

# Экономический вектор



Санкт-Петербург  
2024

**"Экономический вектор"**

**№ 1(36)2024**

**Учредитель:**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)" (СПбГТИ(ТУ))

**Главный редактор**

Табурчак Алексей Петрович, д.э.н., проф

**Зам. главного редактора**

Салько Д.Ю., к.э.н., доцент

**Научный редактор**

Воронов А.А., к.э.н., доцент

**Ответственный секретарь**

Пилипенко К.В.;

**Корректор**

Воронова Т.Б.

**Редакционная коллегия:**

Цацулин А.Н., д.э.н., проф.,  
почётный работник высшего  
профессионального образования РФ;

Любарская М.А., д.э.н., проф.;

Полярус А.В., д.э.н., проф.;

Дорошенко Ю.А., д.э.н., проф.;

Ходос Д.В., д.э.н., доц.;

Воронов А.А., к.э.н., доцент;

Синицына А.А. (Севергина А.А.), к.э.н., доцент;

Дудырева О.А., к.э.н., доцент;

Салько Д.Ю., к.э.н., доцент

Зелезинский А.Л., к.п.н., доцент

Хайдаров А.Г., к.т.н., доцент

Maurer Thomas, Ph.D. in solid state physics, Professor

Moutinho Nuno Filipe, Ph.D. in economics, Professor

Elioglu Svetlana, Ph.D. in economics, Associate Professor

Fernandes Paula Odete, Ph.D. in economics, Professor

Индекс журнала в Объединённом каталоге  
"Пресса России" – 93604

Журнал включён в базу данных "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ), размещаемой на платформе Научной электронной библиотеки на сайте <http://elibrary.ru/>

Журнал включён в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, учёной степени доктора наук (Перечень ВАК)

При перепечатке ссылка на журнал обязательна

Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей

© Издательство СПбГТИ(ТУ), 2023

© Коллектив авторов, 2023

*Периодическое издание*

**"Экономический вектор"**

**№ 1(36)2024**

**Главный редактор**

Табурчак Алексей Петрович, д.э.н., проф

Ответственный секретарь, Пилипенко К.В.

тел. (812) 316-47-01, e-mail: [info@economicvector.ru](mailto:info@economicvector.ru)

---

Подписано в печать 15.03.2024. Сдано в набор 25.03.2024.

Печать цифровая. Формат 60x80/8.

Объём 19,53 усл. л. Бумага офсетная. Тираж 300 экз.

---

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-60619 от 20 января 2015 года  
Выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзором)

Издательство Санкт-Петербургского государственного технологического института  
(технического университета), 190013, Санкт-Петербург, Московский пр., 26.  
Тел. (812) 316-47-01

Отпечатано: Типография "С-ПРИНТ", СПб., ул. Обручевых, д. 7

## Содержание

### I. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С. Фискальная политика и эффективность хозяйственной системы России.....	5
Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С., Михайлов Ю.И. Фискальная политика развития России.....	13

### II. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Зелезинский А.Л., Архипова О.В., Жемчугова Е.В. Проблема имиджа и репутации в современном российском бизнесе.....	17
Сергеев Л.И., Сергеев Д.Л. Взаимосвязь состояния здоровья населения и прибыльности в продовольственной сфере.....	22

### III. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

Зелезинский А.Л., Архипова О.В. Особенности разработки и внедрения системы менеджмента качества на предприятиях индустрии гостеприимства.....	34
Коноплева В.С., Герасимова А.В., Коноплева И.А. Конкурентоспособность предприятия, как инструмент повышения эффективности его функционирования.....	39
Лабоськин М.А. К вопросу о таможенном аудите и таможенном мониторинге как проявлению новых подходов таможенного контроля после выпуска товаров.....	48
Николаев В.В. Анализ развития и прогноз рынка логистических услуг в России.....	51

### IV. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

Драбенко В.А., Драбенко Д.В., Величко Р.О. Анализ изменений трудовой миграции в РФ из стран СНГ за период с 2020 по 2023 годы.....	55
Лебедева А.В., Новикова Е.Н. Проблемы современного рынка труда в России.....	60
Любарская М.А., Запруднов А.А. Роль государственно-частного партнёрства в развитии систем водоснабжения в различных регионах мира.....	70
Соколова Е.Н., Бутко Д.В. Роль особых экономических зон в решении региональных проблем.....	75

### V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

Долматеня Ю.В., Кучумов А.В., Еремичева П.Ю. Сегментация потребителей нишевых туристских услуг.....	79
Кучумов А.В., Сафронов М.А., Богров И.В., Еремичева П.Ю. Исследование проблемы антропогенного влияния в экологическом туризме.....	85

Ходос Д.В., Мушенко Р.Д. <b>Перспективы развития рынка профессионального оборудования в условиях трансформации сферы медицинских услуг в РФ</b> .....	92
<b>VI. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ</b>	
Баринов М.А. <b>Инновационное развитие российских экономических систем на современном этапе: региональный аспект</b> .....	101
Викуленко А.Е., Михайлов Ю.И., Колесников А.М. <b>Интеграция образования и производства путём создания и развития латеральных кластеров – это двигатель экономики страны</b> .....	108
Драбенко В.А., Драбенко Д.В., Смирнова А.А. <b>Тренды использования ИТ-технологий на предприятиях химической отрасли</b> ....	119
Касаткин Д.М. <b>Инновации как фактор, определяющий рыночную стоимость публичных компаний</b> .....	123
Коноплева В.С., Герасимова А.В., Коноплева И.А. <b>Совершенствование процесса отбора персонала на деревообрабатывающем предприятии</b> .....	127
Лабоськин М.А., Николаев В.В. <b>Сравнительный анализ аудита, комплаенса и форензика в рамках обеспечения экономической безопасности организации</b> .....	137
Пасечник Е.Д. <b>Управление жизненным циклом клиентов автомобильных дилеров с применением инновационных ИТ-платформ</b> .....	141
<b>VII. ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ: ПРОБЛЕМЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА. ЭКОНОМИКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА</b>	
Любарская М.А., Роганович И.Б. <b>Экономический, экологический и социальные эффекты развития региональных систем гостеприимства на примере Прибайкалья</b> .....	146
<b>VIII. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА</b>	
Куртасова М.М., Конягина М.Н. <b>Микрозаём – путь к развитию или банкротству?</b> .....	151
<b>IX. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА</b>	
Ивченко Б.П., Черненко В.А., Воронов А.А. <b>Межотраслевые балансы – связующее звено развития экономики Российской Федерации</b> .....	155
Шишкина Д.Н. <b>Прогноз экономического эффекта применения ИИ в строительстве: анализ и актуальность</b> .....	163

# I. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 338 262 (100)

A.E. Vikulenko, [L.S. Glukharev](#)

## FISCAL POLICY AND EFFICIENCY OF THE RUSSIAN ECONOMIC SYSTEM

In Russia, demand inflation persists with an excess cash overhang, which is credited to deposit accounts in banks. The fiscal policy of the country does not adjust the economy to high efficiency and social justice. Distributive relations are needed. Direct taxes affect the pricing strategy of a business, while indirect taxes provoke inflation. The fundamental disadvantage of the immature market as a spontaneous regulator aimed at maximizing unit profit and profitability, and not at maximizing the physical volume of sales, and capacity utilization is confirmed. The tax system brings to the fore the fiscal function of taxes, and does not perform a stimulating one. It should be taxed to stimulate the creation of business conditions characteristic of a competitive market.

**Keywords:** inflation of demand, efficiency of material production, system of distributive relations, fiscal policy of the country, social justice, stimulation of economic conditions inherent in a competitive market.

A.E. Видуленко<sup>1</sup>, [Л.С.Глухарёв<sup>2</sup>](#)

## ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

В России сохраняется инфляция спроса с избыточным денежным навесом, который зачисляется на депозитные счета в банках. Фискальная политика страны не настраивает экономику на высокую эффективность и социальную справедливость. Необходимы распределительные отношения. Прямые налоги влияют на ценовую стратегию бизнеса, а косвенные налоги провоцируют инфляцию. Подтверждается принципиальный недостаток незрелого рынка как стихийного регулятора, нацеленного на максимум удельной прибыли и рентабельности, а не на максимум физического объёма продаж, и загрузку производственных мощностей. Налоговая система выводит на первый план фискальную функцию налогов, и не выполняет стимулирующую. Налогами следует стимулировать создание условий хозяйствования, свойственных конкурентному рынку.

**Ключевые слова:** инфляция спроса, эффективность материального производства, система распределительных отношений, фискальная политика страны, социальная справедливость, стимулирование условий хозяйствования, свойственных конкурентному рынку.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-5-12

Состояние российской экономики в последние годы заметно улучшилось. Россия достойно ответила на санкции Запада, продемонстрировала способность к экономическому росту в условиях навязанного нам ограничения внешнеэкономической деятельности. Растёт объём национального производства, значительно снизились темпы инфляции. Однако использование производственного потенциала страны, эффективность производства в постсоветский период ещё недостаточны. Медленно улучшается положение дел в социальной сфере.

<sup>1</sup> Видуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики Факультета экономики и менеджмента, доктор экономических наук, профессор; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics of the Faculty of Economics and Management, Doctor of Economics, Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Technological Institute (Technical University)", Saint-Petersburg

E-mail: [Viku20078@rambler.ru](mailto:Viku20078@rambler.ru)

<sup>2</sup> [Глухарёв Л.С.](#), кандидат экономических наук, доцент.

[Glukharev L.S.](#), PhD in Economics, Associate Professor

После тяжёлых испытаний последних лет советского периода – либерализации цен, конфискации трудовых сбережений россиян, испытаний бедностью – сохраняется инфляция. Осталось в памяти тяжёлое состояние макроэкономической нестабильности последних лет СССР – инфляции спроса с большим избыточным денежным навесом. Последний отоваривался в очередях, на чёрном рынке или не отоваривался вовсе. В значительной сумме он зачислялся на депозитные счета в банке. Избыточная денежная масса была устранена после либерализации цен в 1992 г., но с тяжёлыми потерями для населения. Трудовые сбережения населения были по существу конфискованы.

В 90-е гг. прошлого века инфляция спроса трансформировалась в инфляцию издержек при недостаточной эффективности производства. В скрытой форме инфляция издержек была спутником советской экономики долго. Централизованно устанавливаемые цены неоднократно пересматривались в сторону роста. Их базой была среднеотраслевая себестоимость, искусственно завышаемая предприятиями накануне пересмотра цен. Важность политики ресурсосбережения декларировалась, но нормой жизни не была.

Переход к рынку состоялся при тяжёлом состоянии российской экономики. Тридцатилетний опыт следования по рыночной колее пока не привёл к обнадёживающим результатам в экономической и социальной сфере. Законодательное сдерживание монополизма в производстве не привело к подлинной конкуренции с её благотворным влиянием на экономику, в том числе через льготные для потребителей цены конкурентного рынка.

Между тем в России должны проявляться факторы, способствующие быстрому экономическому росту и блокирующие инфляцию. Страна обеспечена собственными энергетическими ресурсами, что должно положительно влиять на уровень внутренних цен по разветвлённой цепи смежников, учитывая разветвлённые хозяйственные связи нефтегазового комплекса. С скромные доходы граждан должны сдерживать инфляцию спроса [2].

Корень зла видится в том, что со становлением рыночной экономики принижается роль государства в научных изысканиях и на практике. Рынок и государство как институты не взаимозаменяемы. Важные функции регулирования хозяйственной жизни при всех обстоятельствах сохраняются за государством. В центре внимания исследователей сегодня рыночные и государственные рычаги, обеспечивающие равновесное состояние экономических систем различных иерархических уровней. Между тем равновесных состояний национальной экономики много. Один из вариантов реализуется, но вовсе не обязательно при эффективном использовании совокупности ресурсов. Инфляция в России как раз и отражает недостаточную эффективность материального производства и системы распределительных отношений.

Государство вместе с Центральным банком весьма активно в денежно-кредитной сфере. Соответствующую стратегию пока трудно назвать эффективной. Манипулирование банковскими резервами, ставкой рефинансирования и операции на открытом рынке (операции с ценными бумагами) ожидаемых положительных результатов пока не принесли. Денежная эмиссия Центрального банка не способствует сдерживанию инфляции, хотя и даёт государству доход – сеньораж. В этом случае государство, призванное защищать интересы своих граждан, возлагает на них бремя дополнительных расходов, провоцируется рост цен.

Налогово-бюджетная система страны (фискальная политика) не настраивает экономику на высокую эффективность и социальную справедливость. В условиях рыночной свободы обязательно перераспределение части созданного национального дохода через бюджет. Борьба с бедностью, социальная защита граждан, поддержание обороноспособности страны, охрана окружающей среды не могут быть возложены на рынок как регулятор. На первый план выходит государство с его фискальной системой. Последняя распадается на две ветви – налоговую и бюджетную. Развитие экономики не может направляться только рынком с его индифферентностью к справедливости, к согласованию личных, групповых и общественных интересов. Теоретически рынок обеспечивает эквивалентный обмен, но необходим и неэквивалентный обмен по условиям справедливости и устранения бедности. Пенсионеры не платят налогов и не должны их платить, что согласовано с требованиями социальной справедливости [3].

Распределительные отношения и отношения вторичного распределения (перераспределения) жизненно необходимы. Сочетание тех и других отношений возможно только при определённом участии государства в процессе перераспределения части национального дохода. По нашему мнению, необходимо и направляющее участие государства в процессе ценообразования.

Совершенно свободных рыночных цен, направляемых лишь рыночной конъюнктурой, не бывает. По существу, такой вывод подтверждается практикой налогообложения в России и за рубежом. Так называемые косвенные налоги оказывают непосредственное

влияние на уровень цен, являясь ценовыми надбавками. Прямые налоги в значительной мере влияют на ценовую стратегию бизнеса, стратегию фирм и торговых посредников в целом.

В нашей стране с начала 90-х гг. прошлого века важное место в структуре налогов играют косвенные налоги, или налоги на потребительский сектор в основном. Назовём вещи своими именами: косвенные налоги провоцируют инфляцию. Если в передовых зарубежных странах значительные косвенные налоги уместны в связи с высокими жизненными стандартами населения, то в России это не так. Переложение налогового бремени с производства на сферу потребления преждевременно. Оно мешает решению неотложных социальных задач, не побуждает бизнес к изысканию резервов повышения эффективности производства.

Широко распространённое мнение о том, что на бизнес в России возложено чрезмерное налоговое бремя, не подтверждается на практике. Если цены отражают общественно необходимые издержки производства товаров, то они должны снижаться под влиянием научно-технического прогресса и совершенствования организации производства. В России же не стала нормой жизни даже стабилизация цен, не говоря об их снижении.

Для сдерживания инфляции государство с начала 90-х гг. прошлого века регулировало рентабельность продаж в продажных ценах. Но это регулирование было быстро отменено на том основании, что оно ограничивает рыночную свободу, не давая весомых экономических результатов. По нашему мнению, устранение государственного контроля над уровнем рентабельности продаж было ошибочным решением, игнорирующим специфику момента в России. Отказ от регулирования рентабельности продаж сопровождался неуправляемым ростом цен при низких жизненных стандартах. Товаропроизводители и торговые посредники сосредоточили усилия на производстве товаров с малой эластичностью спроса по ценам. Таковы товары первой необходимости.

Рыночные агенты озабочены не столько физическим объёмом продаж и полным использованием производственных мощностей, сколько массой прибыли, получаемой за счёт искусственно высокой рентабельности продаж. Прибыль не столько зарабатывается, сколько получается за счёт ущемления интересов покупателей.

Авторы работы не разделяют мнения о несостоятельности прибыльной мотивации бизнеса в социально ориентированной экономике. Прибыль не обязательно получается за счёт взвинчивания цен и рентабельности продаж. Она может получаться и за счёт наращивания физического объёма производства и продаж при умеренных ценах и рентабельности. Во втором случае прибыль зарабатывается, а приоритет потребителя обеспечен.

Теоретически на зарабатывание прибыли настроен конкурентный рынок. Конкурентная фирма не в состоянии проводить политику ценового диктата. Она принимает к сведению умеренную отраслевую цену. Максимизируя физический объём продаж, конкурентная фирма смиряется с "плавающей" рентабельностью. При снижении рентабельности растёт масса прибыли, и равновесное состояние конкурентной фирмы достигается по критерию максимума прибыли.

Так называемые равновесные цены сегодня противоречивы. Продавец трактует цену как некую сумму нижнего предела за единицу товара. Он рад бы повысить эту цену, но тогда значительная часть потенциальных покупателей не признает цену равновесной и откажется от приобретения товара (услуги). Напротив, покупатели трактуют равновесную цену как цену верхнего предела. Они не против снижения цены, но лишены возможности давления на рыночные цены. По товарам первой необходимости дело обстоит именно так [4].

Равновесные рыночные цены в России сегодня не настроены на полное использование производственных мощностей и вытесняют с рынка часть потенциальных покупателей. Искусственное ограничение физического объёма продаж отрицательно влияет и на занятость.

Искусственно раздут авторитет теории предельной полезности. Теория предельной полезности, распространяемая на процесс ценообразования, не является достойной заменой теории трудовой стоимости. Субъективная ценность благ в представлении покупателей разная, но мы её не знаем. Факт отказа потребителя от приобретения товара отражает платёжеспособность покупателя, а не его субъективную оценку блага.

Цена живого труда в России низкая. Вопреки современной Западной экономической теории, рассматривающей свободное время как альтернативу труду, россиянам приходится трудиться при скромной типичной заработной плате. Работодатель волен установить ставку оплаты труда на искусственно низком уровне. Скромны типичные доходы

многомиллионной армии пенсионеров. Труженики часто в состоянии приобрести только товары и услуги первой необходимости, отказывая себе в других товарных группах и в накоплениях. Свободные рыночные цены в России сочетаются с недостаточными сбережениями по условиям расширенного производства. Ситуация становится нетерпимой, если монополизировано производство товаров первой необходимости, не имеющих заменителей.

На рынке взаимосвязаны не только цены на комплементарные товары и товары – заменители друг друга. Практически взаимосвязаны цены всех товаров. Так, цены на рублёмкие нефть и природный газ в значительной степени влияют непосредственно или опосредованно на цены широкой гаммы товаров и услуг. Учитывая особую роль нефтегазового комплекса в России, свободные рыночные цены здесь недопустимы.

Представление о равновесных рыночных ценах как об атрибуте, обеспечивающем равноправие продавца и покупателя, даже приоритет потребителя, на практике далеко от истины. Каждая женщина, посетившая универмаг, посетит секцию с модными шубами. Но не каждая купит шубу. Субъективная оценка этого товара высока у всех женщин, но при разной платёжеспособности. Российская практика подтверждает принципиальный недостаток незрелого рынка как стихийного регулятора Он (недостаток рынка) видится в его нацеленности на максимум удельной прибыли и рентабельности, а не на максимум физического объёма продаж, не на максимальную загрузку производственных мощностей.

Фискальная система страны призвана устранить принципиальные недостатки ценообразования в условиях незрелого рынка, находящегося в стадии становления. Участие государства в процессе ценообразования через фискальную систему призвано сдерживать инфляцию. С этой задачей налоговая система России явно не справляется [1].

Налоговая система выводила и выводит на первый план фискальную функцию налогов, но она не выполняет достойно стимулирующей функции. Выручка от реализации продукции (услуг) одна и та же при поставке на рынок 10 единиц продукции по 20 руб. за единицу и 20 единиц продукции по цене 10 руб. за единицу. Понятно, что товаропроизводитель предпочтёт первый вариант, если его эгоизм не сдерживается средствами государственного влияния.

Сторонники рынка ищут аргументы в пользу ослабления налогового бремени, мало заботясь о том, заработано ли налогоплательщиками право на льготные налоги. Незаработанные бизнесом доходы возлагают чрезмерную нагрузку на государственный бюджет. Самофинансирование и бюджетное финансирование сосуществуют в России, но при неудачной структуре. Стенания предпринимательского сектора по поводу тяжёлого налогового бремени не следует принимать на веру. Льготные налоги надлежит заработать, проводя политику стабильных, а затем и снижающихся цен.

Исторически судьба России сложилась так, что с закономерностью роль государства в экономике была велика, а становление зрелых рыночных отношений задерживалось. На состоянии экономики отрицательно сказалось длительное отсутствие конкуренции.

В советское время с идеологических позиций и ошибочно трактовалась роль конкуренции в развитии экономики. Само государство тормозило конкуренцию, якобы порождающую коммерческую тайну. Положительное влияние конкуренции на эффективность производства и уровень цен отрицалось, хотя конкуренция была признана ещё Екатериной Второй. Тогда была признана и большая роль денежно-кредитной системы. Но фискальная система долгими столетиями была ориентирована на сбор максимальных налогов в ущерб стимулирующей функции налогов. Казна обеспечивалась доходами, но государство недостаточно влияло на эффективность производства.

Приоритет фискальной функции налогов перед стимулирующей функцией имел много причин: многовековая агрессивность окружающего мира, вынуждавшая Русь и Россию нести огромные издержки на поддержание обороноспособности страны, суровые природно-климатические условия с неопределёнными и в принципе низкими экономическими результатами аграрной хозяйственной деятельности. Компенсировать риски предназначено государство с его централизованным бюджетом – из этого исходило руководство страны.

Обращаясь к истории экономики России, отметим существенный момент: наша цивилизация по историческим меркам сравнительно молода. Об этом хорошо сказал наш выдающийся историк Л.Н. Гумилев: "Поскольку мы на 500 лет моложе, то, как бы мы ни изучали европейский опыт, мы не сможем сейчас добиться благосостояния и нравов, характерных для Европы. Наш возраст, наш уровень пассионарности предполагает совсем другие императивы поведения. Это вовсе не значит, что нужно с порога отвергать чужое.



Изучать иной опыт можно и должно, но стоит помнить, что это именно чужой опыт" [1], [3]. Ведущую роль государства в экономике привнесла не Октябрьская революция 1917 г., а многовековая экономическая история.

В советский период развития экономики ограничивалась рыночная свобода, а роль государства была велика. В систему товарно-денежных отношений были встроены плановые стабильные цены. Жизнь не подтвердила их преимуществ перед ценами относительно свободными. Стабильные цены единого для страны плана были не гибки, не реактивны, не изменялись под влиянием рыночной конъюнктуры, не стимулировали в достаточной мере научно-технический прогресс. Однако либерализация цен в 90-е гг. прошлого века также была неудачной. Она сочеталась с новой налоговой системой, с непомерной нагрузкой бремени расходов на потребителя. Либерализация цен с начала 1992 г. сопровождалась появлением новой налоговой системы и резким снижением реальных доходов граждан.

Государственная система вспомоществования бедным через избирательное повышение пенсий и пособий, через индексацию минимальных доходов граждан сопровождалась стремлением рыночных агентов повышать цены в меру роста доходов потребителей. Вместо защиты прав потребителей имел место всплеск инфляции, необоснованный рост розничных цен. Как оправдать рост цен на хлеб и кондитерские изделия при рекордном урожае зерновых? Эта товарная группа не имеет заменителей при искусственно высоких ценах. Совокупный спрос не снижается при любых ценах. Так называемые равновесные цены в этом случае обирают граждан, в первую очередь бедных [8].

Со становлением рынка в России в 90-е гг. прошлого века стал неудачно и стремительно заимствоваться зарубежный опыт ограниченного государственного регулирования экономики. В частности, подражательный характер носит современная налоговая система и бюджетная политика России. Но в передовых странах мира значительны типичные доходы граждан. На смену ценовой конкуренции товаров пришла конкуренция качества. В России ценовая конкуренция сохраняет свои позиции. Большая товарная группа как бы выталкивается рынком в связи с низким платёжеспособным спросом. В условиях рыночной свободы производители вольничаят с ценами.

Вообще, большая роль материального стимулирования производства из центра понята людьми давно. Ещё во взаимоотношениях рабовладельцев и рабов появились зачатки материального стимулирования (рабы на пекулии), аренда земли. Позднее взаимоотношения феодалов – собственников земли и крепостных крестьян эволюционировали в направлении всё более зрелых отношений собственников земли и крепостных. Назовём в России исполщину, барщину, оброк. Однако государство как институт, формирующей материальную заинтересованность в результатах труда, до сих пор не на высоте требований. Стимулирующая функция налоговой системы признаётся, но мало что делается для её развития.

Налоговая система России консервативна на протяжении веков. Даже экономические новации Петра Великого не были эффективными. Замена подворного налогообложения подушным решала задачу наполнения государственного бюджета дополнительными доходами, но не задачу стимулирования производства.

Достойна упоминания новая экономическая политика большевиков с заменой продразверстки гораздо более лёгким продналогом. В период НЭПа был сделан шаг в сторону создания экономики смешанного типа, рыночной в своей основе, но с сохранением за государством командных высот в управлении. Однако советское руководство быстро и обесценило НЭП, допустив диспаритет цен на продукцию промышленности и сельского хозяйства. Крестьянство – ведущий трудовой класс страны – было обречено на бедность, в том числе налоговыми средствами. Инфляция спроса долго предотвращалась средствами, чуждыми социалистическим идеалам. Назовём массовое производство и реализацию крепких спиртных напитков.

Коллективизация характеризовалась господством административных методов управления в ущерб экономическим методам. Подлинно стимулирующей фискальная политика не стала. В 60-е гг. прошлого века была предпринята попытка стимулировать эффективное использование производственных фондов в условиях, когда СССР делил с США первое–второе места в мире по объёму капитальных вложений. Заметных положительных результатов плата за фонды не принесла. Фондоёмкость производства включалась в отпускные цены и через них плата за фонды перекладывалась на покупателя.

