



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Научно-практический журнал

Том 21 № 2 2022

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
2022



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. 21 No. 2 2022

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
2022

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

Научно–практический журнал

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 — д.э.н., профессор, Институт мировых цивилизаций, 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

Ботавина Римма Николаевна — доктор экономических наук, профессор, доцент, профессор кафедры «Экономическая теория, мировая экономика, менеджмент и предпринимательство» АНО ВО «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

Высоцкая Наталия Владимировна — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Экономическая теория и менеджмент», Российский университет транспорта (МИИТ), Москва, 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

Репкина Ольга Брониславовна — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления и предпринимательства, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, 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

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 Consalting», 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 Рустем 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

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, Institute of World Civilizations, 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

Botavina Rimma N. — Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of Economic theory, world economy, management and entrepreneurship Chair of 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

Repkina Olga B. — Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Management and Entrepreneurship, the Moscow State Humanitarian and Economic Institute, 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

Vysotskaya Natalia V. — Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of Economic Theory and management Chair, Russian University of Transport (MIIT), 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

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

Porfiryev 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»:	38942
Условия распространения материалов:	Контент доступен под лицензией Creative Commons Attribution 4.0 License
Копирайт:	© Коллектив авторов, 2022 © Российская академия предпринимательства, 2022
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:	30.06.2022

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»:	38942
Terms of distribution of materials:	The content is available under a license Creative Commons Attribution 4.0 License
Copyright:	© Group of authors, 2022 © Russian Academy of Entrepreneurship, 2022
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:	30.06.2022

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Оригинальные статьи

Пространство Северного морского пути как международный транспортный путь	9
А. М. Новожилов	
Экономическое моделирование управленческого решения о структуре участников инновационного процесса	14
О. Б. Репкина, Д. С. Шихалиева, Д. В. Тимохин	
Значение показателя «уставный капитал» для кредиторов и займодавцев	21
Н. В. Ткачук	

ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Оригинальные статьи

Инвестиционный банкинг как перспективное направление банковской деятельности	26
И. С. Аузин	
Основные тенденции развития рынка фитнес-услуг и их управленческая специфика	31
Д. Р. Зайдулина	
Повышение конкурентоспособности компаний в условиях цифровизации	39
Е. Ю. Камчатова, С. О. Заяц	
Тенденции развития целлюлозно-бумажной промышленности Российской Федерации	43
Е. Ю. Камчатова, А. К. Перевозчикова	
Формирование концептуальных направлений стратегии обновления типажа и парка российских гражданских вертолетов	50
Ю. В. Кривоуцкий	
Направления внедрения инновационных технологий в практику российских банков на основе зарубежного опыта банковской деятельности	55
М. А. Лунтовская	
Развитие инновационных компетенций предприятий по производству электрического оборудования в области импортозамещения	60
С. Б. Моисеев, Т. В. Какатунова	

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оригинальные статьи

Эффективное управление человеческим капиталом как главное направление развития региональной экономики	67
М. В. Дорохов	
Социальное развитие регионов Центрального федерального округа	73
Е. В. Лисова	

Content

ECONOMIC GROWTH: PROBLEMS AND PROSPECTS

Original articles

The space of the Northern Sea Route as an international transport route	9
A. M. Novozhilov	
Economic modeling of a managerial decision on the structure of participants in the innovation process	14
O. B. Repkina, D. S. Shikhaliyeva, D. V. Timokhin	
The value of the indicator «authorized capital» for lenders and lenders	21
N. V. Tkachuk	

INDUSTRY SECTOR AS THE BASIS OF THE RUSSIAN ECONOMY

Original articles

Investment banking as a promising area of banking	26
I. S. Auzin	
The main trends in the development of the fitness services market and their managerial specifics	31
D.R. Zaidullina	
Increasing the competitiveness of companies in the context of digitalization	39
E. Yu. Kamchatova, S. O. Zayats	
Trends in the development of the pulp and paper industry of the Russian Federation	43
E. Yu. Kamchatova, A. K. Perevozchikova	
The forming of conceptual directions of the renovation strategy of a type and a park of Russian civil helicopters	50
Yu. V. Krivolutsky	
Directions for introducing innovative technologies into the practice of Russian banks based on foreign experience in banking	55
M. A. Luntovskaya	
Development of innovative competencies of enterprises for the production of electrical equipment in the field of import substitution	60
S. B. Moiseev, T. V. Kakatunova	

SOCIO-CULTURAL ASPECTS BUSINESS ACTIVITY

Original articles

Effective human capital management as the main direction of regional economic development	67
M. V. Dorokhov	
Social development of the Central Federal District regions	73
E. V. Lisova	

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

Оригинальные статьи / Original articles

DOI 10.24182/2073-6258-2022-21-2-9-13



Пространство Северного морского пути как международный транспортный путь

А. М. Новожилов

кандидат политических наук, доцент
Российский университет транспорта, Москва, Россия
amnovogilov@mail.ru

Аннотация: Проблема освоения арктических территорий сегодня становится всё более актуальной, Арктика рассматривается как регион сосредоточения большого количества природных ресурсов и уникальное транспортное пространство. Северный морской путь имеет крайне высокий экономический потенциал при его использовании в качестве международного транзитного транспортного коридора из Атлантического океана в Тихий океан и обратно. Северный морской путь становится надёжной, эффективной транспортной магистралью для решения задач национальных проектов, элементом глобальной логистической системы 21-го века.

Ключевые слова: Арктика; транспортный коридор; Северный морской путь; государство; экономика; национальные проекты; логистика; перевозки; международное сотрудничество; коммерческий сервис; экологическая безопасность.

The space of the Northern Sea Route as an international transport route

A. M. Novozhilov

Cand Sci. (Polit.), Assoc. Prof.
Russian University of transport, Moscow, Russia
amnovogilov@mail.ru

Abstract: The problem of the development of the Arctic territories is becoming more and more urgent today, the Arctic is considered as a region of concentration of a large amount of natural resources and a unique transport space. The Northern Sea Route has an extremely high economic potential when used as an international transit transport corridor from the Atlantic Ocean to the Pacific Ocean and vice versa. The Northern Sea Route is becoming a reliable, efficient transport route for solving the problems of national projects, an element of the global logistics system of the 21st century.

Keywords: Arctic; transport corridor; Northern Sea Route; state; economy; national projects; logistics; transportation; the international cooperation; commercial service; environmental Safety.

Проблема освоения арктических территорий привлекает к себе всё больше внимания различных государств, при этом проблемы Арктики обсуждаются не только государствами, которые территориально являются арктическими, но и государствами, территория которых лежит достаточно далеко от арктических широт.

Внимание к арктическим территориям вызвано, прежде всего, тем, что в Арктике сосредоточены огромные запасы природных ресурсов, как разведанных, так и потенциально разведанных.

Важным источником природных ресурсов России является морской шельф и российский сектор Арктики за двухсотмильной экономической зоной России.

Начинается активное освоение углеводородных месторождений мирового значения на шельфе Северного Ледовитого океана. Перед Россией стоит задача в сжатые сроки провести хозяй-

ственное закрепление этих запасов¹. Кроме того, российская Арктика может рассматриваться, и рассматривается заинтересованными государствами, такими, как Китай, Япония, Южная Корея, государства Европы, как перспективный международный транспортный коридор.

Здесь, прежде всего, можно говорить о Северном морском пути, который проходит по морям бассейнов двух океанов: Северного Ледовитого (Баренцево море, Карское море, Море Лаптевых, Восточносибирское море, Чукотское море) и Тихого (Берингово море).

Северный морской путь является альтернативой движению через Суэцкий канал, он на сорок процентов короче этого маршрута и позволяет сократить длительность перевозок в среднем на 13 дней². Учитывая перспективность транснациональных транзитных перевозок грузов зарубежных фрахтователей по маршруту Северного морского пути между Европой, Азиатско-Тихоокеанских регионом и западным побережьем Северной Америки, СМП располагает потенциалом для своего превращения не только в евроазиатский, но и межконтинентальный транспортный коридор. Заинтересованность иностранных предпринимательских кругов и судоходных компаний в участии в эксплуатации СМП объясняется его экономическим преимуществом в сравнении с южным маршрутом евроазиатских и тихоокеанских перевозок: 6600 морских миль от Гамбурга до Иокогамы вместо 11400 миль через Суэцкий канал³.

Здесь следует упомянуть и про сухопутный маршрут, который пролегает от Санкт-Петербурга до Владивостока по территории России по Транссибирской магистрали, Великому сибирскому пути. Путь по Транссибирской железнодорожной магистрали составляет 9847 километров, что меньше трассы Северного морского пути, но на данный момент железная дорога не может обеспечить такой объём грузопотока, какой потенциально может обеспечить морской транспорт на этом направлении, к тому же потенциальные объёмы перевозок по Транссибирской железнодорожной магистрали в какой то мере ограничивается ценой перевозки по этой магистрали, которая в 2-3 раза выше морского фрахта⁴.

Если рассматривать международный аспект, в 2013 году в Китае была сформулирована концепция «Морского Шелкового пути XXI века»⁵, который связывает порты Австралии, Индонезии, Сингапура, Малайзии. Это межконтинентальный и меж цивилизационный мост, с помощью которого Китай усилит своё не только торговое влияние, но и политическое, а также может снизить уровень напряжённости в государствах и регионах с нестабильной обстановкой⁶. Доставка грузов будет ощущаться гораздо быстрее, уменьшатся транспортные расходы, в дальнейшем и другие маршруты в азиатско-тихоокеанском регионе можно будет ориентировать на трассу Северного морского пути. Морской Шёлковый путь XXI века в перспективе также может быть объединён с Северным морским путём и создаст новые возможности для перевозок.

В связи с не всегда безопасной ситуацией на транспортных маршрутах в районе Суэцкого канала также представляется, что Северный морской путь будет гораздо более предпочтительным с точки зрения транспортной безопасности⁷.

В современных условиях Северный морской путь уже является не локальной транспортной магистралью, а большим северным морским путём, новым глобальным маршрутом России.

¹ Троненкова О.М. Национальные интересы России в дальневосточном регионе. Научно-аналитический журнал обозреватель — Observer. 2014. № 7. С. 70—77.

² Цит. по <https://xn-8sbbmfaxaqb7dzafb4g.xn-p1ai/otkuda-nachinaetsya-gde-proxodit-severnoy-morskoj-put/>.

³ Семченков А.С., Несолена А.К. Северный морской путь как инструмент снижения угроз национальной безопасности России: Поиск: политика. обществоведение. искусство. социология. Культура. 2019. № 1 (72) С. 79—87.

⁴ Семченков А.С. Транспорт и транзитный потенциал в национальной стратегии России: Поиск: политика. обществоведение. искусство. социология. Культура, 2021. № 2 (85) С. 79—89.

⁵ Комиссина И.Н. Морской Шёлковый путь XXI в. — глобальный геополитический проект Китая: Проблемы национальной стратегии. 2017. № 1 (40).

⁶ Кротков В.О. Современная транспортная политика Китая: вызовы и возможности. Постсоветский материк. 2021. № 2 (30). С. 4—12.

⁷ Федякин А.В. Приоритеты и императивы транспортного развития в современной российской политике. Поиск: политика. обществоведение. искусство. социология. Культура, 2020. № 1 (78) С. 34—46.

Кроме международных перевозок Северный морской путь также сделает гораздо более эффективным обеспечение портов Арктики и крупных рек Сибири, облегчит завоз топлива, оборудования, продовольствия, вывоз природных ресурсов.

Для нашей страны развитие инфраструктуры транспорта Северного морского пути в своём потенциале обеспечит целое направление роста экономики, будет сформировано новое транспортное пространство, которое может функционировать на основе принципов конкуренции, безопасности, предельной открытости, надёжности, экологичности и доступности для всех участников⁸, будут обеспечены доступные услуги в сфере транспортной логистики, грузовых перевозок, налажены транзитные перевозки в рамках мирового транспортного пространства.

Северный морской путь становится надёжной, эффективной транспортной магистралью для решения задач национальных проектов, элементом глобальной логистической системы 21-го века, его постоянная эксплуатация позволит достичь оптимизации транспортных затрат, снижения углеродного следа.

В развитии акватории Северного морского пути очень важно развитие международного сотрудничества, объединение усилий российских государственных и частных компаний с международными компаниями, создание международных альянсов и объединений по освоению Северного морского пути.

Понятие Большого северного морского пути включает в себя пространства транспортного морского коридора, объединяющего воды от морских границ России и Норвегии на Западе в Баренцевом море до границы России с Корейской народно-демократической республикой на Востоке⁹. Большой северный морской путь включает в себя все внутренние воды России от Мурманска до Владивостока, целью его развития является обеспечение устойчивой круглогодичной навигации, которая технически возможна. Северный морской путь используют всё больше глобальных клиентов, условия судоходства улучшаются из года в год из-за потепления климата, а также улучшения качества ледокольного обеспечения¹⁰.

В условиях рыночной экономики конечная цель создания Северного морского транспортного коридора — максимально возможное переключение маршрутов грузов иностранных грузоотправителей в направлении восток—запад между портами стран азиатско-тихоокеанского региона и северо-западной Европы на национальный Северный морской путь Российской Федерации, увеличение экспорта транспортных услуг отечественным флотом, оптимизация транспортной логистики, освоение сложной международной транспортно-технологической системы в условиях динамично меняющейся конъюнктуры мирового фрахтового рынка и конкуренции.

В 2020 году на Северном морском пути был достигнут рекордный объём перевозок в 33,5 млн. тонн, основу грузопотока создали нефтегазовые инвестиционные проекты: нефть и нефтепродукты — 7,7 млн. тонн, СПГ и газоконденсат — 19,6 млн. тонн. Угля было перевезено 221,5 тыс. тонн, рудоконцентрата — 47,7 тыс. тонн, других грузов — более 4 млн. тонн¹¹. Транзитные перевозки выросли до 1 миллиона 300 тысяч тонн.

Содержательно понятие Большого северного морского пути сегодня включает в себя реализацию отдельного Федерального проекта по достижению уровня грузооборота по Северному морскому пути в объёме 80 миллионов тонн к 2024 году, из планируемого грузопотока Северного морского пути, который будет составлять к 2025 году 160 миллионов тонн, порядка 30 миллионов тонн будет приходиться на контейнерные перевозки, по предварительным оценкам, возможно в прогнозе до 2030 года удвоить объёмы перевозок по Северному морскому пути, а после 2035 года выйти на грузовой поток по Северному морскому пути в 250 миллионов тонн грузов в год¹².

⁸ Новожилов А.М. Транспортная политика евразийского экономического союза и единое транспортное пространство. Путеводитель предпринимателя. 2020. Т. 13, № 3. С. 130—136.

⁹ Цит. по <https://www.interfax.ru/business/788310>.

¹⁰ Музлова Г. Большой СМП: новый глобальный маршрут. Морские вести России № 13 (2021).

¹¹ Цит. по <https://tass.ru/ekonomika/13230633>.

¹² Цит. по <https://ria.ru/20210903/sevmorput-1748453413.html>.

Северный морской путь должен стать выгодным, быстрым, регулярным, безопасным коммерческим сервисом, с сформированным в интересах грузоотправителей логистическим пространством¹³.

Здесь важным условием является наличие судов высокого арктического класса, развитие арктического грузового флота, каботажных транзитных перевозок, контейнерных перевозок в евроазиатском направлении, создание новых транспортных хабов и перегрузочных портов, цифровых сервисов, обеспечение экологической безопасности и сохранение арктической природы. В 2020 году была принята стратегия развития арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 года, которая поставила задачу реабилитации акватории арктических морей, обеспечения постоянного экологического мониторинга. Всё больше судов используют Северный морской путь, который может стать одним из важнейших торговых маршрутов в мире¹⁴.

Список литературы

1. Троненкова О.М. Национальные интересы России в дальневосточном регионе. Научно-аналитический журнал обозреватель — Observer. 2014. № 7. С. 70–77.
2. Семченков А.С., Несолёная А.К. Северный морской путь как инструмент снижения угроз национальной безопасности России: Поиск: политика, обществоведение, искусство, социология. Культура. 2019. № 1 (72). С. 79–87.
3. Семченков А.С. Транспорт и транзитный потенциал в национальной стратегии России: Поиск: политика, обществоведение, искусство, социология. Культура. 2021. № 2 (85) С. 79–89.
4. Комиссина И.Н. Морской Шёлковый путь XXI в. — глобальный геополитический проект Китая: Проблемы национальной стратегии. 2017. № 1 (40).
5. Кротков В.О. Современная транспортная политика Китая: вызовы и возможности. Постсоветский материк. 2021. № 2 (30). С. 4–12.
6. Федякин А.В. Приоритеты и императивы транспортного развития в современной российской политике. Поиск: политика, обществоведение, искусство, социология. Культура, 2020. № 1 (78) С. 34–46.
7. Новожилов А.М. Транспортная политика евразийского экономического союза и единое транспортное пространство. Путеводитель предпринимателя. 2020. Т. 13, № 3. С. 130–136.
8. Цит. по <https://www.interfax.ru/business/788310>.
9. Музлова Г. Большой СМП: новый глобальный маршрут. Морские вести России. 2021. № 13.
10. Цит. по <https://tass.ru/ekonomika/13230633>.
11. Цит. по <https://ria.ru/20210903/sevmorput-1748453413.html>.
12. Цит. по <https://www.newsvl.ru/eef/2021/09/03/202332/>.
13. Цит. по <http://kremlin.ru/acts/news/64274>.

References

1. Tronenkova O.M. National interests of Russia in the Far Eastern region. Scientific and analytical journal columnist. Observer. 2014. No. 7. S. 70–77.
2. Semchenkov A.S., Nesolenaya A.K. Northern Sea Route as a tool to reduce threats to Russia's national security: Search: politics, social studies, art, sociology. Culture. 2019. No. 1 (72). S. 79–87.
3. Semchenkov A.S. Transport and transit potential in the national strategy of Russia: Search: politics, social studies, art, sociology. Culture. 2021. No. 2 (85) S. 79–89.
4. Commissina I.N. Marine Silk Road of the 21st century — China's global geopolitical project: Problems of national strategy. 2017. No. 1 (40).
5. Krotkov V.O. Modern transport policy of China: challenges and opportunities. Post-Soviet mainland. 2021. № 2 (30). С. 4–12.
6. Fedyaikin A.V. Priorities and imperatives of transport development in modern Russian politics. Search: politics, social studies, art, sociology. Culture. 2020. No. 1 (78) S. 34–46.
7. Novozhilov A.M. Transport policy of the Eurasian Economic Union and a single transport space. Entrepreneur's Guide. 2020. Vols. 13, No. 3. S. 130–136.

¹³ Цит. по <https://www.newsvl.ru/eef/2021/09/03/202332/>.

¹⁴ Цит. по <http://kremlin.ru/acts/news/64274>.

-
-
8. Cite. по <https://www.interfax.ru/business/788310/>.
 9. Muzlova G. Bolshoi NSR: a new global route. Sea News of Russia No. 13 (2021).
 10. Cite. по <https://tass.ru/ekonomika/13230633>.
 11. Cite. по <https://ria.ru/20210903/sevmorput-1748453413.html>.
 12. Cite. по <https://www.newsvl.ru/eef/2021/09/03/202332/>.
 13. Cite. по <http://kremlin.ru/acts/news/64274>.

Экономическое моделирование управленческого решения о структуре участников инновационного процесса

О. Б. Репкина

доктор экономических наук, профессор

Московский государственный гуманитарно-экономический университет, Москва, Россия

repkina@mggeu.ru

Д. С. Шихалиева

доктор экономических наук

Московский государственный гуманитарно-экономический университет, Москва, Россия

shikhaliyeva.jannet@yandex.ru

Д. В. Тимохин

кандидат экономических наук

Московский государственный гуманитарно-экономический университет, Москва, Россия

dtpprepod@yandex.ru

Аннотация: Текущая экономическая ситуация характеризуется невозможностью использования ординарных подходов к принятию управленческих решений по вопросам формирования структуры участников инновационного процесса. Практика использования экономических паттернов, связанных с оценкой отдельно взятых партнеров на полученной их международных рейтингов информации не актуальна в условиях роста значимости геоэкономических факторов. Перед российскими компаниями-инноваторами стоит задача принятия управленческого решения о структуре партнеров по инновационной логистической цепочке на основе сгенерированной экономической модели инновационного процесса с учетом текущих особенностей и долгосрочных приоритетов развития компании в условиях эксклюзивного сочетания параметров внешней и внутренней среды. В статье предложена инновационная модель, обеспечивающая возможность принятия управленческого решения о структуре участников инновационного процесса.

Ключевые слова: экономическое моделирование, управленческое решение, инновации, отраслевая экономика, санкции, модернизация.

Economic modeling of a managerial decision on the structure of participants in the innovation process

O. B. Repkina

Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.

Moscow State University for the Humanities and Economics, Moscow, Russia

repkina@mggeu.ru

D. S. Shikhaliyeva

Dr. Sci. (Econ.)

Moscow State University for the Humanities and Economics, Moscow, Russia

shikhaliyeva.jannet@yandex.ru

D. V. Timokhin

Cand. Sci. (Econ.)

Moscow State University for the Humanities and Economics, Moscow, Russia

dtpprepod@yandex.ru

Abstract: The current economic situation is characterized by the impossibility of using ordinary approaches to making managerial decisions on the formation of the structure of participants in the innovation process. The practice of using

economic patterns associated with the assessment of individual partners on the basis of information received from their international ratings is not relevant in the context of the growing importance of geo-economic factors. Russian companies-innovators are faced with the task of making a management decision on the structure of partners in the innovative supply chain based on the generated economic model of the innovation process, taking into account the current features and long-term priorities of the company's development in an exclusive combination of external and internal environment parameters. The article proposes an innovation model that provides the possibility of making a managerial decision.

Keywords: экономическое моделирование, управленческое решение, инновации, отраслевая экономика, санкции, модернизация.

В условиях нарастания санкционного давления перед организатором процесса производства высокотехнологичной продукции встает вопрос о необходимости реорганизации структуры его партнеров. Причинами, ставящими отечественного производителя перед необходимостью пересмотра структуры партнеров по инновационному процессу, является:

- фактическое выпадение одного из поставщиков либо покупателей, участвующих в технологической цепочке, либо высокие риски наступления соответствующего события в будущем; такая ситуация может сложиться в результате запрета иностранному партнеру участвовать в производственной цепочке российского контрагента по инициативе иностранных либо российских властей, либо добровольного выхода партнера из производственной цепочки по экономическим соображениям;
- несоответствие текущей структуры партнеров по производственной цепочке и покупателей изменившимся экономическим параметрам рынка; чаще всего в качестве таких причин выступает экономическая нецелесообразность приобретения у старого поставщика товаров в изменившихся условиях либо необходимости диверсификации и/или расширения структуры клиентов в результате видоизменения технологических возможностей продвижения инновационной продукции;
- несоответствие структуры партнеров организации новым технологическим условиям внешней среды; так, развитие цифровых платформ продвижения товаров ставит вопрос о необходимости пересмотра сети посредников, с которыми работает организация-инноватор, а развитие цифровых платформ создает условия для автоматизации отдельных участков производственного и логистического процесса и обеспечения централизации управления ими в случае, если ранее эти процессы реализовывались параллельно независимыми партнерами.

Особо актуален вопрос принятия управленческого решения о структуре партнеров организации-инноватора стоит перед компаниями, формирующими инновационный процесс самостоятельно, вне партнерских отношений в крупной системообразующей организаций. В таком случае организации следует спроектировать максимальное число параметров инновационного процесса, включая параметры жизненного цикла, как-то его продолжительность, распределение доходов и издержек организации на отдельных участках жизненного цикла, формирование запаса финансовой прочности организации и иные параметры.

Центральной проблемой принятия управленческого решения о структуре участников инновационного процесса является определение экономической целесообразности выбора данной структуры партнеров при наличии множественного выбора из вариантов таких структур. Для решения указанной проблемы организатору инновационного процесса требуется следовать алгоритму, представленному на рисунке 1.

Рассмотрим, какие вопросы требуется решить организации на каждой из стадий указанного процесса.

На первой стадии требуется определить структуру возможных партнеров, включая решение следующих задач.

1. Выявление максимального количества предложений возможных партнеров организатора инновационного процесса; в настоящее время существенно меняется география предложения партнеров по технологическим цепочкам инноваторов во всех отраслях, а параметры отдельных партнеров становятся более разнообразными. В сложившихся условиях традиционные методы экспертных оценок партнеров уже не работают, и перед организатором инновационного процес-



Рис. 1. Алгоритм принятия управленческого решения в условиях дестабилизации глобальных логистических механизмов. Авторская разработка на основе [10], [11], [12], [13]

са встает проблема автоматизации процессов поиска потенциальных партнеров и их автоматизированного отбора по заданным параметрам экономического и иного характера, как-то, например, параметр резидентства потенциального партнера.

2. На второй стадии предложенного на рисунке 1 алгоритма осуществляется разработка решения относительно возможных вариантов организации логистической цепочки. На этом этапе требуется согласовать:

- перечень параметров поставщиков и заказчиков, обладатели которых должны в обязательном порядке присутствовать в проектируемой логистическо-производственной цепочке; определяется минимальное количество таких участников по показателям объемов ресурсооборота и товарооборота [1], доля их в числе партнеров в целом в логистической цепочке и на каждой итерации ее реализации и иные структурные параметры, характеризующие участников — носителей системно значимых параметров и производственно-логистической цепочки;
- возможность сочетания носителей отдельно взятых параметров в рамках проектируемой цепочки; так, присутствие хотя бы одного участника — носителя параметра «иностранный контрагент» несовместимо с задачами проектирования импортозамещающей цепочки с замкнутым производственным циклом.

На второй стадии принятия управленческого решения возможные конфигурации производственно-логистических цепочек могут проектироваться автоматически на основе big data analyses технологий [2]. Такое проектирование может обеспечиваться путем фиксации в параметрах каждого участника технико-экономических параметров входа в производственно-логистическую цепочку и выхода из нее. Примером таких параметров является:

- технико-экономическое описание параметров полного спектра требуемых для начала производственного процесса ресурсов (точка входа) и получаемых в результате производственного процесса ресурсов (точка выхода);

- максимальные, оптимальные и минимальные значения величины бюджета для организации функционирования участка инновационного процесса и финансовые параметры для каждой стадии реализации этого участка, включая точку выхода [3];
- технические характеристики требуемых на участке инновационного процесса ресурсов, комплектующих и средств производства.

Спроектированные в автоматическом порядке на основе big data analyses цепочки могут также в автоматизированном порядке быть подвергнуты анализу по таким параметрам, как соответствие установленным лимитам на каждый из целевых показателей и на интегрированный показатель экономической и технической результативности [8]. В качестве интегрированного показателя результативности могут быть использованы как стандартные показатели, такие, как доходность, риск, оборачиваемость и ожидаемая ликвидность, так и спроектированные индивидуально под задачи соответствующей организации. К числу последних могут относиться, например:

- показатели, социально-экономического характера, характеризующие запрос организации на носителей определенных профессий; данный показатель актуален в качестве целевого для инновационных проектов, реализуемых в рамках программ государственной поддержки [4];
- показатели, характеризующие динамику обеспечиваемого в результате реализации инновационного проекта импортозамещения отдельных видов товаров на определенной площадке, в качестве которой может выступать регион, рынок, отдельно взятое производство либо иная экономически и технологически целостная площадка.

