оптимизацию как стратегию и предлагает действенные методы для разных этапов ее реализации.*

Особое место в статье уделено правовым аспектам исследуемого процесса, что позволит предпринимателю принять взвешенное решение, оставаясь в рамках закона.

Ключевые слова: *Оптимизация затрат. Сокращение персонала. Подбор персонала. Кадровая политика.*

How to optimize personnel costs: three steps of one strategy

N. Pracheva

Chief Expert

*Legal Department, The Federal Tax Service's Inspectorate for the Soviet District of Krasnoyarsk,
Krasnoyarsk, Russia
Natali_9889@mail.ru*

Abstract: *The article is devoted to the economic and legal aspects of the personnel cost optimization process. Currently, there is a difficult period for doing business. it is impossible to predict when this period will end and what the consequences will be for all types of businesses.*

In times of crisis, optimization in this matter begins and ends with staff reduction. Is it always necessary to take extreme measures? Is it possible to significantly optimize costs in a stable period? The author considers optimization as a strategy and proposes effective methods for different stages of its implementation.

The legal aspects of the optimization process has a particular place in the article that allow an entrepreneur to make an informed decision within the law.

Keywords: *Cost optimization. Staff reduction. Recruitment of personnel. Personnel policy.*

Подходит к концу 2021 год. Надежды на оздоровление и рост, возлагаемые на него предпринимателями, не сбылись. Более того, трудно предугадать длительность тяжелого для бизнеса периода и его последствия. Поиск способов снижения издержек на персонал очень часто начинается с сокращения штата и, как правило, этим и заканчивается. Однако, есть немало возможностей сэкономить, не прибегая к кардинальным методам максимально долго. Это особенно важно для компаний, много лет работавших в условиях корпоративного единства и ответственности.

Стратегический подход в вопросе снижения затрат на персонал позволяет выделить три этапа, в которых проводимые мероприятия будут иметь разный объект приложения.

Этап 1. Подбор персонала

Считается, что процесс подбора персонала низкокзатратен, поэтому маловариативен и, очень часто, поставлен на поток и осуществляется соответствующей службой внутри самой компании. Как правило, затраты на найм персонала рассчитывается как сумма затрат на рекламу и затрат на

содержание самой службы. Это неверно. Важно считать все затраты — человеческие и технико-технологические — вовлеченные в этот процесс.

Как правило, на определенном этапе рекрутинга в процесс вовлекаются руководители структурных подразделений, технические специалисты и оборудование, изымаемые на это время из производственного процесса. Если учесть стоимость рабочего времени привлеченных специалистов, то окажется, что значительно дешевле воспользоваться услугами хорошего кадрового агентства, способного осуществлять подбор персонала на постоянной основе профессионально, качественно и по заданным характеристикам. При таком подходе главной задачей компании будет снижение временных потерь при оформлении сотрудника. При прочих равных условиях, хороший специалист выберет организацию, где можно быстрее приступить к работе, а процессы проверок отлажены и проходят параллельно.

Резюмируем: мелким и средним предприятиям, расположенным в крупных городах, содержать службу рекрутинга экономически невыгодно. Долгосрочный контракт с кадровым агентством намного целесообразнее.

Этап 2. Оптимизация затрат на персонал в стабильной ситуации

Совершенствование рабочего графика. Многие компании сталкиваются с проблемой неоптимального соотношения объемов работ и количества сотрудников. Отсюда длительные простои либо, напротив, постоянная переработка. А иногда можно наблюдать в разных подразделениях одного предприятия два этих процесса параллельно. Без сомнения, это ведет к значительным потерям. Какие шаги стоит предпринять?

Официальное объявление простоя. Если производственный процесс прерван на неопределенный срок, то введение режима простоя поможет сократить издержки на заработную плату на 1/3, согласно законодательству. Если работники понимают, что в перспективе возможно продолжение деятельности предприятия и трудности носят временный характер, то удастся сохранить штат и в такой ситуации.

Введение ненормированного рабочего дня. Его целесообразно ввести для тех категорий сотрудников, которые регулярно привлекаются для сверхурочной работы, которая, в свою очередь, оплачивается по особому тарифу. Работодатель будет обязан предоставить сотрудникам с ненормированным рабочим днем три дополнительных дня отпуска. Это незначительная плата за существенную экономию в оплате сверхурочных, не так ли?