В СССР мало учитывались достижения Западной экономической школы, в том числе теория эффективного спроса Дж. Кейнса [2] (1883–1946). В рамках этой теории фискальная политика используется для борьбы с инфляцией и безработицей. В США в

30-е гг. 20-го века система Дж. Кейнса использовалась как часть нового курса Ф. Рузвельта. Она отмечена возрастанием роли государства в экономике [6].

Кейнсианцы исходят из альтернативного характера инфляции и безработицы, что не вполне подтверждается российскими реалиями наших дней. В течение нескольких десятилетий в России сочетаются инфляция и безработица. Поэтому теория эффективного спроса Дж. Кейнса не должна заимствоваться современной Россией автоматически. По Кейнсу, инфляцию надлежит сдерживать дополнительными налогами, а занятость стимулировать снижением налоговой нагрузки, что создаёт заинтересованность в создании новых рабочих мест. Но в СССР грозная скрытая инфляция появилась при тяжёлом налоговом бремени. Дальнейшее повышение налоговой нагрузки на бизнес отвергалось и до сих пор отвергается всеми агентами рыночной экономики.

По нашему мнению, неудачным был эксперимент с налоговыми обязательствами работающих граждан. Переход на равную (пропорциональную) налоговую ставку подоходного налога привёл к чрезмерной дифференциации индивидуальных доходов граждан, к нарушению закона распределения по труду. Теоретически оплата по труду сочетается с доходами по капиталу. Дивиденды по акциям выплачиваются из прибыли, но пока в России не созданы условия для процветания рынка ценных бумаг, нет и доверия граждан к этому рынку.

Фискальная система современной России, как выше отмечено, изначально предполагала ограничение рентабельности продаж в ценах. Такой порядок допускал опережающий рост цен по отношению к росту нормативных накоплений в составе цены. Тем самым стимулировалось снижение фондоёмкости производства, а также трудоёмкости при увеличении средних индивидуальных доходов. Стимулировалось снижение цен при опережающем падении нормы накоплений в цене.

Снижение налоговой нагрузки на бизнес не обязательно автоматически приводит к стимулированию эффективности производства, к сдерживанию инфляции и последующему снижению цен на сравнимую продукцию. Если спрос не эластичен, товаропроизводители не пойдут по пути снижения цен, а будут стремиться к росту удельной (штучной) прибыли и рентабельности. Долго отрицалось наличие скрытой инфляции в угоду идеологическим соображениям. В СССР накапливалась инфляция спроса, по нашему мнению, с периода руководства страной администрацией Н.С. Хрущева [3].

Вновь обратим внимание на то, что в современной налоговой системе России почётное место занимают косвенные налоги, каковыми являются НДС и акцизы. Дополнительные косвенные налоги на бизнес приводят к трансформации инфляции спроса в инфляцию издержек. Акцизы, по нашему мнению, просто недопустимо встраивать в структуру цен на товары первой необходимости [5]. Спрос на эти товары не эластичен по ценам. В результате при ограниченном потребительском бюджете пострадает спрос на другие товары и услуги. Косвенное налогообложение приводит к экстерналиям (отрицательным эффектам перелива) не по месту налогообложения, а в процессе производства и потребления товаров (услуг), не облагаемых значительными косвенными налогами [4].

Активная бюджетная политика последних десятилетий сопровождалась ростом номинальных доходов граждан и дополнительной нагрузкой на потребительский сектор. Бизнес отвечал ростом цен с переходом части средств по программам вспомоществования в руки предпринимательского сектора. Благие пожелания Правительства оборачивались раскручиванием инфляционной спирали. Государство в этих условиях вынуждено вновь и вновь индексировать доходы малоимущих граждан за счёт средств федерального бюджета и местных бюджетов. Перелив части дополнительных доходов в руки товаропроизводителей предотвращается в принципе за счёт дополнительных значительных налогов за повышение уровня цен. Но такое давление на цены государством отвергается либералами как ограничение рыночной свободы. Но её и следует ограничивать при отсутствии конкуренции. Сочетание свободного рыночного ценообразования и государственной поддержки малоимущих граждан плохая идея в современной России [6].

Налог на добавленную стоимость по всей цепочке отраслей и предприятий-смежников привёл к мультипликативному (множительному) росту цен. Тот же результат имели и имеют акцизы.

Правительству следует налоговыми средствами стимулировать создание условий хозяйствования, свойственных конкурентному рынку. По нашему мнению, налогами следует стимулировать рост физического объёма продаж при стабильных и снижающихся ценах, для чего налоговые обязательства по основным налогам корректируются в зависимости от динамического индекса цен ( $J_D$ ) (1):

$$J_o = \frac{\sum_{i=1}^m p_0 q_1 + \sum_{j=m+1}^n p_1 q_1}{\sum_{i=1}^m p_0 q_0}$$

Этот индекс рассчитывается в сопоставимых ценах базисного (нулевого) периода по  $m$  позициям сравнимой продукции и  $n$  – позициям несравнимой (новой) продукции. Цены на последнюю устанавливаются с учётом нормативной рентабельности, предписанной государством. Динамический индекс цен строится как индекс физического объёма продаж в условиях стабильных цен.

Налоговые обязательства последовательно по НДС, по прибыли и по налогу на имущество рассчитываются следующим образом (2, 3, 4):

$$\text{Налоговая база для исчисления НДС в периоде, следующем за базисным (2)} = \frac{\text{Добавленная стоимость в действующих ценах}}{J_d}$$

$$\text{Налоговая база для исчисления налога на прибыль (3)} = \frac{\text{Прибыль в действующих ценах}}{J_d}$$

$$\text{Налоговая база для исчисления налога на имущество (4)} = \frac{\text{Стоимость имущества}}{J_d}$$

Использование механизма сопоставимых цен ставит налоговые обязательства бизнеса в зависимость от достигнутой эффективности производства. Корректировка налоговых обязательств в зависимости от динамического индекса цен делает выгодным для налогоплательщика снижение цен. Оно не предписывается как обязательное, но становится именно выгодным [8]. Процесс производства и потребления благ сливаются воедино. Отпускные цены следуют за интересами потребителя, но учитываются и здоровые интересы производителя вместе с торговым посредником. Напротив, повышение цен становится невыгодным.

Фирма-налогоплательщик может реализовать при этом одну из двух стратегий экономического роста:

- стратегию расширения производства на базе стабильных и снижающихся цен на сравнимую продукцию и освоения новой, в принципе выгодной для потребителя продукции;

- стратегию роста цен при ограничении физического объёма продаж, что становится невыгодной по условиям налогообложения [7].

Может сложиться впечатление, что стратегия экономического роста, сопряжённая со снижением цен, будет и впредь отвергаться бизнесом. Однако не будем спешить с выводами и критикой предложения. Суть дела в том, что эластичность спроса, характеризующая зависимость изменения спроса на единицу изменения цены, не остаётся неизменной. По мере роста цен спрос даже на товары первой необходимости становится эластичным. Цены как бы набирают критическую массу, что вызывает реакцию отторжения товара частью покупателей или реакцию экономии средств в процессе потребления чрезмерно дорогих товаров. Крупный универсам "Перекрёсток" не от любви к ближнему ежемесячно вводит "день доброты", когда все товары реализуются по льготным розничным ценам. В утренние часы скидки с розничных цен устанавливаются для пенсионеров. Администрация универсама заботится о создании благоприятного образа универсама, но не только. Гибкая ценовая политика позволяет максимизировать физический объём продаж, как и круглосуточный режим работы.

Налоговыми средствами следует стимулировать стратегию льготных для потребителя цен. Государству следует далее позаботиться и о ресурсосбережении, т.е. о повышении эффективности производства и распределительных отношений. В этих целях мы предлагаем корректировать налог на имущество с учётом динамического индекса цен, создавая стимулы к росту фондоотдачи (снижению фондоёмкости производства). Проблему эффективного использования производственных фондов следует вернуть в число актуальных проблем научных изысканий и хозяйственной практики [7].

Следует стимулировать фондосберегающее и вообще ресурсосберегающее направление научно-технического прогресса. С этой целью заслуживает внимания разви-

тие финансового лизинга при участии государства. Авторы не предлагают вернуться к созданию исключительно государственных предприятий, которые в советское время были арендаторами основных производственных фондов у государства. Условиям рыночной экономики соответствует широкий спектр отношений собственности, при котором находится место и смешанной собственности.

Государству надлежит оказывать финансовую поддержку прежде всего тем отраслям и компаниям, которые готовы расширять производства при снижении цен и рентабельности. Компании-лизингополучатели, претендующие на выкуп новой техники, должны будут погасить государственную часть платежей по лизингу. Укрепление позиций частной собственности на средства производства будет сочетаться с заработанными льготами по обязательствам перед бюджетом.

Лизинговые компании совместно с государством будут способны оказать сдерживающее влияние на цены новой техники, поставляемой передовыми компаниями – производителями такой техники. Будет сдерживаться в конечном счёте и рост цен на продукцию, получаемую с применением новой техники [9].

Участие государства в договорах финансового лизинга будет замещать безвозвратное государственное финансирование бизнеса. Но государство сохранит позиции активного инвестора и кредитора на рынке новой техники.

Пора, наконец, навести порядок и элементарную справедливость в налогообложении живого труда. Бизнес обязан показать пример справедливой дифференциации доходов через среднюю заработную плату своих работников. Децильный коэффициент в России, отражающий соотношение в доходах 10% самых богатых граждан и 10% самых бедных, достигает 16-кратного разрыва, что выглядит как вызов элементарной справедливости в стране с исторически долговременными социалистическими идеалами [10]. Следует выводить из-под налоговой нагрузки замыкающие доходы работников производственных предприятий. Следует также поднять планку индивидуальных доходов, не облагаемых подоходным налогом.

#### Список использованных источников

1. Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С., Боциева М.С. "Проблема выбора эффективности и равновесия хозяйственных систем". СПбГТИ(ТУ) // Сборник научных трудов. 8-я научно-практическая конференция. – СПб.: Изд-во "Тандем", 2012. – С. 30-38.
2. Дж. Кейнс. Новый курс Рузвельта – Л., 2007. – С. 214.
3. Л.Н. Гумилев. От Руси к России. – Л., 1992. – С. 299.
4. Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С., Зачёсова Г.М., "Стимулирование эффективности хозяйственных систем средствами фискальной политики" // Изд-во СПбГТИ(ТУ). СПб. Типография "С-ПРИНТ". Журнал "Экономический вектор", 2018. – № 2(13). – С. 20-35.
5. Викуленко А.Е., Колесников А.И. "Системный кризис и развитие России", Смоленский гос. универс., г. Смоленск, 29.05.2020. – С. 25-38. – Курск: Изд-во ЗАО Университетская книга, 2020. – 288 с.
6. Викуленко А.Е., Колесников А.И. "Об инновационно-инвестиционном развитии предприятий" // СПб: Изд-во СПбГТИ(ТУ). Типография "С-ПРИНТ". Журнал "Экономический вектор". – 2018. – № 2(13). – С. 48-58.
7. Викуленко А.Е. "Хозяйственный механизм в условиях РФ" // Изд-во СПбГТИ(ТУ). СПб. Типография "С-ПРИНТ". Журнал "Экономический вектор". 2018. – № 2(13). – С. 04-11.
8. Викуленко А.Е. "Проблемы и перспективы экономического развития хозяйственного механизма России в XX и до первой трети XXI века" // Изд-во СПб. ЛИТМО. Журнал "Актуальные проблемы экономики и управления". – 2018. – № 1(26). – С. 42-57.
9. Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С., Зачёсова Г.М. "Ограничение инфляции средствами налогового регулирования" // Изд-во СПбГТИ(ТУ). СПб. Типография "С-ПРИНТ". Журнал "Экономический вектор". – 2017. – № 3(10). – С. 32-36.
10. Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С. "Рассмотрение концептуального подхода эффективного справедливого ценообразования" // СПбГТИ(У). Сборник научных трудов. 11-я научно-практическая конференция. – СПб.: Изд-во "Тандем", 2015. – С. 86-94.

УДК 338 262(100)

A.E.Vikulenko, L.S.Glukharev,  
Yu.I.Mikhailov

### FISCAL POLICY OF RUSSIA'S DEVELOPMENT

With the sanctions restricting Russia's foreign economic activity, high inflation remains, provoked by indirect taxes, which reflect the insufficient efficiency of material production in the system of distribution relations. Direct taxes have a significant impact on the pricing strategy of a business. The fiscal policy of the state does not adjust the economy to high efficiency and social justice. The profit is mainly obtained by infringing on the interests of buyers. Artificial restriction of the physical volume of sales negatively affects employment. The tax system brings the fiscal function of taxes to the fore. It is necessary to create incentives to increase the return on funds, reduce the capital intensity of production. The state should provide financial support, first of all, to those industries and companies that are ready to expand production with lower prices and increased profitability.

**Keywords:** inflation in Russia; profit, infringement of the interests of buyers, fiscal policy of the state; tax incentives for the growth of physical sales volume at stable and declining prices.

А.Е. Викуленко<sup>1</sup>, Л.С.Глухарёв<sup>2</sup>,  
Ю.И.Михайлов<sup>3</sup>

### ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ РОССИИ

При санкционном ограничении внешнеэкономической деятельности России сохраняется высокая инфляция, провоцируемая косвенными налогами, которые отражают недостаточную эффективность материального производства в системе распределительных отношений. Прямые налоги в значительной мере влияют на ценовую стратегию бизнеса. Фискальная политика государства не настраивает экономику на высокую эффективность и социальную справедливость. Прибыль в основном получается за счёт ущемления интересов покупателей. Искусственное ограничение физического объёма продаж отрицательно влияет на занятость. Налоговая система выводит на первый план фискальную функцию налогов. Необходимо создавать стимулы к росту фондоотдачи, снижению фондоёмкости производства. Государству надлежит оказывать финансовую поддержку, прежде всего, тем отраслям и компаниям, которые готовы расширять производство при снижении цен и повышении рентабельности.

**Ключевые слова:** инфляция в России; прибыль, ущемление интересов покупателей, фискальная политика государства; налоговое стимулирование роста физического объёма продаж при стабильных и снижающихся ценах.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-13-16

Россия продемонстрировала способность к экономическому росту в условиях навязанного нам ограничения внешнеэкономической деятельности. Растёт объём национального производства, значительно снизились темпы инфляции. Однако использование производственного потенциала страны, эффективность производства в постсоветский период ещё недостаточны. Медленно улучшается положение дел в социальной сфере. Сохраняется инфляция. Осталось в памяти тяжёлое состояние макроэкономической неустойчивости последних лет СССР [1]. Избыточная денежная масса была устранена по-

<sup>1</sup> Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики Факультета экономики и менеджмента, доктор экономических наук, профессор; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics of the Faculty of Economics and Management, Doctor of Economics, Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Technological Institute (Technical University)", Saint-Petersburg

E-mail: Viku20078@rambler.ru

<sup>2</sup> Глухарёв Л.С., кандидат экономических наук, доцент.

Glukharev L.S., PhD in Economics, Associate Professor

<sup>3</sup> Михайлов Ю.И., заместитель заведующего кафедрой менеджмента и систем качества, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В.И. Ульянова (Ленина), г. Санкт-Петербург

Mikhailov Yu.I., Deputy Head of the Department of Management and Quality Systems, Doctor of Economics, Professor; Saint-Petersburg State Electrotechnical University "LETI" named after V.I. Ulyanov (Lenin), Saint-Petersburg  
E-mail: yimkhaylov@ etu.ru

сле либерализации цен в 1992 г., но с тяжёлыми потерями для населения. В 1990-е гг. инфляция спроса трансформировалась в инфляцию издержек. Централизованно устанавливаемые цены неоднократно пересматривались в сторону роста. Их базой была среднеотраслевая себестоимость, искусственно завышаемая предприятиями накануне пересмотра цен. Важность политики ресурсосбережения декларировалась, но нормой жизни не была.

Переход к рынку состоялся при тяжёлом состоянии российской экономики. Тридцатилетний опыт следования по рыночной колее пока не привёл к обнадёживающим результатам в экономической и социальной сфере. Законодательное сдерживание монополизма в производстве не привело к подлинной конкуренции с её благотворным влиянием на экономику, в том числе через льготные для потребителей цены конкурентного рынка. Однако скромные доходы граждан должны сдерживать инфляцию спроса [2].

Инфляция в России как раз и отражает недостаточную эффективность материального производства и системы распределительных отношений.

Денежная эмиссия Центрального банка не способствует сдерживанию инфляции, хотя и даёт государству доход. Государство, призванное защищать интересы своих граждан, возлагает на них бремя дополнительных расходов, провоцируется рост цен. Борьба с бедностью, социальная защита граждан, поддержание обороноспособности страны, охрана окружающей среды не могут быть возложены на рынок как регулятор. На первый план выходит государство с его фискальной системой. Последняя распадается на две ветви – налоговую и бюджетную. Развитие экономики не может направляться только рынком с его индифферентностью к справедливости, к согласованию личных, групповых и общественных интересов. Теоретически рынок обеспечивает эквивалентный обмен, но необходим и неэквивалентный обмен по условиям справедливости и устранения бедности. Пенсионеры не платят налогов и не должны их платить, что согласовано с требованиями социальной справедливости [3].

Распределительные отношения и отношения вторичного распределения (перераспределения) жизненно необходимы. Сочетание тех и других отношений возможно только при определённом участии государства в процессе перераспределения части национального дохода. По нашему мнению, необходимо и направляющее участие государства в процессе ценообразования.

Совершенно свободных рыночных цен, направляемых лишь рыночной конъюнктурой, не бывает. По существу, такой вывод подтверждается практикой налогообложения в России и за рубежом. Так называемые косвенные налоги оказывают непосредственное влияние на уровень цен, являясь ценовыми надбавками. Прямые налоги в значительной мере влияют на ценовую стратегию бизнеса, стратегию фирм и торговых посредников в целом.

В нашей стране с начала 90-х гг. прошлого века важное место в структуре налогов играют косвенные налоги, или налоги на потребительский сектор в основном. Назовём вещи своими именами: косвенные налоги провоцируют инфляцию. Если в передовых зарубежных странах значительные косвенные налоги уместны в связи с высокими жизненными стандартами населения, то в России это не так. Переложение налогового бремени с производства на сферу потребления преждевременно. Оно мешает решению неотложных социальных задач, не побуждает бизнес к изысканию резервов повышения эффективности производства.

Прибыль не столько зарабатывается, сколько получается за счёт ущемления интересов покупателей. Прибыль не обязательно получается за счёт взвинчивания цен и рентабельности продаж. Она может получаться и за счёт наращивания физического объёма производства и продаж при умеренных ценах и рентабельности. Во втором случае прибыль зарабатывается, а приоритет потребителя обеспечен.

Так называемые равновесные цены сегодня противоречивы. Продавец трактует цену как некую сумму нижнего предела за единицу товара. Он рад бы повысить эту цену, но тогда значительная часть потенциальных покупателей не признает цену равновесной и откажется от приобретения товара (услуги). Напротив, покупатели трактуют равновесную цену как цену верхнего предела. Они не против снижения цены, но лишены возможности давления на рыночные цены. По товарам первой необходимости дело обстоит именно так [4]. Равновесные рыночные цены в России сегодня не настроены на полное использование производственных мощностей и вытесняют с рынка часть потенциальных покупателей. Искусственное ограничение физического объёма продаж отрицательно влияет и на занятость.

Искусственно раздут авторитет теории предельной полезности. Теория предельной полезности, распространяемая на процесс ценообразования, не является достойной

заменой теории трудовой стоимости. Субъективная ценность благ в представлении покупателей разная, но мы её не знаем. Факт отказа потребителя от приобретения товара отражает платёжеспособность покупателя, а не его субъективную оценку блага.

Представление о равновесных рыночных ценах как об атрибуте, обеспечивающем равноправие продавца и покупателя, даже приоритет потребителя, на практике далеко от истины. Каждая женщина, посетившая универмаг, посетит секцию с модными шубами. Но не каждая купит шубу. Субъективная оценка этого товара высока у всех женщин, но при разной платёжеспособности. Российская практика подтверждает принципиальный недостаток незрелого рынка как стихийного регулятора. Он (недостаток рынка) видится в его нацеленности на максимум удельной прибыли и рентабельности, а не на максимум физического объёма продаж, не на максимальную загрузку производственных мощностей.

Фискальная система страны призвана устранить принципиальные недостатки ценообразования в условиях незрелого рынка, находящегося в стадии становления. Участие государства в процессе ценообразования через фискальную систему призвано сдерживать инфляцию. С этой задачей налоговая система России явно не справляется [1].

Либерализация цен с начала 1992 г. сопровождалась появлением новой налоговой системы и резким снижением реальных доходов граждан. Государственная система вспомоществования бедным через избирательное повышение пенсий и пособий, через индексацию минимальных доходов граждан сопровождалась стремлением рыночных агентов повышать цены в меру роста доходов потребителей. Вместо защиты прав потребителей имел место всплеск инфляции, необоснованный рост розничных цен. Как оправдать рост цен на хлеб и кондитерские изделия при рекордном урожае зерновых? Эта товарная группа не имеет заменителей при искусственно высоких ценах. Совокупный спрос не снижается при любых ценах. Так называемые равновесные цены в этом случае обирают граждан, в первую очередь бедных [5].

Фискальная система современной России, как выше отмечено, изначально предполагала ограничение рентабельности продаж в ценах. Такой порядок допускал опережающий рост цен по отношению к росту нормативных накоплений в составе цены. Тем самым стимулировалось снижение фондоёмкости производства, а также трудоёмкости при увеличении средних индивидуальных доходов. Стимулировалось снижение цен при опережающем падении нормы накоплений в цене.

Снижение налоговой нагрузки на бизнес не обязательно автоматически приводит к стимулированию эффективности производства, к сдерживанию инфляции и последующему снижению цен на сравнимую продукцию. Если спрос не эластичен, товаропроизводители не пойдут по пути снижения цен, а будут стремиться к росту удельной (штучной) прибыли и рентабельности. Долго отрицалось наличие скрытой инфляции в угоду идеологическим соображениям. В СССР накапливалась инфляция спроса, по нашему мнению, с периода руководства страной администрацией Н.С. Хрущева [3].

Активная бюджетная политика последних десятилетий сопровождалась ростом номинальных доходов граждан и дополнительной нагрузкой на потребительский сектор. Бизнес отвечал ростом цен с переходом части средств по программам вспомоществования в руки предпринимательского сектора. Благие пожелания Правительства оборачивались раскручиванием инфляционной спирали. Государство в этих условиях вынуждено вновь и вновь индексировать доходы малоимущих граждан за счёт средств федерального бюджета и местных бюджетов. Перелив части дополнительных доходов в руки товаропроизводителей предотвращается в принципе за счёт дополнительных значительных налогов за повышение уровня цен. Но такое давление на цены государством отвергается либералами как ограничение рыночной свободы. Но при отсутствии конкуренции её и следует ограничивать [6].

Налог на добавленную стоимость по всей цепочке отраслей и предприятий-смежников привёл к мультипликативному (множительному) росту цен. Тот же результат имели и имеют акцизы.

Правительству следует налоговыми средствами стимулировать создание условий хозяйствования, свойственных конкурентному рынку. По нашему мнению, налогами следует стимулировать рост физического объёма продаж при стабильных и снижающихся ценах, для чего налоговые обязательства по основным налогам корректируются в зависимости от динамического индекса цен ( $J_p$ ) (1). Индекс рассчитывается в сопоставимых ценах базисного (нулевого) периода по  $m$  позициям сравнимой продукции и  $n$  позициям несравнимой (новой) продукции. Использование механизма сопоставимых цен ставит налоговые обязательства бизнеса в зависимость от достигнутой эффективности производства. Корректировка налоговых обязательств в зависимости от динамического индекса

са цен делает выгодным для налогоплательщика снижение цен. Оно не предписывается как обязательное, но становится именно выгодным [8]. Процесс производства и потребления благ сливаются воедино. Отпускные цены следуют за интересами потребителя, но учитываются и здоровые интересы производителя вместе с торговым посредником. Напротив, повышение цен становится невыгодным.

Налоговыми средствами следует стимулировать стратегию льготных для потребителя цен. Государству следует далее позаботиться и о ресурсосбережении, т.е. о повышении эффективности производства и распределительных отношений. В этих целях мы предлагаем корректировать налог на имущество с учётом динамического индекса цен, создавая стимулы к росту фондоотдачи (снижению фондоемкости производства). Проблему эффективного использования производственных фондов следует вернуть в число актуальных проблем научных изысканий и хозяйственной практики [7].

Следует стимулировать фондосберегающее и вообще ресурсосберегающее направление научно-технического прогресса (развитие финансового лизинга).

#### **Список использованных источников**

1. Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С., Зачёсова Г.М. "Стимулирование эффективности хозяйственных систем средствами фискальной политики" // Изд-во СПбГТИ(ТУ). СПб. Типография "С-ПРИНТ". Журнал "Экономический вектор". – 2018. – № 2(13). – С. 20-35.

2. Викуленко А.Е., Колесников А.И. "Системный кризис и развитие России", Смоленский гос. универс., г.Смоленск, 29.05.2020., с. 25-38. – Курск. Изд-во ЗАО Университетская книга, 2020. – 288 с.

3. Викуленко А.Е., Колесников А.И. "Об инновационно-инвестиционном развитии предприятий" // Изд-во СПбГТИ(ТУ). СПб. Типография "С-ПРИНТ". Журнал "Экономический вектор". – 2018. – № 2(13). – С. 48-58.