На завершающем этапе второй стадии принятия управленческого решения по проектированию архитектуры участников инновационного проекта для второй стадии представленного на рисунке 1 алгоритма требуется экспертная работа с автоматически подобранными вариантами. На стадии экспертной обработки результатов проектирования производственно-логистических цепочек на основе технологий big data анализа осуществляются следующие действия:

- сравнительный анализ каждого проекта технологического процесса, сопровождаемый, при необходимости, разработкой и внедрением дополнительных критериев автоматизированного отбора варианта структуры партнеров с последующим повторением всех предусмотренных второй стадией этапов анализа представленного на рисунке 1 алгоритма;
- диверсификация технологического процесса путем его распределения между несколькими независимыми цепочками, каждая из которой может функционировать независимо от остальных; в целом, увеличение количества таких автономных цепочек может рассматриваться как целевой результат [5], однако такой шаг требует дополнительных исследований способностей организатора инновационного процесса обеспечить возможность контроля результативности каждой из цепочек и сохранения контроля над инновационным процессом за собой в качестве основного бенифициара соответствующего процесса.

Рекомендуется по итогам второй стадии алгоритма принятия управленческого решения наряду с целевой производственно-логистической цепочкой альтернативные варианты, характеризующиеся меньшей экономической результативностью, которые могут быть реализованы в случае невозможности реализации основной из-за отказа партнёров участвовать в инновационном процессе.

3. На третьей стадии принятия управленческого решения о структуре участников инновационного процесса осуществляется непосредственный контакт с партнерами. В случае, когда проектирование архитектуры инновационного процесса осуществляется на основе технологий big data analyses, процесс переговоров с партнерами рекомендуется начинать одновременно с переходом к стадии экспертного отбора вариантов архитектуры инновационного процесса [14]. В случае, когда подбор партнеров осуществляется путем взаимодействия на конкурсной (тендерной) основе или на смешанной основе, когда часть партнеров изъявляет о своем желании участвовать в конкурсном отборе, а часть подбирается на основе big data analyses исследований, процесс обсуждения следует выделить в качестве самостоятельного участка процесса принятия управленческого решения [6].

Ключевыми вопросами, которые следует обсуждать на завершающей стадии принятия управленческого решения по структуре партнеров организатора инновационного процесса, являются:

- методики расчетом, используемых для оценки рисков по проекту и индивидуальных рисков, принимаемых на себя каждым из участников проекта, а также методики определения экономически нейтральной компенсации каждому из участников за принятие на себя рисков и методики распределения экономического результата (выигрыша) [9];
- вопросы распределения рисков между участниками и порядка компенсации им принятия на себя части рисков по проекту; обсуждению подлежат размер рисков и их компенсация, формы принятия на себя рисков организатором инновационного процесса и его партнерами, порядка предоставления партнерам компенсаций [7];
- аспекты, связанные с регулированием отношений между участниками инновационного процесса на всех стадиях его реализации, в том числе определение арбитров на случай возникновения разночтений положений договора о распределении рисков и экономических результатов.

Инструментом моделирования инновационного процесса на основе модульной структуры, отвечающей запросам предложенного выше алгоритма принятия управленческого решения, является модель «экономического креста». Название модели определяется визуальной интерпретацией геометрии результата моделирования инновационного процесса, который представляется как результат замыкания технологических и производственных процессов.

Типовой проект «экономического креста» инновационного процесса, представленный как замыкание наиболее распространенных в практике инноваторов технологических и производственных циклов представлен на рисунке 2.

		Технологический цикл (поставляемые технологической платформой услуги)				
		Интернет вещей	Блокчейн	Big data		
Производственный цикл (цепочка отраслевого инновационного процесса)	Инфраструктура	(1,1)	(2,1)	...	Формирование дополнительно-го результата	Затраты на расширение воспроизводство
	Машины и оборудование	(1,2)	...	(3,2)	Аутсорсинг бизнес-процессов	
		Адаптация технологий	Экономическая адаптация	Развитие «умной» инфраструктуры		
		Затраты общественного сектора				

Рис. 2. Модель экономического креста инновационного процесса

Составлено авторами.

Сильной стороной проектирования инновационного процесса минимального уровня на основе модели «Экономического креста» является то, что он изначально проектируется как продукт, который может быть использован как самостоятельная единица, реализуемая на рынке, так и в качестве составного элемента более сложного продукта. На рисунке 2 такие процессы, формируемые на пересечении хотя бы двух циклов, один из которых в обязательном порядке должен быть технологическим, а другой инновационным, обозначены как ячейки (1,1)–(3,2). Размерность «экономического креста» может составлять от замкнутой самой на себя матрицы 1X1 до сколь угодно большой матрицы, размер которой ограничен доступными для организатора инновационного процесса производственными и технологическими предложениями, его аналитичес-

кими возможностями, в том числе вычислительными мощностями и масштабами проекта. Матрица 1X1 используется при принятии управленческого решения об использовании заданных производственных возможностей и технологий для организации инновационного процесса.

Принятие управленческого решения об архитектуре «экономического креста» инновационного процесса сопряжено с решением проблемы исключения рисков оппортунистического поведения его участников. Наиболее значимой эта проблема является при реализации инновационного процесса, экономические параметры которого не имеют близких аналогов на глобальном рынке [15]. Актуальным на сегодняшний день примером таких инновационных процессов является процесс создания импортозамещающего продукта для российского рынка, который, с одной стороны, апеллирует к ресурсным преимуществам для отечественного производителя, формируемым доступностью для него рынков высококачественного интеллектуального и минерально-сырьевого потенциала страны на льготных условиях, а с другой стороны, сопряжен с экономическими потерями новатора из-за невозможности использования стандартных объектов мировой инновационной и финансовой инфраструктуры.

Отсутствие общепризнанной практики распределения рисков и результатов инновационного процесса создает противоречия между участниками, находящимися на разных стадиях реализации производственного и технологического цикла «экономического креста».

По характеру экономических интересов всех участников можно разделить на три группы.

1. Участники, непосредственно обеспечивающие формирование инновационного продукта и его распределение между участниками инновационного процесса. Эти участники обладают возможностью наиболее полно воспользоваться позитивной экономической конъюнктурой на рынке инновационного продукта. Вместе с тем они несут на себе все риски коллапса рынка либо провала конкретного инновационного проекта, если они не были делегированы иным участникам.

2. Участники технологических и производственных процессов, находящиеся на начальной стадии «экономического креста», предшествующей формированию инновационного продукта. Эти участники получают вознаграждение ранее остальных, однако величина вознаграждения уменьшается на величину делегированных им организатором инновационного процесса рисков.

3. Участники инновационного процесса, находящиеся на завершающих этапах «экономического креста» Данные участники работают на уже сформированных рынках, вместе с тем, они сталкиваются с проблемой привлечения капитала на подготовительных этапах.

Модель «экономического креста» актуальна с точки зрения раннего выявления соответствующих конфликтов интересов и их разрешения путем принятия управленческого решения о перераспределении рисков и долей участников в экономическом результате инновационного процесса на договорной основе.

Список литературы

1. Dinzhanova G.S., Bayetova M.T. Human capital in the innovative economy: manufacturing industry. Экономика: стратегия и практика. 2022. Т. 17. С. 144–154.
2. Smolentsev V.M., Demin S.S., Mezentseva L.V., Litvinenko I.L., Tupchienko V.A. Industrial clusters development in the regional economic system. Espacios. 2018. Т. 39. № 31. С. 5.
3. Zhenpeng Xu Overview of key innovation indicators of Russian regions: an analytical profile of innovation active territories of the central federal district. Research Result. Economic Research. 2022. Т. 8. № 1. С. 34–44.
4. Голованов Н.Н. Импортозамещение в области электрооборудования: российский производитель в самом сердце Сибири. Бурение и нефть. 2022. № 4. С. 44–46.
5. Дубков В.А. Импортозамещение и его роль в развитии отечественного производства. Общество. 2022. № 1-1 (24). С. 57–61.
6. Коваленко В.Д., Просвирина Н.В. Стратегия импортозамещения как основа для повышения конкурентоспособности российской авиационной промышленности. Управленческий учет. 2022. № 2-3. С. 460–466.
7. Ляхно В.В., Сиргиенко Е.Е., Косников С.Н. Проблемы инновационного развития Российской Федерации. Аудиторские ведомости. 2022. № 1. С. 133–136.
8. Литвиненко И.Л. Интеллектуальные ресурсы – национальной экономике. Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. 2015. № 1. С. 89–96.

9. Литошко К.В., Ануфриев К.О. Инновационная культура как инструмент стимулирования ученых и инноваторов в инновационной деятельности организации / Инновации в управлении социально-экономическими системами (RCIMSS-2021). Осень 2021. Сборник докладов. 2022. С. 193–201.
10. Рахлис Т.П., Яковлев И.К. Оценка инновационного потенциала развития предприятий промышленного сектора экономики. Российские регионы в фокусе перемен. сборник докладов XVI Международной конференции. 2022. С. 490–493.
11. Рейхерт Н.В., Сапожникова С.М. Роль региональных кластеров в системе импортозамещения. Региональные проблемы преобразования экономики. 2022. № 2 (136). С. 45–52.
12. Сарыева М.Б., Какагелдиева М.С. Импортозамещение как инструмент экономического роста. Интернаука. 2022. № 8-3 (231). С. 51–52.
13. Скитер Н.Н., Кетько Н.В., Симонов А.Б., Васуф А.А., Яцечко С.С. Изучение влияния асимметрии информации в инновационной деятельности и разработка модели его оценки. Финансовый бизнес. 2022. № 3 (225). С. 60–63.
14. Удальцова Н.Л. Инновационное предпринимательство и стратегия развития инновационных компаний. Вопросы инновационной экономики. 2022. Т. 12. № 1. С. 259–276.
15. Чечурина М.Н., Степанова Е.В. Подходы к организации инновационной деятельности предприятия на основе оценки инновационного потенциала / Вестник Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова. Серия: Экономика. Социология. Культурология. 2022. № 1 (25). С. 32–38.

References

1. Dinzhanova G.S., Bayetova M.T. Human capital in the innovative economy: manufacturing industry. *Ehkonomika: strategiya i praktika*. 2022. T. 17. Pp. 144–154.
2. Smolentsev V.M., Demin S.S., Mezentseva L.V., Litvinenko I.L., Tupchienko V.A. Industrial clusters development in the regional economic system. *Espacios*. 2018 T. 39. № 31. Pp. 5.
3. Zhenpeng Xu Overview of key innovation indicators of Russian regions: an analytical profile of innovation active territories of the central federal district. *Research Result. Economic Research*. 2022. T. 8. № 1. Pp. 34–44.
4. Golovanov N.N. Importozameshchenie v oblasti ehlektroobogrevna: rossiiskii proizvoditel' v samom serdtse Sibiri. *Burenie i neft'*. 2022. № 4. Pp. 44–46.
5. Dubkov V.A. Importozameshchenie i ego rol' v razvitii otechestvennogo proizvodstva. *Obshchestvo*. 2022. № 1-1 (24). Pp. 57–61.
6. Kovalenko V.D., Prosvirina N.V. Strategiya importozameshcheniya kak osnova dlya povysheniya konkurentosposobnosti rossiiskoi aviatsionnoi promyshlennosti. *Upravlencheskii uchët*. 2022. № 2-3. Pp. 460–466.
7. Lakhno V.V., Sirgienko E.E., Kosnikov S.N. Problemy innovatsionnogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii. *Auditorskie vedomosti*. 2022. № 1. Pp. 133–136.
8. Litvinenko I.L. Intellektual'nye resursy – natsional'noi ehkonome. *Intellektual'nye resursy – regional'nomu razvitiyu*. 2015. № 1. Pp. 89–96.
9. Litoшко K.V., Anufriev K.O. Innovatsionnaya kul'tura kak instrument stimulirovaniya uchenykh i innovatorov v innovatsionnoi deyatel'nosti organizatsii / Innovatsii v upravlenii sotsial'no-ehkonomicheskimi sistemami (RCIMSS-2021). Osen' 2021. Cbornik dokladov. 2022. Pp. 193–201.
10. Rakhlis T.P., Yakovlev I.K. Otsenka innovatsionnogo potentsiala razvitiya predpriyatii promyshlennogo sektora ehkonomiki. *Rossiiskie regiony v fokuse peremen. sbornik dokladov XVI Mezhdunarodnoi konferentsii*. 2022. S. 490–493.
11. Reikherth N.V., Sapozhnikova S.M. Rol' regional'nykh klasterov v sisteme importozameshcheniya. *Regional'nye problemy preobrazovaniya ehkonomiki*. 2022. № 2 (136). Pp. 45–52.
12. Saryeva M.B., Kakageldieva M.S. Importozameshchenie kak instrument ehkonomicheskogo rosta. *Internauka*. 2022. № 8-3 (231). Pp. 51–52.
13. Skiter N.N., Ket'ko N.V., Simonov A.B., Vasuf A.A., Yatsechko S.S. Izuchenie vliyaniya asimmetrii informatsii v innovatsionnoi deyatel'nosti i razrabotka modeli ego otsenki. *Finansovyi biznes*. 2022. № 3 (225). S. 60–63.
14. Udal'tsova N. L. Innovatsionnoe predprinimatel'stvo i strategiya razvitiya innovatsionnykh kompanii. *Voprosy innovatsionnoi ehkonomiki*. 2022. T. 12. № 1. Pp. 259–276.
15. Chechurina M.N., Stepanova E.V. Podkhody k organizatsii innovatsionnoi deyatel'nosti predpriyatiya na osnove otsenki innovatsionnogo potentsiala / *Vestnik Severo-Vostochnogo federal'nogo universiteta im. M.K. Ammosova. Seriya: Ehkonomika. Sotsiologiya. Kul'turologiya*. 2022. № 1 (25). Pp. 32–38.

Значение показателя «уставный капитал» для кредиторов и займодавцев

Н. В. Ткачук

доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный морской технический университет,
Санкт-Петербург, Россия
nattkachuk71@mail.ru

Аннотация: В статье исследовано значение показателя «уставный капитал» для анализа бухгалтерский (финансовой) отчетности с позиции кредиторов и займодавцев организации. Автор выделил основные трактовки показателя «уставный капитал», которые присутствуют в экономической литературе. В статье проведен анализ необходимости формирования информации о структуре уставного капитала. Выделено основное назначение информации о величии уставного капитала в целях обеспечения финансовых интересов кредиторов и займодавцев.

Ключевые слова: уставный капитал, активы, кредиторы, бухгалтерская (финансовая) отчетность.

The value of the indicator «authorized capital» for lenders and lenders

N. V. Tkachuk

Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Saint Petersburg State Marine Technical University, Saint Petersburg, Russia
nattkachuk71@mail.ru

Abstract: The article explores the value of the indicator «authorized capital» for the analysis of accounting (financial) statements from the position of creditors and lenders of the organization. The author singled out the main interpretations of the «authorized capital» indicator, which are present in the economic literature. The article analyzes the need to generate information on the structure of the authorized capital. The main purpose of information about the size of the authorized capital is singled out in order to ensure the financial interests of creditors and lenders.

Keywords: authorized capital, assets, creditors, accounting (financial) statements.

Данные бухгалтерской отчетности должны быть полезны заинтересованным лицам. Одной из основных групп заинтересованных лиц являются кредиторы организации. Многие организации на разных этапах своего функционирования пользуются заемными средствами, получая их как от кредитных организаций, так и от частных лиц. Для возможности выдачи кредитов и займов кредиторы и займодавцы изучают, в том числе бухгалтерскую (финансовую) отчетность заемщика. В данной статье речь пойдет об использовании показателя «уставный капитал» кредиторами и займодавцами при принятии решений о выдаче организации кредитов и займов. Проблемы формирования информации об уставном капитале в учете и отчетности отражены в трудах многих отечественных ученых, в их числе: О.А. Агеева, А.В. Зонова, Н.Н. Карзаева, В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев, М.Л. Пятов, В.Я. Соколов, Я.В. Соколов, К.Ю. Цыганков.

Методологической основой исследования являются анализ и синтез, научная абстракция, обобщение и др.

Цель статьи: обосновать роль показателя «уставный капитал» для кредиторов и займодавцев. Уставный капитал имеет две основные характеристики: структуру и величину. Поэтому задачи исследования:

- выделить основные правовые аспекты формирования уставного капитала;
- систематизировать трактовки показателя «уставный капитал» в работах известных ученых;
- определить значение информации о структуре уставного капитала для кредиторов и займодавцев;
- определить значение информации о величии уставного капитала для кредиторов и займодавцев.

1. В форме обществ с ограниченной ответственностью функционируют предприятия малого и среднего бизнеса

Предприятия крупного бизнеса в большинстве регистрируются как акционерные общества. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью состоит из суммы номинальных стоимостей долей участников, а в акционерном обществе — из номинальных стоимостей акций. Минимальную величину уставного капитала, которая должна быть у организации, определяют несколько факторов, прежде всего 1) организационно-правовой формы организации (АО, ООО) и 2) вида деятельности организации. При учреждении организации собственники (они же на данный момент называются и учредителями организации) определяют 1) величину уставного капитала; 2) номинальную стоимость акций и долей его составляющих; 3) цену оплаты акций и долей; 4) способ оплаты акций и долей и 5) срок оплаты акций и долей. Действующий законодатель разрешает оплачивать акции и доли либо по номинальной стоимости, либо по цене выше номинальной стоимости. Если единицы собственности будут оплачены по цене выше, чем их номинальная стоимость, то организация получит эмиссионный доход. Эмиссионный доход — это доход, который получает организация-эмитент от размещения своих единиц собственности их первым владельцем. Что касается способа оплаты акций, то собственники на совместном собрании сами определяют, какими видами имущества они будут оплачивать акции и доли. Законодателем установлены и сроки оплаты акций и долей. В акционерном обществе в течение первых трех месяцев необходимо оплатить не менее 50% акций, а остальные — в течение года с момента регистрации организации. А вот для обществ с ограниченной ответственностью действуют иные правила. Все доли оплачиваются в течение первых четырех месяцев со дня регистрации. Законодателем предусмотрены санкции для учредителей за несвоевременную и неполную оплату акций и долей. После формирования учетной политики бухгалтер приступает к отражению операций в системе учета. И первой операцией является формирование информации об уставном капитале.

2. Трактовки показателя «уставный капитал» в работах российских ученых

Статья «уставный капитал» является обязательным показателем бухгалтерского баланса (отчета о финансовом положении организации). Можно сказать, что статья «уставный капитал» — это единственная статья, которая присутствует в бухгалтерском балансе всех коммерческих организаций. Между тем нормативные документы не дают определение статей собственного капитала: уставного капитала, добавочного капитала, резервного капитала и др. Поэтому в бухгалтерской литературе, как научной, так и учетной, каждый автор предлагает свою трактовку данного показателя.

Как же в отечественной бухгалтерской литературе характеризуют данный показатель?

В отечественной бухгалтерской литературе традиционно выделяют следующее назначение уставного капитала:

- вложения (инвестиции) собственников, которые необходимы для начала функционирования предприятия;
- определяют права собственника в управлении юридическим лицом, что достигается установлением доли собственника уставном капитале;
- определяет минимальный размер активов организации, гарантирующего интересы кредиторов;
- определяет сумму вкладов собственников.

В последнее время в экономической литературе возникло и еще одно мнение о функции уставного капитала. В частности, А.Ф. Дятлова считает, что уставный капитал, с одной стороны, является объектом экономической безопасности организации, а, с другой стороны, фундаментом жизнедеятельности любого экономического субъекта [1, с. 101].

Прокомментируем функции уставного капитала, отраженные в экономической литературе. Уставный капитал может меняться в течение срока функционирования организации. Увеличение уставного капитала может произойти как за счет вкладов собственников, так и за счет внутренних источников (перераспределение статей собственного капитала). Поэтому определять уставный капитал как вложения собственников не представляется корректным. В широком смысле весь собственный капитал представляет собой инвестиции владельцев акций и долей в организацию.

Представлять уставный капитал как начальную величину, необходимую для старта финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации также обосновательно. Как правило при регистрации предприятия уставный капитал устанавливают в минимальном размере для того, чтобы соблюсти требования действующего законодательства для регистрации организации как юридического лица. А вот если для осуществления предпринимательской деятельности необходимы средства, то организация скорее привлечет кредиты и займы. Это объясняется тем, что с юридической точки зрения заемные средства «вынуть» из предприятия и вернуть владельцу гораздо проще, чем регистрировать уменьшение уставного капитала (необходимо будет соблюсти определенную процедуру и уведомить кредиторов организации). В отношении установления доли участия каждого собственника в управлении обществом можно сказать следующее. Долю участия владельцев бизнеса устанавливает разве что уставный капитал общества с ограниченной ответственностью. Уставный капитал акционерного общества состоит из акций, уставный капитал определяет количество акций и их номинальную стоимость. А вот кому сколько акций принадлежит, уставный капитал не определяет.

Сложно назвать уставный капитал и объектом экономической безопасности организации. Фундаментом жизнедеятельности любого экономического субъекта уставный капитал тоже не является, так как он не представляет собой сумму средств, которая необходима для начала функционирования организации. Это было отмечено выше. Поэтому не следует «наделять» уставный капитал функциями, которые действующий законодатель в него не вкладывал.

3. Значение структуры показателя «уставный капитал» для кредиторов и займодавцев

Рассмотрим структуру показателя «уставный капитал». В акционерном обществе по способу предоставления прав своим владельцам акции делятся на обыкновенные и привилегированные. А вот права владельцев долей зависят лишь от их номинальной стоимости: чем выше номинал, тем больше прав. Переход акций и долей от одного владельца к другому не «проходит» через бухгалтерию организации. Поэтому аналитику по счету 80 «Уставный капитал» вести по владельцам единиц собственности не представляется возможным. Такую аналитику теоретически можно вести в акционерном обществе по видам (типам) акций. А вот в обществе с ограниченной ответственностью это сделать крайне сложно, так как доли, а в отличие от акций не имеют строго установленного при выпуске номинальной стоимости, и один из собственников может продать часть своей доли другому. Поэтому можно заключить, что в аналитике по счету 80 «Уставный капитал» нет никакой необходимости. Для кредиторов и иных третьих лиц, которые являются пользователями данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, структура уставного капитала по видам акций и долей не имеет значения. Хотя с точки зрения автоматизации, например, в программе 1С, уставный капитал на счете 80 ведется в разрезе субсчетов (обыкновенные, привилегированные акции, прочий капитал) и аналитические данные собираются в разрезе учредителей и ценных бумаг [2].

4. Значение величины показателя «уставный капитал» для кредиторов и займодавцев

Теперь рассмотрим роль информации о величине уставного капитала. Законы «Об акционерных обществах» (ст. 35) и «Об обществах с ограниченной ответственностью» (ст. 20) содержат требование о том, что величина собственного капитала организации не должны быть меньше величины ее уставного капитала. Организация должна на протяжении всего периода своего функционирования поддерживать это соотношение активов и обязательств.

Так как собственный капитал представляет собой разность между активами организации и ее обязательствами, то получается, что эта разность не должна быть меньше величины уставного капитала:

$$(A - K3) \geq UK,$$

где: А — активы;

КЗ — кредиторская задолженность;

УК — уставный капитал.

Например, уставный капитал ООО «Синтез» составляет 50 000 рублей. Номинальная стоимость доли Николаева составляет 34 000 рублей, а номинальная стоимость доли Семенова —

16 000 рублей. Величина активов организации — 80 000 рублей, а ее обязательств — 14 000 рублей. Рассчитаем величину собственного капитала организации. Она составляет 66 000 рублей (80 000 рублей — 14 000 рублей). Соответственно, у данной организации уставный капитал (50 000 рублей) меньше величины собственного капитала (66 000 рублей). Это удовлетворяет требованию действующего законодательства.

Вышеизложенное позволяет заключить, что уставный капитал, прежде всего, определяет:

1. Минимальную величину активов, которая должна быть у предприятия;
2. На сколько, как минимум, активы организации должны превышать (покрывать) ее обязательства. Данное правило введено для защиты интересов кредиторов и заимодавцев организации. Последние должны быть уверены в том, что активов организации будет достаточно для погашения ее обязательств и даже с запасом (величина уставного капитала).

Из этого следует, что показатель «уставный капитал» был введен действующим законодателем, прежде всего в интересах кредиторов организации. Совершенно очевидно, что чем больше величина уставного капитала, тем кредиторам организации будет «спокойнее», это делает организацию как должника более надежной. Организация должна на протяжении всего периода своего функционирования поддерживать это соотношение активов и обязательств, в противном случае она должна быть ликвидирована. Что мешает полноценной реализации данного требования законодателя по защите интересов кредиторов? Ответ простой: представление в бухгалтерской (финансовой) отчетности информации об оценке активов организации. Для того, чтобы кредиторы смогли оценить на сколько активы организации реально превышают ее задолженность организации перед ними, все активы должны быть представлены в отчетности по справедливой (текущей рыночной) стоимости. Но в настоящее время это не так. Очевидно, что справедливая стоимость понятие субъективное, если речь идет не об активах, которые имеют реальные рыночные котировки. Все это должны понимать кредиторы, анализируя данные бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций. Тем не менее, информация о величине уставного капитала необходима кредиторам и должна присутствовать в бухгалтерском балансе.

В ходе исследования получены следующие выводы.

1. Действующий законодатель большое внимание уделяет регламентации формирования уставного капитала предприятий двух основных организационно-правовых форм. Это свидетельствует о важности данного показателя для функционирования юридического лица.

2. В бухгалтерской литературе нет однозначного толкования роли уставного капитала как показателя бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. Вместе с тем эта роль должна быть четко определена, что очень важно для анализа данных бухгалтерской финансовой отчетности ее заинтересованными пользователями, и прежде всего, кредиторами. Толкование уставного капитала организации должно опираться на положения нормативных документов, регулирующих функционирование юридических лиц. Трактовки уставного капитала как суммы вкладов собственников или стартового капитала для начала функционирования организации лишены оснований и могут иметь лишь частный характер.

3. Структура уставного капитала по видам акций или долей или по их владельцам не может быть представлена в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. Структура уставного капитала имеет значение для собственников организации, так как определяет их объем прав в управлении данным юридическим лицом, а также имеет значение и при распределении прибыли на дивиденды. А вот для кредиторов данная информация, если и может быть полезной, то не имеет первостепенного значения.

4. Значение величины уставного капитала для кредиторов и заимодавцев заключается в информировании о минимально допустимой величине собственного капитала конкретной организации. Иными словами, минимальное превышение активов организации над ее обязательствами. Это очень важная информация для кредиторов организации, пожалуй, более важная, чем все остальные статьи собственного капитала, которые представлены в бухгалтерском балансе. Это объясняется тем, что у остальных статей собственного капитала нет определенной смысловой нагрузки. Между тем заслуживающая внимания позиция о представлении в отчетности иных статей

собственного капитала представлена в статье Е.А. Наумова «Формирование, раскрытие и представление информации о собственном капитале в условиях повышения прозрачности организаций» [3]. При этом анализирую бухгалтерский баланс, кредиторы должны понимать, что оценка активов, представленная в балансе, не отражает их справедливую стоимость, хотя и не является завышенной, поскольку требование консерватизма не позволяет организациям завышать стоимость активов.