Введение двухсменного рабочего графика. Если убытки от простоя оборудования значительны, стоит рассмотреть вопрос о посменной работе части персонала. Если распределить рабочее время так, чтобы в ночные часы работа не осуществлялась вообще (из-за необходимости по-особому организовывать и оплачивать работу в этот период), то можно сэкономить на оплате сверхурочных часов. Более того, можно оптимизировать прибыль за счет увеличения производительности труда, которая, как правило, при сменном графике выше.

Изменение принципа оплаты труда. Если на предприятии наблюдается потеря рабочего времени из-за неэффективного его распределения работниками, то начать стоит с систематического учета реально отработанного времени. Стимулирующие выплаты сотрудникам необходимо привязать и к этому показателю тоже. Это будет мотивировать служащих на выполнение их основной задачи «в рабочее время — работай». Введение сдельной оплаты труда везде, где это возможно, существенно оптимизирует затраты. На предприятии любого вида деятельности оплата за отработанное время (т.е. повременная) должна состоять из 2-х частей, одна из которых будет отражением реального объема и качества выполняемой работы.

Изменение в премиальной политике. Очень часто выплата ежеквартальной премии воспринимается работниками как нечто само собой разумеющееся, поскольку носит постоянный характер и имеет усредненное значение для всех сотрудников одного профиля деятельности. Тем самым утрачивается важнейший принцип премиальных выплат — вознаграждение за хорошую работу и стимулирование сотрудника на будущее. Если привязать премию к реально достигнутым результатам, то можно аккумулировать средства в премиальном фонде на долгий срок и сэкономить на его систематическом пополнении.

Снижение текучести кадров. Текучесть значительно повышает расходы на поиск и переобучение персонала. Более того, это индикатор стабильности и надежности компании как рыночной единицы. Часто сотрудник меняет место работы из-за психологического дискомфорта, ухудшения условий труда при сохранении прежнего уровня заработной платы, отсутствия карьерного роста. Причиной большинства из названных проблем — неэффективная работа менеджеров среднего звена. Мониторинг их профпригодности и своевременная ротация кадров способны снизить текучесть кадров и снизить соответствующие расходы.

Этап 3. Кадровая политика в кризисный период

В настоящее время большинство коммерческих предприятий переживают кризисный период, который характеризуется непредсказуемостью развития экономических процессов в период пандемии и растянутостью во времени внешних негативных тенденций. В это время важнейшей задачей каждого предпринимателя является сохранение самого дела и костяка трудового коллектива, владеющего ключевыми для выживания предприятия компетенциями.

Начать стоит с анализа трудовых ресурсов предприятия. Обычно всех работающих делят на три группы: «важные», «основные», «дополнительные». К первой группе относятся работники, увольнение которых отразится на предприятии быстро и значительно. От этих людей зависит выживаемость и конкурентоспособность бизнеса. Эту группу работников жизненно необходимо сохранить, создавая особые условия и не допуская снижения их доходов из-за грядущих преобразований. В данном случае возможны адресные выплаты из резервных фондов и т. д.

Вторая группа — «основные» — участвуют в производстве конечного продукта, т. е. выполняют основные производственные функции. Это та группа сотрудников, к которой применим только индивидуальный подход к каждому. Важно оценить плюсы и минусы возможного увольнения, обучаемость сотрудника, возможность выполнения нескольких производственных задач, перспективность и профессиональный потенциал. В результате грамотного анализа возможно сократить или отправить в неоплачиваемый отпуск от 1/3 до 1/2 сотрудников из этой группы.

Третья группа — «дополнительные» — это недавно нанятые сотрудники на новые, только разрабатываемые направления или те, кто напрямую не участвует в процессе, приносящем прибыль. Как правило, такие сотрудники попадают под сокращение первыми, т. к. это экономически целесообразно.

Оставшихся в результате оптимизации сотрудников тоже ждет изменение привычных условий работы, если они намерены пережить кризисные времена вместе с фирмой. Хорошим индикатором для намерений сотрудников может стать краткосрочное снижение зарплаты с одновременным переводом большинства сотрудников на сдельно-премиальную оплату труда. Данное решение не должно носить долгосрочный характер. Оптимальная продолжительность — 3–4 месяца. В этот период затраты на оплату труда значительно сократятся, появится возможность эффективно использовать высвободившиеся средства, а так же избавиться от сотрудников, не связывающих свое профессиональное будущее с компанией. Как правило, в этот период они увольняются.