4. Викуленко А.Е. "Хозяйственный механизм в условиях РФ" // Изд-во СПбГТИ(ТУ). СПб. Типография "С-ПРИНТ". Журнал "Экономический вектор". – 2018. – № 2(13). – С. 04-11.

5. Викуленко А.Е. "Проблемы и перспективы экономического развития хозяйственного механизма России в XX и до первой трети XXI века" // Изд-во СПб. ЛИТМО. Журнал "Актуальные проблемы экономики и управления". – 2018. – № 1(26). – С. 42-57.

6. Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С., Зачёсова Г.М. "Ограничение инфляции средствами налогового регулирования" // Изд-во СПбГТИ(ТУ). СПб. Типография "С-ПРИНТ". Журнал "Экономический вектор". – 2017. – № 3(10). – С. 32-36.

7. Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С. "Рассмотрение концептуального подхода эффективного справедливого ценообразования" // СПбГТИ(У). Сборник научных трудов. 11-я научно-практическая конференция. – СПб.: Из-во "Тандем", 2015. – С. 86-94.



## II. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

УДК 005.336

A.L. Zelezinskii, O.V. Arhipova,  
E.V.Zhemchugova

### THE PROBLEM OF IMAGE AND REPUTATION IN MODERN RUSSIAN BUSINESS

In the conditions of severe sanctions and the consequences of the pandemic, Russian entrepreneurs are looking for ways to maintain positions in the domestic and global market. One of the main ways to fight competition are image and reputation, closely related concepts. However, not all organizations see the difference between them and understand how to use them correctly, which is why they do not exist for long. The article examines the difference between image and reputation, as well as analyzes the dependence of business life expectancy on the level of reputation.

**Keywords:** image, reputation, modern Russian business.

А.Л.Зелезинский<sup>1</sup>, О.В.Архипова<sup>2</sup>,  
Е.В.Жемчугова<sup>3</sup>

### ПРОБЛЕМА ИМИДЖА И РЕПУТАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ

В условиях жёстких санкций и последствий пандемии российские предприниматели ищут пути удержания позиций на отечественном и мировом рынке. Одними из главных способов борьбы с конкуренцией являются имидж и репутация, тесно связанные между собой понятия. Однако не все организации видят между ними разницу и понимают, как правильно их использовать, из-за чего существуют недолго. В статье исследуется разница между имиджем и репутацией, а также анализируется зависимость продолжительности жизни бизнеса от уровня репутации.

**Ключевые слова:** имидж, репутация, современный российский бизнес.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-17-21

### Introduction

Currently, Russian business is undergoing a number of changes. Due to the withdrawal of foreign companies from the market, as well as the transition of most of the business to online, the need to follow the changing demand of Russians, increase profits and take leading positions in the market forces organizations to build stronger public relations, improve production efficiency and the quality of products and services. The liberation of industry niches by foreign organizations leads not only to the focus of consumers' attention on Russian products, but also to the filling of the market with microenterprises offering substitutes for departed goods. First of all, companies that have not yet earned a reputation are nominated, which build a short-term image, not always based on the real achievements of the company. Usually such companies do not live long and have unstable results.

<sup>1</sup> Зелезинский А.Л., доцент кафедры менеджмента и маркетинга, кандидат педагогических наук, доцент; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Zelezinskii A.L., Associate Professor of the Department of Management and Marketing, PhD in pedagogics, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Institute of Technology (Technical University)", Saint-Petersburg

E-mail: uchposob@yandex.ru

<sup>2</sup> Архипова О.В., профессор кафедры гостиничного и ресторанного бизнеса, доктор философских наук, доцент; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный экономический университет", г. Санкт-Петербург  
Arhipova O.V., Professor of the Department of Hotel and Restaurant Business, Doctor of Philosophy, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State University of Economics", Saint-Petersburg

E-mail: olva@list.ru

<sup>3</sup> Жемчугова Е.В., студент факультета экономики и менеджмента; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", группа № 6301, г. Санкт-Петербург  
Zhemchugova E.V., Student of the Faculty of Economics and Management, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Institute of Technology (Technical University)", group № 6301, Saint-Petersburg

E-mail: zileri1605@gmail.com

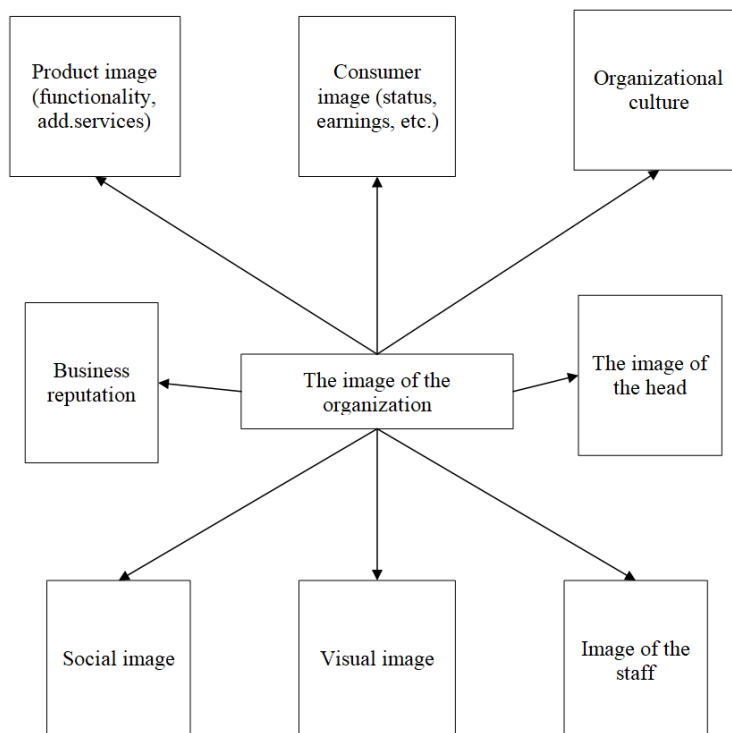
Reputation and image are very similar concepts, but their identification is a mistake. An organization can have a good image, but a bad reputation, and then it will not be easy for it to stay on the market, but a good reputation will help to hold positions in case of a bad image.

#### The difference between image and reputation

Image and reputation are one of the main conditions of the company's existence, but they have significant differences. If the image can be created for a short period, then the reputation is fixed for the organization for a long time and it is quite difficult to change it.

The image of an organization is a purposefully or unconsciously formed visual impression of an object (person/enterprise). The impression can have both a negative and a positive color: some firms believe that frequent mention of the organization, even from the bad side, is a kind of advertising.

There are certain aspects that affect the image of the organization, they are presented in Picture 1.



Picture 1 – The structure of the organization's image

The more attention is paid to all these interrelated aspects, the better the image is developed.

The image exists in the area of the market where there is competition, and has the following characteristic features:

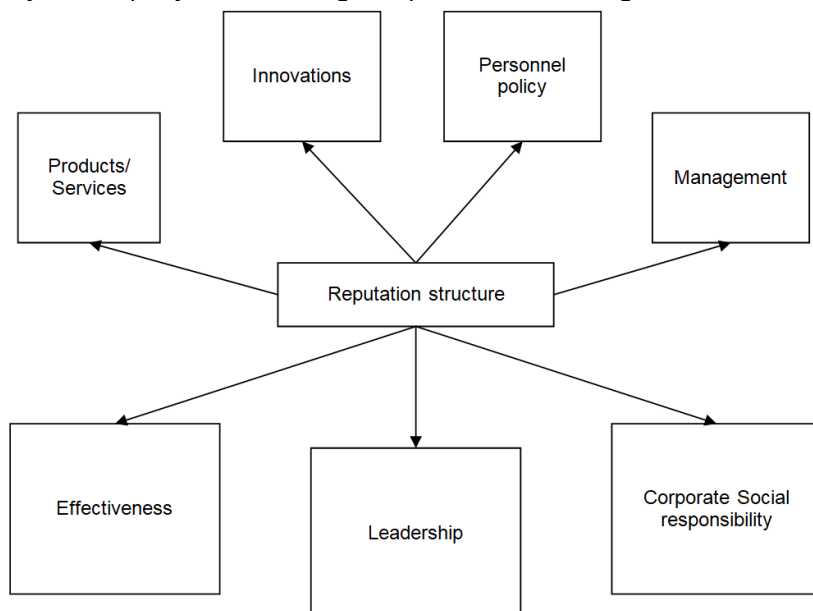
- The image is based on a selective attitude, that is, it depends on the opinion of each consumer in the market, especially if the company does not have regular customers.
- The image is not always based on the real achievements of the company, they can be specially embellished to increase the demand for the product/ services.
- The creation, as well as the existence of an image, is short-term, hence its impact on consumers.
- The desired image can be built through the launch of advertising, high-quality PR and branding [1].

There is a "bad" image, which is based on the fact that in a short period of time, based on false positive information about the company, as much as possible to promote a product / service in some niche in order to make big sales. Then, when the image ideas do not coincide with reality, the truth will surface, and the company will be able to leave the niche (especially if it is small) to take a new one. A "bad" image is not based on building a strong reputation. But a "good" image is based on reliable information about the company's activities / products / services, so it only helps to strengthen the company's positive reputation in the market [7].

Reputation is a stable idea of a brand / company, which has been built for many years on increasing consumer confidence in the products and services of the organization. Reputation, unlike image, is not individual, and cannot be destroyed because of one sudden negative incident.

For example, the well-known Russian airline Aeroflot in 2019 hushed up a huge scandal after the crash with the Sukhoi Superjet 100 aircraft, which killed 41 people. The airline has made a public apology, and also removed all flights with this model of aircraft and recalled the marriage. Despite the disaster, people continued to buy tickets that did not fall in price, and actively fly on Aeroflot planes [3].

To build a company's reputation, it is necessary to pay attention to each of its components. According to the classification of The RepTrak Company, the most advanced corporate reputation analysis company, the following components are distinguished, shown in Picture 2.



Picture 2 – The structure of the organization's reputation

Building a good reputation presupposes the fulfillment of all the promises made by the company, and also provides a guarantee for obtaining a larger market share and the prospect of solving all crisis issues with public relations.

Thus, an image is a set of beliefs based on the feelings that a person develops about an organization, and a reputation is formed on the basis of such characteristics of an organization as honesty, openness, responsibility.

### **The difference between the Russian understanding of reputation and the Western one**

Western companies pay a lot of attention to building a brand, working with the product, audience and market. Russian entrepreneurs, trying to earn a reputation, mostly pay attention to advertising, believing that the correct positioning of services / products will help to rise in the ranking of companies. However, according to the statistics of the British service BrightLocal, since 2022, 84% of consumers have stopped choosing whether to make a purchase or not based on advertising. Russian companies launched ads in 2020, expecting a short-term rise in demand for goods, but this did not happen.

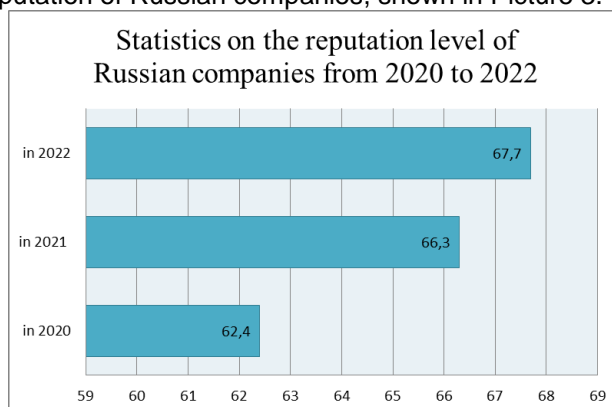
The fact is that in connection with the past pandemic, the following trends have been revealed:

- 1) Increasing demand for products in online stores – many companies began to sell their products online.
- 2) The predominance of clip thinking, due to which content, including advertising on social networks, has become more effective (including at the expense of bloggers).
- 3) The struggle for positive customer reviews on the Internet began, because the high rating of the product contributed to its speedy sale (82% of users study reviews before buying in accordance with BrightLocal statistics) [4].

Corporate social responsibility (CSR) is also considered one of the most important components of reputation – the concept according to which an organization assumes the responsibility of paying attention to the interests of stakeholders in the public sphere (customers, suppliers, employees, etc.), and also takes responsibility for how its activities affect them. According to Ancor recruitment agency in Russia, 29% of candidates pay attention to the social responsibility of the company. According to the statistics of the Schneider Electric organization and the +1 project, directors of 63% of Russian companies are involved in the development of social responsibility of business.

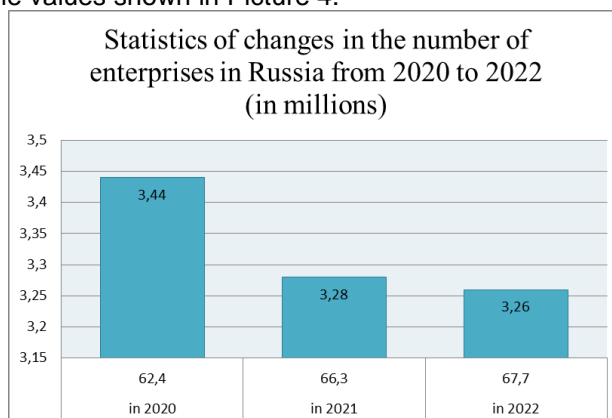
### The state of Russian business

Analyzing the data of the Russian Reputation Institute for 2020–2022, it is possible to trace the growth of the reputation of Russian companies, shown in Picture 3.



Picture 3 – Statistics on the reputation level of Russian companies from 2020 to 2022

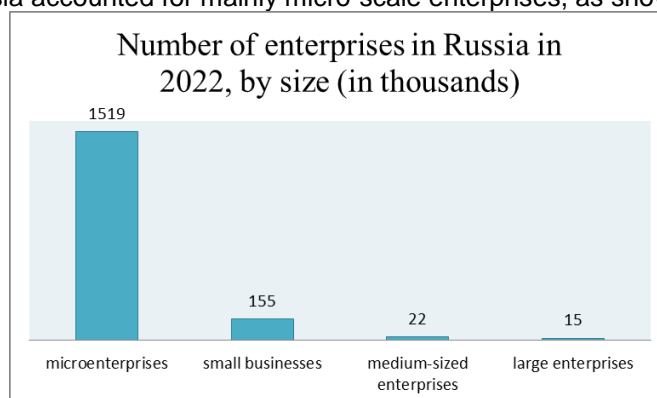
Since the beginning of the pandemic, the reputation of Russian companies has grown by 5.3 points, lagging behind the level of international companies (71.3 points) by 3.6 points. If we substitute the data indicating the number of enterprises in Russia from 2020 to 2022 to the above statistics, we get the values shown in Picture 4.



Picture 4 – Statistics of changes in the number of enterprises in Russia from 2020 to 2022 (in millions)

Picture 4 shows that with a decrease in the number of enterprises in Russia, the value of the reputation level increased. Thus, there was a dropout of those enterprises that did not pay enough attention to their own reputation to be able to compete in a pandemic.

In addition, according to the research department of Statista, in 2022, 67.7 points of the reputation level in Russia accounted for mainly micro-scale enterprises, as shown in Picture 5.



Picture 5 – Number of enterprises in Russia in 2022, by size (in thousands)

In addition, having studied the top Russian companies-leaders in reputation in 2022 [2] (Table 1), we can conclude that mostly large companies care about their reputation.

Table 1 – Top-10 Russian companies by reputation in 2022 and their scale

№	Company name	Company scale
1	Yandex	Large company
2	Mir	Large company
3	Airline S7	Large company
4	Ozon	Large company
5	Aeroflot	Large company
6	Avito	Large company
7	Wildberries	Large company
8	Sberbank	Large company
9	Kaspersky Lab	Large company
10	Sportmaster	Large company

Summing up, we can conclude that reputation, as well as image, are important factors of successful competition, existence and efficiency of business in Russia. In general, large companies that are seriously fighting for a place in the ranking of the country and the world pay more attention to reputation. Building a short-term "bad" image is also popular among Russian enterprises, but it is difficult to survive in the market without a competent image and reputation, as practice shows.

### References

1. Everything you need to know about image and reputation: difference, evaluation metrics and ways to improve [Electronic resource]: Aksioma-web. Internet Marketing Agency. – URL: <https://vc.ru/u/804340-aksioma-web/743512-vse-chto-nuzhno-znat-pro-imidzh-i-reputaciyu-raznica-metriki-ocenki-i-sposoby-uluchsheniya> (date of application: 15.09.2023).
2. Research on the level of reputation of Russian companies [Electronic resource]: Institute of Reputation. — URL: <https://www.rep-in.ru/index.php/issledovania> (date of application: 17.09.2023).
3. Reputational scandals on the example of giant companies, or how to keep the trust of customers [Electronic resource]: Website promotion, SEO – 1PS.RU. – URL: <https://vk.com/@1psru-reputacionnye-skandaly-na-primere-kompanii-gigantov-ili-kak> (date of application: 16.09.2023).
4. What affects the reputation of business in Russia and in the West [Electronic resource]: Netology of Media. – URL: <https://netology.ru/blog/03-2022-reputation-drivers> (date of application: 17.09.2023).
5. 30 facts about reputation on the Internet: statistics of 2022 [Electronic resource]: Agency Markway. – URL: <https://www.sostav.ru/blogs/260474/35227> (date of application: 17.09.2023).
6. Companies in Russia – statistics & facts [Electronic resource]: Statista. – URL: <https://www.statista.com/topics/10032/companies-in-russia/#topicOverview> (date of application: 17.09.2023).
7. Ivanova I.G. Formation of a positive image and reputation of the company / Ivanova I.G., Metelskaya T.V., Leonovich A.M. // Modern European Researches. – 2017. – № 1. – P. 20-26.
8. Reputation and Image: The Difference [Electronic resource]: Reputation today. – URL: <https://reputationtoday.in/reputation-and-image-the-difference/> (date of application: 15.09.2023).

УДК 330.36.011

L.I.Sergeev, D.L. Sergeev

**THE RELATIONSHIP BETWEEN THE HEALTH OF THE POPULATION AND PROFITABILITY IN THE FOOD SECTOR**

The aim of the study is to develop theoretical provisions of the dependence of the general integrated state of health of the population on the total aggregate profit indicator of the food business. The subject of the study is the mechanism of the relationship between the state of health and profitability of the food business. A number of literary sources devoted to the generalization of the state of health and economic development of the country are considered. The theoretical dependence of the integral indicator of health status on the total cumulative rate of total profit of the agro-industrial complex, the food industry and food retail is proved. The variants of changing the state of health with different parameters of its parabolic dependence on the total profitability of the food business are considered. A conditional numerical example of the dependence of the state of health in the form of a cubic parabola on the change in the total cumulative rate of profit of the food business is presented and analyzed. It is concluded that the main task of establishing and achieving health indicators (the general goal) is not only market, but also state provision with appropriate parameters of the overall total profitability of the food business. It is proved that the growth of profitability (profitability) of food sales affects the change in the health status of the population in terms of eating disorders and metabolic disorders.

**Keywords:** health status, profitability of the food business, cubic parabola, health dependence, food products.

Л.И.Сергеев<sup>1</sup>, Д.Л.Сергеев<sup>2</sup>**ВЗАИМОСВЯЗЬ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ И ПРИБЫЛЬНОСТИ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ**

Целью исследования является разработка теоретических положений зависимости общего интегрированного состояния здоровья населения от суммарного совокупного показателя прибыли продовольственного бизнеса. Предметом исследования выступает механизм взаимосвязи состояния здоровья и прибыльности продовольственного бизнеса. Рассмотрен ряд литературных источников, посвящённых обобщению состояния здоровья и экономическому развитию страны. Доказана теоретическая зависимость интегрального показателя состояния здоровья от общей совокупной нормы суммарной прибыли АПК, пищевой промышленности и пищевого ритейла. Рассмотрены варианты изменения состояния здоровья при различных параметрах его параболической зависимости от совокупной прибыльности продовольственного бизнеса. Представлен и проанализирован условный численный пример зависимости в форме кубической параболы состояния здоровья от изменения суммарной совокупной нормы прибыли продовольственного бизнеса. Сделан вывод, что главной задачей установления и достижения показателей состояния здоровья (генеральной цели) является не только рыночное, но и государственное обеспечение соответствующими параметрами общей совокупной прибыльности деятельности продовольственного пищевого бизнеса. Доказано, что рост прибыльности (рентабельности) продажи продуктов питания влияет на изменение состояния здоровья населения в части расстройства питания и нарушения обмена веществ.

**Ключевые слова:** состояние здоровья, прибыльность продовольственного бизнеса, кубическая парабола, зависимость здоровья, пищевая продукция.

<sup>1</sup> Сергеев Л.И., заведующий кафедрой экономической теории и инструментальных методов, Заслуженный экономист Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор; Калининградский государственный технический университет, г. Калининград

Sergeev L.I., Head of the Department of Economic Theory and Instrumental Methods, Honored Economist of the Russian Federation, Doctor of Economics, Professor; Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad  
E-mail: doc\_sergeevli@mail.ru

<sup>2</sup> Сергеев Д.Л., доцент кафедры государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук, доцент; Западный филиал РАНХиГС, г. Калининград

Sergeev D.L., Associate Professor of the Department of State and Municipal Administration, PhD in Economics, Associate Professor; Western Branch of RANEPA, Kaliningrad  
E-mail: sergeevd@mail.ru

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-22-33

### **Введение**

В системе обеспечения продовольственной безопасности в процессе употребления пищевых продуктов питания имеет важное значение согласование экономических интересов производителей продуктов питания и состояния здоровья населения. Экономические интересы производителей и продавцов пищевых продуктов – это максимизация прибыли от продажи пищевых продуктов. Интересы населения – это поддержание на должном уровне и укрепление состояния здоровья при употреблении качественных пищевых продуктов, а также сохранение экологической обстановки территорий. Согласование данных интересов является сложной научно-прикладной задачей, которая ежедневно решается на всех рынках производства и продажи пищевой продовольственной продукции.

Гипотеза исследования – рост прибыльности (рентабельности) продажи продуктов питания влияет на изменение состояния здоровья населения в части расстройства питания и нарушения обмена веществ.

### **Основная часть**

Учитывая значительное количество производителей и поставщиков пищевой продукции (АПК, рыболовство, пищевая промышленность, транспорт, торговля и др.), можно по принципу "от общего к частному" рассмотреть суммарную совокупную прибыль всех производителей и общее интегральное состояние здоровья населения страны. Под "общим" относительно состояния здоровья нации понимается интегрированный показатель, объединяющий продолжительность жизни, экономическое долголетие, состояние здравоохранения, смертность населения и др. Относительно совокупной прибыли под термином "общее" понимается суммарная величина результатов безубыточной деятельности всех отраслей хозяйства, обеспечивающих производство и продажу продуктов питания (АПК, рыбная отрасль, пищевая промышленность, транспорт, торговля и др.). Под "частным" в дальнейшем следует понимать дифференциацию общих показателей по отдельным составляющим: здоровье отдельных групп населения (по возрасту, по полу, по местам расселения и др.), прибыль (по отдельным отраслям – АПК, рыбная отрасль, пищевая промышленность, транспорт, торговля продовольственными товарами и др.).

Проблемам экономической безопасности в отношении укрепления здоровья населения посвящено довольно значительное количество публикаций. В проекте стратегии формирования здорового образа жизни населения, профилактики и контроля неинфекционных заболеваний на период до 2025 г. предусмотрен специальный раздел "обеспечение доступности здорового питания" [1], который предусматривает соответствующие организационные меры предоставления населению качественных пищевых продуктов. В докладе [2] отмечается, что рациональное питание – это основа здоровья населения. При этом обобщаются формы повышения доступности продуктов питания для населения исходя из возможностей его покупательной способности. Понимание экономической безопасности в России как официальная доктрина и альтернативные подходы рассматриваются в статье [3], где подчёркивается проблемность и поднимаются вопросы укрепления здоровья как важнейшего элемента жизнедеятельности общества. Следует отметить работу академика Абалкина Л.И., в которой детально рассматривается экономическая безопасность России в разрезе угроз и их отражение, включая здоровье населения [4]. Значительное место исследованию проблем состояния здоровья населения отводится академиком Глазьевым С.Ю. в рамках оценки предельно критических значений показателей состояния российского общества и их использования в управлении социально-экономическим развитием, а также рассмотрению экономической безопасности России в аспекте угроз и их отражению [5], [6], [7].

Качество продуктов питания и риски безопасности национального здоровья населения России обобщаются в статье [8], где подчёркивается, что продукты питания являются основой жизни и здоровья людей. Рост народонаселения вызвал необходимость постоянного увеличения производства пищевых продуктов на основе интенсивного роста сельского хозяйства, который произошёл за счёт применения удобрений, достижений химии и биологической науки. Многие сельскохозяйственные культуры оказались генномодифицированными, что изменило их естественноприродную основу и содержание, создав угрозу и риски безопасности здоровью людей. Поэтому изучение проблем качества продуктов питания является важной задачей укрепления здоровья населения.

Авторы работы [9] исследуют вопросы и проблемы генномодификационных организмов в продуктах питания, а также продовольственной безопасности. Оценивают их влияние на здоровье нации.

Исследователь статьи [10] осуществил обзор установления прямой взаимосвязи между качеством потребляемых продуктов питания и состоянием здоровья населения, отражённой в научной литературе. Подчёркнуто, что влияние качества продуктов питания на уровень здоровья нации становится всё более очевидным в последние десятилетия, с развитием новых пищевых технологий и изменениями на мировом продовольственном рынке, а также введением новых стандартов в отношении пищевой продукции. Это требует углубления приоритетных направлений деятельности государства по улучшению качества продуктов питания в целях сохранения и восстановления генофонда нации как стратегического ресурса Российской Федерации.