Список литературы

1. Дятлова А.Ф. Уставный капитал акционерного общества как объект экономической безопасности организации. В сборнике: Экономическая безопасность личности, общества, государства: проблемы и пути обеспечения. Материалы международной научно-практической конференции. Сост. Н.В. Мячин. Санкт-Петербург, 2022. С. 100–108. С. 101.
2. Воронова И.В. Автоматизированные системы обработки учетной информации: учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019. 100 с.
3. Наумова Е. А. Формирование, раскрытие и представление информации о собственном капитале в условиях повышения прозрачности организаций. Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14. № 4. С. 61–72. DOI 10.24182/2073-9885-2021-14-4-61-72. EDN CMOJCY.
4. Карзаева Н.Н., Лебедев В.Ю. Оценка вклада в уставный капитал обществ с ограниченной ответственностью неденежными средствами. Бухучет в сельском хозяйстве. 2012. № 9. С. 37–40.
5. Агеева О.А. Как оценим активы, таким и будет капитал. В сборнике: Актуальные проблемы управления — 2019. Материалы 24-й международной научно-практической конференции. — Москва, 2020. С. 17–19.
6. Поленова С.Н., Миславская Н.А. Уставный капитал: понятие и бухгалтерский учет. Экономика и социум. 2013. № 2-2 (7). С. 363–371.
7. Зонова А.В. Саитгараева Д.Ш. От кругооборота капитала К.Маркса к единству определения прибыли в микроэкономике. Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). 2018. № 2. С. 25–28.
8. Ковалев В.В. О концепция капитала. Экономика и управление. 2010. № 7 (57). С. 73–80.
9. Сотникова Л.В. Страсти по капиталу. Бухучет в строительных организациях. 2017. № 4. С. 24–36.

References

1. Dyatlova A.F. Ustavnyy kapital aktsionernogo obshchestva kak ob»yekt ekonomicheskoy bezopasnosti organizatsii. V sbornike: Ekonomicheskaya bezopasnost' lichnosti, obshchestva, gosudarstva: problemy i puti obespecheniya. Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. Sost. N.V. Myachin. Sankt-Peterburg, 2022. S. 100–108. S. 101.
2. Voronova I.V. Avtomatizirovannye sistemy obrabotki uchetnoi informatsii: uchebnoe posobie. — SPb.: Izd-vo SPbGEU, 2019. 100 s.
3. Naumova E.A. Formirovaniye, raskrytiye i predstavleniye informatsii o sobstvennom kapitale v usloviyakh povysheniya transparentnosti organizatsiy. Putevoditel' predprinimatelya. 2021. T. 14. № 4. S. 61–72. DOI 10.24182/2073-9885-2021-14-4-61-72. DN CMOJCY.
4. Karzaeva N.N., Lebedev V.Yu. Assessment of the contribution to the authorized capital of companies with limited responsible non-cash funds. Accounting in agriculture. 2012. № 9. S. 37–40.
5. O.A. Ageeva. How will we assess assets this way and capital will be. In the collection: Current management problems — 2019. Materials of the 24th International Scientific and Practical Conference. Moscow, 2020. S. 17–19.
6. Polenova S.N., Mislavskaya N.A. Authorized capital: concept and accounting. Economics and society. 2013. № 2-2 (7). S. 363–371.
7. Zonova A.V. Saitgaraeva D.Sh. From the capital turnover of K. Marx to the unity of profit determination in microeconomics. Bulletin of the IPB (Bulletin of Professional Accountants). 2018. № 2. S. 25–28.
8. Kovalev V.V. On the concept of capital. Economics and Management. 2010. № 7 (57). S. 73–80.
9. Sotnikova L.V. Passion for capital. Accounting in construction organizations. 2017. № 4. S. 24–36.

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

Оригинальные статьи / Original articles

DOI 10.24182/2073-6258-2022-21-2-26-30



Инвестиционный банкинг как перспективное направление банковской деятельности

И. С. Аузин

бакалавр

Департамент мировой экономики и международного бизнеса,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия
auzini@mail.ru

Аннотация: Участниками финансового рынка постоянно осуществляются попытки реализации адаптации современных зарубежных продуктов банковских учреждений и инструментов обслуживания инновационной направленности в качестве формирования определенных конкурентных преимуществ на данном рынке.

Российский финансовый рынок является достаточно ярко динамичным. Неслучайно многими экспертами — финансовыми аналитиками — отмечается тот факт, что Россия характеризуется глубинными изменениями в экономической сфере, а особенно — на рынке банковских услуг.

В качестве банковских учреждений принято рассматривать такие организации, осуществляющие сбор денежных средств граждан страны специальными инструментами, установленными законодательством, а также передачу этого капитала в процесс использования различными юридическими лицами на основе принципа возвратности.

Самими банковскими учреждениями в течение последних нескольких лет постепенно изменялся собственный статус с превращением из дополнительного инструмента финансового характера крупнейших корпораций в отдельных игроков на рынке. Достаточно быстроразвивающимся направлением такой банковской деятельности является инвестиционная банковская деятельность (иными словами — инвестиционный банкинг).

Впервые инвестиционный банкинг стал проявляться в США в 30-х годах прошлого века, когда на законодательной основе подобные банки объединялись в отдельный конгломерат в целях управления рисками, которые возникали в рамках операций спекулятивной направленности на финансовых рынках через депозиты и вклады клиентов. Такое разделение далее было отменено, а коммерческим банкам вновь дали право на предоставление услуг инвестиционного характера.

Предметом исследования в статье являются экономические отношения, которые возникают при процессе посреднической деятельности инвестиционных банков. Исследовательские результаты заключаются в выявлении актуальных особенностей развития инвестиционного банкинга в рамках основных видов инвестиционной деятельности банков. Автором были обоснованы преимущества функционирования инвестиционных банков в качестве финансовых учреждений, к основной задаче которых можно отнести привлечение инвестиций для компаний на коммерческой основе или же государственных, а также муниципальных органов.

Ключевые слова: инвестиционный банкинг, финансовый рынок, финансовое учреждение, проектное финансирование, корпоративное финансирование, банки, инвестирование бизнеса

Investment banking as a promising area of banking

I. S. Auzin

Bachelor

Department of World Economy and International Business,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
auzini@mail.ru

Abstract: *Financial market participants are constantly trying to implement the adaptation of modern foreign products of banking institutions and innovative service tools as the formation of certain competitive advantages in this market.*

The Russian financial market is quite dynamic. It is no coincidence that many financial analysts note the fact that Russia is characterized by profound changes in the economic sphere, and especially in the banking services market.

As banking institutions, it is customary to consider such organizations that collect funds from citizens of the country with special tools established by law, as well as transfer this capital to the process of use by various legal entities on the basis of the principle of repayment.

Over the past few years, the banking institutions themselves have gradually changed their own status with the transformation from an additional financial instrument of the largest corporations into individual players in the market. A fairly rapidly developing area of such banking activity is investment banking (in other words, investment banking).

For the first time, investment banking began to appear in the United States in the 30s of the last century, when, on a legislative basis, such banks were united into a separate conglomerate in order to manage the risks that arose as part of speculative operations in financial markets through deposits and customer deposits. This separation was further abolished, and commercial banks were again given the right to provide investment services.

The subject of research in the article is the economic relations that arise in the process of intermediary activities of investment banks. The research results consist in identifying the actual features of the development of investment banking within the framework of the main types of investment activities of banks. The author substantiated the advantages of investment banks functioning as financial institutions, the main task of which is to attract investments for companies on a commercial basis or for state and municipal authorities.

Keywords: *investment banking, financial market, financial institution, project finance, corporate finance, banks, business investment.*

Инвестиционный банкинг является не только сектором финансового рынка, но и выступает в качестве комплексного института, который является необходимым для того, чтобы развивать направление по предоставлению финансовых услуг.

Достаточно тесное взаимодействие между разными банками различных стран в контексте мировой экономики в целом является неоспоримым фактом.¹ Принятие такого рода взаимозависимости предоставило возможность несколько иначе оценивать такого инструмента, как финансовый капитал.

Различные финансовые учреждения, включая и банковские учреждения, всегда имели достаточно позитивное отношение относительно предложений по бизнес-инвестированию.

Однако важно отметить, что вкладчики и акционеры должны достаточно быстро и грамотно приспосабливаться к регулярным изменениям на финансовом рынке.²

В свою очередь, инвесторы должны обладать прочной базой, которая является способной обеспечивать протекционизм вложений от нечестной трейдерской торговли. Инвестиционный банкинг предполагает следующие проявления, представленные на рисунке 1.

В рамках проведения анализа специфики инвестиционной деятельности банковских учреждений в Российской Федерации, можно отметить, что российским законодательством не был прописан нормативный термин «инвестиционный банк». Таким образом, можно сделать вывод, что любой российский банк может быть в некотором роде универсальным, то есть являться связанным как с кредитной, так и инвестиционной деятельностью. К основным функциями инвестиционного банкинга можно отнести:

- финансовую аналитику;
- предоставление услуг, связанных с реструктуризацией предпринимательских структур, слиянием и поглощением компаний (M&A);
- организацию сделок, основанных на кредитах синдицированного типа;
- реализацию управления инвестиционными фондами и портфелями инвестиций;
- андеррайтинг;

¹ Косов М.Е. Современные тенденции в инвестиционном банкинге на рынке ценных бумаг. Вестник Московского университета МВД России. 2022. № 5. С. 254.

² Крушинская О.И. Тенденции и перспективы инвестиционного банкинга РФ. Молодая наука Сибири. 2022. № 2 (12). С. 549.



Рис. 1. Проявления инвестиционного банкинга ³

· предоставление услуг дилерской и брокерской направленности для юридических и физических лиц относительно организации доступа к товарным, валютным и фондовым рынкам.⁴

Сектор инвестиционного банкинга, особенно в Российской Федерации, характеризуется достаточно явным и динамичным развитием. Так, клиенты нуждаются в новейших банковских инструментах, которые будут способны удовлетворять их потребности и запросы. На основе подобного спроса банками формируются новые банковские продукты. В целом, могут быть определены следующие группы услуг, которые регулярно предоставляются всеми инвестиционными банками:

1. Проектное финансирование (инвестиционные банки в данном случае рассматриваются в качестве финансового консультанта).

2. Корпоративное финансирование, связанное предоставлением консультаций и оказанием помощи в сделках, основанных на процессе слияния и поглощения других компаний.⁵

В качестве наиболее распространенного инвестиционного направления банковской деятельности является финансирование корпораций. В данном случае кредитование подлежит предоставлению для различного бизнеса в целях обеспечения развития внутренней и внешней сферы деятельности. Такая форма финансовой помощи является актуальной для таких компаний, которые находятся на текущий момент времени в достаточно жестких конкурентных условиях.

Так, например, в целях увеличения уровня своей прибыльности, компания нуждается в проведении большого количества маркетинговых исследований и рекламных кампаний для получения статистических данных относительно уровня спроса на свои услуги или продукты.

В дальнейшем компания будет использовать эти показатели для разработки финансовой политики долгосрочного характера. Однако существенной преградой является высокий уровень расходов на подобные исследования. Именно данная проблема решается за счет предоставления услуг со стороны инвестиционных банков.

Также еще одним направлением, активно применяющим инвестиционные характеристики банковских учреждений, является корпоративное финансирование, связанное предоставлением консультаций и оказанием помощи в сделках, основанных на процессе слияния и поглощения других компаний. Например, компанией-лидером на рынке заявляется желание о расширении своего влияния через приобретение другой компании.

³ Буркова А.Ю. Возможности, статус и перспективы развития инвестиционного банкинга в России. Региональная экономика: теория и практика. 2021. № 4. С. 18.

⁴ Лунякова Н.А. Теоретико-методологические основы инвестиционного банкинга. Экономика и управление: теория и практика. 2021. № 6. С. 31.

⁵ Буркова А.Ш. Соотношение инвестиционного и коммерческого банкинга. Дайджест-финансы. 2021. № 10 (190). С. 18.

В таком случае банковским учреждением могут проводиться многочисленные исследования с последующим составлением прогноза относительно результативности подобной сделки, после чего принимается решение о поглощении.⁶

Относительно представленных выше форм деятельности банковским учреждением может быть получен доход в следующих формах, представленных на рисунке 2.

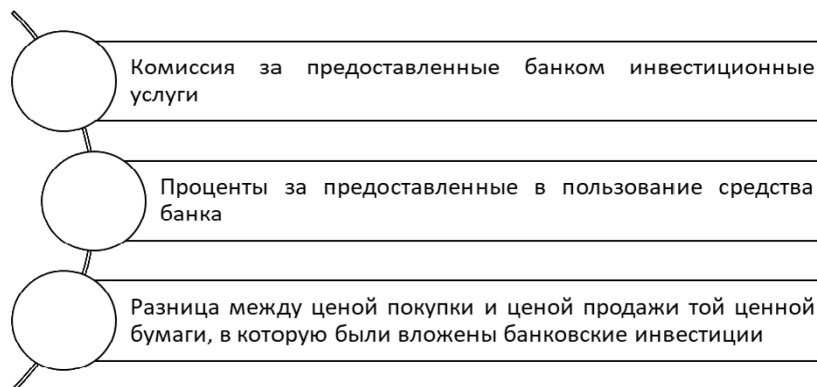


Рис. 2. Доход, который может быть получен инвестиционными банками ⁷

Подводя итоги, можно сделать вывод, что инвестиционная банковская деятельность формирует все большую долю дохода в рамках всей структуры банковских доходов. Данная форма работы банков генерирует такие преимущества, как имиджевое и статусное улучшение, увеличение прибыльности. Таким образом, такое направление банковской деятельности имеет обоснованный характер своего развития.

Список литературы

1. Блинова Л.М. Современные тенденции развития инвестиционного банкинга в России. Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. 2020. № 2. С. 134–138.
2. Буркова А.Ю. Возможности, статус и перспективы развития инвестиционного банкинга в России. Региональная экономика: теория и практика. 2021. № 4. С. 18–21.
3. Буркова А.Ш. Соотношение инвестиционного и коммерческого банкинга. Дайджест-финансы. 2021. № 10 (190). С. 18–20.
4. Бычков В.П. Трансформация понятия «инвестиционный банкинг». Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2021. № 2. С. 37–40.
5. Косов М.Е. Современные тенденции в инвестиционном банкинге на рынке ценных бумаг. Вестник Московского университета МВД России. 2022. № 5. С. 254–261.
6. Крушинская О.И. Тенденции и перспективы инвестиционного банкинга РФ. Молодая наука Сибири. 2022. № 2(12). С. 549–560.
7. Лунякова Н.А. Теоретико-методологические основы инвестиционного банкинга. Экономика и управление: теория и практика. 2021. № 6. С. 31–36.

References

1. Blinova L.M. Modern trends in the development of investment banking in Russia. Scientific notes of the Altai branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation. 2020. № 2. P. 134–138.

⁶ Блинова Л.М. Современные тенденции развития инвестиционного банкинга в России. Ученые записки Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. 2020. № 2. С. 134.

⁷ Бычков В.П. Трансформация понятия «инвестиционный банкинг». Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2021. № 2. С. 37.

2. Burkova A.Y. Opportunities, status and prospects for the development of investment banking in Russia. *Regional Economics: Theory and Practice*. 2021. №. 4. P. 1821.
3. Burkova A.S. The ratio of investment and commercial banking. *Digest Finance*. 2021. № 10 (190). P. 18–20.
4. Bychkov V.P. Transformation of the concept of «investment banking». *Financial analytics: problems and solutions*. 2021. № 2. P. 37–40.
5. Kosov M.E. Modern trends in investment banking in the securities market. *Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia*. 2022. № 5. P. 254–261.
6. Krushinskaya O.I. Trends and prospects of investment banking in the Russian Federation. *Young science of Siberia*. 2022. № 2 (12). P. 549–560.
7. Lunyakova N.A. Theoretical and methodological foundations of investment banking. *Economics and management: theory and practice*. 2021. № 6. P. 31–36.

Основные тенденции развития рынка фитнес-услуг и их управленческая специфика

Д. Р. Зайдуллина

студент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Аннотация: За последние годы в жизни российского общества произошли изменения, которые напрямую отразились на рынке фитнес-услуг. Были внедрены нововведения как в организационно-методических подходах к управлению фитнес-клубами, так и в реальной практике их управления. Выявленные проблемы в организации работы спортивных объектов потребовали масштабного рассмотрения всех аспектов работы организации, связанных как с теорией и методологией управления, так и с практическими аспектами управленческой деятельности.

Предметом исследования выступают методы и принципы управления фитнес-организациями. Исследовательские результаты заключаются в определении рекомендаций, направленных на усовершенствование управления спортивными объектами.

Ключевые слова: фитнес-услуги, управление спортивными организациями, тенденции развития, фитнес-клуб, здоровый образ жизни.

The main trends in the development of the fitness services market and their managerial specifics

D. R. Zaidullina

Student

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Abstract: In recent years, changes have taken place in the life of Russian society that have affected the fitness services market. Innovations were introduced both in organizational and methodological approaches to the management of fitness clubs, and in the practice of their real management. The identified problems in the field of coverage of management objects of a large-scale consideration of all aspects of the organization's work are considered both with the theory and methodology of management, and with practical aspects of management activities.

The subject of the study is the methodology and principles of managing fitness organizations. The research results are to identify recommendations aimed at improving the management of sports facilities.

Keywords: fitness services, management of sports organizations, development trends, fitness club, healthy lifestyle.

Термин «фитнес» впервые появился в России более двадцати лет назад, тогда как такое комплексное оздоровление организма и ведение здорового образа жизни было недоступно большей части населения страны. В то время первые появившиеся фитнес-клубы начали свое развитие в сегменте премиум-класса. Одним из первых клубов в России стал знаменитый World Class, который по совместительству является фитнес-корпорацией с дочерней компанией «ФизКуль», которая появилась почти сразу после сети «Русской фитнес-группы». На сегодняшний день эта сеть насчитывает 28 клубов премиум-класса, а также 5 организаций бизнес-класса, расположенных в городе Москва.

Со временем стали открываться новые фитнес-центры, а также свое развитие получили и международные сети, такие как «Gold's Gym» и «World Gym». Однако тенденция развития международных фитнес-организаций не получила должного продолжения, и на данный момент доля зарубежных представителей составляет лишь около 1% на российском рынке. Несмотря на активную популяризацию здорового образа жизни в последние годы, россияне по-прежнему не проявляют активный спрос на фитнес-услуги. Согласно статистике, потребляемость услуг в индустрии фитнеса составляет примерно 7% в Москве, однако показатели реальной посещаемости фитнес-центров еще ниже и равны 3–4%. Таким образом, статистика демонстрирует, что из 100% клиентов, купивших абонемент, регулярно приходит на занятия в зал лишь 50% потребителей. А

если рассматривать статистику по России, то активно занимается фитнесом 1% населения. В качестве сравнения статистика посещения фитнеса в США демонстрирует 40% жителей, стабильно пользующихся спортивными услугами, а в Германии этот показатель составляет примерно 14% в каждом городе страны.

На сегодняшний день в Москве работает 550 объектов фитнес-индустрии, из которых 30% являются представителями сетевых брендов. В столице активно растет спрос на фитнес-центры класса премиум, однако наибольшая конкуренция возникает среди клубов среднего ценового диапазона. Так, сегмент бизнес-класса занимает порядка 40–45% всех клубов, который посещает в основном молодежь от 21 до 35 лет, готовые отдавать в среднем от 25 до 50 тысяч в год на услуги фитнеса. Круглосуточная работа клубов в Москве зафиксирована лишь в 30 организациях города Москвы.

Многие крупные фитнес-сети прибегают к расширению предоставляемых услуг путем работы сразу с двумя ценовыми сегментами. К примеру, «Планета Фитнес» и «СпортЛэнд» работают сразу в эконом и бизнес классе, а фитнес-клуб «Зебра» развивается сразу во всех ценовых сегментах от уровня достатка «ниже среднего» до «высокого». В Москве существует фитнес-премия под названием «Лучшие фитнес-клубы Москвы», по результатам которой самой динамично развивающейся сетью стал «Orange&City Fitness».

В таблице 1 отражена структура рынка фитнес-клубов согласно выделяемым сегментам и средней стоимостью годовых абонементов.

Таблица 1

Структура рынка фитнес-клубов города Москвы¹

Сегмент	Стоимость годового абонемента	Доля рынка
Эконом-класс	До 15–20 тыс. руб.	30%
Бизнес-класс	От 20 до 50 тыс. руб.	40%
Премиум-класс	От 50 тыс. руб. и выше	30%

Во время выделения фитнес-клуба в определенный ценовой сегмент, следует обратить внимание на условность цены на абонементы. Основными причинами выступают разное местоположение клуба, разнообразие предоставляемых услуг, категории тренерского состава и так далее. Зачастую даже среди фитнес-клубов одной сети существуют колебания в цене, связанные в большей степени с месторасположением. Еще одним важным фактором является частое внедрение скидок и акций, используемых для привлечения новых клиентов.

В фитнес-центрах, относящихся к разным ценовым категориям, различается спектр предлагаемых услуг. В сегменте класса эконом в основном предлагают только индивидуальные тренировки с тренером и групповые занятия. В сегменте бизнеса клубы зачастую добавляют солярии, посещения сауны и хамама, а также салоны красоты. Чем выше сегмент, тем разнообразнее предлагаемые фитнес-услуги, которые зачастую отходят от стандартных рамок индивидуальных тренировок.

В связи с последними тенденциями ведения здорового образа жизни, особой популярностью стали пользоваться программы под названием «body and mind», которые представлены в большей степени в премиум-сегменте, но также могут встречаться и в бизнесе. Это связано с тем, что ко многим потребителям пришло осознание важности не только красивого и подтянутого тела, но и здорового духа, нормального функционирования всего организма и крепкого мышечного корсета. Данный вид программ включает в себе комплекс тренировок разных направлений от йоги до пилатеса и как раз направлен на реабилитацию, восстановление и проработку всех мышц тела.

В сегменте премиум-класса есть свои изменения. В последние годы все больше обеспеченных людей переходят от уже привычных фитнес-услуг к услугам wellness. Зачастую в премиум-

¹ Ефремова М.В. Анализ российского рынка фитнес-услуг / Ефремова М.В., Чкалова О.В., Бошман Т.К. Экономический анализ: теория и практика. 2015. С. 30.

клубах групповые программы не пользуются популярностью. Состоятельная часть населения все чаще выбирает «wellness» как концепцию, предполагающую индивидуальный подход к каждому клиенту, сбалансированное сочетание разнообразных программ.

Еще одной отличительной особенностью разных ценовых сегментов фитнес-клуба является его вместительность. Чем выше сегмент, тем больший масштаб у клуба. Средняя площадь варьируется от 400 до 3000 м². А расположение центров обычно занимает в спальных районах города, где отстраивают новые жилые комплексы.

На сегодняшний день объем российского фитнес-рынка составляет чуть более 1% от всего числа мирового рынка услуг и сосредоточен он в основном в крупных городах-миллионниках, таких как Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород и другие. В маленьких городах и населенных пунктах фитнес-услуги не имеют такой популярности.

Уже сейчас фитнес-услуги занимают не последнее место на рынке и продолжают активно развиваться. Люди прибегают к походам в фитнес-клубы для оздоровления наряду с плаванием и занимают 22% от всего спроса на оздоровительные мероприятия, которые посещают люди.

На рисунке наглядно показан спрос на оздоровительные услуги в 2021, где лидирующие позиции занимает плавание и фитнес, в то время как остальные услуги по поддержанию здоровья занимают лишь небольшой процент. Это подтверждает тот факт, что отрасль фитнеса является востребованной и имеет хорошие перспективы на российском рынке.

Таблица 2

Спрос на оздоровительные услуги в 2021 году (% от потенциальных клиентов) ²

Плавание	31.1%
Фитнес	22.2%
Коньки	12.6%
Бильярд	5.2%
Стрелковый спорт	4.4%
Боулинг	3%
Экстрим	3%
Восточные практики	2.2%
Единоборства	2.2%
Горные лыжи	1.5%
Спортивные танцы	1.5%
Футбол	1.5%
Другие виды	9.6%

В Российской Федерации работают более 3000 фитнес-клубов и примерно треть занимают клубы столицы. Московский рынок фитнеса находится в активном развитии и благодаря большой емкости рынка задает основные тенденции в стране. Москва дает толчок к развитию премиум-сегмента, в то время как в регионах большей популярностью пользуется сегмент «эконом». Эксперты выделяют сильное отставание в несколько лет в развитии фитнес-индустрии регионов от столицы. Это связано с тем, что по большей части фитнес-центры располагаются в крупных городах. В стоимостном выражении примерно половина рынка принадлежит Москве.

Различаются и предпочтения о предоставляемых услугах в фитнес-центрах среди как постоянных, так и потенциальных клиентов. Обычно фитнес-клубы строятся на стандартном наборе

² Петрова Т.В. Аналитическая оценка тенденций развития рыночного спроса на рекреационные услуги / Петрова Т.В. Экономика и управление. 2021. С. 38.

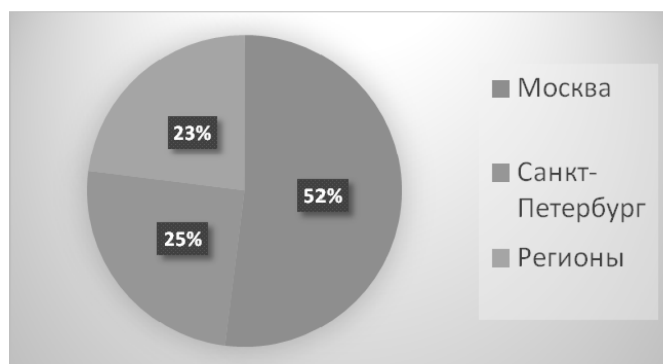


Рис. 1. Структура рынка фитнес-услуг в Российской Федерации в стоимостном выражении в 2019 году, %³

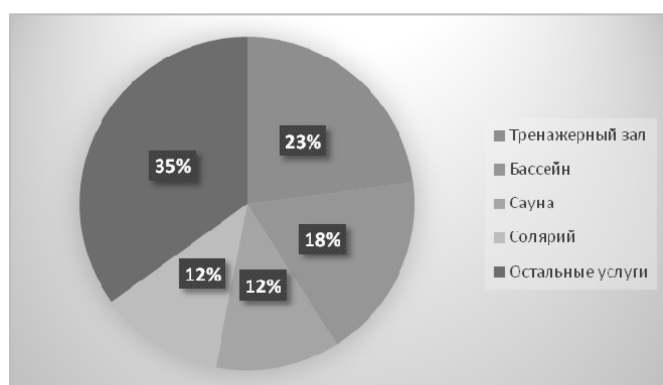


Рис. 2. Рейтинг услуг фитнес-клуба в 2021 году (% от клиентов фитнес-клубов Москвы)⁴

предоставляемых услуг, наиболее популярными местами посещений являются тренажерный зал, который посещает в большей степени мужская половина населения, а также бассейн, солярий, сауны и прочее.

Проведенные исследования показывают, что женская аудитория заинтересована в занятиях спортом ни чуть не меньше мужской, однако они предпочитают занятия групповыми тренировками и танцевальные направления посещению тренажерных залов. В связи с этим возникает идея открытия отдельной студии групповых тренировок как специализированный женский фитнес-клуб.