Рассмотрим другие способы оптимизации в период кризиса.

- Стоит сократить расходы на повышение квалификации и переподготовку персонала, исключая ключевых специалистов.
- Подумать над возможностью аутсорсинга. Это позволит снизить издержки, связанные с персоналом, занимающим необходимые, но не связанные с производственным процессом, должности. Например: бухгалтерия, клининговые услуги, охрана, техническое обслуживание офисных зданий и т. д.
- Делать ставку на универсальных специалистов, сочетающих несколько важных для компании умений. В этот период возможен даже найм новых сотрудников, обладающих необходимыми компетенциями. В обозримом будущем один такой сотрудник может эффективно заместить двух и более работников более низкой квалификации.
- Если деятельность компании не связана с технологически сложным процессом, то возможно привлечение на вакантные места лиц без опыта, без профессионального образования или студентов. Оплачивается труд таких сотрудников значительно ниже.

- Выведите за штат всех сотрудников, чья деятельность имеет циклический или эпизодический характер. Намного дешевле привлекать для такой работы специалистов по срочному договору как временных, либо заключать договоры с фрилансерами.

Решаясь на кардинальные преобразования в трудовом коллективе в кризисный период, важно помнить, что экономический эффект от своих действий вы ощутите не ранее чем через 4 месяца. По законодательству работодатель обязан информировать сотрудников о сокращении, увольнении, внесении изменений в трудовой договор, изменении системы оплаты труда за 2 месяца до намеченного события. А в случае сокращения работник имеет право на установленные законом выплаты. Помимо этого и сокращение сотрудников, и любые изменения в условиях и оплате труда возможны после согласования с профсоюзами. Важно помнить, что некоторые категории сотрудников нельзя ни сокращать, ни увольнять.

Оценка затрат на персонал и их последующая оптимизация является актуальным направлением для всех видов бизнеса в современных условиях. Следует помнить, что наряду с общими принципами оптимизации затрат каждая компания должна учитывать индивидуальные особенности, специфику деятельности, ожидаемый результат при планировании стратегии оптимизации. Сохранить на должном уровне репутацию компании и, что не менее важно, не нанести урон персоналу и организации в целом возможно при грамотном продумывании этапов стратегии оптимизации на персонал и их внедрении на долгосрочную перспективу.

Список литературы

1. Журавлев П.В. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера / П.В. Журавлев, С.А. Карташов, Н.К. Маусов. — М.: Юнити, 2008.
2. Карпова А.В. Технологии управления развитием персонала / А.В. Карпова, Н.В. Ключева. — М.: Проспект, 2015.
3. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник / В.Э. Керимов. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2015.
4. Конюкова Н. И. Экономика управления персоналом: учебное пособие / Н.И. Конюкова, Н.С. Межова, СибАГС, 2013, 198 с.
5. Прачева Н.Ю. Оптимизация затрат на предприятии. Эффективные стратегии для бизнеса. Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14. № 2. С. 164–169.

References

1. Zhuravlev P.V. Personnel management technology. Manager's Handbook / P.V. Zhuravlev, S.A. Kartashov, N.K. Mausov. — M.: Yuniti, 2008.
2. Karpova A.V. Technologies of personnel development management / A.V. Karpova, N.V. Klyueva — M.: Prospekt, 2015.
3. Kerimov V. E. Cost accounting, calculation and budgeting in certain industries of the production sector: Textbook / V.E. Kerimov. — M.: Publishing and Trading Corporation «Dashkov i Ko», 2015.
4. Konyukova N. I. Economics of Personnel Management: textbook / N.I. Konyukova, N.S. Meznova, SibAGS, 2013.
5. Pracheva N.Y. Optimization of costs at the enterprise. Effective business strategies. Entrepreneur's guide. 2021. T. 14. № 2. S. 164–169.