В статье [11] представлено продолжение авторского цикла работ, посвящённых исследованию сущности и содержания продовольственного обеспечения как экономической категории. В исследовании показан первичный характер термина "продовольственное обеспечение" по отношению к другим дефинициям, используемым авторами при раскрытии продовольственной проблематики.

Значительное место анализу развития человеческого потенциала по каждой стране уделяется в работе [12], где обобщаются показатели ожидаемой продолжительности жизни при рождении (годы), индекс многомерной бедности (%), индекс доходов, ВНД на душу населения в пересчёте на ППС, значение индекса человеческого развития (ИРЧП) без учёта доходов. Отчёты по человеческому развитию обобщают в разрезе различных стран результативность обеспечения сохранения здоровья в различных условиях функционирования национальных экономик.

Особенности продовольственного сектора и его функции в экономике страны рассматриваются в статьях [13], [14]. Положения данных исследований подчёркивают важность обеспечения необходимого уровня безопасности здоровья как важного элемента экономического развития страны.

Логика зависимости общего состояния здоровья населения от совокупной нормы прибыли производства и продажи пищевых продуктов может укрупнённо быть представлена как восходящая, а затем нисходящая кривая линия в форме параболы (Рис. 1), которая имеет оптимальное статическое значение в переломной точке Б (вершина параболы). Форма направления правой ветви параболы вниз объясняется знаменитым высказыванием К. Маркса, которое он приводит в работе [15] "Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживлённым, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы". Таким образом, чем больше процент прибыли, к которой стремится бизнес, тем меньше производитель (сейчас – частный капитал) пищевых продуктов будет заботиться о здоровье потребителей этой продукции.

До переломной точки Б рост состояния здоровья объясняется увеличением совокупной нормы прибыли, которая стимулируется всеми формами государственного и корпоративного регулирования для увеличения экономической результативности работы предприятий при производстве качественных продуктов питания с целью увеличения продолжительности жизни, сохранения здоровья и улучшения экологии. Достижению состояния здоровья до максимального уровня (точка А) соответствует статическое оптимальное согласованное значение совокупной суммарной нормы прибыли предприятий АПК, пищевой промышленности и продуктового ритейла (точка В).

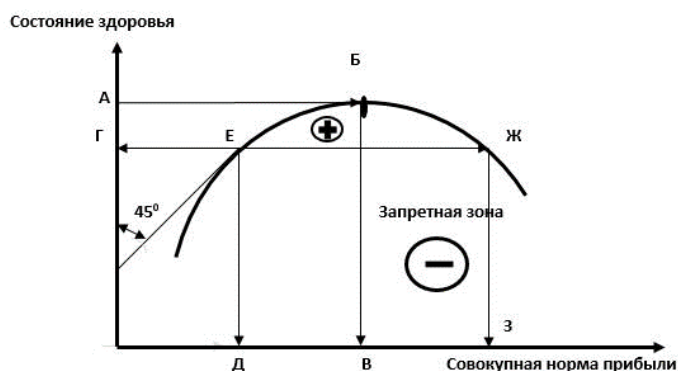


Рисунок 1 – Зависимость состояния здоровья от совокупной нормы прибыли АПК, пищевой промышленности и пищевого ритейла

Figure 1 – The dependence of the state of health on the aggregate rate of profit of the agro-industrial complex, the food industry and food retail

Источник: разработано авторами



Точку **Б** (вершина параболы), которая является следствием требований генеральной цели достижения необходимого состояния крепкого здоровья людей (точка **А**), следует считать целевой установкой для совокупной нормы прибыли предприятий АПК, пищевой промышленности и продуктового ритейла (точка **В**). Движение по направлению траектории точек **А-Б-В**, исходя из генеральной цели достижения необходимого состояния крепкого здоровья населения, является фундаментальной установкой для размера совокупной суммарной нормы прибыли предприятий АПК, пищевой промышленности и продуктового ритейла (точка **В**). Дальнейшее наращивание совокупной нормы прибыли АПК, пищевой промышленности и пищевого ритейла приводит к ухудшению состояния здоровья населения при потреблении продуктов питания.

После достижения максимально возможного уровня состояния здоровья дальнейшее увеличение нормы совокупной прибыли предприятий АПК, пищевой промышленности и ритейла может достигаться за счёт снижения качества и безопасности пищевой продукции, "экономии" на расходах, включаемых в себестоимость продукции, что выгодно бизнесу, но вредит здоровью и должно пресекаться органами власти. При этом средний уровень состояния здоровья (точки **Г** и **Ж**) может быть как в условиях средней, так и максимальной совокупной нормы прибыли АПК, пищевой промышленности и пищевого ритейла. При этом совокупная норма прибыли при одинаковой величине состояния здоровья при переходе от точки **Е** к точке **Ж** значительно выше (параметр точки **З** значительно больше значения точки **Д**). Это говорит о некоторой условности грани между соотношением совокупной прибыли и состоянием здоровья населения. Небольшие изменения состояния здоровья приводят к значительным изменениям совокупной прибыли, что является зачастую причиной нарушений в изготовлении и продаже некачественной или опасной для жизни человека пищевой продукции (к примеру, просроченные по сроку годности продукты питания).

Правая от оптимальной величины состояния здоровья сторона (площадь) логической его зависимости от совокупной нормы прибыли (Рис. 1) должна пресекаться государством специальными органами управления, для чего созданы и функционируют соответствующие надзорные и правоохранительные структуры (вся площадь под кривой отмечена знаком минус). Диапазоны этой величины получения совокупной суммарной нормы прибыли предприятий АПК, пищевой промышленности и продуктового ритейла являются запретной зоной, которая ухудшает состояние здоровья населения страны. Стремление бизнеса к увеличению совокупной нормы прибыли в запретной зоне должно быть вне закона и пресекаться с целью сохранения здоровья населения при потреблении пищевых продуктов.

Следует особо отметить точку **Е** на рассматриваемом рисунке параболы. Она определяется точкой касания прямой линии под углом в 45 градусов к осям на графике. Эта точка характеризуется одинаковой степенью динамики прироста как состояния здоровья, так и совокупной прибыли производства и продажи продуктов питания. Выше этой точки прирост состояния здоровья ниже прироста совокупной прибыли, а ниже – прирост состояния здоровья выше, чем прирост совокупной прибыли. Эта точка является, с одной стороны, динамическим оптимальным значением соотношения интересов бизнеса (АПК, пищевая отрасль и ритейл) и состояния здоровья. Но, с другой стороны, генеральная цель улучшения состояния здоровья населения требует достижения его статического оптимального значения (точка **А**). Движение по параболе от точки **Г** до точки **А** требует наличия увеличения прироста совокупной нормы прибыли над приростом улучшения состояния здоровья населения. Это характеризует определённую дороговизну хорошего крепкого здоровья и требует внимательного отношения к регулированию экономических процессов, которые формируют здоровое безопасное питание для населения. Такая ситуация является, на наш взгляд, наиболее предпочтительной в системе состояния и развития социально-экономического комплекса страны, где согласуются интересы обеспечения здоровья населения и бизнес процессов, формирующих качественные пищевые продукты (площадь под кривой до пересечения с линией между точками **Г** и **Ж** отмечена знаком плюс).

Любое отклонение от точки **Б** на рассмотренном графике должно быть причиной принятия мер реагирования, как со стороны органов власти, так и бизнеса, на необходимость возвращения процессов производства и обращения продуктов питания к оптимальному статическому состоянию, которое даёт достижение и обеспечение целевого показателя крепкого здоровья населения в результате потребления пищевых продуктов (точка **А**).

Определённую сложность в процессе анализа и прогнозирования зависимости состояния здоровья населения от совокупной нормы прибыли производителей пищевых

продуктов имеет согласование интересов отдельных производителей и поставщиков в последовательной цепочке создания продуктов питания. Основные игроки на рынке пищевой продукции – АПК, рыбная отрасль, пищевая промышленность, транспорт, торговля, общественное питание имеют свои интересы получения прибыли, которые согласовывает рынок обращения и продаж пищевой продукции. Совокупная суммарная прибыль всей последовательной цепочки участников должна иметь определённую нормативную величину, которая обобщается нами на Рис. 1. Рыночное согласование цен (а отсюда и прибыли) и их государственное регулирование (при необходимости) является самостоятельной задачей в рамках достижения и выполнения генеральной целевой установки повышения уровня и обеспечения заданного состояния здоровья населения.

Повышение уровня состояния здоровья можно добиваться путём перемещения его параболической зависимости от совокупной нормы прибыли в направлении роста комплексной результативности исследуемых параметров (Рис. 2).

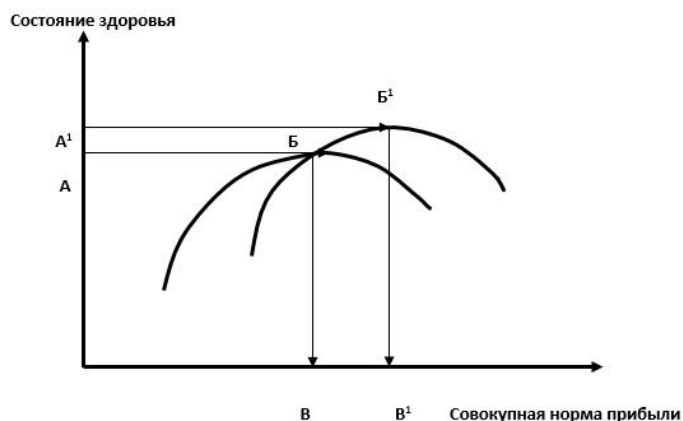


Рисунок 2 – Зависимость состояния здоровья от совокупной нормы прибыли АПК, пищевой промышленности и пищевого ритейла в условиях перемещения параболы  
Figure 2 – The dependence of the state of health on the aggregate rate of profit of the agroindustrial complex, the food industry and food retail in the conditions of the movement of the parabola

Источник: разработано авторами

По сравнению с параметрами Рис. 1 движение от целевого состояния здоровья к совокупной норме прибыли в направлении точек **А-Б-В** перемещается в направлении **А¹-Б¹-В¹** на Рис. 2. Второе направление движения, которое обеспечивает более высокие параметры состояния здоровья и величины совокупной нормы прибыли для продуктового бизнеса, являются предпочтительнее в системе организации и регулирования процессов обеспечения здоровья населения.

При этом следует отметить, что точка **Б** (вершина первой параболы) является в нашем примере местом пересечения оптимальной величины состояния здоровья и левой ветви второй параболы. Левая ветвь второй параболы не даёт возможности снижения состояния здоровья при увеличении совокупной нормы прибыли продовольственного бизнеса в условиях исследования зависимостей при рассмотрении первой параболы. Этот факт характеризует возможность увеличения показателя состояния здоровья от точки **А** до точки **А¹** при факте роста совокупной нормы прибыли от точки **В** до **В¹**, что говорит о целесообразности создания условий для смещения параболы вправо с одновременным поднятием вершины вверх. Это равносильно увеличению совокупной нормы прибыли и улучшению состояния здоровья.

Продолжением дальнейшего рассмотрения изменения зависимости состояния здоровья от совокупной нормы прибыли АПК, пищевой промышленности и пищевого ритейла может быть обобщение путём тройного перемещения параболы (Рис. 3).

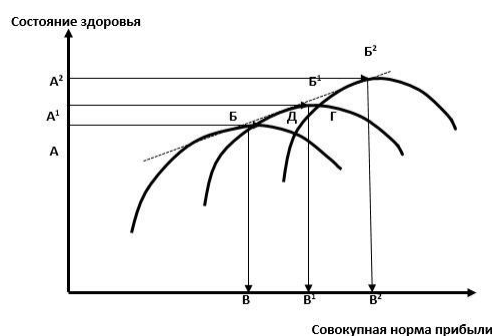


Рисунок 3 – Зависимость состояния здоровья от совокупной нормы прибыли АПК, пищевой промышленности и пищевого ритейла в условиях двойного перемещения параболы

Figure 3 – The dependence of the state of health on the aggregate rate of profit of the agroindustrial complex, the food industry and food retail in the conditions of double movement of the parabola

Источник: разработано авторами

Предложенный третий вариант соотношений и взаимосвязи исследуемых параметров характеризуется новыми более высокими показателями точек  $A^2$ - $B^2$ - $B^2$  и их связи. Следует отметить, что левая ветвь третьей параболы пересекается с правой ветвью второй параболы в точке падения последней (точка Г) и правой ветвью первой параболы (точка Д), что говорит о возможной практической ситуации прерывания падения состояния здоровья при росте совокупной прибыли продуктового бизнеса. Этот факт характеризует различные возможности управления состоянием здоровья населения в неоднозначных условиях его зависимости от совокупной нормы прибыли АПК, пищевой промышленности и пищевого ритейла.

Перемещение вершины параболы по прямой линии вверх отражает желательное движение увеличения состояния здоровья при росте совокупной прибыли продуктового бизнеса. В реальной практической ситуации это перемещение может происходить по более сложной траектории, отличной от прямой линии, что не меняет основного смысла установления и реализации основной генеральной цели – увеличения показателей состояния здоровья населения с условием согласования при этом целей продуктового бизнеса.

Ветви параболы в первом рассмотренном случае были направлены вниз, что логически объясняет её левую половину роста состояния здоровья при увеличении суммарной совокупной нормы прибыли. Правая половина параболы и падение уровня состояния здоровья (ветвь параболы направлена вниз) также логично обосновывается ростом совокупной нормы прибыли при производстве и продаже пищевых продуктов. Во втором случае ветви параболы направлены вверх, что замещает правую часть параболы с ветвями вниз необходимым обратным направлением. Экономическая логика говорит о дальнейшем улучшении состояния здоровья при росте совокупной нормы прибыли при верхнеобратном расположении как левой, так и правой ветвей параболы.

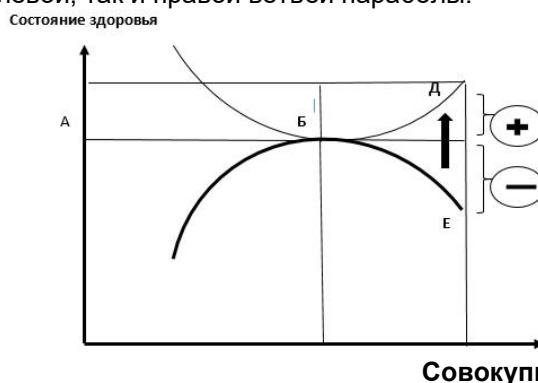


Рисунок 4 – Зависимость состояния здоровья от совокупной нормы прибыли АПК, пищевой промышленности и пищевого ритейла в условиях изменения выпуклости правой ветви параболы

Figure 4 – The dependence of the state of health on the aggregate rate of profit of the agro-industrial complex, food industry and food retail in the conditions of changing the convexity of the right branch of the parabola

Источник: разработано авторами

Для органов власти и бизнеса необходимо создать такие условия, при которых будет обеспечен переход от точки **Е** к точке **Д** при одной и той же величине совокупной нормы прибыли продовольственного бизнеса. При этом на Рис. 4 этот переход отмечен стрелкой вверх и плюсом. Задачи улучшения состояния здоровья (генеральная цель) должна подкрепляться соответствующими экономическими стимулами функционирования продовольственного бизнеса (субсидии из бюджетов, льготное налогообложение, облегчённые условия кредитования и др.). Это является своеобразным "пряником" в системе экономических отношений. Форма зависимости в теоретическом плане при изменении направлении правой ветви вверх имеет вид кубической параболы.

Значительную роль в кардинальном изменении поворота правой ветви параболы в направлении вверх вместо движения вниз при росте прибыли играет ужесточение санкций к производителям и продавцам за низкокачественные и вредные для здоровья продукты питания. Санкционные режимы и формы наказания должны ужесточаться по мере роста нанесения вреда здоровью потребителям некачественных и вредных пищевых продуктов. Эта форма организации отношений купли–продажи является своеобразным "кнутом" для производителей пищевых продуктов, которые должны чувствовать ответственность (включая уголовную) за возможное нанесение вреда здоровью потребителям своими продуктами питания.

Такие условия теоретического перехода от вершины параболы, где нет прироста улучшения состояния здоровья к дальнейшему его увеличению при росте совокупной прибыли продуктового бизнеса, характерны для интересов как населения, так и для производителей пищевых продуктов. Но такое состояние при дальнейшем, как правило, отличии динамики исследуемых приростных величин будет иметь такое их соотношение, которое может потребовать дальнейшего государственного регулирования условий безусловного увеличения параметра интегрального состояния здоровья населения для достижения его генерального стратегического целевого значения.

Исследование рассмотренных зависимостей может быть обобщено с помощью использования инструментальных методов в экономике [16]. Для обобщения рассмотренных теоретических положений зависимости состояния здоровья потребителей пищевых продуктов от совокупной нормы прибыли продовольственного бизнеса следует рассмотреть условный численный пример, который может быть представлен связью состояния здоровья ( $Y$  условных единиц) и изменения совокупной нормы прибыли ( $X$  процентных пунктов):

$$Y = X^3 + 10,$$

где: 10 – свободный член.

Результаты расчётов по представленной кубической параболе даны в Табл. 1, где определены отклонения параметров от какой-то достигнутой точки  $X$  (нормы прибыли), равной нулю, до значения пять единиц в сторону увеличения (+) и уменьшения (–) в процентных пунктах.

Таблица 1 – Результаты расчётов параметров кубической параболы по формуле  $Y = X^3 + 10$

Table 1 – The results of calculations of the parameters of the cubic parabola by the formula  $Y = X^3 + 10$

x	-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
y	-115	-54	-17	2	9	10	11	18	37	74	135

Источник: рассчитано авторами с помощью электронных таблиц Excel

Инфографика зависимости состояния здоровья от роста нормы прибыли в форме рассчитанной кубической параболы представлена на Рис. 5, где наглядно видно, как при изменении общей суммарной прибыльности продовольственного бизнеса растёт уровень состояния здоровья.

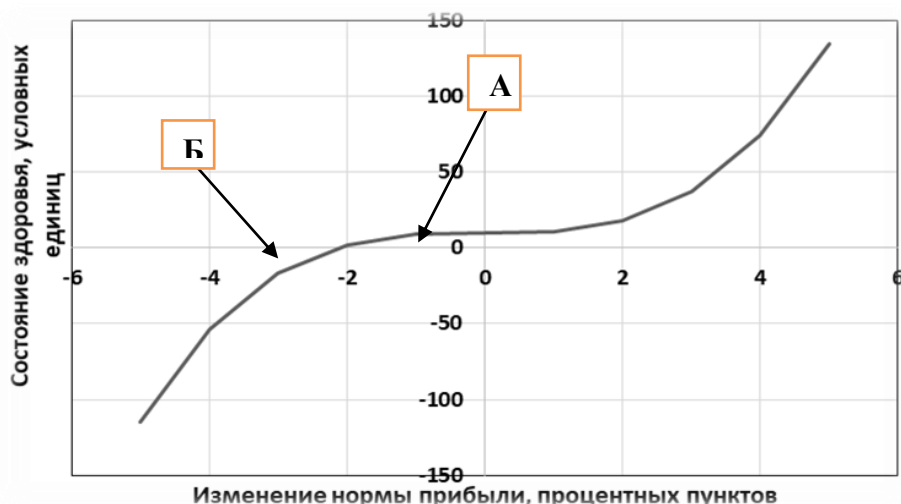


Рисунок 5 – Зависимость состояния здоровья от прибыли продуктового пищевого бизнеса в соответствии со связью в форме кубической параболы

$$Y = X^3 + 10$$

Figure 5 – Dependence of the state of health on the profit of the grocery food business in accordance with the connection in the form of a cubic parabola

$$Y = X^3 + 10$$

Источник: разработано авторами с помощью электронных таблиц Excel

Выделенные точки на условном примере соответствуют определённым знаковым значениям инфографики. В точке **А** (точка перегиба ветвей параболы) состояние здоровья характеризуется величиной свободного члена уравнения параболы (плюс 10 условных единиц) при установленном для начала отсчёта уровня общей суммарной прибыли как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения (плюс 5 процентных пунктов и минус 5 процентных пунктов). Точка **Б** соответствует принятому за начало отсчёта состоянию здоровья на конкретный момент анализа, которое отвечает уменьшению прибыли на 2 процентных пункта.

Следует отметить, что уравнение кубической параболы может задаваться различными числовыми значениями параметров уравнения, которые могут иметь многообразные величины специфических точек, определяющих перечисления ветвей параболы с нулевыми показателями изменения суммарной совокупной прибыли и состояния здоровья населения. Главной задачей при этом является научно – обоснованное установление показателей состояния здоровья (генеральная цель), которое должно быть обеспечено соответствующими изменениями параметров общей совокупной прибыльности деятельности продовольственного пищевого бизнеса.

Практическое решение данной многофакторной макроэкономической задачи является сложной проблемой народнохозяйственного регулирования социально-экономического развития страны. Это подчёркивается в работах отечественных учёных [17], [18], [19], [20]. Данное регулирование должно включать постепенное разукрупнение (декомпозицию) генеральной цели как по параметрам состояния здоровья населения, так и по отраслям хозяйства, обеспечивающим продуктами питания население страны (АПК, пищевая промышленность, транспорт, торговля, общепит и др.). При этом только рыночное регулирование данных процессов в силу важности задачи укрепления здоровья населения не может быть самодостаточным и должно дополняться обязательным государственным регулированием.

Применительно к конкретным статистическим параметрам нами рассмотрены реальные показатели рентабельности продаж (величины прибыли от продаж в каждом рубле выручки от реализации) по основным видам производства сырья и продуктов питания в стране за 2012–2022 гг. (Табл. 2).

Таблица 2 – Динамика рентабельности продаж сырья и продуктов питания по видам деятельности в стране за 2012–2022 гг. (проценты)

Table 2 – Dynamics of profitability of sales of raw materials and food products by type of activity in the country for 2012–2022 (percent)

Вид деятельности	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Растениеводство и животноводство, охота	6,2	5,3	7,7	10,5	9,7	8,1	7,7	8,9	10,6	11,8	11,4
Рыболовство и рыбоводство	6,2	9,8	10,4	13,5	13,4	12,2	12,2	11	10,6	10,6	12,4
Производство пищевых продуктов	2,7	3,9	3,9	3,9	3,8	3,9	3,7	3,6	3,5	3,2	3,6
Розничная торговля, кроме автотранспорта	4	4,8	4,6	4,6	4,5	4,5	4,6	4,8	5	5,4	5,2
Среднеарифметическая рентабельность по всем видам деятельности	4,8	5,9	6,6	8,1	7,8	7,2	7,1	7,1	7,4	7,7	8,2

Источник: <https://www.testfirm.ru/finfactor/grossmargin/> (дата обращения: 06.11.2023) и расчёты авторов

Сравнительно высокий уровень рентабельности продаж наблюдается в отрасли рыболовство и рыбоводство, низкая величина рентабельности из рассмотренных видов деятельности реализации продуктов питания приходится на розничную торговлю (кроме авто- и мототранспорта). В Табл. 3 представлены показатели заболеваемости населения, связанные с употреблением продуктов питания.

Таблица 3 – Болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ в стране за 2012–2022 гг.

Table 3 – Diseases of the endocrin system, eating disorders and metabolic disorders in the country for 2012–2022

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ, тыс.	1519	1527	1636	1953	2038	2050	1927	2117	1617	1670	1600
На 1000 чел. населения	10,6	10,6	11,2	13,3	13,9	14,0	13,1	14,4	11,0	11,4	10,9

Источник: [https://docs.yandex.ru/docs/view?url=ya-Источник.browser%3A%2F%2F4DT1uXEPRrJRXIUFoewruMoUC1dFCZ3WniboxWwrMMiqb\\_ot5vaX8X1J6cG\\_CX2fGSF88C1O6OqHNN4\\_Qc8cNW2QTjHi0sGFKFziveicJg6ESXIoKwF9HiMOMjDMfUiLxt1w7PupGRWI\\_TSO4u-NMQ%3D%3D%3Fsign%3DOBQBgXFlyXZDMfnzenip3nSynpHw\\_oIFULob2B0c7n8%3D&name=zdr2-1.xls&nosw=1](https://docs.yandex.ru/docs/view?url=ya-Источник.browser%3A%2F%2F4DT1uXEPRrJRXIUFoewruMoUC1dFCZ3WniboxWwrMMiqb_ot5vaX8X1J6cG_CX2fGSF88C1O6OqHNN4_Qc8cNW2QTjHi0sGFKFziveicJg6ESXIoKwF9HiMOMjDMfUiLxt1w7PupGRWI_TSO4u-NMQ%3D%3D%3Fsign%3DOBQBgXFlyXZDMfnzenip3nSynpHw_oIFULob2B0c7n8%3D&name=zdr2-1.xls&nosw=1) (дата обращения: 05.11.2023)

На основании данных Табл. 2 и Табл. 3 построена зависимость болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ в стране (на тыс. чел. населения) от рентабельности продажи продуктов питания в процентах за 2012–2022 гг. (Рис. 6).