Согласно статистике, целевая аудитория фитнес-клубов — люди от 20 до 40 лет, однако в последние годы мы можем наблюдать тенденцию к увеличению количества клиентов преклонного возраста. Поэтому в связи с возросшими потребностями современного человека и изменением образа жизни, наиболее популярными являются те клубы, в которых предлагается широкий спектр предложений, специ-

ализированных под конкретные группы населения, такие как создание программ тренировок для пары, исключительно женские программы, предоставление возможности для занятия фитнесом всей семьей, наличие новейшего оборудования разного спектра действия, высококвалифицированный тренерский состав и прочее. В некоторых фитнес-центрах уже присутствуют программы для клиентов 50+, что придает дополнительную привлекательность для потенциально заинтересованных потребителей.

Также важна качественная работа маркетологов по продвижению фитнес-центров и создание позитивного имиджа клуба. Очень важно раскрутиться на первоначальных этапах, это позволит держать ценовую политику на должном уровне и иметь хорошую прибыль.

В 2020 году мир столкнулся с новым вирусом COVID-19, и это сильно отразилось на всей индустрии фитнес-услуг. Пандемия привела к введению ограничительных мер и закрытию ряда заведений на несколько месяцев, в связи с чем многие клубы закрылись или потеряли часть клиентов, перешедших на домашние тренировки. Лишь к 2021 году активность стала постепенно восстанавливаться. В период возобновления работы после вынужденного закрытия спад продаж достигал 35%.

За период пандемии в Москве закрылось 69 фитнес-клубов. Так, в 2020 году общая выручка индустрии фитнеса составила 102 миллиарда рублей, что на 40% ниже показателей 2019 года. Московские фитнес-клубы продемонстрировали наибольшую устойчивость.

³ Фадеева М.Э. Процесс управления спортивной организацией / Фадеева М.Э., Гремина Л.А. В сборнике: Инновации в науке и практике. Сборник статей по материалам XIV международной научно-практической конференции. 2019. С. 15–19.

⁴ Петрова Т.В. Аналитическая оценка тенденций развития рыночного спроса на рекреационные услуги / Петрова Т.В. Экономика и управление. 2021. С. 38.

Таблица 3

Сети фитнес-клубов по объему выручки, 2021 г.⁵

World Class / World Class Lite / «Физкульт»	8,9 млрд. руб.
X-Fit / Fit-Studio	4,0 млрд. руб.
Alex Fitness / Olymp (Afitness)	3,1 млрд. руб.
Fitness House	2,4 млрд. руб.
Территория Фитнеса	1,7 млрд. руб.
Orange Fitness / City Fitness	1,5 млрд. руб.
C.C.C.P.	1,5 млрд. руб.
Fitness Holding	1,3 млрд. руб.

К началу 2022 года объем рынка фитнеса составляет примерно 142 миллиарда рублей, среди которых на долю десяти крупнейших игроков приходится почти 20% всей выручки рынка. Восемь из десяти крупнейших сетей находятся в Москве.

Первые пять мест занимают следующие фитнес клубы: World Class, X-Fit, Alex Fitness, Fitness House и «Территория фитнеса», их совокупная выручка по данным за 2021 год составила более 20 миллиардов рублей. Причем World Class уже многие годы лидирует с большим отрывом и не собирается уступать свои позиции в ближайшем будущем. Согласно данным аналитиков «РБК Исследования рынков» средний прирост выручки в год составляет около 9%.

Однако даже самые крупные игроки на рынке сталкиваются с определенными трудностями в управлении. А проблемы координации и управления несетевых клубов препятствуют полноценному развитию и работе на полной мощности. Очень часто фитнес-клубы сталкиваются с несоответствием желаемого, воспринимаемого и фактического имиджа. Желаемый имидж указан на официальных сайтах клуба, где в подробностях расписаны все преимущества, сильные стороны и красивое оформление залов. Воспринимаемый имидж может сильно отличаться от желаемого ввиду не стыкующихся в заявленных пунктах и реальных условиях. Негативные отзывы клиентов, размещенные в интернет-пространстве, сильно подрывают позиции клубов. Фактический имидж предполагает сухие факты наличия или отсутствия определенных систем в клубе.

В работу всего фитнес-центра может потребоваться добавление некоторых элементов, которые расширят предложение услуг, например, создание кабинета косметолога, открытие дополнительного зала для вело-аэробики и прочее. В связи с этим потребуется расширить штат сотрудников.

Следующей проблемой, присущей фитнес-клубам столицы, является неэффективная маркетинговая стратегия. Уже многие годы маркетинг является неотъемлемой частью развития фитнес-индустрии. Однако, зачастую потраченные силы, время и финансовые средства не оправдывают ожиданий. Реклама не работает, и поток новых клиентов не увеличивается.

Фитнес-клубам важно грамотно составлять план маркетинга на ближайшее будущее, который позволит сохранять конкурентное преимущество над другими клубами. Причем верно составленный план предполагает проведение мероприятий в разных сферах от предложений по усовершенствованию предлагаемых товаров и услуг, до увеличения объемов продаж, расширения доли рынка и повышения эффективности методов продвижения клуба. Реализация стратегии маркетинга должна осуществляться незамедлительно после ее принятия.

Наилучшим вариантом будет составление маркетингового плана с помощью реализации концепции микс-маркетинга «7Р». Данный комплекс включает в себя все необходимые параметры предоставляемых товаров и услуг, которые используют менеджеры для продвижения предло-

⁵ Красильников А.А. Российская фитнес-индустрия в контексте изменений, связанных с пандемией COVID-19 / Красильников А.А., Чубанова Г.Р., Лубышев Е.А. Современные вопросы биомедицины. 2021. С. 17.

жений на рынке. Она включает в себя такие составляющие как: непосредственно товар или услуга, цена, каналы распределения, способы продвижения, процессы обслуживания, персонал и материальную среду.

Услуги фитнес-центра во многом зависят от навыков продаж менеджеров. Профессионалы должны уметь завлечь потенциальных клиентов и побудить их прийти в клуб на пробное посещение. Также часто встречаются неверно подобранные стратегии управления персоналом у менеджеров. Могут возникнуть неоправданные ожидания по работе сотрудников, либо управленец поставит нереалистичный план. Зачастую эффективность снижает недостаточный контроль за деятельностью персонала, а также непонимание последствий всех принятых решений.

Мотивация как одна из функций менеджера предполагает воздействие, которое должно производиться не только на сотрудников и персонал, но и на клиентов организации. Поэтому разработка системы стимулирования должна быть продумана по двум направлениям.

В современных реалиях используются различные методы вознаграждения, чтобы поддерживать приверженность сотрудников на своих рабочих местах. Они позволяют привлекать высококвалифицированных специалистов, которые будут четко выполнять свои обязанности, работая в полную силу на качественный и быстрый результат. Принятые практики могут положительно повлиять на ситуацию в компании, например, минимизация недовольства сотрудников, наличие долгосрочного коллектива, заинтересованность сотрудников в финансовых результатах компании, сплоченная командная работа и так далее.

Для новых клиентов мотивацией к покупке абонемента в фитнес-зал может стать бесплатное пробное посещение клуба, проведение открытых мероприятий таких как мастер-классы известных спортсменов, а также предложения о страховании клиентов на первые месяцы занятий.

Кроме того, очень важной частью работы фитнес-центра является ценообразование. Многие клубы необъективно оценивают свои возможности, позиционируя себя как сегмент бизнеса, а инфраструктура и оборудование соответствует сегменту эконом. Иногда встречаются обратные ситуации, когда цены на абонементы занижены, и это привлекает нежелательный контингент, что также отражается имидже клуба.

Еще одной проблемой является неверно подобранные стратегии управления персоналом у менеджеров. Могут возникнуть неоправданные ожидания по работе сотрудников, либо управленец поставит нереалистичный план. Зачастую эффективность снижает недостаточный контроль за деятельностью персонала, а также непонимание последствий всех принятых решений.

Необходимо распределить ответственность каждого сотрудника за определенный функционал и установить план по достижению результата. Следует на постоянной основе проводить собрания с персоналом и выяснять, чего сотрудники смогли добиться, за какой промежуток времени, а также выявлять недочеты и неудобства в их работе. Правильная координация и делегирование полномочий позволит менеджеру выполнять свою работу качественно, не отвлекаясь на мелкие задания.

Вопрос планирования будущих решений и перспективы развития фитнес-клуба стоит очень остро перед любым менеджером. И в данной области выявлены существенные недочеты, связанные с недостаточной проработкой действий на ближайшее будущее. Так, стратегическое и оперативное планирование, которое обычно используется во многих организациях, в фитнес-клубах применяется довольно редко. Хотя составление плана как набора определенных мероприятий, главной целью которых является достижение установленной цели и реализация потенциала компании, является ключевым элементом успешного управления.

Действия по контролю менеджеров также могут быть усовершенствованы. Важным пунктом для любого профессионала должна быть полная осведомленность о всех происходящих событиях в фитнес-клубе. Причем для этого не обязательно ежедневно с самого утра и до позднего вечера оставаться на рабочем месте, следует использовать вспомогательные средства в виде видеонаблюдения или доверенных лиц, которые будут помогать менеджеру держать руку на пульсе. Для осуществления тщательного контроля, можно воспользоваться данным алгоритмом:

Шаг 1. Выделение критериев, по которым будет осуществляться контроль.

Шаг 2. Анализ проделанной работы и сравнение результатов с предыдущим отчетным периодом.

Шаг 3. Необходимо дать ответ на вопрос: был ли достигнут желаемый результат.

Если ответ положительный, то следует сохранять спланированную стратегию на будущие периоды. Далее сразу производится переход к шагу 5.

Если ответ на шаг 3 отрицательный, то далее приступаем к выяснению причин провала.

Шаг 4. Выясняем, связана ли причина с неверными просчетами планирования, а именно неверно был определен размер рынка, не просчитан объем продаж конкурентов и прочее.

Шаг 4.1. Проведение проверки по пунктам несоответствия, ревизия деятельности сотрудников. Далее производится разработка новой стратегии с обновленной информацией.

Шаг 4.2. Если в процессе проверки выясняется, что причина провала связана с внешними факторами, на которые фитнес-клуб не может повлиять, то производится перерасчет планов на будущий период с учетом внешних изменений.

Шаг 5. Своевременное осуществление учета, анализа и контроля за всеми процессами.

В ходе реализации запланированных изменений предлагается производить отчет показателей, которые могут включать в себя:

- прогнозирование объема продаж (реализации абонементов за отчетный период);
- изменение продаж в % по отношению к предыдущему периоду;
- размер текущей прибыли;
- выделение сумм бюджета на необходимые изменения и реорганизацию;
- выделение суммы из бюджета на рекламу и продвижение фитнес-клуба и прочее.

Таким образом, соблюдая все рекомендации по совершенствованию системы менеджмента, получится достичь повышения эффективности работы фитнес-клубов в городе Москва.

Список литературы

1. Вавилов В.В. Основы менеджмента в фитнес-индустрии / Вавилов В.В. — Киев. 2018. С. 12—18.
2. Голубев И.К. Роль и место менеджеров в структуре спортивных клубов / Голубев И.К. Проблемы и инновации спортивного менеджмента, рекреации и спортивно-оздоровительного туризма: материалы Всероссийской научно-практической конференции. — Казань: Поволжская ГАФКСиТ, 2019. С. 58—60.
3. Гончарова Н.Ю., Гуреева Е.А. Влияние сферы физической культуры и спорта на удовлетворенность жизнью. Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14. № 4.
4. Гуджоян О.Л. Методы принятия управленческих решений: Учебное пособие / Гуджоян О.Л. — Москва, 2019.
5. Ефремова М.В. Анализ российского рынка фитнес-услуг / Ефремова М.В., Чкалова О.В., Бошман Т.К. Экономический анализ: теория и практика. 2017. С. 30.
6. Корогодина Е.А. Место фитнес-индустрии на рынке платных услуг населению / Корогодина Е.А. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 4 (25). С. 155—157.
7. Красильников А.А. Российская фитнес-индустрия в контексте изменений, связанных с пандемией COVID-19 / Красильников А.А., Чубанова Г.Р., Лубышев Е.А. Современные вопросы биомедицины. 2021. С. 17.
8. Петрова Т.В. Аналитическая оценка тенденций развития рыночного спроса на рекреационные услуги / Петрова Т.В. Экономика и управление. 2021. С. 38.
9. Сухановский Ю.А. Влияние коронавирусной инфекции (Covid-19) на спортивную индустрию в целом, ее последствия и прогнозы на 2021 год / Сухановский Ю.А. В сборнике статей студентов в четырех томах. Издательство Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова. Москва. 2021. С. 61—64.
10. Фадеева М.Э. Процесс управления спортивной организацией / Фадеева М.Э., Гремина Л.А. В сборнике: Инновации в науке и практике. Сборник статей по материалам XIV международной научно-практической конференции. 2019. С. 15—19.
11. Филоненко Н.В. Физкультурно-оздоровительный бизнес в России: цифровые технологии, тренды, прогнозы. Путеводитель предпринимателя. 2021. Т. 14. № 4.
12. Фролко М.С. Проблемы развития спортивного менеджмента в России / Фролко М.С., Галахова В.С. В сборнике: Актуальные проблемы развития современного футбола: теория и методики спортивных

тренировок, менеджмент и маркетинг / Материалы совместной конференции кафедры «Менеджмента и экономики спорта им. В.В. Кузина» и кафедры «Теория и методика Футбола». Под общей редакцией О.В. Жуковой. 2019. С. 324–331.

References

1. Vavilov V.V. Fundamentals of management in the fitness industry / Vavilov V.V. — Kyiv. 2018. P. 12–18.
2. Golubev I.K. The role and place of managers in the structure of sports clubs / Golubev I.K. Problems and innovations in sports management, recreation and sports and health tourism: materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference. — Kazan: Povolzhskaya GAFKSiT, 2019. P. 58–60.
3. Goncharova N.Yu., Gureeva E.A. Influence of the sphere of physical culture and sports on life satisfaction. Entrepreneur's guide. 2021. T. 14. No. 4.
4. Gudzhoyan O.L. Management decision-making methods / Gudzhoyan O.L. Tutorial. — Moscow, 2019.
5. Efremova M.V. Analysis of the Russian market of fitness services / Efremova M.V., Chkalova O.V., Boshman T.K. Economic analysis: theory and practice. 2017. P. 30.
6. Korogodina E.A. The place of the fitness industry in the market of paid services to the population / Korogodina E.A. Azimuth of scientific research: economics and management. 2018. V. 7. No. 4 (25). P. 155–157.
7. Krasilnikov A.A. Russian fitness industry in the context of changes associated with the COVID-19 pandemic / Krasilnikov A.A., Chubanova G.R., Lubyshev E.A. Modern issues of biomedicine. 2021. P. 17.
8. Petrova T.V. Analytical assessment of trends in the development of market demand for recreational services / Petrova T.V. Economics and Management. 2021. P. 38.
9. Sukhanovsky Yu.A. The impact of coronavirus infection (Covid-19) on the sports industry as a whole, its consequences and forecasts for 2021 / Sukhanovsky Yu.A. In the collection of students' articles in four volumes. Publishing house Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov. — Moscow, 2021. P. 61–64.
10. Fadeeva M.E. The process of managing a sports organization / Fadeeva M.E., Gremina L.A. In the collection: Innovations in science and practice. Collection of articles based on the materials of the XIV international scientific-practical conference. 2019. P. 15–19.
11. Filonenko N.V. Fitness business in Russia: digital technologies, trends, forecasts. Entrepreneur's guide. 2021. T. 14. No. 4.
12. Frolko M.S. Problems of the development of sports management in Russia / Frolko M.S., Galakhova V.S. In the collection: Actual problems of the development of modern football: theory and methods of sports training, management and marketing / Materials of the joint conference of the Department «Management and Economics of Sports named after V.V. Kuzin» and the Department «Theory and Methodology of Football». Under the general editorship of O.V. Zhukova. 2019. S. 324–331.

Повышение конкурентоспособности компаний в условиях цифровизации

Е. Ю. Камчатова

*доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой
кафедра управления инновациями, Государственный университет управления, Москва, Россия
Ey_kamchatova@guu.ru*

С. О. Заяц

*Студент
Государственный университет управления, Москва, Россия
semen_grossman@mail.ru*

Аннотация: В настоящее время малые и средние компании находятся в поиске оптимальных управленческих и производственных решений, направленных на повышение их конкурентоспособности и товаров, производимых ими. Данную задачу возможно решить на базе внедрения цифровых технологий, позволяющих трансформировать бизнес-процессы в контексте минимизации затрат и максимизации эффекта. В данной статье рассмотрены подходы к повышению конкурентоспособности компании на рынке в условиях цифровой экономики. Рассмотрены современные технологии цифровых решений.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, цифровизация, цифровая экономика, рынок, компании.

Increasing the competitiveness of companies in the context of digitalization

E. Yu. Kamchatova

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.
Head of the department, Department of Innovation Management,
State University of Management, Moscow, Russia
Ey_kamchatova@guu.ru*

S. O. Zayats

*Student
State University of Management, Moscow, Russia
semen_grossman@mail.ru*

Abstract: Currently, small and medium-sized companies are in search of optimal management and production solutions aimed at improving their competitiveness and the goods they produce. This task can be solved on the basis of the introduction of digital technologies that allow transforming business processes in the context of minimizing costs and maximizing the effect. This article discusses approaches to improving the competitiveness of the company in the market in the digital economy. Modern technologies of digital solutions are considered.

Keywords: competitiveness, competition, digitalization, digital economy, market, companies.

Основной задачей каждой компании в условиях рыночной экономики является сохранение и увеличение ее доли на рынке, рост показателей производительности, обеспечение эффективности основной деятельности с целью увеличения прибыли. Это возможно, в случае если она стремится к цели получения максимального дохода, главным инструментом достижения которого является повышение своей конкурентоспособности.

Рассматривая конкуренцию, как показатель эффективности, можно утверждать, что она представляет собой борьбу между предприятиями за покупателя, соперничество, которое позволяет продать свой продукт на таких условиях, которые смогут принести максимальную прибыль.

В современных реалиях существует множество мнений и трактовок понятия «конкурентоспособность». Например, в учебниках по экономике термин трактуется таким образом, что товар/услуга должны соответствовать современным реалиям. Конкурентоспособность равна эффективности

ведения деятельности с учетом тех ресурсов и тех возможностей, которыми они обладают, основываясь на действующие условия рынка, выставя свою продукцию на рынке самой привлекательной. Понятие «конкурентоспособность» ориентируется на такие показатели, как качество и стоимость, другими словами, это то, что удовлетворяет определенные потребности покупателя. На сегодняшний день многие рынки переполнены товарами и услугами, конкурентоспособность которых обусловлена соответствием ожиданиям покупателя соотношения цены и качества, удовлетворением его потребности и соответствием всем современным тенденциям. Таким образом, условиям развития конкурентоспособности отводится одна из самых важных ролей (помимо качества продукции) — цифровизация и технологии.

На данный момент рынок как никогда является конкурентным, требования потребителей стремительно растут, что говорит об усилении борьбы между компаниями, усилении позиций и уменьшении времени на возможность внедрения инновационных проектов. Конкуренция вынуждает субъектов рынка следить за действиями друг друга, как можно быстрее принимать решения с целью избежать негативных последствий. Так как рынок ежедневно обновляется, то видится важным для обеспечения оборачиваемости поставляемых товаров/услуг компаниям осуществлять регулярный мониторинг потребителя по критерию «востребованность». Этому способствуют различные акции, скидки, также различные улучшения продукта, грамотный маркетинг и продвижение.

Конкурентоспособность является одной из самых главных среди современных категорий экономики, с которой постоянно ассоциируют успех и эффективность ведения предприятиями конкурентных отношений, а также стабильность развития рыночных отношений.

Конкурентоспособность имеет определенные свойства, такие, как:

- компания в силах предоставлять качественные и конкурентоспособные продукты/услуги;
- компания работает эффективно и продуктивно;
- компания способна обеспечивать потребителя продукцией/услугами лучше, чем остальные субъекты рынка.

Рост цифровизации напрямую зависит от конкуренции, что является главной возможностью бороться за потребителя. Предприятия переходят в медиaprостранство, так как общество, а это и есть потребитель, стремится к облегчению жизнедеятельности с помощью цифровых технологий. Большинство продукции продается через интернет. Торговые площадки, такие как: «Ozon», «Wildberries», «AliExpress» и другие, являются огромной возможностью для предприятий увеличить пути сбыта продукции, а также монополизировать рынок. «Ozon», «Wildberries», «AliExpress» являются одними из первых компаний электронной коммерции в России.

Потенциальный потребитель живет текущим, и, как показывает практика, в конкурентной борьбе на рынке выиграет та компания, которая имеет возможность удовлетворить потребность покупателя в режиме online, за максимально короткий срок предоставит покупателю качественный и удовлетворительный по цене товар. На данный момент практически все компании, которые не обеспечивают себя цифровыми технологиями на конкурентном рынке, проигрывают тем, которые включают цифровую трансформацию в свое стратегическое развитие, большинство субъектов этого рынка будут вытеснены конкурентами, если не подвергнут себя цифровизации¹.

В настоящее время компании имеют возможность внедрения как одной, так целого комплекса технологий: CRM, платформы и площадки для возможности работы на удаленном режиме, автоматизация отдельных процессов, комплексов, заводов, обеспечение безопасности, предотвращение брака, снижение травматизма и прочее. В совокупности они предоставляют исключительную возможность предприятию получить большую прибыль, развивать промышленные линии, осуществлять развитие сопутствующих направлений.

Компания не должна стремиться к введению всех технологий сразу, главная цель — проанализировать их пользу и грамотно включать эти технологии, так как они также требуют определенных затрат в первую очередь на их закупку, поддержание и обеспечение.

¹ Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях цифровизации и роста кибератак URL: <https://scienceforum.ru/2020/article/2018021919> (дата обращения: 07.05.2022).

Цифровизация полностью меняет представление о грамотном построении системы бизнеса. Существуют обоснованные требования к информационным технологиям:

- устойчивость управления всеми сервисами, маркетингом компании в целом;
- доступность социальных сетей, клиентских баз хранения данных;
- удобство (простота) оборота документов и управления персоналом;
- минимизация устройств учета и пр.

При принятии к реализации курса развития на основе цифровых технологий первоочередным является согласование производственно-технологического аппарата с предлагаемыми решениями. На практике данный вопрос является ключевым, т.к., имея на балансе основные средства, не имеющие возможность адаптироваться к цифровым продуктам, компания будет нести непредвиденные расходы, что может привести к отсутствию экономической эффективности. Однако эффект от повышения уровня цифровизации бизнес-процесса и приобретения статуса «цифровой» продукт, позволит окупить в более отдаленный период вложенные средства.

Стратегия внедрения инноваций — залог роста компании и возможность выхода на новый уровень эффективности². Многие возникающие проблемы на практике целесообразно решать на базе внедрения не изолированной технологии, а целого комплекса технологий, которые направлены на систематизацию, алгоритмизацию и автоматизацию бизнес-процессов или их совокупности.

Технологическое развитие и высокая степень открытости взаимодействия с партнерами в современных реалиях позволяет вести более успешную бизнес-деятельность. Важность привлечения партнеров говорит о многогранности и комплексности данного взаимодействия сетевого подхода. Определенно такой поход подразумевает возможность компании изменить условия своей деятельности. Партнерство — важная часть функционирования компании.

Осуществляя программу развития, бизнес может применить целый ряд управленческих моделей, которые позволяют использовать платформы для общения сотрудников, решения задач, изобретения проектов.

ERP — программное обеспечение, которое служит оптимизацией общения внутри коллектива, системы документооборота: CRM и BMS. UPE — позволяет управлять эффективностью³.

В результате, видится, что каждая компания в разной степени будет обращаться к продуктам цифровизации⁴. Рассматривая компании, производственный цикл которых является производственно сложным, с длительным переделом производства, то, находясь в жестких условиях в виде изолированной инфраструктуры (комплекс взаимосвязанных структур и объектов, которые обеспечивают функционирование изолированной системы), устаревшей архитектуры, которые не позволяют совершить цифровую трансформацию, видится важным осуществлять поиск передовых цифровых решений, позволяющих осуществить задел на более долгую перспективу. Однако данные технологии являются дорогостоящими, и этот факт как основа морального устаревания как первого, так и второго рода является сдерживающим.

Осознавая неизбежность адаптации и перехода на путь современного функционирования, бизнес (в большей степени малый и средний) должен поднимать имидж и конкурентоспособность товаров за счет маневренности и адаптивности их бизнес-процессов.

Изменение организационной политики и внедрение инновационных технологий и коммуникаций, которые в свою очередь помогают расширить возможности компании и формируют уникальную систему взаимодействия также является важным аспектом цифровой трансформации.

² Почему цифровые технологии вытесняют аналоговые URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/60e427ea9a79471089a0ec1d> (дата обращения: 10.05.2022).

³ Ways To Improve The Company Competitiveness In The Conditions Of Economy Digitalization URL: https://www.researchgate.net/publication/339797311_Ways_To_Improve_The_Company_Competitiveness_In_The_Conditions_Of_Economy_Digitalization (дата обращения: 07.05.2022).

⁴ Бабкин А.В. Цифровая экономика и ее влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур / А.В. Бабкин, О.В. Чистякова. Российское предпринимательство. 2017. Том 18, № 24. С. 4087–4102.

Итак, конкурентоспособность предприятия во многом зависит от разных факторов, будь то желание потребителя, которое должно быть удовлетворено для здорового функционирования компании, или цифровизация большинства процессов предприятия, начиная со станков, заканчивая коммуникацией сотрудников. Саму конкурентоспособность предприятия можно назвать некой способностью предприятия лучше обеспечивать рынок своими товарами и услугами по сравнению с конкурентами.

Новые реалии и требования современного общества подразумевают собой обязанность перехода к открытости.

Таким образом, проведенный анализ по реальному влиянию цифровизации, цифровых технологий на предприятие и его конкурентоспособность показал, что на сегодняшний день большинством преимуществ обладают те компании, которые совершают переход от устаревших моделей управления к инновационным, в том числе цифровым.

Список литературы

1. Бабкин А.В. Цифровая экономика и ее влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур / А.В. Бабкин, О.В. Чистякова. Российское предпринимательство. 2017. Том 18, № 24. С. 4087–4102.
2. Биография Генри Форда // URL: <https://journal.open-broker.ru/biographies/genri-ford/> (дата обращения: 28.04.2022).
3. Головачев, А.С. Конкурентоспособность предприятия / А.С. Головачев. — М.: Высшая школа, 2016. С. 72.
4. Почему цифровые технологии вытесняют аналоговые // URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/60e427ea9a79471089a0ec1d> (дата обращения: 10.05.2022).
5. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях цифровизации и роста кибератак // URL: <https://scienceforum.ru/2020/article/2018021919> (дата обращения: 07.05.2022).
6. Ways To Improve The Company Competitiveness In The Conditions Of Economy Digitalization // URL: https://www.researchgate.net/publication/339797311_Ways_To_Improve_The_Company_Competitiveness_In_The_Conditions_of_Economy_Digitalization (дата обращения: 07.05.2022).