Система аттестации профессиональных участников рынка ценных бумаг в современной России

А. П. Сырбу

*кандидат экономических наук, доцент
Тамбовский государственный технический университет, Тамбов, Россия
former2002@mail.ru*

А. В. Синельников

*кандидат экономических наук, доцент
Тамбовский государственный технический университет, Тамбов, Россия
alexeysinel@gmail.com*

Аннотация: В статье раскрыты основы сертификации специалистов финансового рынка. Представлены функции Банка России как ключевого регулятора системы аттестации, представлен перечень аккредитованных организаций, осуществляющих аттестацию специалистов финансового рынка. Раскрыты основные изменения законодательной базы, регулирующей аттестацию специалистов финансового рынка. Сделан вывод о необходимости дальнейшего совершенствования системы аттестации профессиональных участников рынка ценных бумаг в современной России и усиления роли Банка России в этом процессе.

Ключевые слова: профессиональные участники рынка ценных бумаг; аттестация; специалист финансового рынка; Банк России; профессиональная классификация.

Certification system for professional participants in the securities market in modern Russia

A. P. Syrbu

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.
Tambov State Technical University, Tambov, Russia
former2002@mail.ru*

A. V. Sinelnikov

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.
Tambov State Technical University, Tambov, Russia
alexeysinel@gmail.com*

Abstract: The article reveals the basics of certification of financial market specialists. The functions of the Bank of Russia as a key regulator of the certification system are presented, a list of accredited organizations that certify financial market specialists is presented. The main changes in the legal framework governing the certification of financial market specialists are revealed. The conclusion is made about the need to improve the system of certification of professional securities markets in modern Russia and to strengthen the role of the Bank of Russia in this process.

Keywords: professional participants in the securities market; certification; financial market specialist; Bank of Russia; professional classification.

В последнее время на российском рынке ценных бумаг происходят активные изменения, обусловленные не только изменениями действующего законодательства и трансформацией состава профессиональных участников рынка, но и формированием новой системы аттестации специалистов финансового рынка.

Как известно, профессиональный участник рынка ценных бумаг выступает не только в качестве профессионального посредника или элемента расчетно-учетной системы, но и как работодатель. В силу сложности профессии персонал должен состоять из высококвалифицированных специалистов, уровень знаний которых должен соответствовать требованиям действующего за-

конодательства. Иными словами, эти высококвалифицированные специалисты должны быть сертифицированы.

Основу современной сертификации специалистов финансового рынка заложила Федеральная служба по финансовым рынкам России (ФСФР), созданная в 2004 г. Данная служба объединила три ключевые функции от разных ведомств (рис. 1):

от упразднённых Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг и Министерства труда и социального развития РФ

- контроль и надзор в сфере финансовых рынков

от упраздненного Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства

- контроль деятельности бирж

от Министерства финансов РФ

- контроль и надзор в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений

Рис. 1. Функции Федеральной службы по финансовым рынкам России

В последующем к Федеральной службе по финансовым рынкам России была присоединена и Федеральная служба страхового надзора (2011 г.). Однако начиная с сентября 2013 г. функции сертификации специалистов финансового рынка осуществляет Банк России. Для этого была создана Служба Банка России по финансовым рынкам (СБРФР), а затем полномочия, ранее осуществляемые СБРФР по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, переданы созданным структурным подразделениям Банка России, отвечающим за регулирование, контроль и надзор в сфере финансовых рынков (рис. 2):

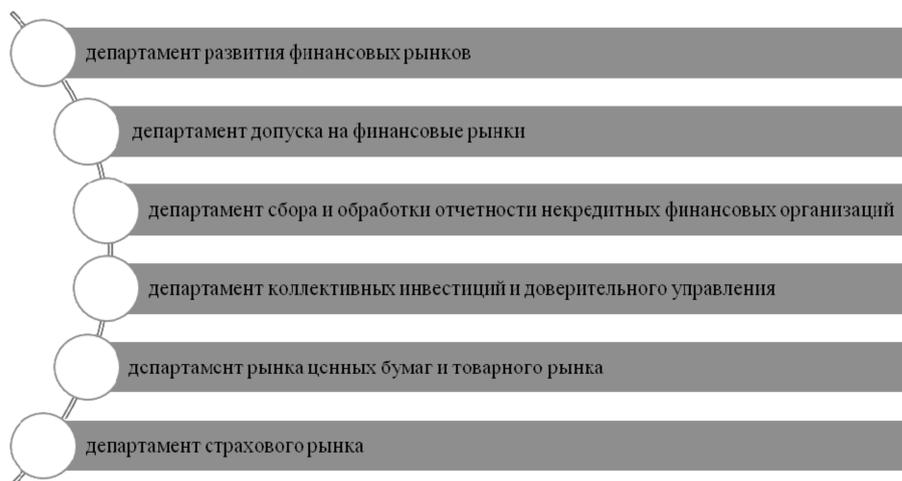


Рис. 2. Департаменты Банка России, отвечающие за регулирование, контроль и надзор в сфере финансовых рынков

Также следует отметить, что указанные функции были в полномочиях других структурных подразделений Банка России. Таких как, главное управление рынка микрофинансирования, главное управление противодействия недобросовестным практикам поведения на финансовых рынках и служба Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров [4].