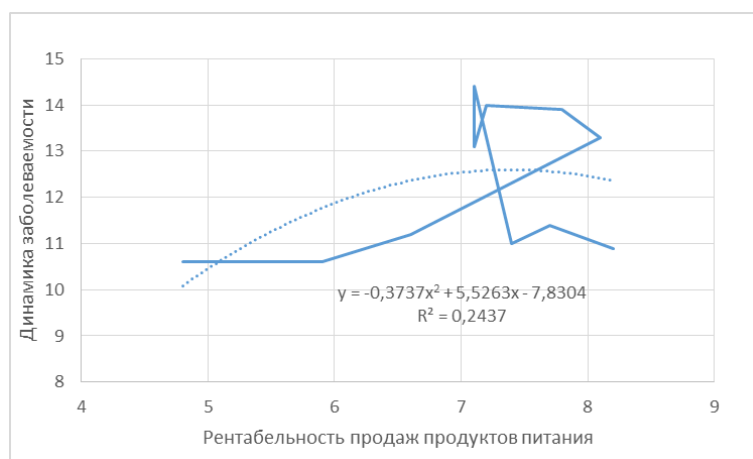


Рисунок 6 – Зависимость болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ в стране от рентабельности продажи продуктов питания за 2012–2022 гг.

Figure 6 – Dependence of diseases of the endocrin system, eating disorders and metabolic disorders in the country on the profitability of food sales for 2012–2022

Источник: разработано авторами с помощью электронных таблиц Excel

Результаты расчётов показали низкую зависимость исследуемых показателей (коэффициент корреляции – 0,414). Но в целом наблюдается определённая полиномиальная связь (во второй степени) зависимости ряда видов пищевых заболеваемости населения от рентабельности продаж сырья для производства и реализации продуктов питания.

### Заключение

Обобщение теоретических положений зависимости общего интегрированного состояния здоровья населения от суммарного совокупного показателя прибыли продовольственного бизнеса показало наличие логической связи данных показателей. Представленный условный численный пример связи состояния здоровья и изменения суммарной совокупной нормы прибыли продовольственного бизнеса (в форме кубической параболы) показал возможность использования исследованных зависимостей для прогнозирования их величины. Результаты расчётов на конкретных статистических параметрах рентабельности продаж сырья и продуктов питания показали подтверждение гипотезы влияния на здоровье населения страны прибыльности продуктового бизнеса.

### Список использованных источников

1. Стратегия формирования здорового образа жизни населения, профилактики и контроля неинфекционных заболеваний на период до 2025 года. <https://gnicpm.ru/wp-content/uploads/2020/01/strategyzoch-2025.pdf?ysclid=llb522f7mx993427420> (дата обращения: 15.07.2023).
2. Защита прав потребителей в Российской Федерации в 2022 году: Государственный доклад. – М.: Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, 2023. – 400 с. <https://www.rospotrebnadzor.ru/> (дата обращения: 15.07.2023).
3. Цедилин Л.И. Понимание экономической безопасности в России: официальная доктрина и альтернативные подходы // Вопросы теоретической экономики. – 2023. – № 1. – С. 21-31.
4. Абалкин Л.И. (1994). Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение [Abalkin L.I. (1994). Economic security of Russia: threats and their reflection] // Вопросы экономики. – № 12. – С. 4-16.
5. Глазьев С.Ю. (1997). Геноцид. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века [Glazyev S.Yu. (1997). Genocide. Russia and the New World Order. The strategy of economic growth on the threshold of the XXI century]. – М.: Терра.
6. Глазьев С.Ю. (1999). Безопасность экономическая [Glazyev S.Yu. (1999). Economic security] // Политическая энциклопедия. – Т. 1. – М.: Мысль. – С. 113-117.
7. Глазьев С.Ю., Локосов В.В. (2012). Оценка предельно критических значений показателей состояния российского общества и их использование в управлении социаль-

но-экономическим развитием [Glazyev S.Yu., Lokosov V.V. (2012). Assessment of extremely critical values of indicators of the state of Russian society and their use in the management of socio-economic development] // Вестник РАН. – Т. 82. – № 7. – С. 587-604.

8. Бандурин В.А. Качество продуктов питания и риски безопасности национального здоровья населения России. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. Серия: Исторические науки. Культурология. Политические науки. – 2022.– Выпуск № 4.

9. Минивалеева Э.И., Криштафович В.И. ГМО продукция и продовольственная безопасность: влияние на здоровье нации //StudFile.preview/2780612/page39/ (дата обращения: 29.07.2023).

10. Щербаков Г.Д. Качество пищевых продуктов как фактор влияния на состояние здоровья населения. –

<https://cyberleninka.ru/article/n/kachestvo-pischevyh-produktov-kak-faktor-vliyaniya-na-sostoyanie-zdorovya-naseleniya?ysclid=llbuaponlg643043893> (дата обращения: 29.07.2023).

11. Баскаков С.М. Научные подходы к определению продовольственного обеспечения населения в контексте влияющих на него факторов // Продовольственная политика и безопасность. – 2021. – Том 8. – № 4. – С. 361-380. – DOI: 10.18334/ppib.8.4.113718.

12. Отчёт по человеческому развитию. Программа Развития ООН (1994). [Human Development Report. United Nations Development Program] – Нью-Йорк: Оксфорд Университи Пресс.

13. Томкович А.В. Продовольственная безопасность как элемент устойчивого развития // Балтийский экономический журнал. – 2022. – № 4(40). – С. 11-21. – <https://doi.org/10.46845/2073-3364-2022-0-4-11-21>.

14. Побегайло М.Г., Дибурис К.М. Особенности продовольственного сектора и его функции в экономике страны // Балтийский экономический журнал. – 2021. – № 4(36). – С. 33-40.

15. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Критика политической экономии // Сочинения: [арх. 15 июля 2018]. – Издание второе. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1960. – Т. 23, кн. I: Процесс производства капитала. – С. 770. – 907 с.

16. Карлов А.М. Теория вероятностей и математическая статистика для экономистов. – М.: КноРус. – 2015. – 260 с.

17. Косинский П.Д., Харитонов А.В. Взаимосвязь качества питания и качества жизни населения: региональный аспект // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2017. – № 7-1. – С. 130-133; URL: <https://applied-research.ru/article/view?id=11708> (дата обращения: 03.11.2023).

18. Здоровое питание – основа здоровья населения. – <https://68.rospotrebnadzor.ru/content/596/42269/?ysclid=loi6yz5p5q396707587> (дата обращения: 03.11.2023).

19. Моисеенко М.С., Мукатова М.Д. Пищевые продукты питания функциональной направленности и их назначение // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Рыбное хозяйство. – 2019. – № 1. – С. 145-152. – DOI: 10.24143/2073-5529-2019-1-145-152.

20. Мажаева Т.В. Влияние покупательной способности населения на структуру питания и заболеваемость // Индустрия питания |Food Industry. – 2018. – Т. 3. – № 1. – С. 56-68. – DOI: 10.29141/2500-1922-2018-6-1-8.

## REFERENCES

1. Strategy for the formation of a healthy lifestyle of the population, prevention and control of non-communicable diseases for the period up to 2025. <https://gnicpm.ru/wp-content/uploads/2020/01/strategyzoch-2025.pdf?ysclid=llb522f7mx993427420> (accessed: 15.07.2023).

2. Consumer rights protection in the Russian Federation in 2022: State Report. – Moscow: Federal Service for Supervision of Consumer Rights Protection and Human Well-Being, 2023. – 400 p. – <https://www.rospotrebnadzor.ru/> (accessed: 15.07.2023).

3. Tsedilin L.I. Understanding economic security in Russia: official doctrine and alternative approaches // Questions of theoretical economics. – No. 1. – 2023. – PP. 21-31. – DOI: 10.52342/2587-7666VTE\_2023\_1\_21\_31.

4. Abalkin L. I. (1994). Economic security of Russia: threats and their reflection [Abalkin L. I. (1994). Economic security of Russia: threats and their reflection] // Economic issues. – No. 12. – PP. 4-16.

5. Glazyev S.Yu. (1997). Genocide. Russia and the New World Order. The strategy of economic growth on the threshold of the XXI century [Glazyev S.Yu. (1997). Genocide. Russia



and the New World Order. The strategy of economic growth on the threshold of the XXI century]. – M.: Terra.

6. Glazyev S.Yu. (1999). Economic security [Glazyev S.Yu. (1999). Economic security] // Political Encyclopedia. Vol.1. – Moscow: Mysl. – PP.113-117.

7. Glazyev S.Yu., Lokosov V.V. (2012). Assessment of extremely critical values of indicators of the state of Russian society and their use in the management of socio-economic development [Glazyev S.Yu., Lokosov V.V. (2012). Assessment of extremely critical values of indicators of the state of Russian society and their use in the management of socio-economic development] // Bulletin of the Russian Academy of Sciences. – Vol. 82. – No. 7. – PP. 587-604.

8. Bandurin V. A. The quality of food and the security risks of the national health of the population of Russia. Humanities, socio-economic and social sciences. Series: Historical Sciences. Cultural studies. Political sciences. – Issue No. 4 – 2022.

9. Minivaleeva E.I., Krishtafovich V.I. GMO products and food security: impact on the health of the nation // StudFile.preview/2780612/page39/ (accessed: 29.07.2023).

10. Shcherbakov G. D. The quality of food products as a factor of influence on the health of the population. <https://cyberleninka.ru/article/n/kachestvo-pischevyh-produktov-kak-faktor-vliyaniya-na-sostoyanie-zdorovya-naseleniya?ysclid=llbuaponlg643043893> (accessed: 29.07.2023).

11. Baskakov S.M. Scientific approaches to determining the food supply of the population in the context of factors affecting it // Food policy and security. – 2021. – Volume 8. – No. 4. – PP. 361-380. – DOI: 10.18334/ppib.8.4.113718.

12. Human Development Report. United Nations Development Programme (1994). [Human Development Report. United Nations Development Program] – New York: Oxford University Press.

13. Tomkovich A.V. Food security as an element of sustainable development // Baltic Economic Journal. – 2022. – № 4(40). – PP. 11-21. – <https://doi.org/10.46845/2073-3364-2022-0-4-11-21>.

14. Pobegailo M.G, Diburis K.M. Features of the food sector and its functions in the country's economy. // Baltic Economic Journal. – 2021. – No. 4(36). – PP. 33-40.

15. Marx K., Engels F. Capital. Criticism of political economy // Essays: [arch. July 15, 2018]. – Second edition. – Moscow: State Publishing House of Political Literature, 1960. – Vol. 23, book I: The process of capital production. – P. 770. – 907 p.

16. Karlov A.M. Probability theory and mathematical statistics for economists. – M.: KnoRus. – 2015. – 260 p.

17. Kosinsky P.D., Kharitonov A.V. The relationship between the quality of nutrition and the quality of life of the population: a regional aspect // International Journal of Applied and Fundamental Research. – 2017. – No. 7-1. – PP. 130-133; – URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=11708> (date of application: 03.11.2023).

18. Healthy nutrition is the basis of public health <https://68.rospotrebnadzor.ru/content/596/42269/?ysclid=loi6yz5p5q396707587> (accessed: 03.11.2023).

19. Moiseenko M.S., Mukatova M.D. Food products of functional orientation and their purpose // Bulletin of the Astrakhan State Technical University. Series: Fisheries. – 2019. – No. 1. – PP. 145-152. – DOI: 10.24143/2073-5529-2019-1-145-152.

20. Mozhaeva T.V. Influence of purchasing power of the population on the structure of nutrition and morbidity // Food Industry |Food Industry. – 2018. –Vol. 3. – No. 1. – PP. 56-68. – DOI: 10.29141/2500-1922-2018-6-1-8.

### III. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

УДК 338.48

A.L.Zelezinskii, O.V.Arhipova

#### FEATURES OF THE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF A QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AT ENTERPRISES IN THE HOSPITALITY INDUSTRY

The article is devoted to the consideration of the development and implementation of a quality management system at enterprises in the hospitality industry, the identification of key elements of quality management and criteria for guest satisfaction with the quality of service. It is emphasized that the main goal of the quality management system at a hospitality industry enterprise is to increase competitiveness by improving the quality of service provision. The authors proposed an implementation algorithm, a conceptual model of the quality management system, and substantiated measures to improve it.

**Keywords:** hospitality industry, quality management, customer focus, hotel management, customer loyalty.

А.Л.Зелезинский<sup>1</sup>, О.В.Архипова<sup>2</sup>

#### ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Статья посвящена рассмотрению вопросов разработки и внедрения системы менеджмента качества на предприятиях индустрии гостеприимства, определению ключевых элементов менеджмента качества и критериев удовлетворённости гостей качеством обслуживания. Подчёркивается, что основной целью системы менеджмента качества на предприятии индустрии гостеприимства является повышение конкурентоспособности благодаря повышению качества предоставления услуг. Авторами предложен алгоритм внедрения, концептуальная модель системы менеджмента качества, обоснованы мероприятия по её совершенствованию.

**Ключевые слова:** индустрия гостеприимства, менеджмент качества, клиентоориентированность, управление отелем, лояльность клиентов.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-34-38

Эффективность любого бизнеса, в том числе гостиничного и ресторанного, зависит от многих факторов. Одним из главных является адекватность подходов к управлению предприятием, которые используются менеджментом или собственниками. Современные реалии свидетельствуют о том, что перед предприятиями сферы гостеприимства возникли новые вызовы, преодоление которых может быть обеспечено благодаря выбору эффективных стратегий управления. С развитием гостиничного бизнеса появляются новые и совершенствуются существующие рыночные инструменты управления, в том числе, системы менеджмента качества (СМК), которые по сути являются комплексным бизнес-процессом, направленным на формирование совокупности элементов общего руководства качеством.

Модель СМК предприятия индустрии гостеприимства может включать следующие элементы:

1. Ответственность руководства, что подразумевает:
  - организацию единой политики предприятия и формирование системы це-

<sup>1</sup> Зелезинский А.Л., доцент кафедры менеджмента и маркетинга, кандидат педагогических наук, доцент; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Zelezinskii A.L., Associate Professor of the Department of Management and Marketing, PhD in pedagogics, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Institute of Technology (Technical University)", Saint-Petersburg

E-mail: uchposob@yandex.ru

<sup>2</sup> Архипова О.В., профессор кафедры гостиничного и ресторанного бизнеса, доктор философских наук, доцент; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный экономический университет", г. Санкт-Петербург

Arhipova O.V., Professor of the Department of Hotel and Restaurant Business, Doctor of Philosophy, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State University of Economics", Saint-Petersburg

E-mail: olva@list.ru

лей в области качества обслуживания;

- развитие системы менеджмента качества;
- постоянное улучшение действующей нормативной базы, обеспечивающей высокое качество обслуживания;

– внутренний обмен информацией о случаях некачественного обслуживания.

2. Измерение, анализ и улучшение:

- политика корректирующих и превентивных мер для предупреждения негативного потребительского опыта;
- анализ информации о качестве обслуживания, в том числе на предприятиях-конкурентах;

– проведение внутренних и внешних аудитов;

– управление кризисными ситуациями;

– формирование системы показателей качественного обслуживания.

3. Менеджмент ресурсов:

– политика разумного расходования ресурсов для качественного обслуживания;

– управление кадровым потенциалом;

– управление технологическим оборудованием и контроль за его состоянием, производственной средой.

4. Идентификация процессов обслуживания:

– процесс проектирования и разработки, улучшения технологических карт обслуживания гостей с учётом их требований;

– технико-технологическая подготовка процессов обслуживания, обеспечение кадровыми и материальными ресурсами;

– процесс сохранения качества обслуживания.

В процессе разработки СМК менеджмент предприятия гостеприимства очерчивает круг задач, на решение которых будут направлены мероприятия. Процесс включает четыре этапа: анализ обслуживания в организации; выработку идей; определение целей СМК; создание и внедрение СМК, её доработка. На первом этапе происходит выявление проблем в обслуживании, анализируется уровень взаимодействия клиента с производителем. На втором этапе осуществляется аккумулирование идей, создание шаблонов, по которым действуют сотрудники. Третий шаг заключается в выработке целей СМК. На заключительном этапе происходит доработка предварительного варианта стандартов, документации, принципов обслуживания и обсуждение их с руководителями служб, рабочей группы [1].

Главной целью СМК на предприятии индустрии гостеприимства является повышение конкурентоспособности благодаря повышению качества предоставления услуг. Удовлетворённость гостя качеством обслуживания является следствием соответствия ожидания потребителя и свойств, характеристик оказанных услуг. Исходя из данного факта, мы можем сделать вывод, что одной из важнейших черт гостиничного продукта является его возможность формировать впечатления у гостя об обслуживании в отеле, которое должно соответствовать его требованиям [2]. Важно подчеркнуть, что уровень удовлетворённости гостиничными услугами характеризуется субъективным восприятием гостя исполнения им же сформированных ожиданий. Не стоит рассматривать ожидания только в связи с их сатисфакцией. Ожидания складываются из опыта, впечатлений, полученных гостем, информации, поступающей из средств массовой информации.

На начальных этапах разработки СМК руководство предприятия должно чётко понимать стратегическое направление вектора совершенствования качества услуг. Для реализации данной задачи представляется целесообразным внедрение стратегических сервисных карт, включающих показатели качества и необходимые ресурсы. Они позволяют предприятию уже на раннем этапе избежать ошибок и заложить основы СМК. Разработка стратегических сервисных карт преследует следующие цели:

1. Оперативная разработка комплекса базовых мер, направленных на повышение качества обслуживания.

2. Стратегические карты позволяют оценить недостатки в программе повышения лояльности гостей и проанализировать причины удовлетворённости гостей данным предложением.

3. Сформировать цели и задачи, направленные на решение возможных проблем в процессе совершенствования СМК.

4. Разработка стратегических карт позволяет помимо проведения анализа

реальных возможностей предприятия реализовать комплекс мер по удержанию гостей.

5. В стратегические карты часто заложены факторы переориентации и модернизации системы обучения кадров и разработка таких форм обучения, которые бы способствовали не столько росту функциональной грамотности, сколько акцентированию сотрудников предприятия на важности качества обслуживания для достижения заявленных менеджментом организации целей в области качества.

6. Стратегические карты – базис для проведения аудитов качества [3].

Представим модель стратегической сервисной карты предприятия гостеприимства (Рис.). Удовлетворённость гостей складывается главным образом посредством проводимой менеджментом предприятия ценовой, сбытовой, информационной политик и дальнейшего совершенствования СМК. На наш взгляд, для реализации мероприятий по совершенствованию системы менеджмента качества базисными являются персонал и его личностно-психологические характеристики, которые должны быть развиты при формировании комплексной системы обучения.

Стратегические сервисные карты позволяют компилировать цели СМК для постоянного улучшения качества обслуживания. Одна из причин снижения качества обслуживания – непостоянство качества услуги сотрудниками. Данные аспекты усугубляются ростом конкуренции на локальном рынке гостиничных услуг, кризисными явлениями в экономике и ростом неопределённости [1].

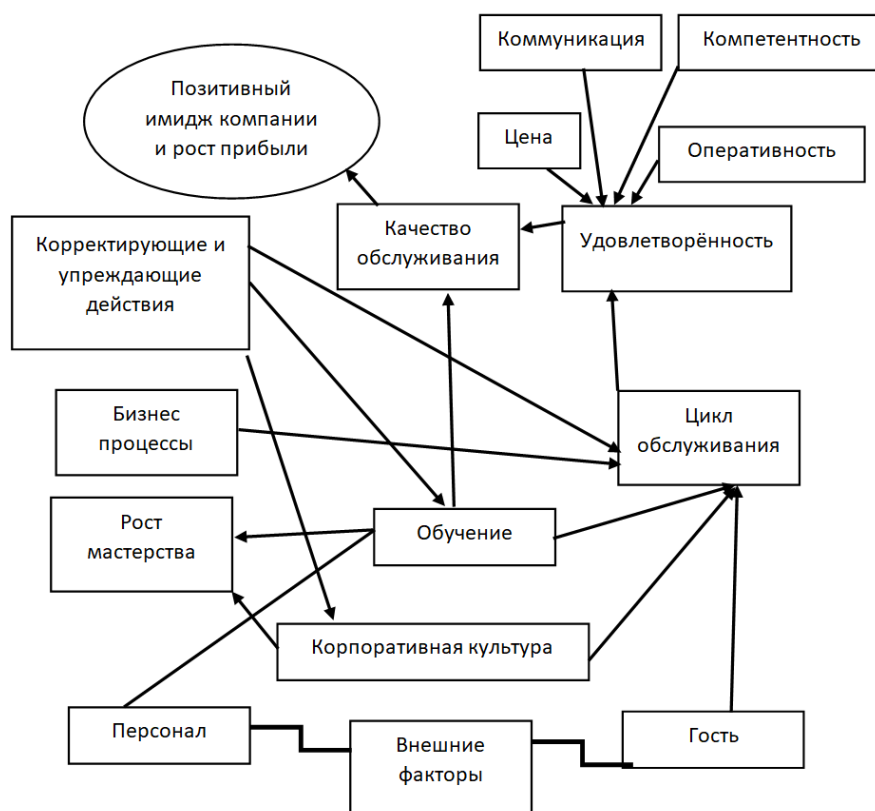


Рисунок – Стратегическая сервисная карта СМК предприятия гостеприимства

Затраты на проведение мероприятий по совершенствованию СМК включают ресурсы, необходимые для модернизации документации, затраты на переподготовку и обучение сотрудников, проведение комплекса мероприятий, необходимых для исполнения проекта. Затраты на данные факторы определяются по формуле (1) [4]:

$$K = C_{\text{сп}} + C_{\text{об}} + C_{\text{стан}}, \quad (1)$$

где:  $C_{\text{сп}}$  – сметная цена ресурсов, затраченных на наладку административных процессов, руб.

$C_{\text{об}}$  – стоимость расходов, необходимых для повышения квалификации персонала, проведение тренингов и обучающих мероприятий, руб.

$C_{\text{стан}}$  – затраты на прохождение сертификации СМК (затраты на оплату услуг органов сертификации), определяются на основании фактических данных – средней стоимости услуг органов сертификации, руб.

Затраты на оплату труда работников, обеспечивающих функционирование СМК (занятых подготовкой и обработкой информации, разработкой документов, стандартов,

бизнес-процессов и пр.), включена в сметную стоимость ресурсов на формирование технологических административных процессов и рассчитываются по следующей формуле (2) [4]:

$$Ззп = \sum \left( \frac{\PhiЗПгод(1+Кдоп)(1+Ксоц)}{Fк} \right) * t * Адп * Чк, \quad (2)$$

где:  $\PhiЗПгод$  – средний годовой фонд заработной платы работников, который участвует в совершенствовании СМК (включает основную заработную плату и определяется на основании месячного оклада работников);

$Кдоп$  – коэффициент дополнительной заработной платы (принимается авторами данной методики как  $Кдоп = 0,1-0,2$ );

$Ксоц$  – ставка единого социального налога, коэффициент (авторы данной методики для гостиничных предприятий дают его значение как  $Ксоц = 0,262$ );

$Fк$  – годовой фонд рабочего времени одного работника по подготовке и переработке данных (определяется на основании действительного фонда рабочего времени в месяц);

$t$  – трудоёмкость подготовки и переработки единицы данных (создания документа, разработки стандарта, построения бизнес-процесса и др.). Определяется на основании фактических данных, чел./ч;

$Адп$  – годовой объём работ по подготовке и переработке данных (количество документов, стандартов, бизнес-процессов и др.). Определяется на основании фактических данных, ед. (для совершенствования системы менеджмента качества необходима обработка документации в размере 16 ед.);

$Чк$  – численность работников, занятых подготовкой и переработкой информации, чел.

Обратим особое внимание на возможные риски, которые могут стать причиной роста неопределённости при формировании комплекса мер, направленных на совершенствование СМК. Основными рисками являются:

1. Организационные риски. Мероприятия могут стать причиной неопределённости в коллективе ввиду создания ситуации, когда персонал сталкивается с новыми ситуациями, которые требуют немедленного реагирования. Комплекс мер требует ответственности руководства и вовлечённости всех сотрудников в процесс функционирования СМК. Риск потери интереса руководства к формированию функциональной модели СМК может привести к падению уровня качества и, как следствие, потери связей с потребителем.

2. Финансовые риски. Как правило, мероприятия требуют больших финансовых вложений.

3. Институциональный риск. Данный вид рисков связан с возможным изменением политики государства в отношении национальных стандартов обслуживания, совершенствования "Положения о классификации гостиниц", в которых указаны главные требования к реализации услуг в предприятиях гостиничного типа. Изменение порядка классификации объектов, работа и порядок государственных органов в области стандартизации и контроля работы гостиничных объектов могут вносить значительный вклад в формирование модели совершенствования СМК.

Исходя из анализа рисков, выделим ряд прогнозируемых эффектов внедрения СМК:

1. Социальные эффекты.
  - Повышение уровня корпоративной культуры.
  - Улучшение уровня коммуникаций между сотрудниками.
  - Повышение роли участия линейного персонала.
  - Формирование позитивной политики принятия решений.
  - Рост удовлетворённости сотрудников условиями труда.
  - Повышение престижа работника в глазах рабочего коллектива.
  - Улучшение рабочей атмосферы и условий функционирования предприятия.
2. Экономические эффекты.
  - Снижение уровня затрат на привлечение потребителя.
  - Снижение уровня затрат на формирование первичной лояльности гостя ввиду предоставления высокого уровня обслуживания.
  - Высокий уровень отдачи инвестиций при их реализации в обучение сотрудников.
  - Создание базы постоянных гостей вследствие улучшения уровня коммуникации.

### 3. Технологические эффекты.

- Сокращение времени, необходимого для обслуживания при сохранении высокого качества предоставления услуг.
- Налаживание чётких технологических операций при выполнении служебных функций.
- Формирование спектра положительных результатов при направлении ресурсов на конкретные цели.
- Рост доверия потребителя.