References

1. Babkin A.V. Digital economy and its impact on the competitiveness of entrepreneurial structures / A.V. Babkin, O.V. Chistyakova. Russian Entrepreneurship. 2017. Volume 18, No. 24. Pp. 4087–4102.
2. Biography of Henry Ford // URL: <https://journal.open-broker.ru/biographies/genri-ford/> (04/28/2022).
3. Golovachev, A.S. Competitiveness of the enterprise / A.S. Golovachev. — M.: Higher School, 2016. P.72.
4. Why digital technologies are replacing analog // URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/60e427ea9a79471089a0ec1d> (10.05.2022).
5. Problems of increasing the competitiveness of the enterprise in the conditions of digitalization and the growth of cyber attacks // URL: <https://scienceforum.ru/2020/article/2018021919> (07.05.2022).
6. Ways To Increase The Competitiveness Of The Company In The Conditions Of Digitalization Of The Economy // URL: https://www.researchgate.net/publication/339797311_Ways_To_Improve_The_Company_Competitiveness_In_The_Conditions_of_Economy_Digitalization (07.05.2022).

Тенденции развития целлюлозно-бумажной промышленности Российской Федерации

Е. Ю. Камчатова

*доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой
кафедра управления инновациями, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,
Москва, Россия
Ey_kamchatova@guu.ru*

А. К. Перевозчикова

*студент
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва, Россия
pere.anya@mail.ru*

Аннотация: В исследовании представлены аргументы, обосновывающие необходимость развития целлюлозно-бумажной промышленности в России, оценен ее инвестиционный потенциал. Рассмотрены возможности развития промышленности при возникновении внешних барьеров, которые соответствуют современным реалиям, в т.ч. из-за ограничений экспортно-импортной деятельности. Определена роль государства в разрешении выделенных проблем и меры их поддержки.

Ключевые слова: целлюлозно-бумажная промышленность, инвестиции, потенциал, экспортно-импортные отношения, развитие, внешние барьеры, принципы ESG, проекты.

Trends in the development of the pulp and paper industry of the Russian Federation

E. Yu. Kamchatova

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof., Head. chair
Department of Innovation Management, State University of Management, Moscow, Russia
Ey_kamchatova@guu.ru*

A. K. Perevozchikova

*Student
Department of Innovation Management, State University of Management, Moscow, Russia
pere.anya@mail.ru*

Abstract: The article presents arguments justifying the need for the development of the pulp and paper industry in Russia, and assesses its investment potential. The possibilities for the development of industry in the event of the emergence of external barriers that correspond to modern realities, incl. due to restrictions on export-import activities. The role of the state in resolving the identified problems and measures to support them are determined.

Keywords: pulp and paper industry, investments, potential, export-import relations, development, external barriers, ESG principles, projects.

Целлюлозно-бумажная промышленность (ЦБП) является одной из ведущих отраслей лесного комплекса Российской Федерации. Согласно статистике запасы леса в России составляют 809 миллионов гектар. Страна занимает 8-е место по производству волокнистых полуфабрикатов, а по производству бумаги и картона — 13-е.¹ Экспорт товарной целлюлозы составляет примерно 2,2 млн.

¹ Вислобокова, Д. Д. Роль и значение цифровых технологий в обеспечении экспортного потенциала лесной промышленности России / Д. Д. Вислобокова, Е. Ю. Камчатова. Цифровая трансформация промышленности: тенденции и перспективы: Сборник научных трудов по материалам 2-й Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 11 ноября 2021 года. — Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Русайнс», 2022. С. 64–71.

тонн в год, импорт представляет собой продукцию с высокой добавленной стоимостью ². Современные реалии предполагают значительное сокращение доли импорта, что может благоприятно повлиять на развитие отечественной целлюлозно-бумажной промышленности. Помимо этого, данный сектор экономики обладает инвестиционным и экспортным потенциалом, а цифровизация и ESG-трансформация (ESG — англ. Environmental, Social, and Corporate Governance) — это основа долгосрочного развития рассматриваемой отрасли.

Судя по темпам производства, ЦБП гораздо успешнее вышла из кризиса, вызванного пандемией, чем остальные сектора лесной индустрии по результатам 2021 года. За 9 месяцев 2021 года объём производства бумаги и бумажных изделий вырос на 9,2%. В мировом выпуске продукции доля России составляет 5%, а в потреблении — 4% ³.

Увеличение мирового потребления санитарно-гигиенической продукции является основным показателем роста спроса на российскую продукцию. Помимо этого, растет потребление картона и бумаги на фоне роста объемов e-commerce и отказа от пластиковой упаковки, а также есть тенденция увеличения численности населения, это напрямую связано с ростом потребления бумаги и картона.

Динамика спроса на санитарно-гигиеническую продукцию является положительной (рис.1). Также на графике представлен прогнозный спрос на данный вид изделий. Можно заметить, что ожидается повышение спроса во всем мире: в Азии спрос увеличится на 4,6% по сравнению с 2016 годом, в Европе — на 2,1%, во всем остальном мире — более чем на 6%.

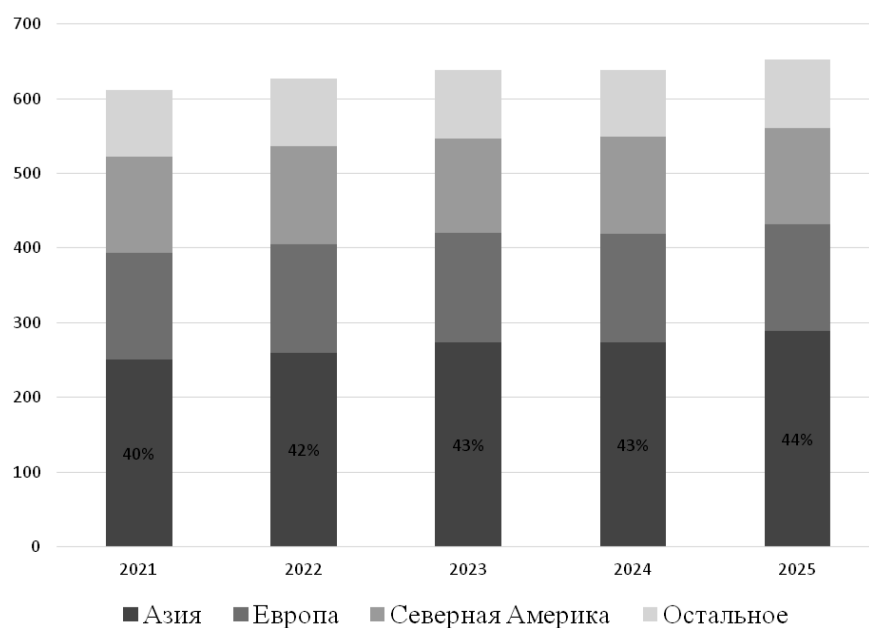


Рис. 1. Динамика и прогноз спроса на санитарно-гигиеническую продукцию (млн тонн) ³

За последний год (2021 год) в ЦБП России было инвестировано 94 млрд. рублей. Однако пандемия внесла свои коррективы и в 2020 году объем инвестиций в отрасль в России сократился на 3% впервые после 5 лет роста. Рентабельность инвестирования также упала: по производителям целлюлозы — на 37%, по бумаге и картону — на 25%. Несмотря на это, уже в 2021 году рынок демонстрировал положительную динамику.⁴

² Целлюлозно-бумажная промышленность // Programlesprom URL: www.programlesprom.ru/cellyulozno-bumazhnaya-promyshlennost (дата обращения: 17.03.22).

³ Инвестиции в целлюлозу: ключевые факторы привлекательности и риски // Sber.pro URL: <https://sber.pro/publication/investitsii-v-tselliulozu-kliuchevye-factory-privlekatelnosti-i-riski> (дата обращения: 15.04.22).

⁴ Там же.

По статистике ежегодно в мире потребляется около 400 млн. тонн бумаги. Этот показатель вырос в 4 раза за последние 40 лет. На снижение данного показателя не повлияло ни использование электронного документооборота, ни снижение спроса на бумажную прессу, ни переход многих компаний в «онлайн»-сферу. Мировое потребление бумаги и картона ежегодно растет на 1,1% и к 2030 году 400 млн. тонн в год превратятся в 482 млн. тонн.

По данным Росстата, в 2021 году обработка древесины и производство изделий из дерева увеличились на 7,9% по сравнению с 2020 годом, в то время как выпуск бумаги и картона вырос на 6,7%. За 2021 год Россия произвела 10,4 млн. тонн бумаги и картона.⁵

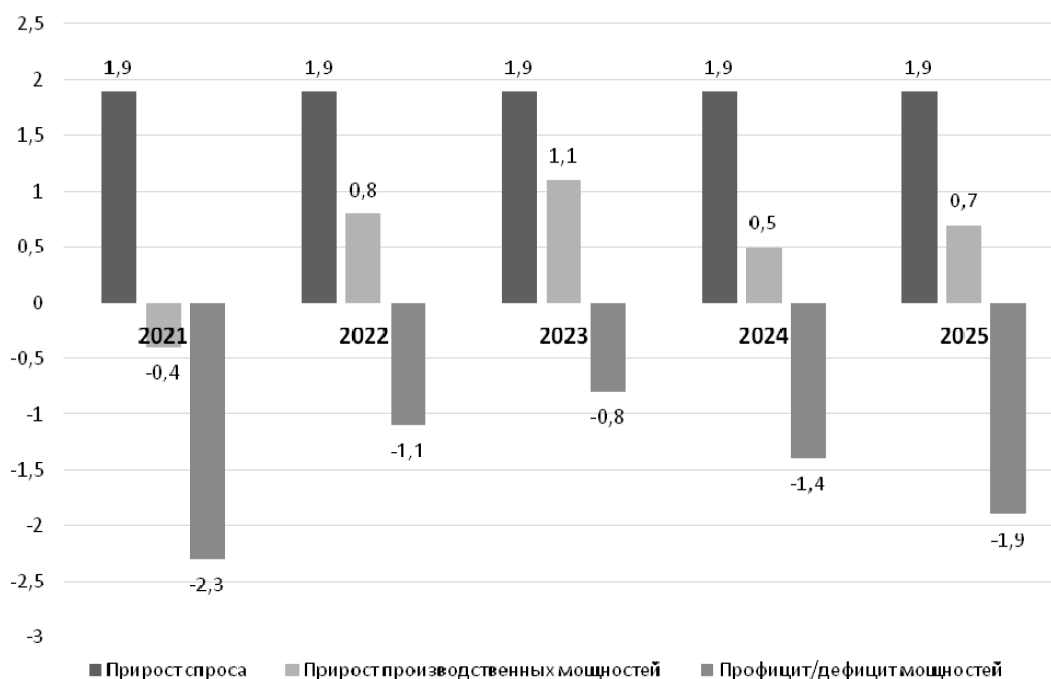


Рис. 2. Прогноз изменения спроса и производственных мощностей на целлюлозу в мире (млн тонн)⁶

Данный график (рис. 2) демонстрирует прирост спроса производственных мощностей и их дефицит или профицит с 2021 до 2025 года (прогнозный). Можно увидеть, что прирост спроса стабильный и составляет 1,9 млн. тонн ежегодно. Что касается объемов производства, то по данным экспертов в 2025 году прирост составит 0,7 млн. тонн. Самый большой прирост ожидается в 2023 году (1,1 млн. тонн). Несмотря на это, ожидается увеличение объемов производства, оно составляет от 0,8 млн. тонн в 2023 году до 1,9 млн. тонн в 2025 году.

На территории РФ действует около 150 предприятий, производящих целлюлозно-бумажную продукцию, однако только 30 из них можно назвать крупными. В основном они расположены в Республиках Карелия, Марий Эл и Коми, а также Пермском крае и Архангельской, Иркутской и Нижегородской областях. К крупнейшему предприятию можно отнести АО «Группа «Илим»; к ведущим предприятиям — «Интернешнл Пейпер», «Молди», «Карелия Палп».⁷ Таким образом, данная отрасль широко представлена на территории РФ, однако наличие таких предприятий не говорит о росте объемов производства и продаж, о качестве продукции. Продукция большинства

⁵ Как совместить ЦБП и ESG // Vedomosti.ru URL: https://www.vedomosti.ru/ecology/science_and_technology/articles/2022/02/17/909699-kak-sovmestit-tsbp-i-esg (дата обращения: 17.04.22).

⁶ Инвестиции в целлюлозу: ключевые факторы привлекательности и риски // Sber.pro URL: <https://sber.pro/publication/investitsii-v-tseliulozu-kliuchevye-factory-privlekatelnosti-i-riski> (дата обращения: 15.04.22).

⁷ Целлюлозно-бумажная промышленность // Programlesprom URL: www.programlesprom.ru/cellyulozno-bumazhnaya-promyshlennost (дата обращения: 17.03.22).

компаний не отвечают современным стандартам качества, у организаций малый объем производимой продукции и, как следствие, минимальная прибыль.

Известно, что во многих европейских странах наблюдается тенденция отказа от пластика в пользу бумажных упаковочных решений. К примеру, жители Италии отказались от пластиковых пакетов еще в 2011 году, а жители Франции — в 2017 году. Однако в РФ этот вопрос до сих пор находится в стадии обсуждения.

Переход на бумажную или картонную тару — это один из составляющих ESG-факторов, которые позволяют улучшить положение ритейлеров, производителей продуктов питания и товаров для населения. Производство в ЦБП существенно влияет на окружающую среду, цель ЦБП — это снижение негативного воздействия на экологию посредством роста объемов производства бумаги и картона.

Одними из ключевых параметров бизнес-стратегий компаний рассматриваемой отрасли стали принципы ESG и снижение углеродного следа. В качестве примера можно привести мирового лидера по производству упаковочных материалов и бумаги британскую компанию Mondi, которая поставила себе цель до 2050 года стать углероднейтральной и снизить выбросы парниковых газов на 45%. Крупный поставщик гофрированной упаковки DS Smith Plc также заявил о готовности компании к 2030 году уменьшить выбросы парниковых газов. В России тоже есть предприятия, которые придерживаются похожей политики. В 2020 году на ЦБК в Архангельске утвердили Стратегию низкоуглеродного развития до 2030 года, которая подразумевает сокращение общих прямых выбросов парниковых газов и энергетических косвенных выбросов на 55% по сравнению с 1990 годом до 1,4 млн. тонн CO₂-эквивалента в год, а иные косвенные выбросы — на 20% до 370 тыс. тонн.⁸

Согласно статистике Банка России, которая основывается на анализе мировых рынков, доходность компаний, учитывающих ESG-факторы в своей деятельности, выше на 5% в среднем. Другими преимуществами ESG-трансформации являются улучшение репутации, развитие внутреннего риск-менеджмента, увеличение базы инвесторов и т.д.

В сентябре 2021 года Правительство выпустило постановление о критериях устойчивого развития. Для рассматриваемой отрасли критериями «зеленых» проектов являются:

- соответствие показателям ресурсной и энергетической эффективности;
- использование вторичного сырья в процессе производства;
- применение перспективных и инновационных технологий.

Уход крупных компаний с российского рынка освободил продуктовую нишу, которую необходимо занять отечественной продукцией. Целлюлозно-бумажная промышленность занимается производством большого ассортимента товаров, например, разные виды бумаги, картон, целлофановые пакеты, хлопковые ткани, вискоза, косметика и даже лекарства. Данные товары российского производства могли быть не такими конкурентоспособными как их зарубежные аналоги ввиду ряда причин: качества, определенных свойств или цены. Однако внешние барьеры создали благоприятные условия для расширения ассортимента и повышения качества целлюлозно-бумажной продукции, которые могут быть реализованы за счет точечной поддержки отраслей со стороны государства.

В конце 2021 года экспорт леса достиг своего рекордного значения и принес РФ 12,5 млрд. долларов, что на 38% больше, чем за 2020 год⁹. Исторически целлюлозно-бумажная промышленность РФ экспортно-ориентированная. Свыше 80% товарной целлюлозы и 50% бумаги и картона российского производства экспортируется¹⁰. В мировом плане в отрасли используется техноло-

⁸ Инвестиции в целлюлозу: ключевые факторы привлекательности и риски // Sber.pro URL: <https://sber.pro/publication/investitsii-v-tseliulozu-kliuchevye-factory-privlekatelnosti-i-riski> (дата обращения: 15.04.22.).

⁹ В 2021 году экспорт леса принес России рекордные \$12,5 млрд. // Rbc URL: www.rbc.ru/rbcfreeneews/61bc55949a79476c34c0a4d8 (дата обращения: 16.03.22).

¹⁰ ЦБП России: перспективы и возможности // Ilimgroup URL: www.ilimgroup.ru/press-tsentr/detail/tsbp-rossii-perspektivy-i-vozmozhnosti/ (дата обращения: 16.03.22).

гически сложное и достаточно дорогостоящее оборудование, которое позволяет производить продукцию с максимальной добавленной стоимостью (в сравнении с деревопереработкой или производством мебели). Индекс производства в целлюлозно-бумажной промышленности — наибольший среди обрабатывающих отраслей. Определенно Россия обладает большими запасами лесных ресурсов, однако они до сих пор не используются. Это связано с технологическим отставанием, неразвитой лесохозяйственной и деревоперерабатывающей инфраструктурой, а также существенным износом производственных фондов. Известно, что за последние 50 лет на территории России не построено ни одного целлюлозно-бумажного комбината, а большинство из существующих находятся на стадии банкротства¹¹. Объемные лесные запасы являются значительной предпосылкой для развития отрасли, для построения новых комбинатов по производству целлюлозно-бумажной продукции, для обеспечения внутреннего спроса и для постепенного отказа от импортируемой продукции.

За последние годы наблюдается падение объема импорта из-за ряда причин, к которым можно отнести падение курса рубля и уменьшение темпов роста спроса на бумажно-картонную продукцию. Однако это положительно сказывается на ЦБП РФ: отечественными предприятиями реализуются проекты по импортозамещению. На данный момент наиболее успешным с точки зрения импортозамещения является сегмент санитарно-гигиенических изделий, а именно туалетной бумаги, бумажных салфеток и бумажных скатертей. Что касается наиболее удачной территории для расположения новых комбинатов по производству целлюлозно-бумажной продукции, то ей является Дальний Восток. Именно там сосредоточился полноценный комплекс водных, лесных и энергетических ресурсов¹². Помимо этого, именно данное территориальное направление способствует увеличению доли ЦБП на азиатском рынке, который является одним из наиболее перспективных.

В настоящее время государство заинтересовано в развитии внутренней экономики и поддержке ее ведущих отраслей, что говорит об инвестиционном потенциале целлюлозно-бумажной промышленности. Это также доказывает возможность получения меры государственной поддержки. Государство предоставляет субсидию на компенсацию части затрат организации (по уплате процентов по кредитам, полученным для финансирования инвестиционных проектов и на приобретение техники и оборудования в целях реализации инвестиционных проектов), а также налоговые льготы (по налогу на прибыль и налогу на имущество)¹³. Отрасль ЦБП является стратегически значимой для развития образования, науки, экономики и культуры РФ. Согласно «Стратегии 2030» предполагается значительный рост производства товарной целлюлозы до 14 тыс. тонн, а бумаги и картона — почти до 12 тыс. тонн. К 2030 году на мировом рынке ожидается рост спроса на продукцию ЦБП и по прогнозам экспертов может достигнуть 570 млн. тонн¹⁴. Этого можно добиться, прежде всего, путем реализации объемных инвестиционных проектов по строительству новых целлюлозно-бумажных производств.

Министерство промышленной торговли России рассказало о перспективах развития ЦБП и лесного комплекса на Международной конференции в Вене. В их планах реализовать 5 инвестиционных проектов по созданию целлюлозно-бумажных производств, в это готовы вложить 580 млрд. рублей.

¹¹ Болвинов, А.А. Оценка эффективности инвестиционных вложений в экологические проекты целлюлозно-бумажной промышленности, ВАК, Москва, 2003.

¹² Камчатова Е.Ю. Политика инновационного развития бизнеса на примере крупных высокотехнологичных промышленных доминирующих предприятий. Вестник университета. 2014. № 14. С. 47–51.

¹³ Целлюлозно-бумажная промышленность // Kareliainvest URL: <https://kareliainvest.ru/p/tellyulozno-bumazhnaya-promishlennost> (дата обращения: 17.03.22).

¹⁴ Камчатова, Е. Ю. Бизнес-факторы обеспечивающие эффективную адаптацию промышленных предприятий к условиям динамичных изменений внешней среды / Е.Ю. Камчатова, Т.Р. Павлухин. Цифровая трансформация промышленности: тенденции и перспективы: Сборник научных трудов по материалам 2-й Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 11 ноября 2021 года. — Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Русайнс», 2022. С. 159–165.

Подводя итог, отметим — в связи с внешними ограничениями и барьерами, возникшими в РФ, экспортно-импортные отношения будут претерпевать коренные изменения. Это создает возможность для развития не только отечественных компаний, но и смежных отраслей, контрагентами которых они являются. В данный момент необходимо развивать собственную экономику и вкладывать денежные средства в динамично развивающиеся отрасли. Именно такой и является отрасль целлюлозно-бумажной промышленности. Проанализировав данную отрасль, можно сказать, что у России имеется большой потенциал обеспечения внутренних потребностей в целлюлозно-бумажной продукции, в т.ч., за счет высокого уровня импортозамещения.

Список литературы

1. Вислобокова, Д.Д. Роль и значение цифровых технологий в обеспечении экспортного потенциала лесной промышленности России / Д.Д. Вислобокова, Е.Ю. Камчатова. Цифровая трансформация промышленности: тенденции и перспективы: Сборник научных трудов по материалам 2-й Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 11 ноября 2021 года. — Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Русайнс», 2022. С. 64–71.
2. Целлюлозно-бумажная промышленность // Programlesprom URL: www.programlesprom.ru/cellyulozno-bumazhnaya-promyshlennost (дата обращения: 17.03.22).
3. Инвестиции в целлюлозу: ключевые факторы привлекательности и риски // Sber.pro URL: <https://sber.pro/publication/investitsii-v-tselliulozu-kliuchevye-factory-privlekatelnosti-i-riski> (дата обращения: 15.04.22).
4. Как совместить ЦБП и ESG // Vedomosti.ru URL: https://www.vedomosti.ru/ecology/science_and_technology/articles/2022/02/17/909699-kak-sovmestit-tsbp-i-esg (дата обращения: 17.04.22.).
5. В 2021 году экспорт леса принес России рекордные \$12,5 млрд. // Rbc URL: www.rbc.ru/rbcfreenews/61bc55949a79476c34c0a4d8 (дата обращения: 16.03.22).
6. ЦБП России: перспективы и возможности // Ilimgroup URL: www.ilimgroup.ru/press-tsentr/detail/tsbp-rossii-perspektivy-i-vozmozhnosti/ (дата обращения: 16.03.22).
7. Болвинов, А.А. Оценка эффективности инвестиционных вложений в экологические проекты целлюлозно-бумажной промышленности, ВАК, Москва, 2003.
8. Камчатова Е.Ю. Политика инновационного развития бизнеса на примере крупных высокотехнологичных промышленных доминирующих предприятий. Вестник университета. 2014. № 14. С. 47–51.
9. Целлюлозно-бумажная промышленность // Kareliainvest URL: <https://kareliainvest.ru/p/tsellyulozno-bumazhnaya-promishlennost> (дата обращения: 17.03.22).
10. Камчатова, Е. Ю. Бизнес-факторы обеспечивающие эффективную адаптацию промышленных предприятий к условиям динамичных изменений внешней среды / Е.Ю. Камчатова, Т.Р. Павлухин. Цифровая трансформация промышленности: тенденции и перспективы: Сборник научных трудов по материалам 2-й Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 11 ноября 2021 года. — Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Русайнс», 2022. С. 159–165.

References

1. Vislobokova, D.D. The role and importance of digital technologies in ensuring the export potential of the Russian forest industry / D. D. Vislobokova, E. Yu. Kamchatova. Digital transformation of industry: trends and prospects: Collection of scientific papers based on materials of the 2nd All-Russian Scientific and Practical Conference, Moscow, November 11, 2021. — Moscow: Limited Liability Company «Rusigns», 2022. P. 64–71.
2. Pulp and paper industry // Programlesprom URL: www.programlesprom.ru/cellyulozno-bumazhnaya-promyshlennost (date of access: 17.03.22).
3. Investments in pulp: key attractiveness factors and risks // Sber.pro URL: <https://sber.pro/publication/investitsii-v-tselliulozu-kliuchevye-factory-privlekatelnosti-i-riski> (date of access: 04/15/22).
4. How to combine pulp and paper and ESG // Vedomosti.ru URL: https://www.vedomosti.ru/ecology/science_and_technology/articles/2022/02/17/909699-kak-sovmestit-tsbp-i-esg (date of access : 17.04.22).
5. In 2021, timber exports brought Russia a record \$12.5 billion.
6. Pulp and paper industry of Russia: prospects and opportunities // Ilimgroup URL: www.ilimgroup.ru/press-tsentr/detail/tsbp-rossii-perspektivy-i-vozmozhnosti/ (date of access: 16.03.22).
7. Bolvinov, A.A. Evaluation of the effectiveness of investment investments in environmental projects of the pulp and paper industry, VAK, Moscow, 2003.

8. Kamchatova E.Yu. The policy of innovative business development on the example of large high-tech industrial dominant enterprises. *Bulletin of the University*. 2014. No. 14. S. 47–51.
9. Pulp and paper industry. Kareliainvest URL: <https://kareliainvest.ru/p/tsellyulozno-bumazhnaya-promishlennost> (date of access: 17.03.22).
10. Kamchatova, E.Yu. Business factors ensuring effective adaptation of industrial enterprises to the conditions of dynamic changes in the external environment / E.Yu. Kamchatova, T.R. Pavlukhin. *Digital transformation of industry: trends and prospects: Collection of scientific papers based on materials 2 th All-Russian Scientific and Practical Conference, Moscow, November 11, 2021. — Moscow: Limited Liability Company «Rusigns», 2022. P. 159–165.*

Формирование концептуальных направлений стратегии обновления типажа и парка российских гражданских вертолетов

Ю. В. Криволицкий

доктор экономических наук, профессор
кафедра «Менеджмент и маркетинг высокотехнологичных отраслей промышленности»,
Московский авиационный институт (Национальный исследовательский университет),
Москва, Россия
105yvk501@mail.ru

Аннотация: В статье показано, что для выполнения задач, поставленных в Транспортной стратегии России на перспективу в области вертолетостроения и эксплуатации вертолетов необходимо определить концептуальные направления развития вертолетного транспортного комплекса как элемента транспортной инфраструктуры. У авиакомпаний, эксплуатирующих вертолеты и являющихся частью авиатранспортной системы, в настоящее время на первый план выходит проблема обновления типажа и парка воздушных судов. В статье обосновываются основные факторы, оказывающие первостепенное влияние на реализацию стратегии обновления типажа и парка вертолетов.

Ключевые слова: авиакомпания, обновление, парк вертолетов, заказчики, маркетинговые исследования, требования рынка.

The forming of conceptual directions of the renovation strategy of a type and a park of Russian civil helicopters

Yu. V. Krivolutsky

Dr. Sci. (Econ.), Prof.
Department of High-tech industries management and marketing,
Moscow aviation institute (National research university), Moscow, Russia
105yvk501@mail.ru

Abstract: The article shows that in order to complete the tasks, set up in the Transport strategy of Russia for the prospect of helicopter building and exploitation, it is necessary to determine the concept of the development of helicopter transportation complex as an element of the transport infrastructure. The aviation companies, which use helicopters as a part of the avia transport system, face the problem of the renovation of type and park of aircrafts. In the article the main factors, which influence the renovation strategy, are substantiated.