Отметим, что следующий этап развития системы аттестации профессиональных участников рынка ценных бумаг отождествляется с созданием Совета по профессиональным квалификаци-

ям финансового рынка (СПКФР) в 2014 г. В дальнейшем его функции видоизменились и стали полностью направлены на развитие системы профессиональных квалификаций (рис. 3). А с 2015 года за Ассоциацией участников финансового рынка закреплен статус организации, осуществляющей функции Совета по профессиональным квалификациям финансового рынка [2].

СОВЕТ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ КВАЛИФИКАЦИЯМ ФИНАНСОВОГО РЫНКА				
мониторинг рынка труда, обеспечение его потребностей в квалификациях и профессиональном образовании	разработка и актуализация профессиональных стандартов и квалификационных требований	организация независимой оценки квалификации по определенному виду профессиональной деятельности	проведение экспертизы ФГОС профессионального образования, примерных основных профессиональных образовательных программ и их проектов, оценку их соответствия профессиональным стандартам, подготовку предложений по совершенствованию указанных стандартов	организация профессионально-общественной аккредитации основных и дополнительных профессиональных образовательных программ

Рис. 3. Функции Совета по профессиональным квалификациям финансового рынка

Переломным моментом для всей системы аттестации специалистов финансового рынка следует считать принятие Федерального закона «О независимой оценке квалификации» [1]. Именно этот закон послужил стартом для создания Национальной системы квалификаций (НСК) (рис. 4).



Рис. 4. Национальная система квалификаций в РФ

Источник: Информация АНО «Национальное агентство развития квалификаций» <https://nok-nark.ru/nsk/>.

В марте 2015 г. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации утвердило профессиональный стандарт «Специалист рынка ценных бумаг» [3]. Следует обратить внимание на то, что в самом профессиональном стандарте в разделе «Обобщенная трудовая функция» в части особых условий допуска к работе является «Наличие квалификационного аттестата специалиста финансового рынка первого типа или соответствующего ему квалификационного аттестата». По сути, получается циклическая организационно-правовая ссылка. То есть это можно объяснить тем, что профессиональный стандарт был актуальным на дату его утверждения, но не на данный момент.

Для того, чтобы получить квалификационный аттестат профессионального участника рынка ценных бумаг, соискатель должен сдать квалификационный экзамен. При этом сначала соискатель должен сдать базовый экзамен, состоящий из общих вопросов о фондовом рынке. И только потом перейти к сдаче специализированных экзаменов, по результатам которых и получить аттестат ФСФР.

На рисунке 5 представлено соответствие типа экзамена и получаемого соискателем аттестата.

базовый экзамен	•аттестат не выдается
экзамен первой серии	•аттестат первого типа •брокерская деятельность, дилерская деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами и деятельность форекс-дилера
экзамен второй серии	•аттестат второго типа •клиринговая деятельность и деятельность по проведению организованных торгов
экзамен третьей серии	•аттестат третьего типа •деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг
экзамен четвертой серии	•аттестат четвертого типа •депозитарная деятельность
экзамен пятой серии	•аттестат пятого типа •деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами
экзамен шестой серии	•аттестат шестого типа •деятельность специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов
экзамен седьмой серии	•аттестат седьмого типа •деятельность негосударственных пенсионных фондов по негосударственному пенсионному обеспечению и обязательному пенсионному страхованию

Рис. 5. Соответствие типа экзамена и получаемого соискателем квалификационного аттестата профессионального участника рынка ценных бумаг

Составлено по данным Банка России https://www.cbr.ru/securities_market/validation/examination/.