Эффективность внедрения модели СМК зависит от выбора руководством номенклатуры оценки эффективности в конкретном предприятии, которые должны быть соизмеримы с объектом совершенствования процесса, участка выполнения работ, отдела или самой системы [1]–[5]. Показатели эффективности отражают возможность комплекса предложенных мероприятий соответствовать уровню заявленных критериев оценки эффективности. Тогда эффективность является своего рода аналитическим механизмом сравнения полученных результатов (суммы эффектов) от реализации модели СМК в отношении к затраченным ресурсам.

### Список использованных источников

1. Шоул Дж. Первоклассный сервис как конкурентное преимущество. 8 изд., доп. и перераб. / Дж. Шоул. – Москва: "Альпина Паблишер", 2021. – 342 с.
2. Кобяк М.В. Как обеспечить высокое качество гостиничных услуг? Стратегия управления качеством продукции и услуг в гостиничном бизнесе / М.В. Кобяк // Российское предпринимательство. – 2011. – № 5(2). – С. 156-160.
3. Шакирова Ж. Роль стандартизации в повышении качества гостиничного обслуживания / Ж. Шакирова, О.Н. Краснова // International Scientific Review. – 2016. – № 21(31). – С. 17-18.
4. Консалтинговая компания "Лаборатория клиентских впечатлений "CX-Lab" [Электронный ресурс]. – Режим доступа – <https://cx-lab.ru/> (дата обращения: 01.02.2024).
5. Еремеева Н.А. Стандарты обслуживания как элемент сервисной стратегии в-шей компании / Н.А. Еремеева // Искусство управлять. – 2015. – № 2(11). – С. 29-35.

УДК 339.137.22

V.S.Konopleva, A.V.Gerasimova,  
I.A.Konopleva**COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE  
AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIEN-  
CY OF ITS FUNCTIONING**

The article considers applied research on the analysis of the competitiveness of a particular enterprise in the field of manufacture and sale of sanitary equipment in modern crisis conditions. The authors analyzed the company's activities, on the basis of SWOT and PEST analyses, identified the strengths and weaknesses of the enterprise, identified its main competitors, pointed out the possibility of import substitution of products, identified the problems faced by enterprises in modern conditions. All this made it possible to develop recommendations for improving the competitiveness of the company and recommend them to the management of the enterprise.

**Keywords:** competitiveness, import substitution, SWOT analysis, PEST analysis, Online store, linear-functional management structure, SMM (promotion of the company and its brand), DIY ("Do it yourself").

В.С.Коноплева<sup>1</sup>, А.В.Герасимова<sup>2</sup>,  
И.А. Коноплева<sup>3</sup>**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК ИНСТРУМЕНТ  
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО  
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

В статье рассмотрены прикладные исследования по анализу конкурентоспособности конкретного предприятия в области изготовления и продажи сантехнического оборудования в современных кризисных условиях. Авторы проанализировали деятельность фирмы, на основе проведённых SWOT и PEST-анализов выявили сильные и слабые стороны предприятия, определили его основных конкурентов, указали на возможность импортозамещения продукции, определили проблемы, с которыми сталкиваются предприятия в современных условиях. Всё это позволило выработать рекомендации по повышению конкурентоспособности фирмы и рекомендовать их руководству предприятия.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, импортозамещение, SWOT-анализ, PEST-анализ, Интернет-магазин, линейно-функциональная структура управления, SMM (продвижение компании и её бренда), DIY ("Сделай это сам").

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-39-47

В современных условиях рыночной экономики на российском рынке наблюдается тенденция роста продукции отечественного производства, активное импортозамещение сырья, реструктуризация логистической производственной цепи. Изменения коснулись как внешней экономической деятельности производственных организаций, так и их внутренней организационной структуры. Вследствие данных изменений руководящий состав и менеджеры высшего звена должны оперативно находить новые инструменты управления организацией, адаптировать её к изменяющемуся рынку и укреплять ослабевшие соб-

<sup>1</sup> Коноплева В.С., доцент кафедры региональной экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, доцент; Западный филиал ФГБОУ ВО "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", г. Калининград

Konopleva V.S., Associate Professor of the Department of Regional Economics and Management, PhD in Economics, Associate Professor; Western branch of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation", Kaliningrad

E-mail: bora-bora@inbox.ru

<sup>2</sup> Герасимова А.В., доцент кафедры социальных технологий, кандидат педагогических наук, доцент; Северо-Западный филиал ФГБОУ ВО "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", г. Санкт-Петербург

Gerasimova A.V., Associate Professor of the Department of Social Technologies, PhD in Pedagogics, Associate Professor; North-Western branch of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation", Saint-Petersburg

E-mail: asya.gerasimova2016@mail.ru

<sup>3</sup> Коноплева И.А., доцент кафедры региональной экономики и менеджмента, кандидат технических наук, доцент; Западный филиал ФГБОУ ВО "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", г. Калининград

Konopleva I.A., Associate Professor of the Department of Regional Economics and Management, PhD in Technical Sciences, Associate Professor; Western branch of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation", Kaliningrad

E-mail: apollo311@mail.ru

ственные позиции. Эти действия смогут привести организацию к успешной непрерывной деятельности и занять высокие позиции в рыночной конкуренции.

На фоне ухода с рынка крупных западных производителей сантехники и сантехнического оборудования появляется возможность занять освободившиеся ниши. Отечественные производители активно разрабатывают стратегию, позволяющую производить наиболее конкурентоспособную продукцию, не уступающую по качеству европейской. Чтобы организация эффективно функционировала, необходимо разработать методы и инструменты, с помощью которых можно проанализировать конкурентоспособность предприятий, выпускающих аналогичную продукцию в соответствующем сегменте рынка, и повысить собственную конкурентоспособность и преимущество перед другими отечественными производителями. Степень изученности данной темы подтверждается проведенным анализом таких авторов, как Чайникова Л.Н. [11], Белостокова В.Ю. [2], Фатхудинов Р.А. [10], Горбашко В.А. [5], Котлер Ф. [6], Мансуров Р.Е. [7], Головачев А.С. [4], Розанова Н.М. [8], Тарануха Ю.В. [9] и др.

Цель исследования – в условиях изменения экономической ситуации в стране возникла необходимость проведения анализа функционирования конкретного предприятия за счёт выявления проблем и разработки предложений и мероприятий по повышению его конкурентоспособности.

Методы исследования. В процессе исследований были использованы следующие методы: анализ научной литературы и Интернет-источников по проблеме исследования, классификация по группам, опрос, обобщение, формализация, SWOT-анализ, PEST-анализ макрофакторов, сравнение и т.д.

#### Общая характеристика исследуемого предприятия

Конкурентоспособность предприятия – важнейшая составляющая эффективного функционирования компании. Объективная оценка конкурентоспособности конкретного предприятия, возможность её повышения, использование появившейся возможности импортозамещения в современных условиях позволяют вывести исследуемую фирму на передовые позиции в продаже изготовленной продукции.

Для практической реализации основных положений конкурентоспособности, разработки рекомендаций для руководства конкретного предприятия необходимо проанализировать его финансово-хозяйственную деятельность, что и было выполнено авторами в процессе проведения исследований на промышленном предприятии с условным названием ООО "Терракота", занимающемся производством и торговлей сантехнического оборудования и керамических изделий. Кроме основных видов деятельности следует отметить также и дополнительные виды, к которым относятся:

- 18.1 "Деятельность полиграфическая и предоставление услуг в этой области";
- 41.20 "Строительство жилых и нежилых зданий";
- 23.49 "Производство прочих керамических изделий";
- 49.4 "Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам";
- 79.11 "Деятельность туристских агентств";
- 82.99 "Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включённая в другие группировки".

Основной канал сбыта реализуемой продукции предприятия – это дистрибьюторы. Продукция доступна для приобретения как на территории всей РФ, так и в таких странах как Беларусь, Казахстан, Грузия и др.

В ассортименте организации присутствует как бытовая (раковины, ванны, умывальники, унитазы, аксессуары для ванных комнат), так и инженерная сантехника (смесители). Вся продукция бренда сертифицирована согласно законодательным нормам. Сертификаты соответствия ГОСТ-15167-93, ТУ-22.23.12-001-94088828-2022 представлены на официальном сайте производителя. Также вся продукция подлежит гарантийному обслуживанию. На изделия из санфарфора, акриловые ванны и поддоны, панели для акриловых ванн и рамы инсталляционных систем распространяется гарантийное обслуживание в течение 10 лет. На наливные и сливные механизмы, а также бачки инсталляционных систем гарантия действует 5 лет, на остальную продукцию – 1 год.

Для предприятия ООО "Терракота" характерна линейно-функциональная организационная структура управления, которая обеспечивает разделение управленческого труда, при котором линейные звенья управления призваны командовать, а функциональные – давать советы, помогать в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов.

Линейно-функциональная структура управления обладает рядом преимуществ. В первую очередь, она является достаточно гибкой, и в случае изменений в компании смо-



жет быстро перестроиться. Такая структура позволяет легко и оперативно управлять подчинёнными и решать возникшие проблемы и вопросы. Кроме того, данная структура управления характеризуется полной персональной ответственностью за результаты работы, так как она подразумевает делегирование и распределение задач по разным отделам и подотделам [3, с. 314].

Из недостатков такой структуры можно отметить то, что на нижних уровнях производственные звенья мало взаимодействуют между собой и, кроме того, каждое звено больше заинтересовано в достижении своей узкой цели, ограничивающейся отделом, а не общей цели организации.

Так как организационная структура ООО "Терракота" достаточно сложная, генеральный директор организует бизнес-процессы производства и сбыта, рекламной деятельности и хозяйственного обеспечения при помощи управления топ-менеджерами (второй ступень организационной структуры).

Все специалисты организации имеют высшее экономическое и юридическое образование. Большая часть сотрудников имеет стаж работы по специальности более 5 лет, также около половины всех сотрудников работают в организации более 7 лет, специалисты имеют действующие аттестаты менеджеров, руководителей и технологов.

Среди персонала ООО "Терракота" был проведён анонимный опрос с целью выявления приоритетов направлений социальных программ для повышения эффективности деятельности предприятия, с результатами которого можно ознакомиться в Табл. 1.

Таблица 1 – Результаты опроса среди персонала предприятия для определения приоритетных направлений развития социальных программ

Наименование социального направления развития и повышения эффективности деятельности персонала	Количество баллов из 10 возможных
Обучение и профессиональное развитие персонала компании	7,86
Использование мотивационных схем оплаты труда персонала	7,63
Предоставление социального пакета работникам компании	9,65
Создание условий для отдыха и проведения досуга персонала	5,52
Участие сотрудников компании в принятии решений по развитию и повышению эффективности функционирования компании	9,01
Поддержка внутренних коммуникаций между работниками, а также между работниками и руководством компании	6,75

Сотрудники отметили наивысшим баллом критерий "Предоставление социального пакета работникам компании". Персонал имеет возможность посещать бассейн и спортзал за счёт работодателя, также на производстве организовано бесплатное питание персоналу. Все сотрудники устроены по трудовому договору. Руководители, водители и торговые представители имеют корпоративные автомобили и оплачиваемую корпоративную связь, а также обеспечены техникой для эффективного рабочего процесса (ноутбуки, телефоны и т.д.).

Следующее направление, которое отметили сотрудники – это участие в принятии решений по развитию и повышению эффективности функционирования компании. Рабочие имеют возможность поспособствовать в улучшении функционирования не только их рабочего подразделения, но и организации в целом.

Руководство открыто к новым предложениям и корректировкам производственных процессов со стороны рабочего персонала предприятия. В случае если новая технология, предложенная рабочим, даст положительный эффект в рамках производства и деятельности организации, руководство даст распоряжение на выпуск приказа о разовой премии сотруднику.

Наиболее проседающими критериями являются создание условий для отдыха и проведения досуга, и обучение и профессиональное развитие персонала.

#### ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО "ТЕРРАКОТА"

Для оценки конкурентоспособности предприятия был проведён SWOT-анализ факторов внешней и внутренней среды предприятия. Данный метод анализа позволил:

- определить слабые важные участки деятельности компании, которые требуют первоочередного решения;
- рассмотреть альтернативные варианты принятия решений с учётом выявленных проблем;
- провести комплексную оценку и сопоставить внешнее окружение и внутренний потенциал ООО "Терракота".

В Табл. 2 представлен SWOT-анализ ООО "Терракота".

Таблица 2 – SWOT-анализ предприятия ООО "Терракота"

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> <li>– качественный продукт с адекватной ценой лидер рынка (30% рынка) керамики</li> <li>– современное производство на рынке РФ; парк станков обновляется, закупается только новое оборудование с более высокой производительностью</li> <li>– собственный дизайнерско-конструкторский отдел; собственное опытное производство (экспериментальный участок) позволяет оперативно собрать прототип и максимально быстро внедрить в серийное производство</li> <li>– хорошие финансовые ресурсы и отсутствие задолженностей перед банками за счёт холдинговой международной структуры (до предыдущего года)</li> <li>– узнаваемые на рынке бренды</li> <li>– ведущая роль маркетинга в деятельности компании</li> <li>– повышение эффективности продвижения за счёт упора на розничную торговлю</li> <li>– обучение продавцов работе с товаром и методикам продаж, работа с потребителями на уровне тематических журналов и порталов в Интернете</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сотрудничество с DIY-сетями (DIY – "Сделай это сам"), растущими в своём количестве на рынке</li> <li>– появление отечественных производителей комплектующих хорошего качества</li> <li>– снижение интереса к дорогим импортным товарам на рынке (из-за санкций, роста цен и значительного сокращения представленности европейских производителей на рынке)</li> <li>– продолжение работы с рядом европейских поставщиков по сниженным закупочным ценам</li> <li>– увеличение доли рынка за счёт ухода с рынка части европейских компаний из-за невозможности продолжать деятельность после введения санкций или сокращения поставок</li> </ul>
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие чёткого УТП (уникального торгового предложения) у продукта и его позиционирования ввиду значительного роста мелких конкурентов и размытости уникальности товара и товарной категории</li> <li>– рынок не всегда брендирован. Так как керамика – это товар длительного пользования (10-15 лет в среднем), покупатель не всегда может назвать какой фирмы продукция у него установлена</li> <li>– слабая работа в Интернете – кроме корпоративного сайта и отслеживания цен в Интернет-магазинах (с целью отслеживания и демпинга и борьбы с ним), другая работа не ведётся</li> <li>– не всегда достаточно профессиональный уровень персонала на производственных участках, так как невысокая заработная плата по сравнению с близлежащим крупным городом-миллионником. Высококласные специалисты могут перейти в другие компании. Однако с ключевым персоналом ведётся индивидуальная работа.</li> <li>– слабоуправляемая дистрибуция</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– появление большого числа конкурентов в среднем и низком ценовом сегменте за счёт продукции азиатского рынка (Китай)</li> <li>– дефицит сырья на фоне экономических и политических изменений</li> <li>– увеличение себестоимости из-за дефицита сырья, снижения качества сырья, изменения рецептуры и, как следствие, снижение прибыльности производства</li> <li>– эмбарго на поставки комплектующих из ряда европейских стран. Ряд выпусков товаров был под угрозой срыва, задержки составили от нескольких недель до нескольких месяцев</li> <li>– давление со стороны DIY как низкомаржинального сегмента. Угроза "жертвования" выпуска основной продукции под DIY, в случае нехватки производственных мощностей во избежание штрафов</li> <li>– запрет экспорта в страны ближнего и дальнего зарубежья</li> <li>– остановка производства из-за невозможности поставки сырья и нарушения цепочек поставок</li> </ul>

По результатам построения матрицы SWOT-анализа по элементам внешней и внутренней среды, были сформулированы стратегические задачи и синтез стратегий, предложены решения, приведённые в Табл. 3, которые позволяют определить дальнейшие направления деятельности организации.

Таблица 3 – Предлагаемые мероприятия для реализации в ООО "Терракота"

Как пользоваться возможностями	За счёт чего снизить угрозы
1) выпуск продукции под европейскими брендами (такая возможность ещё остаётся) – более дешёвое предложение тем, кто хочет купить европейский товар, но не может из-за ограничения поставок и высокой цены 2) использование возможностей конструкторского отдела для ускорения выпуска новинок и модификации существующих моделей (оптимизация, снижение стоимости) 3) использование ребрендинга некоторых изделий 4) объединение усилий маркетинга внутри группы в России для оптимизации расходов (совместные с другими брендами акции, мероприятия, презентации, обучение и т.п.)	1) развитие собственных технологий и внедрение оптимальных комплектующих – мощности и финансовые возможности позволяют быть на шаг впереди конкурентов – поиск новых комплектующих взамен дорожающих или имеющих сложности с поставками в Россию 2) уход в более дешёвые сегменты (с одной стороны, они более доступны новым конкурентам, с другой стороны, в этот сегмент приходят покупатели, отказывающиеся от европейской продукции из-за санкций, сроков поставок, снижения покупательской способности 3) выпуск товаров DIY под их брендами (если этой угрозе нельзя противостоять, её следует контролировать) 4) анализ политической ситуации и переход на комплектующие, поставки которых не попадают под ограничения
Как усилить слабые стороны?	Как снизить негативный эффект?
1) больше вкладывать в поддержание имиджа и рекламу, разъясняющую отличие от конкурентов (даже при отсутствии отличий, явно видимых покупателю) 2) увеличить усилия по оформлению мест продаж – предоставление бесплатных стендов и индивидуальные застройки 3) усилить роль маркетинга для отслеживания рыночных тенденций и оперативной передачи их в соответствующие отделы 4) усилить присутствие в Интернете – контекстная реклама, продвижение в сети, SMM (продвижение компании и её бренда) и работа с тематическими площадками	1) объединение усилий отделов маркетинга, конструкторского и экспериментального участка – это позволит оперативно внедрять новые модели, отслеживать изменения на рынке и предоставлять покупателям максимально грамотную техническую информацию о продукте 2) налаживание работы с DIY-сетями, но ограничение их доли в общем портфеле (не более 25% продукции) – в противном случае возможна нехватка мощностей для более высокомаржинальных продуктов и, вследствие этого, резкое падение маржи 3) максимально использовать возможности группы компаний в России на всех уровнях работы – максимальная интеграция отделов 4) максимальное использование накопленного опыта в производстве, применение технологий для разработки новых изделий в условиях невозможности применения опыта RDC

Можно сделать следующие выводы по проведённому SWOT-анализу и синтезу его решений:

– несмотря на негативное влияние экономических и политических макрофакторов, вместе с новыми угрозами создаются и новые возможности;

– в процессе проведения SWOT-исследования выявлено одно из главных слабых мест компании – неповоротливость в запуске новинок и модификации текущего ассортимента;

– необходимы структурные изменения – создание единой службы маркетинга, объединяющей исследования (что нужно рынку?), конструкторский отдел и экспериментальный участок (как мы это будем делать?), маркетинг и анализ ассортимента (по какой цене мы это будем продавать?), трейд-маркетинг (как и где мы это будем продвигать?);

– необходимо подстроить новые разработки под сложившуюся экономико-политическую ситуацию в стране, увеличить интенсивность представления продукции в местах продаж (оформление бренд-зон и шоурумов);

– увеличить представленность компании в Интернете, для чего следует развивать в первую очередь направление SMM, т.е. продвижение компании и её бренда в поисковых системах.

В целях выявления, анализа организации и мониторинга ключевых внешних факторов, которые могут оказать влияние на организацию в настоящее время и в будущем, применялся PEST-анализ. Такой анализ особенно актуален в условиях постоянно меняющейся внешней среды. В Табл. 4 представлен PEST-анализ предприятия ООО "Терракота".

Таблица 4 – Макрофакторы, воздействующие на предприятие

Вид	Макрофакторы
Политические	– специальная военная операция – ограничения на ввоз иностранных материалов, оборудования и комплектующих
Экономические	– снижение доступности европейской керамики, переключение на отечественного производителя – почти полное сокращение дорогого сегмента – падение курса национальной валюты → повышение себестоимости, снижение покупательской способности – отставание в производительности труда и технологиях по сравнению с мировыми показателями – невозможность использования разработок других стран
Социокультурные	– мода на ремонт (ванная комната перестаёт быть просто санузлом) – улучшение жилищных условий (в новых домах ванны большего размера) – нехватка квалифицированных инженерных кадров – присутствие кризисных настроений в обществе и откладывание трат "не первой необходимости" до лучших времен – отток квалифицированного персонала
Технологические	– появление новых технологий отделки (окраски) – сложности в покупке и обслуживании нового оборудования с новыми возможностями – санкции на использование части технологий и ввоз оборудования
Экологические	– внимание со стороны природозащитных организаций и необходимость улучшения очистных сооружений и систем дожига для уничтожения отходов деятельности предприятия – появление новых претензий со стороны экологических органов, приводящие к росту "экологических" статей бюджета – прекращение действия некоторых сертификатов в связи с санкциями и сложившейся политической ситуацией
Правовые	– Федеральные законы, поддерживающие ипотеку – Российское торговое и таможенное право в условиях формирования Таможенного союза и вступления в ВТО

Исходя из проведённого анализа, можно сделать вывод о том, что негативные факторы внешней среды не только действует неблагоприятным образом на организацию и отрасль, но и одновременно с этим открывают новые возможности деятельности предприятия.

Сущность влияния группы факторов заключается в следующем:

– В политической борьбе всё чаще используются экономические меры как инструмент. Ограничения и запрет на ввоз ряда зарубежных товаров влияют по-разному. С одной стороны, это положительное влияние – таможенный контроль более тщательно проверяет (и тем самым останавливает поставки), что ведёт к высвобождению некоторой ниши. С другой стороны, ограничения касаются и сырья, и комплектующих, из-за ограничения ввоза которых срывается сборка и производство продукции.

– В экономической группе факторов изменяется структура спроса – эконом-сегмент будет усиливаться (люди, покупающие товары в любом сегменте либо вообще отказываются от покупки, так как данные товары не являются товарами первой необходимости, либо переключаются на локальных производителей (супер-эконом и эконом), либо на товары-заменители (вместо подвесного унитаза установить дешёвый напольный, так как для установки подвесного унитаза требуется инсталляция, панель смыва и т.д.). С другой стороны, останется сегмент "выше среднего" и премиум: покупатели, ориентированные раньше на европейского производителя, будут искать аналоги отечественного производителя;

– Что касается социокультурной группы факторов, то "Мода на ремонт", изменение статуса санузла и дополнительное продвижение других сантехнических товаров способствуют тому, что в ванную комнату всё чаще устанавливают новую сантехнику и при каждом следующем ремонте её стараются обновлять – это положительный фактор.

– Несмотря на кризисные явления население продолжает покупать/менять жильё.

Как правило, это сопровождается ремонтом, в том числе и в ванной комнате. Поэтому влияние законов, облегчающих ипотеку, может быть положительным.

Направления повышения конкурентоспособности предприятия

Для успешной работы и эффективного развития компании по реализации сантехнической продукции необходимо выявить своё место на рынке, соотнести возможности конкурентов со своими возможностями, определить средства для достижения необходимого эффекта.

Анализ финансовых показателей ООО "Терракота" за 2023 г. показал, что ухудшений в количестве продаж не произошло, так как строительная сфера для Российской Федерации является одной из приоритетных и поддерживается правовыми законами государства. Кроме того, многие конкуренты ушли с рынка продаж сантехнического оборудования, что минимизировало негативные тенденции реализации продукции в ООО "Терракота".

Анализ продаж, проведённый в ходе исследования на рынке сантехнического оборудования, показал, что сейчас активно реализуется продукция низкого ценового сегмента, которой по стоимости бренд ООО "Терракота" уступает, но по качеству продукции – нет. Потребители в рамках сложившейся экономико-политической ситуации в первую очередь смотрят на цену и останавливают свой выбор на сантехнике из Китая. В этом случае следует разработать высокую уникальность продукции, и стремиться оставаться в своём ценовом сегменте. Часть продукции можно преобразовать на сегмент ниже по стоимости, но сохранив при этом максимально все преимущества продукта.

Уменьшить расходы, кроме того, возможно за счёт пересмотра статей операционных издержек. Аренда и связь могут приносить намного меньшие затраты для организации.

Одним из важнейших направлений в повышении конкурентоспособности является рекламная деятельность. Реклама – надёжный способ распространения информации, поэтому предприятие должно стараться поддерживать её на стабильном и высоком уровне.

Следует отметить, что реклама попадает в категорию стимулирования сбыта наряду с индивидуальной реализацией, стимулированием продаж и связями с общественностью, каждый из которых может применяться либо для сбыта, либо для привлечения клиентуры на продукцию, услуги или идеи предприятия.

Кроме того, важное место должен занять Интернет-маркетинг, который следует развивать, в первую очередь, для расширения рынка, повышения популярности бренда, привлечения покупателей и заказчиков в бизнес с помощью Интернета и его возможностей.

Если направить большие усилия на развитие Интернет-маркетинга в организации, можно добиться создания большего, чем прежде, спроса на продукцию ООО "Терракота", выявить скрытые потребности на рынке, привлечь внимание к продукту, запустить добровольное распространение информации о бренде и, в конечном итоге, добиться роста прибыли.

Предложения по повышению конкурентоспособности предприятия

В ходе проведённого анализа функционирования компании ООО "Терракота", его микро- и макросреды, выполненного PEST-анализа, SWOT-анализа по выявлению сильных, слабых сторон предприятия, угроз и его возможностей с целью реализации принятой конкурентной стратегии были выработаны и представлены руководству организации следующие предложения по повышению конкурентоспособности предприятия:

1. Поиск новых поставщиков сырья на азиатском рынке с сохранением качества и с целью удобства логистической цепи, а также минимизацией затрат.