Keywords: air company, renovation, fleet of helicopters, customers, marketing research, market demands.

В соответствии с Транспортной стратегией Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 [1] развитие авиатранспортной системы как составной части всего транспортного комплекса Российской Федерации должно быть направлено на более полное и качественное удовлетворение потребностей народного хозяйства и общества в авиатранспортных услугах.

Авиатранспортная система может быть представлена как совокупность отраслей и предприятий, которые непосредственно выполняют перевозки. Если рассматривать структуру авиатранспортной системы более широко и комплексно, то в неё необходимо включить отрасли и предприятия, создающие необходимые условия для выполнения авиаперевозок, а именно, предприятия авиационной промышленности, разрабатывающие и серийно производящие новые типы летательных аппаратов, в частности вертолеты [2].

Будем придерживаться именно этой точки зрения, так как стратегия предполагает, что только при тесной взаимосвязи между авиакомпаниями и разрабатывающими вертолеты предприятиями возможно формирование структуры и типажа перспективного отечественного вертолетного с новыми типами вертолетов, отвечающими в наибольшей степени требованиям рынка авиатранспортных перевозок при обеспечении высокой эффективности их серийного производства.

При материальном воплощении прогнозных положений, обозначенных в стратегии по наращиванию объемов и качества транспортных услуг, а именно, обновлением и реструктуризацией основных фондов гражданской авиации, вполне вероятно обеспечить базовые потребности заказчиков вертолетных работ с учетом специфики и условий их выполнения.

Спрос на транспортные услуги со стороны заказчиков вертолетных работ в номенклатурном, объемном, стоимостном и качественном результатах обусловлен следующими факторами:

- потребностью заказчиков в вертолетных работах вообще, определяющейся комплексом различного рода мотиваций, включая экономические, социальные, технические;
- территориальным дислоцированием пунктов вылета и прилета;
- дифференцированностью способов осуществления работ с помощью различных видов транспорта;
- множественностью потенциальных перевозчиков (авиакомпаний) как субъектов поставщиков транспортных услуг;
- множественностью маршрутов перевозок;
- варьируемостью результатов транспортировки в зависимости от выбранной авиакомпании, типа вертолета, маршрута, вида груза, способа его упаковки, размера, времени года и др.;
- ограничениями, связанными с платежеспособностью и желанием расходовать денежные ресурсы на оплату транспортных услуг.

Фактор, который оказывает первостепенное влияние на решение проблемы обновления летательных аппаратов в авиакомпаниях, — это структура типажа и парка вертолетов и их возраст. К 2020 году в вертолетном парке России насчитывалось 2269 вертолетов. Из них: 1459 (64%) — вертолеты, произведенные на российских серийных предприятиях и 810 (36%) вертолетов легкого класса иностранного производства. Средний возраст парка вертолетов — 22 года, в том числе отечественных вертолетов — 28 лет, зарубежных — 11 лет [1]. В реалиях сегодняшних дней с такой структурой типажа и численностью парка отечественного производства решать задачи, поставленные в Транспортной стратегии России, будет исключительно трудно. В первую очередь это коснется эксплуатации и технического обслуживания вертолетов зарубежного производства. Одним из условий обновления вертолетного парка и приобретения авиакомпанией новых образцов вертолетов является соответствие новых моделей вертолетов потребностям заказчиков вертолетных работ по своим летно-техническим и экономическим характеристикам и условиям выполняемых работ.

Чаще всего заказчиков вертолетных работ не устраивают три параметра: цена летного часа, грузоподъемность вертолета и дальность полета. Добиться полного соответствия предпочтений различных заказчиков и возможностей авиакомпании очень часто не удастся. Стимулирование спроса на вертолетные работы можно обеспечить за счет максимально возможной адаптации разработок и производства новых вертолетов к требованиям различных сегментов рынка. Для решения этой задачи необходимо провести маркетинговые исследования вертолетных работ, выполняемых в настоящее время и спрогнозировать их возможные параметры и характеристики на среднесрочную перспективу. Такие исследования дадут возможность тщательно проанализировать рынок как совокупность потребителей, обозначить целевые сегменты, а затем классифицировать выделенные сегменты по различным характерным признакам. По этому прогнозу можно будет определить структуру летной работы с различной степенью сегментации по видам работ, характеристикам, параметрам и условиям выполнения работ. На основе таких прогнозов можно определить потребный типаж вертолетов и области их предпочтительного применения и специализации.

Вертолетостроительное предприятие как часть транспортной инфраструктуры и субъект рыночных отношений должно иметь постоянные и устойчивые связи с авиакомпаниями, эксплуатирующими вертолеты. Эти связи необходимы предприятию для понимания тенденций развития регионов, в которых эксплуатируются вертолеты и, на этой основе, корректировать стратегические цели своей деятельности. Они могут заключаться в создании модификаций уже существующих или формировании облика новых вертолетов и выявлении наиболее благоприятных и перспективных областей их применения [3].

Авиакомпании, располагающие вертолетным парком, обслуживают множество различных заказчиков, которые имеют определенную «экономическая весомость» в данном регионе и относятся к той или иной отрасли хозяйствования [4]. При формировании перспективного типажа вертолетов эта информация важна потому, что только ведущие отрасли регионов, их финансирование, поддержание на высоком конкурентоспособном уровне, обновление, формирование собственной инфраструктуры определяют развитие всего региона и развитие других направлений хозяйственной деятельности: здравоохранения, жилищного строительства, охраны порядка, и проч. [5]. Для каждой сегментной группы заказчиков характерно выполнение определенного вида работ, имеющих определенную специфику и особенности. Разработчикам новых типов вертолетов информация такого рода необходима для того, чтобы разрабатываемые вертолеты по своим параметрам в наибольшей степени соответствовали удовлетворению интересов заказчиков вертолетных работ, тем самым снижая себестоимость их продукции и использовались бы в авиакомпаниях более эффективно. В результате проведения маркетинговых исследований должна быть собрана прогнозная информация о социально-экономическом развитии отдельных регионов, вовлечении природных ресурсов в хозяйственный оборот, территориальном развитии производства, составе выпускаемой продукции, объемах производства и его динамики по отдельным предприятиям [6]. На основе этих данных могут быть разработаны прогнозные модели оценки влияния показателей социально-экономического развития регионов на объем летной работы авиакомпаний на перспективу. На рисунке 1 показан пример графического построения прогнозной модели, отражающей зависимость величины годового налета часов вертолетного парка в хозяйственном регионе в зависимости от величины инвестиций в основной капитал в регионе. В качестве аргументов в такой модели могут быть использованы такие показатели как объем промышленной продукции, объем подрядных работ, объем розничного товарооборота.

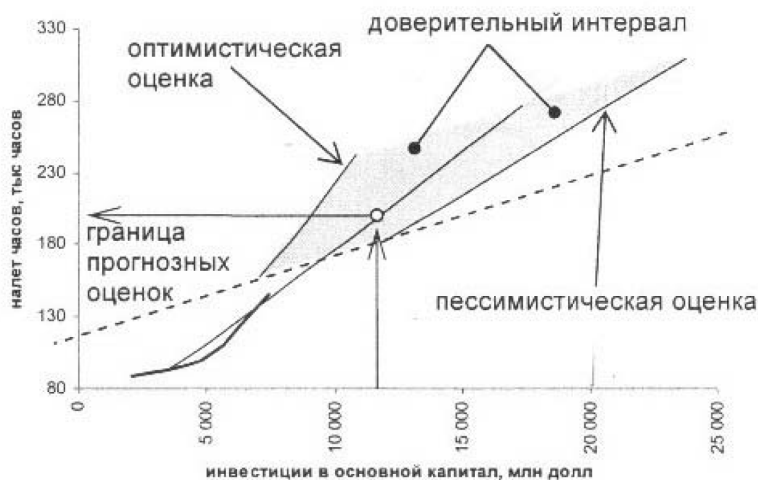


Рис. 1. Пример определения прогнозных оценок общего налета часов вертолетного парка в зависимости от объема инвестиций в основной капитал в регионе

Значительно возросшая цена летного часа, которая имеет тенденции к значительному росту, объясняет в значительной степени низкий уровень востребованности вертолетов у заказчиков вертолетных работ. Например, цена летного часа вертолета Ми-8Т равна 120 тыс. руб., вертолета Ми-8МТВ (до 25 лет) равна 215 тыс. руб., а у нового вертолета Ми-8МТВ она составляет 320 тыс. руб. В случае повышения стоимости летного часа заказчики перевозок начинают искать другие возможности решения своих транспортных проблем, инвестируя финансовые ресурсы в строительство автодорог и аэродромов, способных принимать грузовые самолеты [7].

Низкая платежеспособность большинства авиакомпаний не способствует реализации новых более дорогих моделей вертолетов.

Одним из путей обновления вертолетного парка может стать отечественное производство значительно более дешевых (практически в два раза), но близких по своим функциональным возможностям вертолетов так называемого промежуточного класса с высоким антикризисным потенциалом. Это вертолеты по своей взлетной массе располагаются между легкими (Ми-2) и средними (Ми-8) вертолетами и имеют максимальную взлетную массу в диапазоне 5–7 тонн. Примером зарубежных вертолетов этого класса могут служить вертолеты Bell-212, Bell-214, AW-139, S-76. В мировом вертолетном парке вертолетов такого промежуточного класса насчитывается уже более 4500 шт. [8]. Эксплуатация этих вертолетов позволила бы снизить стоимость авиационных работ, увеличить количество заказчиков вертолетов и рост объемов выполняемых работ. Накопленная прибыль могла бы пойти на закупку новых вертолетов.

Для решения задач, поставленных в Транспортной стратегии России, концептуальные направления обновления типажа и парка российских гражданских вертолетов должны базироваться на обширных маркетинговых исследованиях и прогнозных показателях социально-экономического развития отдельных регионов и всего народного хозяйства в целом, а сами новые модели вертолетов по своим летно-техническим и экономическим характеристикам должны в наибольшей степени соответствовать потребностям заказчиков вертолетных работ.

Список литературы

1. Правительство Российской Федерации. Распоряжение от 27 ноября 2021 года № 3363-р. О транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года.
2. Кокурин Д.И., Назин К.Н. Формирование и реализация инфраструктурного потенциала экономики России. — М.: Транслит, 2011. С. 77–81. 336 с. ISBN 978-5-94976-658-3.
3. Батчаев, А. Российские рейтинги регионов, рекомендуемые для использования при стратегическом планировании. Обзор региональных рейтингов составлен по состоянию на начало апреля 2020 г. Методические заметки от StratPlan.ru.
4. Целых Т.Н. Региональная социально-экономическая система как система пространственного взаимодействия потребителей ресурсов территории [Электронный ресурс] / Т.Н. Целых. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 2 (96). УЭК, 2 / 2017. Режим доступа: http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4288.
5. Министерство экономического развития Российской Федерации. Прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики. 2019.
6. Кочергина, А.Б. Стратегическое маркетинговое планирование с учетом устойчивости сегментов / А.Б. Кочергина. Экономические системы. 2017. Том 10. № 4 (39). С. 65–67. DOI 10.29030/2309-2076-2017-10-3-10-13. 51.
7. Проблемы Российской вертолетной отрасли. [Электронный ресурс]. URL: <https://bmpd.livejournal.com/3427106.html> (дата обращения: 19.07.2019).
8. Прогнозы и перспективы вертолетной индустрии. [Электронный ресурс]. URL: <https://aviation21.ru/prognozy-i-perspektivy-vertolyotnoj-industrii/>.
9. Ахмадеев Р.Н. Экономика авиационных работ — состояние и ключевые проблемы. 10-й Вертолетный форум Ассоциации Вертолетной индустрии. Москва, «Вертолеты России», 2017 г. 21 с.
10. Вертолетный парк России в цифрах. ShowObserver. Обзор выставки HelliRussia 2018. [Электронный ресурс]. http://www.ato.ru/files/in_text_pictures/showobserver/helirussia/2018/ShowHeli-2018-Iss-2.pdf?
11. Вертолеты России, официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.russianhelicopters.aero/ru/about/>.
12. «Вертолеты России» разрабатывают государственную программу замены вертолетного парка. [Электронный ресурс]. URL: <https://bmpd.livejournal.com/3529465.html>.

References

1. Government of the Russian Federation. Order of November 27, 2021 No. 3363-r. On the transport strategy of the Russian Federation until 2030 with a forecast for the period up to 2035.
2. Kokurin DI, Nazin KN. Formation and realization of the infrastructure potential of the Russian economy. — M.: Translit, 2011. S. 77–81. 336 p. ISBN 978-5-94976-658-3.

3. Batchaev, A. Russian regional ratings recommended for use in strategic planning. The review of regional ratings was compiled as of the beginning of April 2020. Methodological notes dated Strat Plan.ru.
4. Tselykh T.N. Regional socio-economic system as a system of spatial interaction of consumers of resources of the territory [Electronic resource] / T.N. Tselykh. Management of economic systems: electronic scientific journal. 2017. № 2 (96). UEKS, 2/2017. Access mode://http: www.//uecs.ru/index.php? option=com_flexicontent&view=items&id=4288.
5. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Forecasts of socio-economic development of the Russian Federation and certain sectors of the economy. 2019.
6. Kochergina, A.B. Strategic marketing planning taking into account the stability of the segments / A.B. Kochergina. Economic systems. 2017. Volume 10. № 4 (39). S. 65–67. DOI 10.29030/2309-2076-2017-10-3-10-13. 51.
7. Problems of the Russian helicopter industry. [Electronic resource]. URL: <https://bmpd.livejournal.com/3427106.html> (accessed date: 19.07.2019).
8. Helicopter industry forecasts and prospects. [Electronic resource]. URL: <https://aviation21.ru/prognozy-i-perspektivy-vertolyotnoj-industrii/>.
9. Akhmadeev R.N. Economics of aviation work – state and key problems. 10th Helicopter Forum of the Helicopter Industry Association. Moscow, «Helicopters of Russia», 2017. 21 s.
10. Helicopter fleet of Russia in numbers. ShowObserver. Review of the exhibition HelliRussia 2018. [Electronic resource]. http://www.ato.ru/files/in_text_pictures/showobserver/helirussia/2018/ShowHeli-2018-Iss-2.pdf?
11. Russian helicopters, official website. [Electronic resource]. URL: <http://www.russianhelicopters.aero/ru/about/>.
12. Russian Helicopters is developing a state program to replace the helicopter fleet. [Electronic resource]. URL: <https://bmpd.livejournal.com/3529465.html>.

Направления внедрения инновационных технологий в практику российских банков на основе зарубежного опыта банковской деятельности

М. А. Лунтовская

магистр

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия
luntovskaya97@gmail.com

Аннотация: Технологии — неотъемлемая часть современной жизни и рынок финансового сектора не может рассматриваться как исключение. В мире за последние 20 лет произошел динамичный рост в области разработки технологических решений для бизнеса. Возникли новые определения, которые существенно меняют суть операций на финансовом рынке, осуществляемые в финансовом секторе.

Главное значение российского финансового рынка заключается в появлении заметных инноваций на отечественных рынках благодаря крупным финансовым компаниям. Однако на сегодняшний день банковский сектор характеризуется наличием целого ряда проблем, связанных с системой внедрения инновационных технологий в свою деятельность.

Предметом исследования в статье являются инновационные финансовые продукты, разрабатываемые в банковской сфере. Исследовательские результаты заключаются в выявлении направлений развития финансовых технологий в мире и Российской Федерации.

Материалы исследования представляют научно-практический интерес, поскольку в нем представлены направления совершенствования подходов к разработке и использованию современных финансовых технологий российскими банками на основе зарубежного опыта.

Ключевые слова: инновации банковского сектора, необанкинг, банковские услуги, Big Data, Smart Data, мобильные технологии, искусственный интеллект, роботизация и машинное обучение, биометрия, технология распределенных реестров, открытые интерфейсы.

Directions for introducing innovative technologies into the practice of Russian banks based on foreign experience in banking

М. А. Luntovskaya

Masterstudent

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
luntovskaya97@gmail.com

Abstract: Technology is an integral part of modern life, and the financial market is no exception. Over the past twenty years, the world has seen a rapid rise in the development of technological solutions for doing business. New terms have appeared that radically change the essence of operations carried out in the financial market.

The main feature of the Russian fintech is that noticeable innovations in the domestic market appear thanks to large financial institutions. However, today the banking sector is characterized by a number of problems associated with the system of introducing innovative technologies into its activities.

The subject of research in the article is innovative financial products developed in the banking sector. The research results consist in identifying directions for the development of financial technologies in the world and the Russian Federation.

The research materials are of scientific and practical interest, since it presents directions for improving approaches to the development and use of modern financial technologies by Russian banks based on foreign experience.

Keywords: banking sector innovations, neo-banking, banking services, Big Data, Smart Data, mobile technologies, artificial intelligence, robotization and machine learning, biometrics, distributed registry technology, open interfaces.

В направлениях многих государств о развитии цифровых технологий открываются новые перспективы деятельности в сфере технологий информационного характера в целом, а также в области электронного документооборота. Предпосылки для перехода в цифровое пространство стали Всемирная сеть и качественные услуги связи.

При анализе зарубежного опыта внедрения инноваций в банковском секторе можно отметить, что процесс изменения обычного образа банка происходит достаточно быстро вследствие внедрения многоканальной системы по обслуживанию клиентов, в которой присутствуют новые инструменты и технологии.

В результате осуществляется снижение нагрузки специалистов отделов операционной банковской деятельности с уменьшением количества действующих сотрудников среднего и низшего звена при увеличении количества руководителей.

В настоящее время Европа является зрелым рынком необанкинга, но последние изменения в азиатских и североамериканских банковских рынках вызвали резкий спад развития инноваций в этих регионах [3].

Наиболее известные учреждения, оказывающие услуги такого рода, могут быть представлены на рисунке 1.

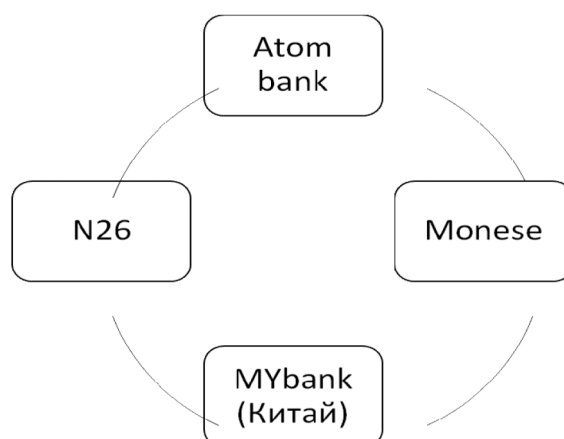


Рис. 1. Учреждения, предоставляющие услуги необанкинга [4]

Несомненно, не только в этих учреждениях развита система необанкинга, но и важно отметить, что самая большая часть подобных банков расположена в Англии. Это связано со следующими причинами, представленными на рисунке 2.

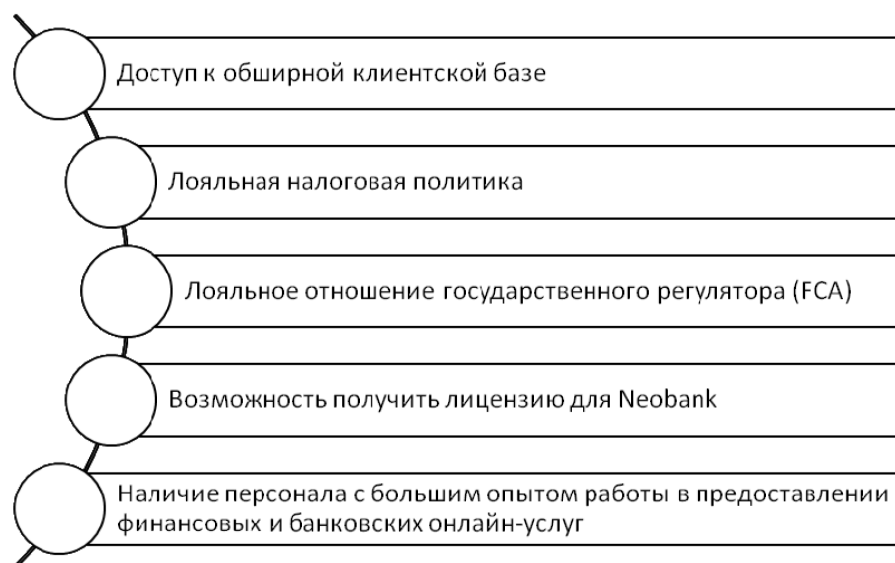


Рис. 2. Причины активного развития необанкинга в Великобритании [3]

В анализе законодательной системы следует отметить особую важность в рамках PSD2 внутри ЕС-директивы по предоставлению платежной услуги, вступившая в силу в 2016 году и предоставляющая возможность для каждого участника рынка банковских услуг на основе цифровизации использовать переходный период на два года.

Таким образом, в 2020 году все финансовые учреждения начали предоставлять услуги в соответствии с такими требованиями. Этот переход позволил повысить надежность и законность неопанка.

Таблица 1

Услуги, предоставляемые неопанками в странах Европы [2]

Страна, банки	Наличие банковской карты	Предоставление услуги «Неопанком»
Англия Atom Bank	нет	денежные переводы, операции по счету, платежи; консалтинг, выдача кредитов, ипотек и оформление депозитов
Monese	дебетовая Visa	операции по счету, платежи и переводы
Германия Number26	Master Card	денежные переводы, операции по счету, платежи, овердрафт
Wirecard Bank	Master Card	денежные переводы, операции по счету, платежи, сберегательные и бизнес-счета, кредитование, взаимное кредитование, страхование, биржевые операции
Fidor Bank	Master Card	денежные переводы, операции по счету, платежи, сберегательные и бизнес-счета, кредитование, взаимное кредитование, страхование, биржевые операции; смарт-аккаунт, с 25 функциями
Kreditech	нет	онлайн-микрокредитование, виртуальные и физические предоплаченные карты, финансовый менеджмент
Дания Saxo Bank	нет	Forex, биржевые опционы, фьючерсы, акции, индексы, сделки с валютами и драгоценными металлами, страхование
Италия MoneyFarm	нет	управление капиталом, инвестиции, пенсионные накопления
Jiffy	нет	P2P денежные переводы
Великобритания Эстония Transfer Wise	нет	денежные переводы

В России развиваются те же тенденции, что и в мире, но различаются сроки, реализация и приоритеты. Так, на сегодняшний день, процесс внедрения инновационных технологий в практику российских банков основан на применении таких инновационных финансовых технологий, как Big Data и Smart Data [1].

Также в РФ реализуется проект «Национальная технологическая инициатива», в котором отдельно выделяется проект «Финнет». Финнет связан с разработкой технологий распределенного хранения и обработки данных, которые позволяют уменьшить число посредников, а также внедрить финансовую продукцию, сокращая путь от источников денежных потоков к конечным потребителям.

На уровне национального сектора необходимо создать платформу удаленной идентификации, позволяющую оказывать услугу клиентам без личного участия [7].

Далее можно внедрить цифровой клиентский профиль — единую базу данных, позволяющую управлять электронными договорами людей, а компании — получить информацию от государственных и иных компаний [6].

Важно также определять направление быстрого платежа в пространстве розничного характера — с его помощью каждый человек может переводить деньги другим людям или компании по идентификации: телефону, электронной почте или профилю социальной сети.

В рамках совершенствования процесса внедрения инновационных технологий в практику российских банков нами предлагается использование успешного зарубежного опыта в данной сфере. Таким образом, необходима реализация следующих шагов:

1. Создать благоприятную среду цифровизации рынка финансовых услуг. Среди задач рассматривается развитие платформы для удаленной идентификации получателей финансовых услуг, электронного характера документооборота с Центральным банком, создание правовых условий в сфере цифрового финансового актива, регуляторной среды для работы роботов-советников [5].

2. Развитие конкурентной конкуренции на финансовом рынке, в частности через проект Marketplace, который предусматривает равные возможности пользователей в рамках финансового рынка.

3. Повышение доступности к финансовым ресурсам с акцентом на жителей отдаленных регионов и сельских местностей, субъектов МСП, лиц с низкими доходами, инвалидами, пожилыми и другими маломобильными группами населения [8].

4. Расширение сегмента долговых денег, расширение ассортимента инструментов инвестиционного финансирования, упрощенный доступ к инновационным компаниям и субъектам МСП в рамках традиционных механизмов долевого финансирования, развитие механизмов альтернативного финансирования с помощью коллективного контроля в сфере финансирования; улучшение управления индивидуальными инвестиционными счетами.

5. Развитие отношений корпоративного характера. Как одна из задач — снизить издержки эмитента по раскрытию информации без создания информационной вакуумной среды инвесторам [9].

6. Защита от вероятности возникновения недобросовестной практики, предотвращение и пресечение правонарушений.

7. Модернизация регулирования бюро кредитных историй. Таким образом, Банк России должен расширять институт кредитных историй путем расширения доступных БКИ данных и наделять БКИ определёнными правами на получение, обработку и пересылку личных данных в соответствии с обязательностью поддержания необходимого уровня их защиты [10].

8. Основные задачи развития Банковского сектора:

- внутренняя система оценки качества капитала кредитными организациями и банковской группой;
- развивать стимулирующее регулирование, создающее стимулы кредитным организациям для развития операций, вызывающих экономический рост, а также ввести регулятивные требования по ограничению сделок по слиянию и поглощению, не ведущих к росту экономики;
- совершенствование механизма финансирования проектного финансирования;
- обеспечение специализации Банков, имеющих базовую лицензию на кредитование МСП;
- совершенствование законодательства, направленного на укрепление дисциплины рынка, а также предотвращение вывода залога;

9. Задачи развития микрофинансового сектора. В целях осуществления защиты прав заемщиков МФО имеет важное значение в снижении предельного размера обязательств заемщиков перед кредитором по договору потребительского кредита и формировании предельного уровня долговой нагрузки.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что именно процесс активного развития финтех в рамках внедрения инновационных технологий в банковском секторе может впоследствии стать возможностью для России по выходу на мировой уровень высокотехнологичных и инновационных стран.

Список литературы

1. Бубнова И.Ю. Новые банковские продукты и услуги: создание и внедрение в кредитную организацию. Молодой ученый. 2021. № 67-2. С. 1–5.
2. Галюта О.Н. Банковские инновации: преимущество или угроза. Наука, техника и образование. 2020. № 2. С. 14–19.
3. Гультияев В. Ю. Виды современных электронных банковских инноваций. Молодой ученый. 2021. № 12 (92). С. 405–407.
4. Ермоленко О.М. Развитие банковского сектора на основе современных технологий обслуживания. Научный вестник Южного института менеджмента. 2019. № 1. С. 19–27.
5. Лухманова Г. К. Инновационные продукты и услуги в банках. Молодой ученый. 2020. № 11 (145). С. 234–238.
6. Менделян А. С. Электронные инновации в банковском бизнесе: финансовое обеспечение. Молодой ученый. 2020. № 11 (58). С. 393–406.
7. Назаренко Г.В. Банковские инновации как результат инновационной банковской деятельности в условиях конкурентной борьбы. 2019. № 5. С. 59–64.
8. Редькович А. В. Информационные технологии в продвижении банковских продуктов. Молодой ученый. 2020. № 9 (299). С. 60–78.
9. Официальный сайт Глобального инновационного индекса. — URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2021-report> (дата обращения: 10.03.2022) — Текст: электронный.
10. «Индикаторы инновационной активности: 2020»; статистический сборник ВШЭ. — URL: <https://www.hse.ru/primarydata/ii2020> (дата обращения: 11.03.22) — Текст: электронный.