Провести квалификационный экзамен и выдать соответствующий аттестат имеет право только аккредитованная Банком России организация. Периодически Банк России на своем сайте обновляет информацию о таких организациях. По состоянию на сентябрь 2021 г. аккредитованными и действующими являются только 6. Отметить еще один момент: срок действия аккредитации у некоторых организаций до декабря 2021, несмотря на изменение законодательства с 01.07.2019 г. (рис. 6).

Национальная ассоциация участников фондового рынка	•аккредитованная до 17.10.2024
АНО ДПО «Учебный, консультационный и кадровый центр МФЦ»	•аккредитованная до 17.10.2024
Фонд «Институт фондового рынка и управления»	•аккредитованная до 18.10.2024
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»	•аккредитованная до 29.12.2021
АНО ВО «Уральский институт фондового рынка»	•аккредитованная до 26.12.2021
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»	•аккредитованная до 27.08.2022

Рис. 6. Организации, аккредитованные Банком России на осуществление аттестации специалистов финансового рынка
Составлено по данным Банка России <http://www.cbr.ru/registries/rcb/>.

Бланк квалификационного аттестата является защищенной полиграфической продукцией уровня «В». На квалификационном аттестате размещается двухмерный QR-код размером 20×20 мм, проверка статуса квалификационных аттестатов специалистов финансового рынка осуществляется в разделе официального сайта Банка России.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время система оценки квалификации специалистов рынка ценных бумаг находится в стадии становления и ей не обойтись без помощи Банка России.

Список литературы

1. Федеральный закон от 03.07.2016 г. № 238-ФЗ «О независимой оценке квалификации» [Электронный ресурс]. Некоммерческая интернет-версия КонсультантПлюс. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200485/.
2. Официальный сайт Совета по профессиональным квалификациям финансового рынка / Состав, структура и область деятельности СПКФР. [Электронный ресурс] — Заголовок с экрана — Режим доступа: <https://asprof.ru/about/structure>.
3. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации / Специалист рынка ценных бумаг. [Электронный ресурс] — Заголовок с экрана — Режим доступа: https://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/reestr-professionalnykh-standartov/index.php?ELEMENT_ID=54880.
4. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] — Заголовок с экрана — Режим доступа: <https://www.cbr.ru>.
5. Сырбу А.П., Синельников А.В., Меньщикова В.И. Об актуальности видов профессиональной деятельности на современном рынке ценных бумаг. Путеводитель предпринимателя. 2020. т. 13. № 4. С. 202–218.

References

1. Federal Law of 03.07.2016 No. 238-FZ «On Independent Qualification Assessment» [Electronic Resource]. Nonprofit Internet version of j Plus. — Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200485/.
2. Official Website of the Council for Professional Qualifications of the Financial Market/Composition, Structure and Field of Activity of the SPCFR. [Electronic Resource] — Screen Header — Access Mode: <https://asprof.ru/about/structure>.
3. Official Website of the Ministry of Labor and Social Protection of the Russian Federation/Securities Market Specialist. [Electronic Resource] — Screen Header — Access Mode: https://profstandart.rosmintrud.ru/obshchiy-informatsionnyy-blok/natsionalnyy-reestr-professionalnykh-standartov/reestr-professionalnykh-standartov/index.php?ELEMENT_ID=54880.
4. Bank of Russia Official Website [Electronic Resource] — Screen Header — Access Mode: <https://www.cbr.ru>.
5. Syrbu A.P., Sinelnikov A.V., Menshchikova V.I. On the relevance of professional activities in the modern securities market. Entrepreneur's guide. 2020. r. 13. № 4. С. 202–218.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
У 68

У 68 Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Т. 20, № 4. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2021. — 100 с.

ISBN 978-5-6046759-3-9

Научно-практический журнал «Ученые записки Российской академии предпринимательства» учрежден Российской академией предпринимательства в 2002 г. На его страницах представлены теоретические и научно-практические материалы, обзоры и статьи по актуальным вопросам и проблемам современной экономики и предпринимательства.

Журнал включен в Перечень ведущих российских рецензируемых научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК Министерства науки и высшего образования России, в котором должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук по группе специальностей 08.00.00 Экономика (Экономическая теория; Экономика и управление народным хозяйством; Финансы, денежное обращение и кредит; Мировая экономика). Журнал индексируется в РИНЦ.

Научно-практический журнал
www.scinotes.ru

Серия

«Ученые записки Российской академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Том 20 № 4 2021