2. Разработка чёткого собственного уникального торгового предложения (УТП), которое будет позиционировать ценность продукции перед покупателями. Создание рекламной деятельности, которая будет разъяснять отличие от конкурентов, даже если отсутствуют явные признаки, которые отличают продукцию ООО "Терракота" от аналогичной и видны покупателю. При создании УТП сделать акцент на то, что бренд имеет европейское качество при отечественном производстве.

3. Усиленное развитие Интернет-маркетинга в организации. Создание контекстной рекламы, которая позволит охватить наибольшее количество заинтересованных пользователей – потенциальных покупателей. Также стоит задействовать активное SMM-продвижение в социальных сетях, таких как Вконтакте, Одноклассники, Telegram и др. Данные платформы позволяют стать ближе к потребителю, найти с ним общий понятный язык, поддерживать свой статус и репутацию, проводить различные конкурсы и опросы, которые, в конечном итоге, приводят к расширению потребительского круга. По отчёту от

Rsc.world, в 2023 г. в России в 8 наиболее крупных социальных сетях насчитывалось более 100 млн пользователей, что эквивалентно более 70% общей численности населения [1]. Это значит, что SMM-специалисты способны достигать до подавляющего большинства людей в нашей стране.

4. Разработка и создание своего собственного Интернет-магазина. На данный момент официальный сайт бренда не предоставляет возможности приобрести напрямую продукцию, это связано с тем, что ООО "Терракота" занимается оптовыми продажами и работает с дистрибьюторами. Анализ сайта предприятия показал, что здесь указана рекомендованная розничная стоимость продукции различных линеек, а для тех, кто хочет её приобрести есть отдельная вкладка в шапке сайта "Где купить". Далее высвечивается карта и список дистрибьюторов, розничных и Интернет-магазинов с их контактными данными (адреса, номера телефонов, сайты и т.д.). В зависимости от города и страны покупатель может выбрать ту точку продаж, которая будет наиболее удобна для него по местоположению и получить консультацию по приобретаемому продукту в самом магазине (либо в технической официальной службе).

Однако розничных покупателей такой сайт может путать, так как после того, как они выбрали нужный товар по необходимым им характеристикам, им надо узнавать наличие у дистрибьюторов, через которых предприятие реализует продукцию. Создание собственного Интернет-магазина упростило бы эту задачу для покупателей в розницу и мелкого опта. Интернет-магазин не требует арендной ежемесячной платы, он работает круглосуточно, не требует больших трат на персонал, кроме того, в таком официальном Интернет-магазине продавалась бы только своя продукция, в то время, как в Интернет-магазинах дистрибьюторах присутствует широкий ассортимент по брендам.

5. Проведение мероприятий-конкурсов со студентами и выпускниками различных вузов. Такие мероприятия позволяют открыть новое видение на технологию производства продукции, создать новый уникальный дизайн. Среди выпускников, как правило, находится большое количество творческих студентов, которые обладают новым взглядом на мир. В качестве призового фонда для студентов учредить денежные выплаты (50000 руб., 65000 руб., 100000 руб.), либо трудоустройство в одной из ведущих групп компаний сантехники – это будет мотивация для студентов, чтобы создать качественный инновационный проект. Предприятие тем самым внесёт большой вклад в образовательную сферу, а также сможет повысить уникальность своей продукции, внедряя новые инновационные технологии и проекты.

#### Заключение

В условиях рыночной экономики предприятие нуждается в решении задач по повышению его конкурентоспособности, увеличению объёмов реализуемой водоочистительной продукции, привлечению потребителей и т.д. Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию требует перестройки внутренней микроэкономики предприятия, внедрения мероприятий, повышающих конкурентоспособность компании.

Исследования, проведённые на конкретном предприятии по производству и торговле сантехнического оборудования и керамических изделий, показали возможный потенциал повышения конкурентоспособности компании в современных кризисных условиях.

Проведённые исследования, оценивающие конкурентоспособность организации, позволили сделать вывод о высоком уровне конкуренции на рынке сантехнического оборудования, что усложняет функционирование исследуемого предприятия. Однако экономико-политическая ситуация, сложившаяся за последние годы в стране, обернулась возможностью для отечественных производителей занять свою нишу.

SWOT- и PEST-анализы показали основные слабые места организации в нынешних условиях и помогли создать стратегические решения по закреплению на рынке и повышению конкурентоспособности предприятия. Среди них:

- модификация текущего ассортимента и запуск новинок, разработка чёткого уникального торгового предложения;
- упор на Интернет-маркетинг, продвижение в социальных сетях, создание контекстной рекламы;
- усиление роли маркетинга для отслеживания рыночных тенденций;
- вложения в имидж организации;
- поиск новых поставщиков сырья и оптимизация логистической структуры, налаживание альтернативных поставок комплектующих, использование в рекламной деятельности лозунга "Покупай отечественное";
- замена утилизации отходов их реализацией (сдача макулатуры и металлолома,

реализации паллет, использование боя и брака в повторном производстве);

– закупка дополнительного оборудования, сокращающего время выполнения операций и уменьшающего количество людей, необходимого для работы на нём;

– ликвидация некоторых служб с последующим привлечением аутсорсинга (например, транспортная служба).

Также были разработаны предложения, повышающие конкурентоспособность организации ООО "Терракота":

1. Поиск новых поставщиков сырья с сохранением качества и минимизацией затрат.

2. Разработка уникального торгового предложения, которое сможет привлечь новых покупателей и выйти на новый уровень конкуренции в отрасли.

3. Создание собственного Интернет-магазина для розничных продаж и мелкого опта, что упростит покупателям поиск продукции у официальных дистрибьюторов, которая будет в наличии.

4. Организация мероприятий-конкурсов, в рамках которых студенты смогут создать свой уникальный проект, который можно будет внедрить на предприятии.

Разработанные мероприятия были взяты за основу руководством исследуемого предприятия для повышения его конкурентоспособности и эффективности деятельности.

#### Список использованных источников

1. Аудитория восьми крупнейших соцсетей в России в 2023 году: исследования и цифры. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://ppc.world/articles/auditoriya-vosmi-krupneyshih-socsetey-v-rossii-issledovaniya-i-cifry/> (дата обращения: 12.05.2024)

2. Белостокова В.Ю. Анализ методов оценки конкурентоспособности компании на промышленном рынке / В.Ю. Белостокова // Управление экономическими системами. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-79-792015/item/3636-2015-07-14-11-33-50> (дата обращения: 20.04.2024).

3. Бурко Р.А., Соколкова В.Д. Выбор и обоснование организационной структуры предприятия // Молодой учёный. – 2019. – № 7. – С. 313-315 (дата обращения: 21.05.2024).

4. Головачев А.С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск: Высш. шк., 2012. – 319 с.

5. Горбашко Е.А. Управление конкурентоспособностью: учебник для вузов; под редакцией Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева. 2-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 407 с.

6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; пер. с англ. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Кантуревского. – СПб.: Изд-во "Питер", 2013. – 349 с.

7. Мансуров Р.Е. Об экономической сущности понятий "конкурентоспособность предприятия" и "управление конкурентоспособностью предприятия" / Р.Е. Мансуров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 2(25). – С. 91-94.

8. Розанова Н.М. Конкурентные стратегии современной фирмы: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 343 с.

9. Тарануха Ю.В. Конкуренция и конкурентоспособность: монография / Ю.В. Тарануха. – М.: РУСАЙНС, 2020. – 334 с.

10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2015. – 541 с.

11. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.

УДК 338.465.2

M.A.Laboskin

**ON THE ISSUE OF CUSTOMS AUDIT AND CUSTOMS MONITORING AS A MANIFESTATION OF NEW APPROACHES TO CUSTOMS CONTROL AFTER THE RELEASE OF GOODS**

The article presents an analysis of customs audit and customs monitoring as auxiliary tools of customs control, independently carried out by participants in foreign economic activity in order to independently identify and eliminate violations of the customs law of the Eurasian Economic Union and the legislation of the Russian Federation on customs regulation. The paper presents a comparison of the use of these tools and presents conclusions based on the analysis.

**Keywords:** customs monitoring, audit, customs audit, control after the release of goods, customs control.

М.А.Лабоськин<sup>1</sup>**К ВОПРОСУ О ТАМОЖЕННОМ АУДИТЕ И ТАМОЖЕННОМ МОНИТОРИНГЕ КАК ПРОЯВЛЕНИИ НОВЫХ ПОДХОДОВ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПОСЛЕ ВЫПУСКА ТОВАРОВ**

В статье представлен анализ таможенного аудита и таможенного мониторинга как вспомогательных инструментов таможенного контроля, самостоятельно осуществляемых участниками внешнеэкономической деятельности в целях самостоятельного выявления и устранения допущенных нарушений норм таможенного права Евразийского экономического союза и законодательства Российской Федерации о таможенном регулировании. В работе приведено сравнение использования данных инструментов и исходя из анализа представлены выводы.

**Ключевые слова:** таможенный мониторинг, аудит, таможенный аудит, контроль после выпуска товаров, таможенный контроль.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-48-50

Одними из стратегических задач развития Российской Федерации в соответствии с Указом Президента РФ являются создание условий по улучшению бизнес-среды, упрощению административных процедур и снижение препятствий в международной торговле [1].

В этой связи в Стратегии развития таможенных органов Российской Федерации до 2030 г. (далее – Стратегия–2030) выделяется необходимость повышения качества таможенного администрирования через пересмотр подходов к таможенному контролю после выпуска товаров (далее – ТКПВТ), что относится к одному из основных стратегических направлений [2].

Формирование института таможенного аудита и внедрение таможенного мониторинга играют ключевую роль в создании новых подходов к организации и проведению ТКПВТ. Эти меры направлены на повышение эффективности и прозрачности процессов таможенного контроля, а также на стимулирование участников внешнеэкономической деятельности к соблюдению таможенного законодательства, путём добровольного участия в системах оценки соответствия. Такие подходы способствуют улучшению бизнес-среды и содействуют развитию внешнеэкономических отношений.

Возможность применения таможенными органами аудиторских заключений в целях таможенного контроля и внедрения таможенного аудита Федеральная таможенная служба изучала в ходе проведённых в 2015–2016 гг. и в 2021–2022 гг. экспериментов [3], к участию в которых было привлечено ограниченное число крупных компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность (далее – ВЭД).

Следует отметить, что специфической особенностью таможенного аудита является то, что он представляет собой проверку, которая может проводиться по инициативе

<sup>1</sup> Лабоськин М.А., доцент кафедры таможенного администрирования, кандидат юридических наук; ФГБОУ ВО "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации" (Северо-Западный институт управления РАНХиГС), г. Санкт-Петербург

Laboskin M.A., Associate Professor of the Department of Customs Administration, PhD in Legal Sciences; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (North-West Institute of Management of RANEPА), Saint-Petersburg

E-mail: laboskin-ma@ranepa.ru



участников ВЭД, целью которой является повышение эффективности таможенного контроля и упрощение деятельности добросовестных участников ВЭД.

Основное различие между таможенным аудитом и ТКПВТ заключается в том, что обе проверки направлены на предотвращение неуплаты таможенных платежей, где главным методом достижения этой цели является введение "сквозного" контроля за внешне-торговой сделкой, что означает перенос акцентов с контроля за каждым отдельным товаром, пересекающим таможенную границу [4].

Таможенный аудит можно рассматривать как признак добросовестности участника ВЭД, готовности к самоконтролю с привлечением независимых аудиторов. При этом таможенный аудит не подменяет таможенный контроль.

Стратегия-2030 определяет таможенный аудит как дополнительный инструмент, который используется для проверки и подтверждения информации, предоставленной при таможенном декларировании. Этот инструмент основан на детальном анализе внешне-торговых операций участников ВЭД, бухгалтерской отчетности и других форм взаимодействия участников ВЭД с контрагентами и государственными органами власти [2].

Исходя из данного определения, таможенный аудит можно рассматривать как вспомогательный инструмент самоконтроля организаций.

Характеризуя таможенный мониторинг, Р.В. Давыдов<sup>1</sup> отметил, что это "собственно, наблюдение за деятельностью компании, которое ещё не означает проведение таможенных проверок, но может туда перейти, если мы начинаем видеть в рамках этого мониторинга какие-то аномалии в деятельности компании, которые вызывают вопросы, и на эти вопросы требуется отвечать с применением форм таможенного контроля" [6]. Действительно, преимущество таможенного мониторинга заключается в том, что он представляет собой инструмент таможенного контроля, который может быть применён организацией самостоятельно. Это позволяет избежать проведения таможенной проверки со стороны таможенного органа. Таможенный мониторинг позволяет компаниям более активно контролировать свою деятельность, следить за соблюдением таможенных правил и процедур, а также предотвращать возможные нарушения без необходимости привлечения таможенных органов к проверкам и инспекциям. Это способствует сокращению административных барьеров и повышению эффективности внешнеэкономической деятельности.

С целью проверки нарушений международных договоров и актов, регулирующих таможенные правоотношения, составляющих право Евразийского экономического союза, а также законодательства Российской Федерации о таможенном регулировании, и устранения их негативных последствий, Правительством РФ было принято решение провести эксперимент по таможенному мониторингу. Этот эксперимент предполагает оценку результатов таможенного мониторинга как самими таможенными органами, так и его участниками. Проведение эксперимента назначено на период с 3 апреля 2023 г. по 1 ноября 2024 г. на территории Российской Федерации [4]. К участию в эксперименте допускались уполномоченные экономические операторы и участники промышленного кластера, отвечающие определённым требованиям.

Применение таможенного мониторинга позволяет, прежде всего, комплексно оценить деятельность определённых категорий проверяемых лиц на предмет идентификации таможенных рисков и определения их уровня, что даёт возможность обеспечить упрощение административных процедур, устранить негативные последствия, прежде всего добровольно уплатить таможенные платежи.

Основная цель мониторинга – установить отношения между таможней и бизнесом в публичное доверительное пространство, что позволит решать ситуации, связанные с задолженностью, более простыми методами ещё до того, как они принимают более серьёзные формы [7].

Следует отметить, что цель применения таможенного мониторинга, как и таможенного аудита – предупреждение неуплаты таможенных платежей. При этом участнику ВЭД предоставляется возможность самостоятельно выявить допущенные нарушения правовых норм и принять меры по их устранению.

В дополнение, целью использования таможенного аудита и таможенного мониторинга как новых методов в организации и проведении ТКПВТ является стимулирование участников ВЭД к применению добровольных систем оценки в соответствии с законодательством в сфере таможенного дела [2].

В рамках плана мероприятий на период 2021–2024 гг. по реализации Стратегии–2030 намечено:

---

<sup>1</sup> Первый заместитель руководителя Федеральной таможенной службы.

– до ноября 2023 г. внедрение таможенного мониторинга в отношении уполномоченных экономических операторов, в результате чего ожидается обеспечение упрощения процедур устранения негативных последствий, в том числе в виде добровольной уплаты таможенных платежей;

– до конца 2024 г. планируется осуществить внедрение института таможенного аудита, что предполагает создание добровольной системы оценки соответствия деятельности участников ВЭД таможенному законодательству. В рамках этого процесса таможенный аудит будет предоставляться как государственная услуга [5].

Реализация данных мероприятий будет способствовать выявлению нарушений норм международных договоров и актов, составляющих право Евразийского экономического союза, и законодательства Российской Федерации о таможенном регулировании и своевременному их устранению без применения со стороны таможенных органов соответствующих санкций.

В результате анализа внедрения таможенного аудита и таможенного мониторинга в практику таможенного контроля, можно сделать следующие выводы:

– институт таможенного аудита и таможенный мониторинг выражают новые подходы к организации ТКПВТ;

– таможенный мониторинг является инструментом таможенного контроля;

– таможенный аудит можно рассматривать как вспомогательный инструмент самоконтроля организаций;

– применение таможенного мониторинга как и таможенного аудита нацелено на выявление допущенных компаниями нарушений норм и правил, регулирующих порядок трансграничного перемещения товаров самими компаниями;

– внедрение и использование таможенного аудита и таможенного мониторинга способствует укреплению доверия между бизнесом и таможенными органами.

#### **Список использованных источников**

1. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 "О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года" // Собрание законодательства РФ. – 2018. – № 20. – Ст. 2817.

2. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года, утверждённая распоряжением Правительства Российской Федерации от 23 мая 2020 г. № 1388-р // Официальный интернет-портал правовой информации [www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru), 26.05.2020, N 0001202005260026.

3. Приказ ФТС России от 14 октября 2015 г. № 2053 "О проведении эксперимента по установлению возможности использования таможенными органами Российской Федерации аудиторских заключений для целей таможенного контроля" // Документ не опубликован.

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2023 г. № 240 "О проведении эксперимента по мониторингу таможенными органами сведений, имеющихся в их распоряжении и полученных от лиц, участвующих в данном эксперименте, из систем учёта товаров" // Официальный интернет-портал правовой информации [www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru), 20.02.2023, № 0001202302200013.

5. План мероприятий на период 2021–2024 годов по реализации Стратегии развития таможенной службы до 2030 года // [www.customs.gov.ru](http://www.customs.gov.ru).

6. Давыдов Р. Новые подходы таможенного контроля после выпуска товаров. Выступление на Международном таможенном форуме 21 октября 2021 г. // [https://www.alta.ru/expert\\_opinion/84570/](https://www.alta.ru/expert_opinion/84570/).

7. Чернышевская Юлия. РЖД-Партнёр. Таможенный мониторинг: как бизнес и регулятор играют в верю – не верю – комментарии Руслана Давыдова и Сергея Семашко // [www.customs.gov.ru](http://www.customs.gov.ru). Опубликовано 21.11.2021.

## УДК 656

V.V.Nikolaev

**ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT AND FORECAST OF THE LOGISTICS SERVICES MARKET IN RUSSIA**

The article examines the main trends in the logistics services market in Russia, identifies new directions of transport corridors, taking into account the policies of unfriendly countries and the imposition of sanctions. Based on the analytical data, a diagram is constructed showing the dynamics of the volume of the logistics services market and a forecast for its development is made.

**Keywords:** logistics, market, services, analysis, forecast.

В.В.Николаев<sup>1</sup>**АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ И ПРОГНОЗ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ**

В статье рассматриваются основные тенденции рынка логистических услуг в России, выявляются новые направления транспортных коридоров с учётом политики недружественных стран и введением санкций. На основании аналитических данных строится диаграмма, показывающая динамику объёма рынка логистических услуг, и выполняется прогноз по его развитию.

**Ключевые слова:** логистика, рынок, услуги, анализ, прогноз.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-51-54

За последние несколько лет мировая и российская экономика претерпели множество изменений, что в свою очередь повлияло и на рынок логистических услуг. Начиная с февраля 2022 г. активными темпами разрывались годами выстроенные логистические цепочки, иностранные партнёры Российской Федерации показали себя как ненадёжные. Одновременно наблюдается и рост применения новых технологий, оптимизируются логистические процессы.

Следует отметить несколько основных тенденций и факторов, которые влияют на логистические процессы и в целом на рынок логистических услуг.

1. Вследствие экономических санкций против экономики России отечественные компании с помощью государственной поддержки вынуждены были искать новые маршруты доставки грузов. Опираясь на статистические исследования можно выделить следующие маршруты [1]:

-Перевалка европейских грузов через Республику Беларусь (Рис. 1).

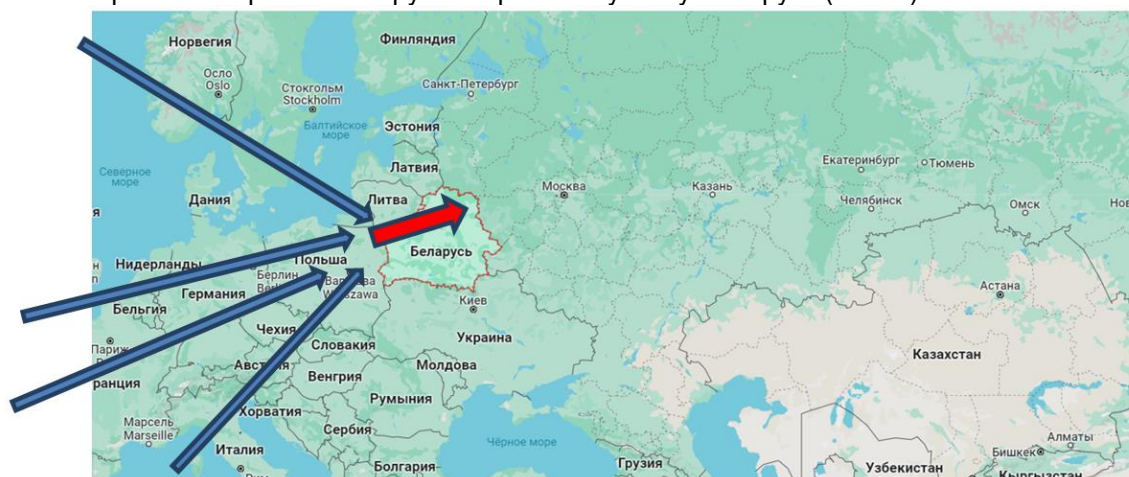


Рисунок 1 – Логистическая схема перевалки европейских грузов через Республику Беларусь

Если рассматривать период до 2022 г., то более 50% европейских грузов перевозились в Россию автомобильным транспортом напрямую из таких стран как Германия, Финляндия, Франция и др., но в связи с политикой недружественных европейских стран Россия вынуждена была отказаться от таких маршрутов.

<sup>1</sup> Николаев В.В., доцент кафедры таможенного администрирования, кандидат экономических наук; Северо-Западный институт управления – филиал РАНХиГС, г. Санкт-Петербург

Nikolaev V.V., Associate Professor of the Department of Customs Administration, PhD in Economics; North-West Institute of Management – branch of RANEPА, Saint-Petersburg  
E-mail: nikolaevv@list.ru

В 2023 г. грузооборот между Россией и Республикой Беларусь увеличился более чем на 50% относительно 2021 г., причём перевозка осуществлялась практически всеми видами транспорта, кроме морского.

На Рис. 2 показана структура грузооборота по видам грузов.

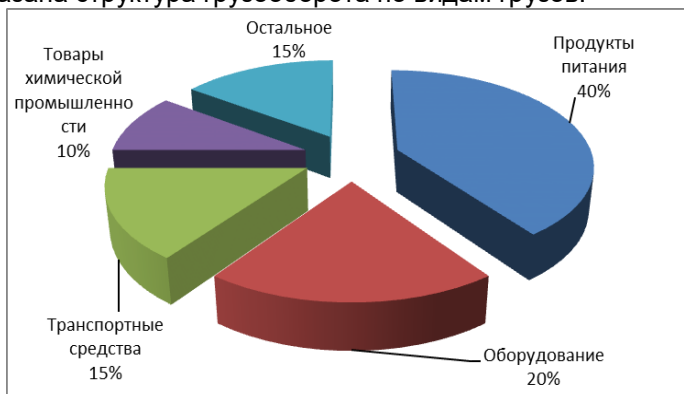


Рисунок 2 – Структура грузооборота по видам грузов между Россией и Республикой Беларусь на 2023 г., %

- Турецкий хаб.

Кроме республики Беларусь, крупный поток различных товаров из Европы поступает через Турцию.

Объём грузов из Турции за последний год увеличился в 5 раз. Грузы перевозят морским транспортом. Логистическая схема перевозки представлена на Рис. 3.

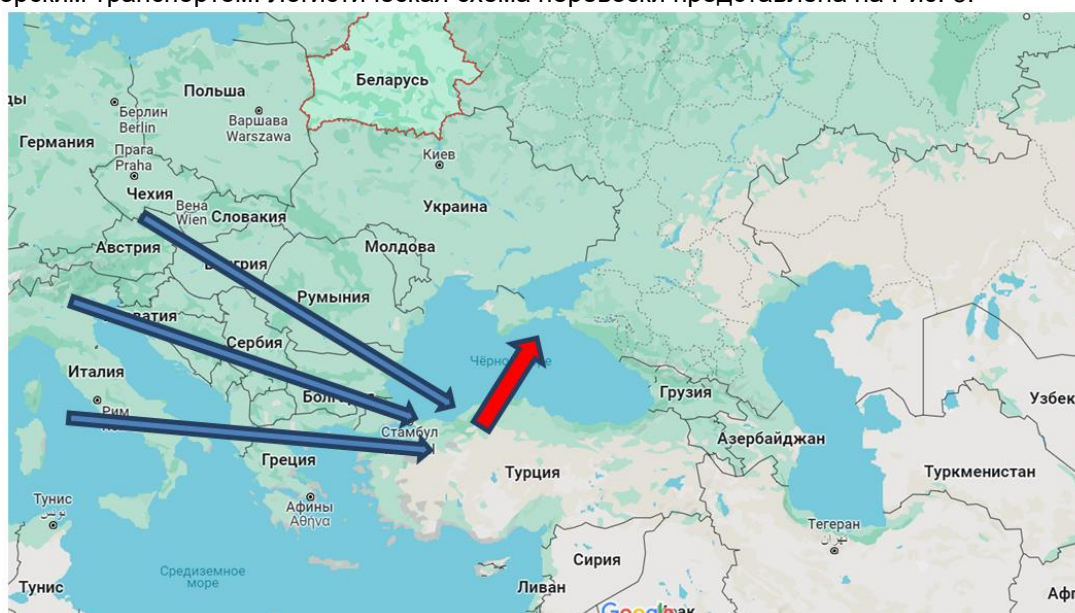


Рисунок 3 – Логистическая схема перевалки европейских грузов через порты Турции

Транспортные морские суда с грузом заходят в порты Турции, потом фидерными судами грузы доставляются в российские порты Новороссийск и порты Азовского моря.