References

1. Bubnova I.Y. New banking products and services: creation and implementation in a credit institution. Young scientist. 2021. № 67-2 P. 1–5.
2. Galyuta O.N. Banking innovations: advantage or threat. Science, technology and education. 2020. № 2. P. 14–19.
3. Gulytyaev V. Y. Types of modern electronic banking innovations. Young scientist. 2021. №. 12 (92). P. 405–407.
4. Ermolenko O.M. Development of the banking sector based on modern service technologies. Scientific Bulletin of the Southern Institute of Management. 2019. № 1. P. 19–27.
5. Lukhmanova G.K Innovative products and services in banks. Young scientist. 2020. № 11 (145). P. 234–238.
6. Mendelyan A. S. Electronic innovations in the banking business: financial security. Young scientist. 2020. № 11 (58). P. 393–406.
7. Nazarenko G.V. Banking innovations as a result of innovative banking activities in a competitive environment. 2019. № 5. P. 59–64.
8. Redkovich A. V. Information technologies in the promotion of banking products. Young scientist. 2020. № 9 (299). P. 60–78.
9. Official website of the Global Innovation Index. — URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2021-report> (date of access: 03.10.2022) — Text: electronic.
10. «Indicators of innovative activity: 2020»; HSE statistical collection. — URL: <https://www.hse.ru/primarydata/ii2020> (date of access: 03.11.2022) — Text: electronic.

Развитие инновационных компетенций предприятий по производству электрического оборудования в области импортозамещения

С. Б. Моисеев

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

Т. В. Какатунова

*доктор экономических наук, профессор
Кафедра информационных технологий в экономике и управлении,
Национальный исследовательский университет «МЭИ», филиал в г. Смоленске, Смоленск, Россия
tatjank@yandex.ru*

Аннотация: Приведены результаты анализа российского импорта в различных сегментах рынка электротехнической продукции. Показано, что одним из способов повышения уровня конкурентоспособности и обеспечения импортнезависимости предприятий по производству электрического оборудования является формирование инновационных ключевых компетенций. Рассмотрена система развития инновационных компетенций предприятий по производству электрического оборудования в области импортозамещения.

Ключевые слова: инновационные ключевые компетенции предприятия; производство электрического оборудования; производство высоковольтных вводов, импортозамещение, инновации.

Development of innovative competencies of enterprises for the production of electrical equipment in the field of import substitution

S. B. Moiseev

*General director
JSC «Massa», Moscow, Russia
moiseev.sb@mosizolyator.ru*

T. V. Kakatunova

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.
National Research University «MPEI», Smolensk branch, Smolensk, Russia
tatjank@yandex.ru*

Abstract: The results of the analysis of Russian imports in various segments of the electrical products market are presented. It is shown that one of the ways to increase the level of competitiveness and ensure the import independence of enterprises for the production of electrical equipment is the formation of innovative key competencies. The system of development of innovative competencies of enterprises for the production of electrical equipment in the field of import substitution is considered.

Keywords: innovative key competencies of the enterprise; production of electrical equipment; production of high-voltage bushings, import substitution, innovations.

Современные промышленные предприятия сталкиваются с множеством проявившихся в последние годы угроз внешнеэкономического и геополитического характера, оказавших негативное влияние на их развитие, а также развитие экономики и процессы обеспечения национальной безопасности в целом. Причины указанных явлений связаны как с определенными кризисными ситуациями, сложившимися в экономике на мировом уровне, так и с введением отдельными странами разного рода санкций в отношении РФ. Данная ситуация обусловила необходимость ускорения реализации политики импортозамещения в различных отраслях отечественной промышленности, направленной прежде всего на замещение зарубежной продукции продукцией

отечественного производства и, соответственно, на снижение импортозависимости отечественных предприятий, а тем самым на повышение энергетической, экономической и национальной безопасности страны.

Особое значение проблема импортозамещения приобретает для системообразующих секторов экономики, оказывающих влияние на социально-экономическое развитие государства, к числу которых можно отнести производство электрического оборудования и, в частности, производство высоковольтных вводов, без развития которых невозможно стабильное функционирование энергетического сектора страны. Рассматривая рынок электротехнической продукции, отметим, что в основном он представлен такими видами продукции, как трансформаторы, генераторы, электродвигатели, распределительные устройства, изоляторы и кабельная продукция, для каждого из которых характерен свой уровень импортозависимости. В некоторой степени анализ динамики импортных поступлений и общей доли продукции зарубежного производства осложняется необходимостью учета не только поступающих готовых изделий, но и используемых при производстве отечественной аналоговой продукции рассматриваемого типа импортных материалов и комплектующих.

Анализ российского импорта рассматриваемой категории продукции показывает, что, например, импорт трансформаторов в 2021 г. по сравнению с аналогичным периодом 2020 г. вырос на 6,6% и достиг значения 232 млн. долларов США (в 2020 г. отмечалось его сокращение на 9% по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. (значение составило 217 млн. долларов США)). При этом в натуральном выражении в 2021 г. импорт трансформаторов увеличился на 17,6% по сравнению с предыдущим годом и составил 27 млн. штук. В качестве ключевых поставщиков трансформаторов в 2021 г. можно отметить Беларусь (42,4% импортных поставок в стоимостном выражении), Китай (13,9% импортных поставок в стоимостном выражении), Казахстан (13,5% импортных поставок в стоимостном выражении). В то же время, если рассматривать импортные поставки трансформаторов в натуральном выражении, лидером является Китай, на долю которого приходилось 85% общего объема импорта данной продукции в 2021 г.¹

Изучение динамики импортных поставок в Россию электрической аппаратуры, применяемой для присоединения к электрическим цепям, а также коммутации, показывает, что в первой половине 2021 г. их объем увеличился на 21,6% по сравнению с аналогичным периодом 2020 г., а только около 6,5% импортируемой электрической аппаратуры составляет оборудование, предназначенное для сетей на напряжение более 1000 В. При этом в общей структуре импортируемой электрической аппаратуры, предназначенной для сетей напряжением более 1000 В, в 2021 г. 22,6% приходилось на Германию, 17,1% — на Китай, 9,9% — на Испанию, а в структуре электрической аппаратуры, предназначенной для сетей напряжением не более 1000 В, за тот же период доля Китая составляла 25,9%, Германии — 15,1%.²

Для такого сегмента рынка электротехнической продукции, как кабельно-проводниковая продукция, в 2020 г. был характерен небольшой спад импорта, который в натуральном выражении составил 3,5% по сравнению с 2019 г., при росте на 1% в стоимостном выражении, а общий объем импорта данной продукции в 2020 г. составил 1,1 млрд. долларов США. Основными поставщиками данного вида продукции являлись Китай, на долю которого в 2020 г. приходилось 26% от его общего объема, Германия (12%), Беларусь (10%).³

¹ Шашкова О. Трансформаторы. Внешняя торговля РФ по итогам 2021 года. Электротехнический рынок. 2022. № 2 (104). С. 22–24. [Электронный ресурс]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-gynok/>.

² Шашкова О. Аппаратура электрическая. Внешняя торговля РФ по итогам 1-го полугодия 2021 года. Электротехнический рынок. 2021. № 6(102). С. 26–29. [Электронный ресурс]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-gynok/>.

³ Шашкова О. Рынок кабельно-проводниковой продукции. Внешняя торговля РФ по итогам 2020 года. Электротехнический рынок. 2021. № 1(97). С. 20–22. [Электронный ресурс]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-gynok/>.

Также отметим, что импорт такой продукции, как электрические двигатели и генераторы, в 2021 г. в стоимостном выражении вырос на 15% по сравнению с предыдущим годом и его объем составил около 1,04 млрд. долларов США, а основными поставщиками данной продукции являлись Китай (31,3% от его общего объема), Германия (15,2%), США (7,6%), Италия (5,7%).⁴

Анализ поставок изоляторов иностранного производства показывает, что в 2020 г. импорт данного вида электротехнической продукции увеличился на 12% по сравнению с аналогичным показателем 2019 г. и составил 36,6 млн. долларов США, из которых 49,9% приходилось на группу керамических изоляторов. Основными поставщиками изоляторов в 2020 г. являлись Китай, доля которого в стоимостном выражении в общем объеме импорта данной продукции составила 26%, Украина — 14,4%, Польша — 9,8%. Отметим, что в 2019 г. наблюдалось уменьшение импорта рассматриваемой продукции по сравнению с предыдущим годом на 16,5%.⁵

В целом по разным сегментам рынка электротехнической продукции доля продукции иностранного производства специалистами оценивается на уровне 20–50%, в том числе для низковольтной аппаратуры — импорт составляет около 83%, а высоковольтной — 17% от ее общего объема.⁶

Зависимость данного сектора экономики от импортных поставок определенных видов электротехнической продукции, в том числе использование иностранных компонентов при производстве отдельных образцов отечественного электротехнического оборудования, может оказывать косвенный эффект на конкурентоспособность и импортозависимость различных секторов российской экономики, в числе которых целесообразно отметить топливно-энергетический комплекс, сельское хозяйство и другие. В данной ситуации, в качестве одного из способов повышения уровня конкурентоспособности и снижения зависимости от поставок импортной продукции предприятий, осуществляющих производство электрического оборудования, необходимо рассматривать формирование инновационных ключевых компетенций.

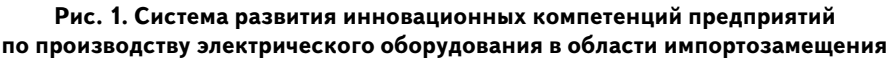
Под инновационными ключевыми компетенциями традиционно понимают сочетание знаний и опыта сотрудников и руководства компании, способности оперативно адаптироваться к изменяющимся факторам внешней и внутренней среды, а также технологий и инструментов организации работы и взаимодействия как внутри предприятия, так и с партнерами и потребителями, обеспечивающие развитие предприятия на основе разработки и внедрения инноваций. Учитывая внешнеполитическую и внешнеэкономическую ситуацию, стимулирующие реализацию политики импортозамещения, особенно в отраслях промышленности, формирующих систему национальной безопасности страны, важное значение приобретают инновационные ключевые компетенции предприятия в области импортозамещения.

На рисунке 1 показана система развития инновационных компетенций предприятий по производству электрического оборудования в области импортозамещения. Как правило, инновационные ключевые компетенции уникальны для каждого предприятия и для достижения наилучшего результата в области импортозамещения, а также повышения уровня конкурентоспособности компании в долгосрочной перспективе, необходимо подходить к рассмотрению инновационного процесса комплексно, формируя инновационные компетенции таким образом, чтобы они, с одной стороны, учитывали специфические особенности потенциала предприятия, с другой стороны, взаимодополняли друг друга и охватывали все элементы производственно-технологической цепи предприятия, а также процессы воздействия на рынок в интересах предприятия и взаимодействия с потребителями.

⁴ Шашкова О. Российский рынок электродвигателей по итогам 2021 года. Электротехнический рынок. 2022. № 3 (105). С. 24–27. [Электронный ресурс]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-rynok/>.

⁵ Шашкова О. Изоляторы. Внешняя торговля РФ по итогам 2020 года. Электротехнический рынок. 2021. № 4-5 (100-101). С. 24–26. [Электронный ресурс]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-rynok/>.

⁶ Анализ рынка электротехнического оборудования в условиях кризиса 2020 года: снижение может составить до 25% [Электронный ресурс]: https://www.megaresearch.ru/news_in/analiz-rynka-elektrotehnicheskogo-oborudovaniya-v-usloviyah-krizisa-2020-goda-snizhenie-mozhet-sostavit-do-25-1567.



Инновационные ключевые компетенции предприятия по производству электрического оборудования, действие которых будет проявляться на уровне рынка, могут быть связаны со способностью замещать представленную ранее на рынке продукцию иностранного производства. Это может быть реализовано на основе воспроизводства инновационного опыта других стран в со-

ответствующих областях знаний, а также реализации собственных инновационных проектов, направленных на разработку и производство не только образцов изделий, имеющих аналогичные по сравнению с зарубежной продукцией свойства и характеристики, но и новых образцов промышленных высокотехнологичных изделий, превосходящих импортную продукцию по ряду параметров и в то же время соответствующих рыночному ценовому диапазону, а также финансовым и производственно-технологическим возможностям потенциальных потребителей.

Переход промышленных предприятий на отечественную продукцию может быть связан с рядом трудностей, в числе которых следует отметить несоответствие в полной мере характеристик образцов отечественной продукции иностранным аналогам, высокую стоимость реализации данного перехода, дефицит отечественных изделий, несовместимость отдельных видов отечественной продукции с применяемым предприятиями оборудованием и технологиями, что, в свою очередь, может привести к невостребованности образцов отечественной продукции, создаваемой в рамках программ импортозамещения. В связи с этим формируемые инновационные ключевые компетенции предприятия по производству электрического оборудования, ориентированные на потребителей, должны быть связаны со способностью персонала, при взаимодействии с потребителями, найти оптимальные решения адаптации их бизнес-процессов с учетом характеристик поставляемой им продукции, созданной в рамках реализации программ импортозамещения, подборе отечественных аналогов сопутствующей продукции и материалов, необходимых предприятиям-потребителям для реализации производственно-технологических процессов, а также с опытом оперативного взаимодействия с потребителями еще на этапе разработки образцов новой продукции, создаваемой в рамках программ импортозамещения. Также к числу ключевых компетенций предприятия, ориентированных на поддержку потребителей в их переходе на альтернативную продукцию отечественного производства, можно отнести опыт и технологии по оперативному обучению персонала предприятий-потребителей в области использования новой продукции, в том числе на основе использования современных технологий.⁷

Эффективность процессов формирования и использования инновационных ключевых компетенций предприятия по производству электрического оборудования зависит не только и не столько от их комплексного характера, но в большей степени от степени влияния возможных рисков внешнеторговой деятельности, в частности, связанных с возможным внезапным ограничением поставок материалов из-за принимаемых политических решений руководством рядом государств и их альянсов, оборудования и комплектующих, снижением уровня соблюдения гарантийных обязательств указанных поставок, волатильностью цен, отсутствием гарантий качества поставляемой продукции и рядом других факторов. В определенной мере снизить негативные последствия и вероятность наступления рисков ситуаций позволит формирование системы мониторинга изменений, происходящих во внутренней и внешней среде предприятия.

В последние годы в РФ реализуются различные государственные программы по импортозамещению. Большое значение с точки зрения реализации политики импортозамещения в области производства электрического оборудования имеет включение различных вопросов, связанных со снижением зависимости от импорта, развитием инновационного импортозамещения и достижением технологической независимости, в стратегические документы, определяющие развитие отрасли. Так, в «Энергетической стратегии РФ на период до 2035 года (утверждена распоряжением Правительства РФ от 9 июня 2020 г. № 1523-р)⁸ были сформулированы основные задачи в области импортозамещения и межотраслевого взаимодействия. Также был разработан «План мероп-

⁷ Dli M.I., Bulygina O.V., Sokolov A.M. Rubrication of text information based on the voting of intellectual classify. Journal of Applied Informatics. 2020. Т. 15. № 5 (89). С. 29–36.

Дли М.И., Пучков А.Ю., Лобанева Е.И. Анализ влияния архитектуры входных слоев сверточной и подвыборки глубокой нейронной сети на качество распознавания изображений. Прикладная информатика. 2020. Т. 15. № 1 (85). С. 113–122.

⁸ Энергетическая стратегия РФ на период до 2035 года [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_354840/feb387ba6cb412e94e5c4fd72de0228c1a68af25/.

приятий по импортозамещению в отрасли энергетического машиностроения, электротехнической и кабельной промышленности РФ» (утвержден приказом Минпромторга России от 02 июля 2021 г. № 2422).⁹ Учет положений указанных программных документов при формировании инновационных ключевых компетенций предприятий по производству электрического оборудования позволит повысить эффективность принимаемых решений, связанных с импортозамещением на основе разработки и реализации инноваций.

В настоящее время ввиду сложившей внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации, отличающейся нарушением логистических цепочек, прекращением поставок зарубежного оборудования, комплектующих и сырья, ограничением доступа к технологиям иностранных компаний, актуальной представляется идея, обсуждаемая на государственном уровне, о выборе стратегии развития страны «технологический остров», ориентированной на обеспечение технологического суверенитета, что в то же время не означает полного разрыва взаимосвязей с другими странами, однако может служить основанием для формирования взаимовыгодных соглашений в технологической сфере, а также обеспечит экономическую безопасность страны.¹⁰ В данном контексте развитие инновационных компетенций предприятий по производству электрического оборудования в области импортозамещения, ориентированных на стимулирование и развитие импортозамещающих процессов как на уровне конкретных предприятий, так и на уровне потребителей и рынков, позволит сформировать технологическое преимущество в области производства электрического оборудования, а также других отраслей промышленности. При этом взаимодействие предприятий с индустриальными центрами компетенций для импортозамещения в ключевых секторах экономики, планы создания которых в настоящее время обсуждаются на государственном уровне, в том числе осуществляемое на основе использования технологий искусственного интеллекта и информационно-коммуникационных технологий¹¹, может существенно повысить эффективность реализации разрабатываемых ими мероприятий по формированию ключевых компетенций за счет консолидации усилий различных субъектов экономической деятельности, а также обеспечения согласованности выбираемых и реализуемых ими направлений развития.

Список литературы

1. Шашкова О. Трансформаторы. Внешняя торговля РФ по итогам 2021 года. Электротехнический рынок. 2022. № 2 (104). С. 22–24. [Электронный ресурс]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-gynok/>.
2. Шашкова О. Аппаратура электрическая. Внешняя торговля РФ по итогам 1-го полугодия 2021 года. Электротехнический рынок. 2021. № 6 (102). С. 26–29. [Электронный ресурс]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-gynok/>.
3. Шашкова О. Рынок кабельно-проводниковой продукции. Внешняя торговля РФ по итогам 2020 года. Электротехнический рынок. 2021. № 1(97). С. 20–22. [Электронный ресурс]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-gynok/>.
4. Шашкова О. Российский рынок электродвигателей по итогам 2021 года. Электротехнический рынок. 2022. № 3 (105). С. 24–27. [Электронный ресурс]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-gynok/>.
5. Шашкова О. Изоляторы. Внешняя торговля РФ по итогам 2020 года. Электротехнический рынок. 2021. № 4-5 (100-101). С. 24–26. [Электронный ресурс]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-gynok/>.

⁹ Отраслевые планы импортозамещения Минпромторга России [Электронный ресурс]: <https://frprf.ru/zaumy/prioritetnye-proekty/?docs=334>.

¹⁰ Спецпредставитель Путина предложил стратегию «технологического острова» [Электронный ресурс]: https://www.rbc.ru/technology_and_media/09/06/2022/62a0bb419a79471aefb3cc5e.

¹¹ Dli M.I., Vlasova E.A., Sokolov A.M., Morgunova E.V. Creation of a chemical-technological system digital twin using the python language. Journal of Applied Informatics. 2021. Т. 16. № 1 (91). С. 22–31.

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.

6. Анализ рынка электротехнического оборудования в условиях кризиса 2020 года: снижение может составить до 25% [Электронный ресурс]: https://www.megaresearch.ru/news_in/analiz-rynka-elektrotehnicheskogo-oborudovaniya-v-usloviyah-krizisa-2020-goda-snizhenie-mozhet-sostavit-do-25-1567.
7. Dli M.I., Bulygina O.V., Sokolov A.M. Rubrication of text information based on the voting of intellectual classify. Journal of Applied Informatics. 2020. T. 15. № 5 (89). С. 29–36.
8. 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.
9. Энергетическая стратегия РФ на период до 2035 года [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_354840/feb387ba6cb412e94e5c4fd72de0228c1a68af25/.
10. Отраслевые планы импортозамещения Минпромторга России [Электронный ресурс]: <https://frprf.ru/zaumu/prioritetnye-proekty/?docs=334>.
11. Спецпредставитель Путина предложил стратегию «технологического острова» [Электронный ресурс]: https://www.rbc.ru/technology_and_media/09/06/2022/62a0bb419a79471aefb3cc5e.
12. Dli M.I., Vlasova E.A., Sokolov A.M., Morgunova E.V. Creation of a chemical-technological system digital twin using the python language. Journal of Applied Informatics. 2021. T. 16. № 1 (91). С. 22–31.
13. 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.

References

1. Shashkova O. Transformers. Foreign trade of the Russian Federation in 2021. Electrotechnical market. 2022. No. 2 (104). Pp. 22–24. [Electronic resource]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-rynok/>.
2. Shashkova O. Electrical equipment. Foreign trade of the Russian Federation based on the results of the 1st half of 2021. Electrotechnical market. 2021. No. 6 (102). Pp. 26–29. [Electronic resource]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-rynok/>.
3. Shashkova O. The market of cable and wire products. Foreign trade of the Russian Federation at the end of 2020. Electrotechnical market. 2021. No. 1(97). Pp. 20–22. [Electronic resource]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-rynok/>.
4. Shashkova O. Russian market of electric motors based on the results of 2021// Electrotechnical market. 2022. No. 3 (105). Pp. 24–27. [Electronic resource]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-rynok/>.
5. Shashkova O. Insulators. Foreign trade of the Russian Federation at the end of 2020 // Electrotechnical market. 2021. No. 4-5 (100-101). Pp. 24–26. [Electronic resource]: <https://www.elec.ru/library/arhiv-nomerov-zhurnala-elektrotehnicheskij-rynok/>.
6. Analysis of the market for electrical equipment during the crisis of 2020: the decline may be up to 25% [Electronic resource]: https://www.megaresearch.ru/news_in/analiz-rynka-elektrotehnicheskogo-oborudovaniya-v-usloviyah-krizisa-2020-goda-reduction-mozhet-sostavit-do-25-1567.
7. Dli M.I., Bulygina O.V., Sokolov A.M. Rubrication of text information based on the voting of intellectual classify. Journal of Applied Informatics. 2020. V. 15. No. 5 (89). Pp. 29–36.
8. Dli M.I., Puchkov A.Yu., Lobaneva E.I. Analysis of the influence of the architecture of input layers of convolution and subsampling of a deep neural network on the quality of image recognition. Applied Informatics. 2020. V. 15. No. 1 (85). Pp. 113–122.
9. Energy strategy of the Russian Federation for the period up to 2035 [Electronic resource]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_354840/feb387ba6cb412e94e5c4fd72de0228c1a68af25/.
10. Industry plans for import substitution of the Ministry of Industry and Trade of Russia [Electronic resource]: <https://frprf.ru/zaumu/prioritetnye-proekty/?docs=334>.
11. Putin's special envoy proposed a «technological island» strategy [Electronic resource]: https://www.rbc.ru/technology_and_media/09/06/2022/62a0bb419a79471aefb3cc5e.
12. Dli M.I., Vlasova E.A., Sokolov A.M., Morgunova E.V. Creation of a chemical-technological system digital twin using the python language. Journal of Applied Informatics. 2021. V. 16. No. 1 (91). Pp. 22–31.
13. 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. V. 16. No. 3 (93). Pp. 9–20.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ / SOCIO-CULTURAL ASPECTS BUSINESS ACTIVITY

Оригинальные статьи / Original articles

DOI 10.24182/2073-6258-2022-21-2-67-72



Эффективное управление человеческим капиталом как главное направление развития региональной экономики

М. В. Дорохов

аспирант

Брянский государственный университет им. академика И.Г. Петровского, Брянск, Россия

dinothavr@yandex.ru

Аннотация: В статье предпринята попытка обосновать важность изменения подходов для повышения эффективности управления человеческим капиталом на региональном уровне посредством проведения анализ уровня развития человеческого капитала на основе данных по Брянской области. Проведено исследование динамики роста человеческого капитала, а также направления улучшения эффективности управления человеческим капиталом на основе создания образовательного кластера на территории Брянской области.

Ключевые слова: человеческий капитал, регион, развитие человеческого капитала в регионе, образовательный кластер.

Effective human capital management as the main direction of regional economic development

M. V. Dorokhov

Graduate student

Bryansk State University named after Academician I. G. Petrovskogo, Bryansk, Russia

dinothavr@yandex.ru

Abstract: The article attempts to substantiate the importance of changing approaches to improve the efficiency of human capital management at the regional level by analyzing the level of human capital development based on data from the Bryansk region. The study of the dynamics of human capital growth, as well as the directions of improving the efficiency of human capital management, based on the creation of an educational cluster in the Bryansk region.

Keywords: human capital, region, development of human capital in the region, educational clusters.

Введение

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена тем фактом, что в условиях устойчивого развития страны и отдельных регионов управление человеческим капиталом приобретает все большую роль. Уровень развития региона определяется его потенциалом в виде людей, проживавших на данной территории. Можно говорить о прямой зависимости кадрового потенциала (человеческого капитала) и уровня развития тех или иных территорий. В этой связи внедрение механизмов эффективного управления развитием человеческого капитала на всех уровнях приобретают особую важность.

Цель исследования — определить основные направления для повышения эффективности управления человеческим капиталом на территории Брянской области. В этой связи необходимо решить несколько взаимосвязанных задач:

1. Рассмотреть теоретические аспекты и содержание обозначенной проблемы.
2. Дать объективную оценку структуре человеческого капитала и эффективности его использования в Брянской области.

3. Предложить направления совершенствования управления человеческим капиталом на уровне Брянского региона.

Методы исследования: анализ, обобщение, графический метод, метод систематизации.

Основным фактом экономики выступает человеческий капитал. Современные авторы определяют данное понятие как комплекс знаний, способностей, умений, которые применяются для потребностей в обществе и производствах [4, с. 52].

Для повышения человеческого капитала происходит вложение инвестиций в здоровье, образование, информационное развитие и т.п. Развитие человеческого капитала региона формирует в себе совокупность локализованных ресурсов, которые несут в себе характеристики развития образования, здоровья [4].

Проанализируем уровни развития человеческого капитала (рис. 1).



Рис. 1. Уровни человеческого капитала

Анализ человеческого капитала позволяет сделать следующие направления развития:

- формирует имидж региона, дает направления по работе с партнерами;
- играет роль в препятствии кризисных моментов в регионе;
- помогает внедрению инновационных направлений при выходе из кризисного положения в регионе (повышенный уровень образования, развитие творческих способностей).

Управление человеческим капиталом в регионе состоит из двух направлений, которые взаимодействуют между собой: инвестирование в человеческий капитал и его инновационное управление. В данной ситуации все инвестирования проходят непосредственно через человеческий потенциал, который уже заложен в человеческих ресурсах, и через потенциальную возможность, которую необходимо повысить за счет развития их компонентов и характеристик человеческого капитала. Управление инновационным развитием человеческого капитала происходит через развитие общих показателей персонала (мотивация персонала, переобучение) [2].

Важным звеном в управлении человеческим капиталом в регионе также выступает и объективная структура человеческого капитала (рис. 2).

Формирование человеческого капитала зависит от ряда факторов, которые можно представить по группам:

1. Институциональная. В данную группу входят: законодательные акты; различные положения в области охраны труда; государственная политика в области регулирования трудовых отношений; обеспечение равных условий труда; устранение дискриминации населения.

2. Интеграционная. В данную группу входят следующие факторы: сотрудничество стран между собой; уровень развития предприятий посредством формирования филиалов в других странах и городах.

3. Экономическая. Сюда относят: доходы населения, в том числе номинальные и реальные; показатели бедности, инфляцию; рост чистого национального продукта; уровни специализации и кооперации.

4. Производственная. Эта группа включает: рынок труда и показатели, которые он формирует, в том числе, социальное развитие персонала.

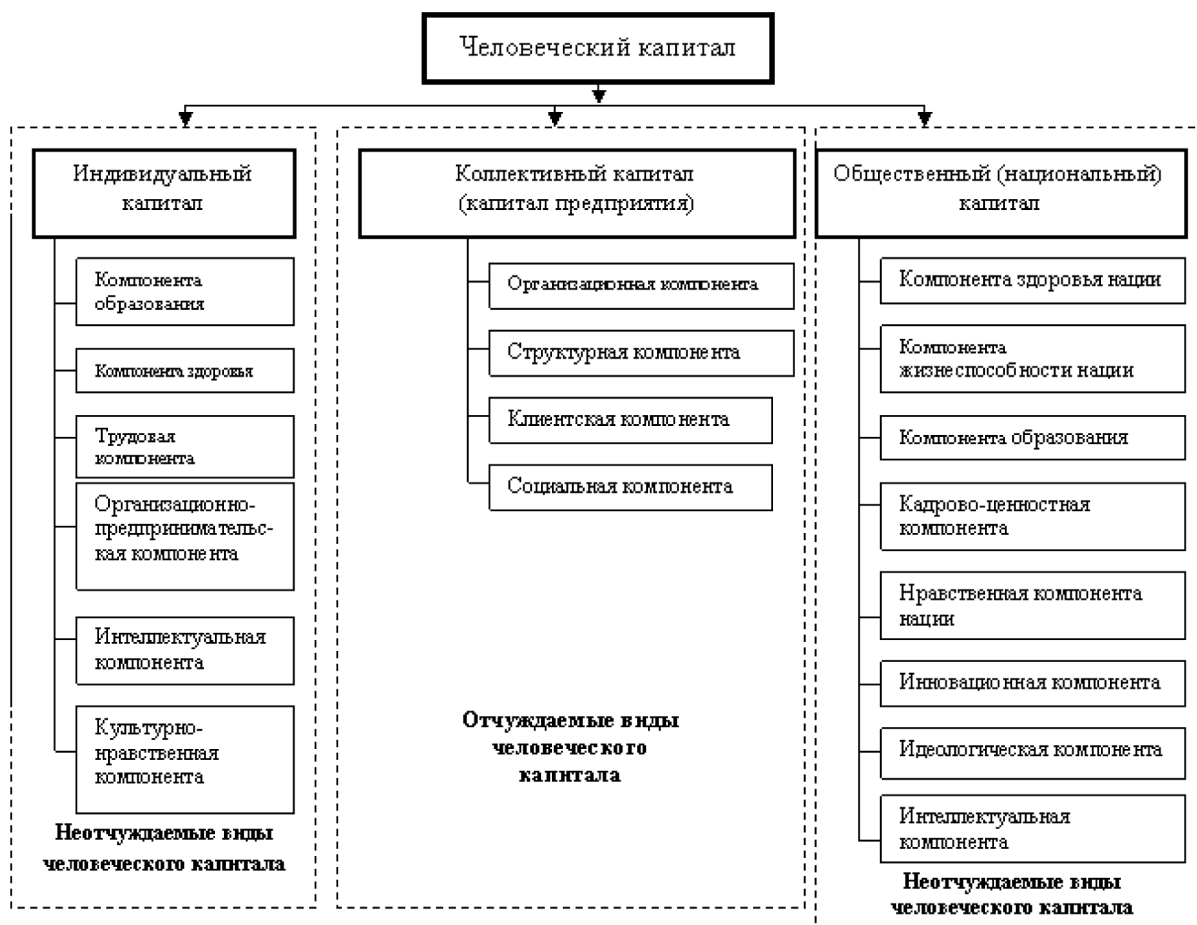


Рис. 2. Объективная структура человеческого капитала

5. Демографическая. Самый главный показатель этой группы — численность населения. На второй план отходят продолжительность жизни, миграция.

6. Экологическая. Данная группа включает общие показатели экологической обстановки, климата, санитарно-гигиенические условия труда.

7. Социально-ментальная. Показатели данной группы отображают социальные уровни знаний персонала; проведение оценки способностей персонала; самореализацию.

Категории развития человеческого капитала — это наиболее обширная система, на которую влияет множество показателей и факторов, от которых зависит его развитие, рост или упадок.

При переходе экономики на инновационные направления развития главными реализующими силами будут выступать новые знания, интеллектуальные и творческие способности человека и государства, которые будут связующим звеном в продвижении конкурентоспособности страны.

Проведем анализ развития человеческого капитала в Брянской области.

В настоящее время развитие человеческого капитала в Брянской области имеет значительные показатели. В области проходят программы по модернизации производства на разных предприятиях, внедряются инновационные программы, меняются требования к качеству работы персонала [1].

Как известно, в России каждый год происходит сбор статистических данных и публикуются индексы развития человеческого капитала. По анализу последних лет самый высокий показатель развития человеческого капитала в Москве и Санкт-Петербурге. На 65-ом месте находится Брянская область.

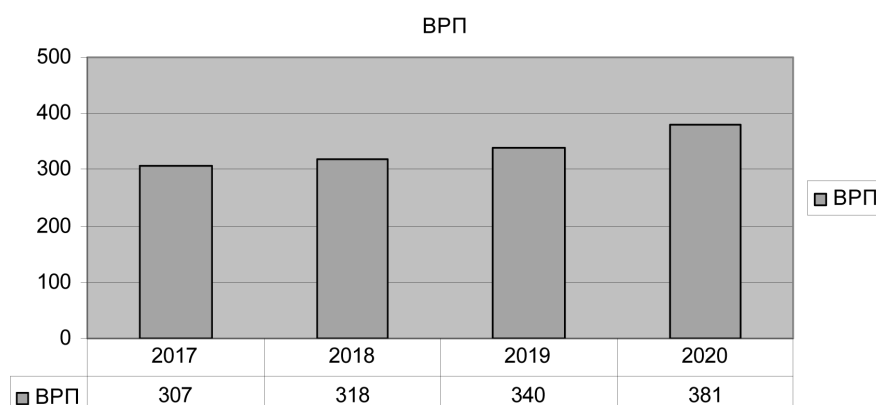


Рис. 3. Динамика ВРП Брянской области за 2017–2020 гг.

Особое внимание в этом регионе уделяется анализу изменений объема валового регионального продукта. В 2020 году он составил 381 млрд. руб., что на 21 млрд. руб. больше, чем в 2019 году.

Проведя анализ, видим, что показатели ВРП каждый год увеличиваются. Главными видами производства по Брянской области являются: оптовая торговля, сельское хозяйство, охота и лесное производство, строительство. Общая доля данных производств по области составляет почти 70% от показателя ВРП. Промышленные предприятия в 2020 году отгрузили товаров на 245 млрд. руб., что на 35,4% больше, чем в 2019 году. На основе этого возрос индекс промышленного производства, на конец 2020 года он составил 118,2%. Реальные денежные доходы населения составили 98,4%, в то время как среднедушевые денежные доходы исчисляются в размере 304 516 руб. Необходимо отметить рост числа безработных. В 2020 году уровень безработицы в России резко вырос в связи со сложившейся коронавирусной ситуацией, в Брянской области — на 3515 человек.

В Брянской области выявлена одна существенная проблема — несоответствие показателей рынка спроса и предложения. По данным 2020 года, рынок предложений может предоставить до 55% рабочих мест в должности рабочих. Однако анализ показывает, что 30% необходима работа в инженерно-технической и экономической области. Такое большое несоответствие приводит к тому, что персонал не может найти работу, вследствие чего происходит снижение работоспособности.

В настоящее время эффективность применения регионального трудового потенциала в Брянской области находится на низком уровне, что приводит к значительной дифференциации. Анализ рынка позволяет сделать вывод, что молодые специалисты после окончания институтов не обладают навыками и знаниями, необходимыми для поиска работы. Главной причиной этому является то, что они не представляют, как поступать. Это приводит к отрицательным последствиям (безработность): теряются знания, полученные в ходе обучения, снижается самооценка личности, возникает ощущение «инживенца», происходит деградация личности, уменьшается жизненный потенциал [5].

В Брянской области сформированная система образования с каждым годом только увеличивает дисбаланс спроса и предложения рабочей силы. В качестве одного из направлений по устранению данной проблемы предлагается ввод проработки сотрудничества учреждений образования и производства. Примером такого направления может служить устройство студентов на время летних каникул на производство стажерами. Таким образом, предлагая место на своем предприятии, работодатель сможет оценить способности выпускника. В результате, студент приобретает рабочее место, а предприятие — молодого специалиста, который в дальнейшем будет переобучаться, повышать свою квалификацию, что приведет к росту человеческого капитала.

Вторым вариантом развития данной ситуации может выступать — создание образовательного кластера.

Современные авторы определяют образовательный кластер как совокупность взаимосвязи учреждений образования и производственных предприятий. Работа образовательного кластера должна будет включать следующие условия [3]:

- все отрасли должны быть на основе стандартных систем образования;
- в образовательные программы должны быть включены направления по запросу работодателя, необходимые для того или иного направления спецификации;
- реализация принципа корпоративности.

Создание образовательного кластера в Брянской области связано с устранением проблемы безработицы, предполагается создать в одном кругу бизнес-проекты, новейшие разработки и технологии, реализуемые через новые человеческие ресурсы.

Все участники кластера будут участвовать в составлении списка необходимой квалификации молодых специалистов. В 2017 году были введены профессиональные стандарты, которые оценивают знания и умения специалистов, дают направления, что необходимо устранить в работе специалиста, а также описывают ему уровень его предстоящей выполняемой работы [4].

Для решения данных направлений предлагается создать Комитет по развитию человеческого капитала. Как известно, в Брянской области на данный момент такого Комитета нет. Создание Комитета повлечет за собой развитие человеческого потенциала. На Комитет будут возложены следующие функции:

- проведение организационной деятельности по привлечению работников;
- оказание методологической помощи работодателям в обеспечении трудовыми ресурсами;
- развитие проектов по Брянской области, как основополагающее в улучшении количества и качества человеческого капитала;
- разработка и реализация направлений системы дополнительного образования.

Финансирование Комитета по развитию человеческого капитала будет происходить из областного бюджета в рамках федеральной программы «Развитие образования в Брянской области».

Эффективность от вводимых направлений нужно ожидать в будущем из-за их долгосрочного характера. В среднем, давая примерную оценку, положительный эффект от работы Комитета проявится только через 4–5 лет. Создание образовательных кластеров в Брянской области позволит сохранить кадры, повысить их образовательный и профессиональный уровень, увеличить общий показатель работоспособности и человеческого капитала по области.

Заключение

В современной экономике повышение качества и уровня жизни населения играет самую главную роль. Они должны быть на высоком уровне, иначе та или иная область будет на последнем месте.

Брянскую область можно отнести к числу регионов, которые нуждаются в человеческих ресурсах. Самый главный аспект и проблема — это несоответствие в области спроса и предложения на рабочую силу. Уровень образования рабочей силы не может позволить найти работу соответствующего управленческого звена, в то время, как количество требуемых разнорабочих с каждым годом увеличивается.

В целях предотвращения безработицы предлагается ввести в работу образовательные кластеры, которые будут взаимодействовать между учреждениями образования и предприятиями. Работа кластеров позволит усовершенствовать знания рабочих по определенным направлениям, которые выдвигает непосредственно сам работодатель.

Завершающим направлением является создание Комитета по рабочей силе, который должен положительно повлиять на развитие всей Брянской области, тем самым повысить экономические показатели.

Список литературы

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. СПб.: Питер, 2019. 245 с.
2. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. — М.: 2017. 214 с.

3. Мильнер Б.З. Управление знаниями. — М.: ИНФРА-М, 2017. 178 с.
4. Мелюхин И.С. Информационное общество: истоки, проблемы, тенденции. — М.: Изд-во МГУ, 2019. 247 с.
5. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. — М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, 2018. 513 с.
6. Беккер Г. Человеческий капитал. США, 1993. № 11. 119 с.
7. Володин В.М. Влияние цифровой экономики на трансформацию человеческого капитала / В.М. Володин, И.М. Питайкина, С.А. Влазнева. Экономические науки. 2018. № 6. 44 с.
8. Гвоздева Е.С. Человеческий капитал как фактор развития России. ЭКО. 2016. № 7. 134 с.
9. Егоров Е. Человеческий фактор и экономический рост в условиях постиндустриализации. Вопросы экономики. 2014. № 5. 85 с.
10. Мау В. Человеческий капитал: вызов для России. Вопросы экономики. 2012. № 7. 114 с.

References

1. Brooking E. Intellectual capital. St. Petersburg: Peter, 2019. 245 p.
2. Kokurin D.I. Innovation activity. — М.: 2017. 214 p.
3. Milner B.Z. Knowledge management. — М.: INFRA-M, 2017. 178 s.
4. Melyukhin I.S. Information society: origins, problems, trends. — М.: Publishing House of Moscow State University, 2019. 247 p.
5. Human capital: content and types, evaluation and stimulation: monograph / Smirnov V.T., Soshnikov I.V., Romanchin V.I., Skoblyakova I.V.; edited by Doctor of Economics, Professor V.T. Smirnov. — М.: Mechanical Engineering-1, Orel: Orel State Technical University, 2018. 513 p.
6. Becker G. Human Capital. USA. 1993. № 11. 119 s.
7. Volodin V.M. The influence of the digital economy on the transformation of human capital / V.M. Volodin, I.M. Pitaikin, S.A. Vlaznev. Economic sciences. 2018. № 6. 44 s.
8. Gvozdeva E.S. Human capital as a factor in the development of Russia. IVF. 2016. № 7. 134 s.
9. Egorov E. Human factor and economic growth in the context of post-industrialization. Economic issues. 2014. № 5. 85 s.
10. Mau. V. Human capital: a challenge for Russia. Economic issues. 2012. № 7. 114 s.

Социальное развитие регионов Центрального федерального округа

Е. В. Лисова

кандидат социологических наук, доцент

кафедра «Государственного и муниципального управления и конституционного права»,

Институт деловой карьеры, Москва, Россия

lisovaekaterina78@gmail.com

Аннотация: Статья посвящена анализу показателей социальной направленности регионального развития. Отмечается, что в настоящее время социально-экономическая составляющая рассматривается в качестве социальной и экономической компонент. Предлагается использовать индикаторы блока «Культура, отдых, спорт и туризм». Предложен алгоритм вычисления обобщенного показателя социального регионального развития. Разработана программа, реализующая данный алгоритм и использующая индикаторы данного блока показателей. Для регионов Центрального Федерального округа приводятся подсчитанные обобщенные показатели. Автор прогнозирует возможность использования полученных данных по регионам ЦФО для дальнейших исследований во временном и пространственном аспектах.

Ключевые слова: региональное социальное развитие; региональный уровень социального развития; показатели социального развития; культура, отдых, спорт, туризм; интегральный индекс социального развития.

Social development of the Central Federal District regions

E. V. Lisova

Cand. Sci. (Soc.)

Chair «State and municipal administration and constitutional law», Institute of business career,

Moscow, Russia

lisovaekaterina78@gmail.com

Abstract: The article is devoted to the analysis of indicators of the social orientation of regional development. It is noted that currently the socio-economic component is considered as a social and economic component. It is proposed to use the indicators of the block «Culture, recreation, sports and tourism». An algorithm for calculating the generalized indicator of social regional development is proposed. A program has been developed that implements this algorithm and uses indicators of this block of indicators. For the regions of the Central Federal District, the calculated generalized indicators are given. The author predicts the possibility of using the data obtained by the Central Federal District regions for further research in temporal and spatial aspects.

Keywords: regional social development; regional level of social development; indicators of social development; culture, recreation, sports, tourism; integral index of social development.

В последнее время в отечественной научной литературе можно заметить тенденцию дифференциации социальной и экономической составляющих регионального развития. Традиционно используемая в терминологии догма «социально-экономическое развитие» на сегодня подвержена трансформации и в трудах многих ученых как термины «социальное развитие» и «экономическое развитие», так и процессы их сопровождающие, рассматриваются обособленно. При этом доминирование экономической составляющей (как показателя «экономического роста» региона) зачастую сменяется доминированием социальной составляющей (как показателя уровня жизни населения региона) [1, 2].

Достаточно важная роль отводится показателям социального развития, поскольку они позволяют оценивать его уровень, проводить сравнительный анализ в аспекте регионов, вносить при необходимости нужные корректировки. Говоря в этом аспекте о наиболее всеобъемлющем источнике информации, необходимо указать ежегодно выпускаемый Федеральной службой государственной статистики сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели» [3].

Сборник содержит двадцать три блока тематической информации, в его состав входят порядка четырехсот индикаторов, половину из которых в той или иной мере можно отнести к социальной сфере регионов.

В таких условиях техническая обработка всех публикуемых индикаторов социальной направленности (при нахождении интегрального показателя социального регионального развития) не представляется возможной, вследствие чего все существующие на сегодня методики оценки уровня социального развития регионов РФ [4, 5, 6, 7] используют гораздо меньшее число индикаторов. Их выбор осуществляется группой экспертов-профессионалов, которая также определяет и числовые значения весовых коэффициентов (фактически их влияние на интегрированный показатель социального развития региона) для каждого из выбранных индикаторов.

Вполне понятно, что такой подход, основанный на экспертном выборе, совсем не способствует выработке единой процедуры социального регионального развития. В сложившихся условиях российские исследователи осуществляют самостоятельный выбор индикаторов для оценки уровня регионального социального развития, его прогнозирования.

Как правило, анализу подвергаются такие составляющие социальной сферы как уровень и качество жизни; социальная среда; жилищные условия; медицина, образование, наука; ряд других показателей.

На наш взгляд, достаточно важную информацию о социальном развитии региона можно получить, анализируя блок показателей, условно названный «Культура, отдых, спорт и туризм», который остается фактически незамеченным в работах других авторов.

Наиболее значимые его индикаторы представлены в таблице 1.

Таблица 1

№ п/п	Название индикатора	Единица измерения
1.	Численность зрителей театров на 10 000 человек	Шт.
2.	Число посещений музеев на 10 000 человек	Шт.
3.	Отношение средней заработной платы работников учреждений культуры к средней заработной плате по субъекту РФ	%
4.	Условная доля населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, в общей численности населения	%
5.	Количество спортивных сооружений на 1000 человек населения	Шт.

Все пять показателя ежегодно публикуются в статистическом сборнике «Регионы России. Социально-экономические показатели». При этом все они находятся в прямо пропорциональной зависимости с уровнем социального развития региона.

Интегральный индикатор социального развития региона на основе блока показателей «Культура, отдых, спорт и туризм» можно подсчитать по следующей формуле:

$$I = \sum_{i=1}^5 q_i L_i, \quad (1)$$

где q_i — весовой коэффициент или «вес» каждого из показателей ($\sum_i q_i = 1$), L_i — числовые значения каждого из описанных частных показателей, I — числовое значение интегрального индикатора социального развития.

В нашем случае весовые коэффициенты на основании мнения экспертов и мнения других авторов [8, 9] можно принять равными:

- для численности зрителей театров на 10000 человек — 0,04;
- для числа посещений музеев на 10000 человек — 0,09;
- для отношения средней заработной платы работников учреждений культуры к средней заработной плате по субъекту РФ — 0,39;
- для условной доли населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, в общей численности населения — 0,04;
- для количества спортивных сооружений на 1000 человек населения — 0,44.

С помощью табличного процессора «Microsoft Excel» производятся вычисления интегрального индикатора регионального социального развития для каждого из существующих российс-

ких регионов. Абсолютный вид всех показателей приводится к относительному виду путем приведения их к показателям средним по РФ.

Для приведения всех индикаторов к относительному виду используются две формулы:

· для индикаторов прямо пропорциональных уровню социального регионального развития:

$$l_i = \frac{L_i}{L_{rus}}, \quad (2)$$

где l_i — значение соответствующего относительного показателя; L_i — значение соответствующего абсолютного показателя, L_{rus} — значение среднероссийского абсолютного показателя;

· для индикаторов обратно пропорциональных уровню социального регионального развития:

$$l_i = \frac{L_{rus}}{L_i}, \quad (3)$$

где l_i — значение соответствующего относительного показателя; L_i — значение соответствующего абсолютного показателя, L_{rus} — значение среднероссийского абсолютного показателя.

Данный подход подразумевает максимально наглядный вид относительных показателей в плане восприятия — показатели, численное значение которых превосходит единицу, превышают среднероссийский уровень социального развития; в случае численных значений менее единицы — соответствуют уровню социального развития ниже среднероссийского.

Объектом исследования уровня социального развития на основе блока «Культура, отдых, спорт и туризм» являлись регионы Центрального федерального округа (ЦФО). Числовые значения обобщенного показателя уровня социального развития представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Значения интегрального индикатора социального развития регионов ЦФО
на основе блока «Культура, отдых, спорт и туризм» (данные на 31.12.2019 года)**

Регион Центрального Федерального округа	Значение интегрального индикатора социального развития	Место в Центральном Федеральном округе
Тамбовская обл.	1,52	1
Белгородская обл.	1,30	2
Воронежская обл.	1,20	3
Смоленская обл.	1,18	4
Тверская обл.	1,17	5
Владимирская обл.	1,16	6
Липецкая обл.	1,15	7
г. Москва	1,10	8
Ярославская обл.	1,09	9
Костромская обл.	1,05	10
Брянская обл.	1,04	11
Рязанская обл.	1,03	12
Калужская обл.	1,02	13
Курская обл.	0,99	14
Тульская обл.	0,97	15
Ивановская обл.	0,96	16
Орловская обл.	0,93	17
Московская обл.	0,72	18

Как видно из таблицы, с небольшим отрывом на первых двух строках рейтинга оказались Тамбовская и Белгородская области. Наихудшее положение социального развития по блоку показателей «Культура, отдых, спорт и туризм» демонстрируют Орловская и, особенно, Московская области. Можно также отметить, что тринадцать областей из восемнадцати превысили среднероссийский уровень.

Таким образом, числовые значения интегрального индикатора социального развития на основе блока показателей «Культура, отдых, спорт и туризм» позволяют:

- составить наглядную компаративную картину уровня социального развития для регионов ЦФО;
- распространить полученный опыт на исследование в других федеральных округах РФ;
- предположить перспективность исследований по описанной методике в пространственном и временном аспектах.

Список литературы

1. Зубаревич Н.В. Роль человеческого капитала в социально-экономическом развитии регионов России / Н.В. Зубаревич, А.Я. Бурдяк, Р.Р. Хасанова, Н.В. Мкртчян. Социальное развитие и демография регионов России: осенние тренды 2018 г. (по результатам регулярного мониторинга ИНСАП РАНХиГС). 2019. Т. 26. № 2. С. 76–90.
2. Галлямов Р.Р. Социальное развитие регионов в контексте социализации экономики: эволюционные этапы исследования и основные теоретические подходы в отечественной науке / Р.Р. Галлямов. Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-2 (85). С. 355–358.
3. Регионы России (социально-экономические показатели) [Электронный ресурс] / Росстат России. — Режим доступа: https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b18_14p.
4. Рослякова С.В. Социально-экономическое развитие регионов России / С.В. Рослякова. Актуальные проблемы экономики современной России. 2016. № 3. С. 511–513.
5. Безденежных Т.И. Социально-экономическое развитие регионов России: проблемы и пути решения / Т.И. Безденежных, М.М. Макенов. Региональная экономика: теория и практика. 2017. № 3 (438). Т. 15. С. 541–552.
6. Макаренцева А.О. Демографическая ситуация и социально-экономическое развитие регионов России в первой половине 2020 г. / А.О. Макаренцева, Н.В. Мкртчян, Н.В. Зубаревич. Экономическое развитие России. 2020. № 10. Т. 27. С. 73–88.
7. Боталова М.Е. Методика позиционирования регионов по динамике комплексного развития социальной инфраструктуры / М.Е. Боталова. Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2018. № 2 (69). С. 119–130.
8. Бычков И.В. Весовые коэффициенты в методе взвешенных наименьших квадратов / И.В. Бычков, В.И. Заркальцев, А.В. Казазаева. Сибирский журнал вычислительной математики. 2015. Т. 18. № 3. С. 275–288.
9. Лисова Е.В. Моделирование социально-экономических процессов региона / Е.В. Лисова. Путеводитель предпринимателя. 2020. Т. 13. № 1. С. 130–136.

References

1. Zubarevich N.V. Rol' chelovecheskogo kapitala v social'no-ekonomicheskom razvitii regionov Rossii / N.V. Zubarevich, A.YA. Burdyak, R.R. Hasanova, N.V. Mkrtchyan. Social'noe razvitie i demografiya regionov Rossii: osennie trendy 2018 g. (po rezul'tatam regul'yarnogo monitoringa INSAP RANHiGS). 2019. T. 26. № 2. S. 76–90.
2. Gallyamov R.R. Social'noe razvitie regionov v kontekste socializatsii ekonomiki: evolyucionnye etapy issledovaniya i osnovnye teoreticheskie podhody v otechestvennoy nauke / R.R. Gallyamov. Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2017. № 8-2 (85). S. 355–358.
3. Regiony Rossii (social'no-ekonomicheskie pokazateli) [Elektronnyj resurs] / Rosstat Rossii. — Rezhim dostupa: https://rosstat.gov.ru/bgd/regl/b18_14p.
4. Roslyakova S.V. Social'no-ekonomicheskoe razvitie regionov Rossii / S.V. Roslyakova. Aktual'nye problemy ekonomiki sovremennoj Rossii. 2016. № 3. S. 511–513.
5. Bezdenezhnyh T.I. Social'no-ekonomicheskoe razvitie regionov Rossii: problemy i puti resheniya / T.I. Bezdenezhnyh, M.M. Makenov. Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika. 2017. № 3 (438). T. 15. S. 541–552.

6. Makarenceva A.O. Demograficheskaya situatsiya i social'no-ekonomicheskoe razvitie regionov Rossii v pervoj polovine 2020 g. / A.O. Makarenceva, N.V. Mkrtchyan, N.V. Zubarevich. Ekonomicheskoe razvitie Rossii. 2020. № 10. T. 27. S. 73–88.
7. Botalova M.E. Metodika pozicionirovaniya regionov po dinamike kompleksnogo razvitiya social'noj infrastruktury / M.E. Botalova. Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava. 2018. № 2 (69). S. 119–130.
8. Bychkov I.V. Vesovye koefitsienty v metode vzveshennykh naimen'shih kvadratov / I.V. Bychkov, V.I. Zarkal'cev, A.V. Kazazaeva. Sibirskij zhurnal vychislitel'noj matematiki. 2015. T. 18. № 3. S. 275–288.
9. Lisova E.V. Modelirovanie social'no-ekonomicheskikh processov regiona/ E.V. Lisova. Putevoditel' predprinimatel'ya. 2020. T. 13. № 1. S. 130–136.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
У 68

У 68 Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Т. 21, № 2. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2022. — 80 с.

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 21 № 2 2022