Кроме того, из Турции грузы перевозятся автотранспортом через страны Кавказского региона: Азербайджан, Армению, Дагестан, Грузию, а также доставляются в Россию через Каспийское море [1].

- Перевозки из Юго-Восточной Азии и Китая.

Данное направление получило широкое распространение в направлениях Китай – Россия, Европа.

На Рис. 4 представлена логистическая схема экспортно-импортных перевозок из Китая.

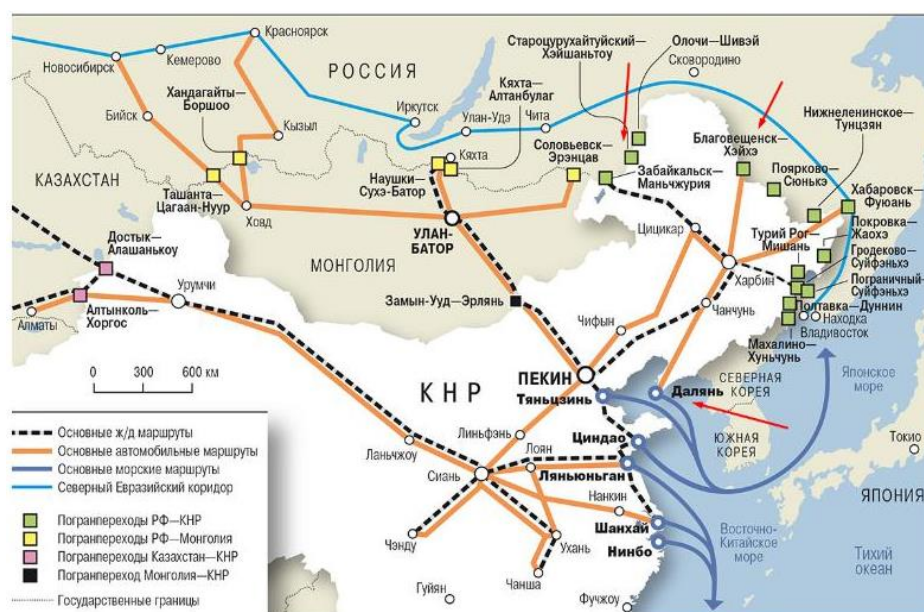


Рисунок 4 – Логистическая схема экспортно-импортных перевозок из Китая [1] - Международный транспортный коридор "Север-Юг" (Рис. 5).



Рисунок 5 – Международный транспортный коридор "Север-Юг" [3]

Международный транспортный коридор "Север-Юг" соединяет Индию, Иран и Россию. В 2023 г. Индия вошла в число главных торговых партнёров Российской Федерации. Большие инвестиции поступают в строительство транзитного пути Россия и Иран.

2. Помимо изменения маршрутов активно осуществляется развитие цифровых технологий в логистике.

Логистические компании внедряют автоматизированные программы управления транспортировкой грузов, управления складами, это позволяет сокращать время обработки заказов, снижает сроки доставки.

Кроме того, используется спутниковый мониторинг для качественного отслеживания грузов.

3. Экологическая повестка. Компании наращивают темпы внедрения "зелёных технологий", целью которых является снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

Далее необходимо рассмотреть динамику транспортно-логистических услуг за последние годы (Рис. 6).

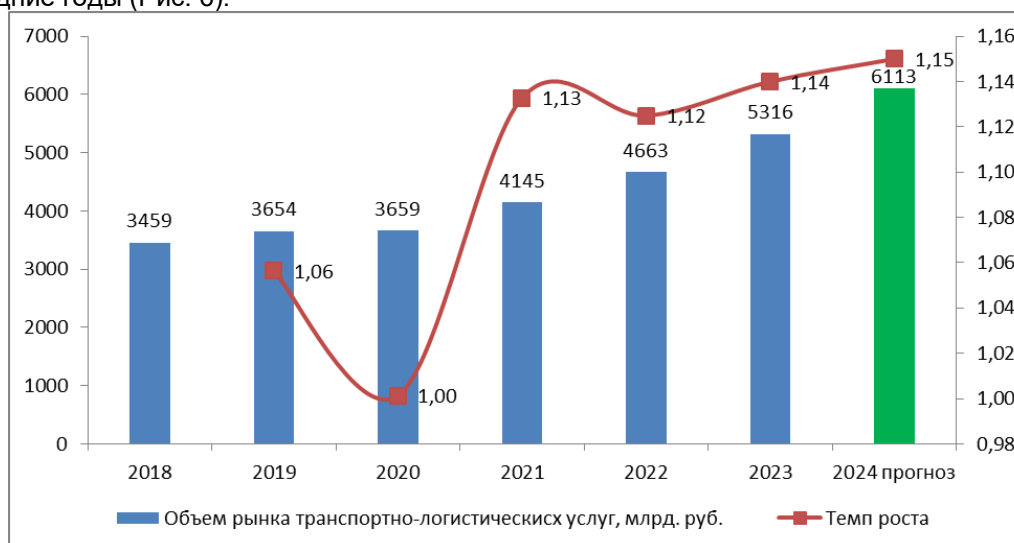


Рисунок 6 – Динамика объема рынка транспортно-логистических услуг в России за 2018–2023 гг. и прогноз на 2024 г., млрд руб. [5], [6]

Рассматривая результаты 2022 г., следует отметить, что объем российского рынка транспортно-логистических услуг увеличился на 12% и составил 4663 млрд руб.

Согласно источников [5] и [6], а также мнения экспертов, с учётом описанных выше факторов и изменений в структуре, можно предположить, что по итогам 2023 г. темп роста составит 14%, а в 2024 г. данный показатель может увеличиться минимум на 15%, и объем рынка логистических услуг составит 6113 млрд руб.

Расходы на транспортно-логистические услуги в РФ будут увеличиваться в среднем на 15% в год.

#### Список использованных источников

1. Как перестраиваются логистические связи с Россией. – Источник: <https://www.retail.ru/articles/kak-perestraivayutsya-logisticheskie-svyazi-s-rossiey/> (дата обращения: 30.12.2023).

2. Тренды российского логистического рынка в 2023 году. – Источник: <https://jml.global/blog/2022/trendy-rossijskogo-logisticheskogo-rynka-v-2023-godu/> (дата обращения: 30.12.2023).

3. МТК "Север – Юг" может стать коридором развития инфраструктуры для ЕАЭС и других стран участниц. – Источник: <https://nslogistics.org/> (дата обращения: 30.12.2023).

4. Тренды логистики России в 2024 году. – Источник: <https://itob.ru/blog/trendy-logistiki-rossii-v-2024-godu/> (дата обращения: 30.12.2023).

5. Грузоперевозки (рынок России). – Источник: [https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%93%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%B7%D0%BA%D0%B8\\_%28%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA\\_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8%29](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%93%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%B7%D0%BA%D0%B8_%28%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8%29) (дата обращения: 30.12.2023).

6. Динамика объема российского рынка транспортно-логистических услуг. – Источник: <https://marketing.rbc.ru/articles/14264/> (дата обращения: 30.12.2023).

## IV. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

УДК 37.018

V.A.Drabenko, D.V.Drabenko,  
R.O.Velichko

### ANALYSIS OF CHANGES IN LABOR MI- GRATION TO THE RUSSIAN FEDERATION FROM THE CIS COUNTRIES FOR THE PERIOD FROM 2020 TO 2023

This article reflects statistical data on the change in the volume of external labor migration of the Russian Federation due to the arrival of labor migrants from the countries of the Commonwealth of Independent States (hereinafter - the CIS) in the period from the beginning of 2020 to the 1st half of 2023. Based on the data, the general trends of the identified changes are analyzed, the main factors influencing the process of labor migration are highlighted.

**Keywords:** labor migration, international labor migration, migration statistics, migration from the CIS countries.

В.А.Драбенко<sup>1</sup>, Д.В.Драбенко<sup>2</sup>,  
Р.О.Величко<sup>3</sup>

### АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ТРУДОВОЙ МИ- ГРАЦИИ В РФ ИЗ СТРАН СНГ ЗА ПЕРИ- ОД С 2020 ПО 2023 ГОДЫ

В данной статье отражены статистические данные об изменении объёмов внешней трудовой миграции Российской Федерации за счёт прибывших трудовых мигрантов из стран Содружества Независимых Государств (далее – СНГ) в период с начала 2020 г. по 1 полугодие 2023 г. На основе данных проанализированы общие тенденции выявленных изменений, выделены основные факторы, влияющие на процесс трудовой миграции.

**Ключевые слова:** трудовая миграция, международная трудовая миграция, статистика миграционного учёта, миграция из стран СНГ.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-55-59

Трудовая миграция – разновидность миграции, при которой основной целью передвижения населения является поиск и получение рабочего места, а также заработок денежных средств.

Трудовая миграция выгодна обеим сторонам данного процесса, как государству, в которое приезжает трудовой мигрант, так и самому трудовому мигранту. Основные маршруты трудовой миграции формируются на основе некоторых факторов: глубокая историческая связь, географическое расположение, доступность посещения страны (например отсутствие визового режима), количество рабочих мест и повышенная заработная плата в сравнении со страной исхода, условия труда и т.д.

Под влиянием этих факторов Россия стала "центром" трудовой миграции из числа стран СНГ, куда стекается большое количество рабочих рук.

Большая часть приезжающих в Россию иностранцев – жители стран СНГ: например, в 2019 г. на миграционный учёт МВД встали почти 20 млн чел., из них 13 млн – граждане республик бывшего СССР. 5,4 млн чел. прибыло в РФ с целью – работа.

Стоит отметить, что количественные показатели трудовой миграции в РФ из стран СНГ не стабильны и отличаются из года в год. Одной из основных причин, повлиявших на

<sup>1</sup> Драбенко В.А., заведующий кафедрой ИТ и ВМ АОУ ВО ЛО ГИЭФПТ, д.т.н., к.э.н., профессор, г. Санкт-Петербург

Drabenko V.A., Head of the Department of OT and VM AOU IN LO GIEFT, Doctor of Technical Sciences, PhD in Economics, Professor, Saint-Petersburg  
E-mail: drv@rshu.ru

<sup>2</sup> Драбенко Д.В., доцент кафедры ИТ и ВМ АОУ ВО ЛО ГИЭФПТ, к.т.н., г. Санкт-Петербург  
Drabenko D.V., Associate Professor of the Department of OT and VM AOU IN LO GIEFT, PhD in Technical Sciences, Saint-Petersburg  
E-mail: drv@rshu.ru

<sup>3</sup> Величко Р.О., аспирант, АОУ ВО ЛО ГИЭФПТ, г. Санкт-Петербург  
Velichko R.O., Postgraduate of AOU IN LO GIEFT, Saint-Petersburg  
E-mail: drv@rshu.ru

трудоустройству, является пандемия COVID-19, которая на определённый период свела на нет возможность международного пересечения государственных границ, последствия которой сказываются по сей день.

Тем не менее, рынок труда пережил эти потрясения, постепенно восстанавливалась и трудовая миграция за счёт граждан стран СНГ.

Согласно сведениям Министерства органов внутренних дел РФ, общее количество фактов постановки на миграционный учёт иностранных граждан (далее – ИГ) и лиц без гражданства (далее – ЛБГ) за период с 2020 по 2022 гг. с целью работы имеет следующие показатели (Рис. 1) [1]–[3].

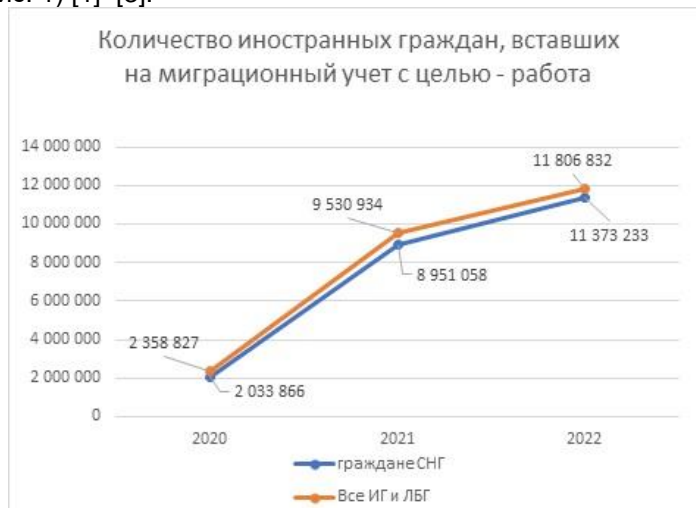


Рисунок 1 – Постановка ИГ и ЛБГ на миграционный учёт по цели въезда – работа, по данным МВД России

В среднем за 3 года объём трудовых мигрантов из стран СНГ составляет 92% от общего числа ИГ и ЛБГ. Определяется общая тенденция к постепенному увеличению числа трудовых мигрантов, даже в сравнении с периодом до пандемии. Однако, в первую очередь это связано с улучшением качества контроля в миграционной среде подразделениями МВД и выдаваемыми ими статистическими данными.

В Табл. 1 отражены количественные показатели миграционного учёта с целью – работа, граждан стран СНГ [4]–[7].

Таблица 1 — Миграционный учёт граждан стран СНГ по цели въезда – работа, согласно статистическим данным МВД России

	2020	2021	2022
Азербайджан	60 818	275 280	294 899
Армения	69 024	389 809	332 199
Беларусь	85 590	174 500	174 305
Казахстан	60 461	163 938	162 735
Киргизия	190 312	884 133	978 216
Молдова	49 378	104 582	65 197
Таджикистан	507 255	2 439 198	3 528 319
Узбекистан	1 011 028	4 519 618	5 837 363
	2 033 866	8 951 058	11 373 233

Углубляясь в анализ данных, стоит выделить 3 страны, которые формируют основной поток трудовых мигрантов в РФ: Узбекистан, Таджикистан, Киргизия.

Обобщая, из общего количества трудовых мигрантов из стран СНГ граждане Узбекистана составляют в среднем около 51%, граждане Таджикистана 28%, граждане Киргизии 9%. Оставшиеся 12% в незначительной степени распределены между оставшимися 5 странами (Табл. 1).

Чтобы оценить значимость этих процессов для стран исхода, стоит обратить внимание, что каждый 6-й житель Узбекистана, каждый 3-й житель Таджикистана и каждый 7-й житель Киргизии работали в РФ в 2022 г. Это огромные цифры, которые отражают



насколько сильно общество этих стран интегрировано в рамках деятельности СНГ. Несмотря на то что значительная часть трудоспособного населения отсутствует на территории своих стран, их государственный бюджет имеет также значительное пополнение за счёт денежных переводов из РФ.

Вывод денежных средств трудовыми мигрантами из РФ в свои страны является одной из негативных сторон данного процесса для РФ. По данным Центрального банка России, за 2021 г. (данные за 2022 г. отсутствуют) осуществлено трансграничных переводов физическими лицами (резидентами и нерезидентами) в страны СНГ на сумму 12,5 млрд долл. США (Табл. 2).

Таблица 2 – Суммы трансграничных переводов физических лиц (резидентов и нерезидентов), согласно статистическим данным Центрального банка России

	Сумма, млн долл. США
Азербайджан	985
Армения	866
Беларусь	274
Казахстан	479
Киргизия	2130
Молдова	287
Таджикистан	1800
Узбекистан	5532

Стоит выделить, что около 14% трансграничных переводов приходится на Азербайджан и Армению, несмотря на тот факт, что объём их трудовой миграции составляет около 3-4%.

Для того чтобы оценить объёмы трудовой миграции в 2023 г., обратимся к соответствующей статистике по 1 полугодиям за период с 2020 по 2023 г.

Как видно из Рис. 2, в 2023 г. наблюдается значительный спад по сравнению с 2022 г. Количество выходцев из стран СНГ, которые встали на миграционный учёт с целью – работа, снизилось на 40%.

Распределение трудовых мигрантов по странам сохранило процентное соотношение по сравнению с предыдущими годами, однако можно выделить, что приток рабочей силы в 2023 г. из Таджикистана снизился на 800 тыс. чел., из Узбекистана на 1,3 млн чел. по сравнению с 2022 г. Несмотря на существенные изменения, основными странами-донорами трудовых ресурсов в Россию остаются: Узбекистан, Таджикистан, Киргизия.

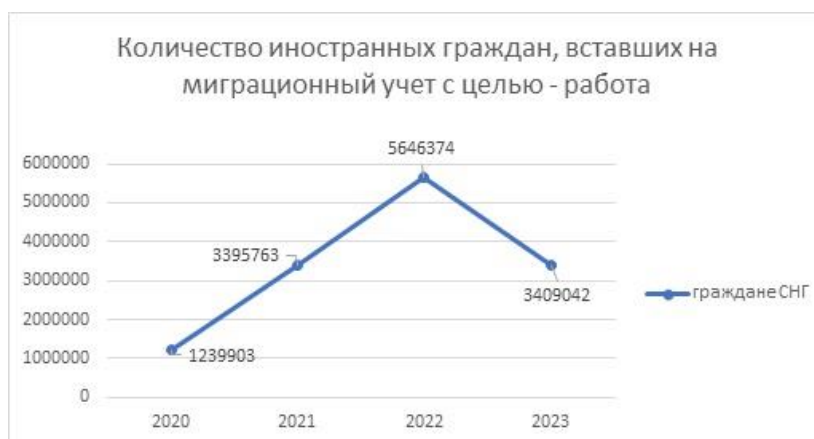


Рисунок 2 – Постановка ИГ и ЛБГ на миграционный учёт по первым полугодиям с 2020 по 2023 г., по данным МВД России

Исходя из указанной статистики можно сделать вывод, что в 2023 г. сохранится тенденция по снижению количества трудовых мигрантов. В первую очередь на данный процесс повлияла и будет влиять сложно прогнозируемая реакция международного сообщества на проводимые РФ внешнеполитические действия, в частности СВО.

В данном контексте, введённые "западные" санкции негативно отразились на "стоимости" и устойчивости рубля, что подорвало доверие и стремление трудовых мигрантов к приезду в РФ на заработки.

Кроме того, на процесс трудовой миграции в РФ влияют и внутривнутриполитические события в странах исхода.

Последние несколько лет наблюдается тенденция на развитие альтернативных трудовых потоков из стран исхода в другие страны. Расширяются направления из Узбекистана в Южную Корею, Японию, Великобританию [10], [11], [12], из Киргизии в Южную Корею, Турцию, страны Европейского союза [13], [14], из Таджикистана также в страны Европейского союза [9]. Масштаб этих перемещений не является массовым и исчисляется десятками тысяч человек, однако данные процессы показали, что в дешёвой рабочей силе заинтересована не только Россия, но и другие страны, которые могут предложить не только более высокую заработную плату, но и более комфортные условия труда.

В этой связи российской стороной принимаются меры по повышению привлекательной способности трудовой деятельности в РФ. В мае 2023 г. была скорректирована "Концепция миграционной политики Российской Федерации на 2019–2025 годы" [18], которая связана не только с привлечением в РФ рабочей силы, но и с оттоком граждан РФ за рубеж на фоне изменившихся социально-экономических условий [15].

Данная Концепция вносит важное дополнение в отношении адаптации иностранных граждан в РФ. Новые положения Концепции указывают на необходимость принятия мер против любых форм дискриминации иностранных граждан по признакам расовой, социальной, национальной или религиозной принадлежности. Кроме того, иностранные граждане, законно находящиеся на территории РФ, должны получить равный доступ к государственным и муниципальным услугам [16].

Помимо организации государственных миграционных центров, планируется создание адаптационных центров. В таких центрах иностранцы смогут не только оформлять документы, но и получать полное сопровождение на первое время. Сотрудники организации, в том числе, будут контролировать как процесс трудоустройства мигранта, так и условия его труда. Также на базе центров будут организованы встречи с мигрантами для детального и глубокого их погружения в особенности российского менталитета, тонкости законодательства и других социокультурных навыков. Рассматривается даже вариант организации образовательных классов для детей-мигрантов для обучения их по стандартам российского образования.

Рассматривается возможность введения "квотирования" мест работы, чтобы каждый въехавший в РФ трудовой мигрант на момент прибытия в страну имел конкретное место работы и заранее определённые сроки и условия труда. Однако данные меры требуют более тщательного контроля за участниками данных процессов, а также ужесточения ответственности за правонарушения, совершённые иностранными гражданами.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что процесс трудовой миграции в России не является стабильным и точно прогнозируемым, главным образом из-за возросшего внешнеполитического воздействия на страну. Несмотря на глубокую историю трудовой миграции из стран СНГ в РФ, в настоящее время она испытывает процесс реформирования и "обкатки" новых механизмов и подходов. Данная проблема в последнее время очень остро поднимается в обществе и требует щепетильного отношения, так как в случае потери такой массы трудовых ресурсов, а это около 10 млн рабочих мест, возместить их единоразово не представляется возможным. Только комплексный подход в решении миграционной проблематики, включающий в себя: работу с местным населением, работу с мигрантами, создание механизмов их интеграции в общество, создание достойных условий труда, может наиболее эффективно сказаться на экономике РФ.

#### **Список использованных источников**

1. Отдельные показатели миграционной ситуации в Российской Федерации за январь – декабрь 2022 года с распределением по странам и регионам. – URL: <https://мвд.рф/dejatelnost/statistics/migracionnaya/item/35074711/> (дата обращения: 10.09.2023).
2. Отдельные показатели миграционной ситуации в Российской Федерации за январь – декабрь 2021 года с распределением по странам и регионам. – URL: <https://мвд.рф/dejatelnost/statistics/migracionnaya/item/28104344/> (дата обращения: 10.09.2023).

3. Отдельные показатели миграционной ситуации в Российской Федерации за январь – декабрь 2020 года с распределением по странам и регионам. – URL: <https://мвд.рф/dejatelnost/statistics/migracionnaya/item/22689602/> (дата обращения: 10.09.2023).
4. Отдельные показатели миграционной ситуации в Российской Федерации за январь – июнь 2023 года с распределением по странам и регионам. – URL: <https://мвд.рф/dejatelnost/statistics/migracionnaya/item/40034115/> (дата обращения: 10.09.2023).
5. Отдельные показатели миграционной ситуации в Российской Федерации за январь – июнь 2022 года с распределением по странам и регионам. – URL: <https://мвд.рф/dejatelnost/statistics/migracionnaya/item/31387860/> (дата обращения: 10.09.2023).
6. Отдельные показатели миграционной ситуации в Российской Федерации за январь – июнь 2021 года с распределением по странам и регионам. – URL: <https://мвд.рф/dejatelnost/statistics/migracionnaya/item/25177879/> (дата обращения: 10.09.2023).
7. Отдельные показатели миграционной ситуации в Российской Федерации за январь – июнь 2020 года с распределением по странам и регионам. – URL: <https://мвд.рф/dejatelnost/statistics/migracionnaya/item/20643682/> (дата обращения: 10.09.2023).
8. Трансграничные переводы физических лиц (резидентов и нерезидентов) в страны СНГ за 2021 год. – URL: [https://cbr.ru/hd\\_base/tg/](https://cbr.ru/hd_base/tg/) (дата обращения: 20.09.2023).
9. Tajik labour migrants looking for greener pastures. – URL: [https://eucentralasia.eu/wp-content/uploads/2023/03/EUCAM-Commentary-50\\_2023.pdf](https://eucentralasia.eu/wp-content/uploads/2023/03/EUCAM-Commentary-50_2023.pdf) (дата обращения: 20.11.2023).
10. Узбекистан вошёл в число лидеров по сезонным трудовым мигрантам в Великобритании. – URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2023/06/09/migrants-uk/> (дата обращения: 20.11.2023).
11. Трудовая миграция в Южную Корею превратилась в коррупционную схему, теперь очередь за Японией? – URL: <https://kun.uz/ru/news/2023/01/01/trudovaya-migratsiya-v-yujnyuyu-koreyu-prevratilas-v-korrupsionnyuyu-sxemu-teper-ochered-za-yaponiyey> (дата обращения: 20.11.2023).
12. Новые механизмы регулирования внешней трудовой миграции Узбекистана. – URL: [https://longreads.cabar.asia/labour\\_m\\_uz](https://longreads.cabar.asia/labour_m_uz) (дата обращения: 20.11.2023).
13. Приём трудовых мигрантов из КР возобновила Южная Корея. – URL: <https://ru.sputnik.kg/20220117/rabota-south-korea-vozobnovlenie-priem-kyrgyzstantsy-1061308513.html> (дата обращения: 20.11.2023).
14. Германия и Италия готовы принять до 1300 трудовых мигрантов из Киргизии. – URL: <https://regnum.ru/news/3724581> (дата обращения: 20.11.2023).
15. Путин обновил Концепцию миграционной политики. – URL: <https://rg.ru/2023/05/14/opornye-punkty.html> (дата обращения: 20.11.2023).
16. Как ужесточат миграционное законодательство в 2023 году. – URL: <https://kontur.ru/articles/3026> (дата обращения: 20.11.2023).
17. Указ Президента Российской Федерации от 12.05.2023 № 342.
18. "О внесении изменений в Концепцию государственной миграционной политики Российской Федерации на 2019–2025 годы, утверждённую Указом Президента Российской Федерации от 31 октября 2018 г. № 622". – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202305120003?index=1> (дата обращения: 20.11.2023).

УДК 331

A.V.Lebedeva, E.N.Novikova

### THE PROBLEMS OF MODERN LABOUR MARKET IN RUSSIA

The labour market in Russia and economy as a whole experience serious structural changes recent years. Limited operation of economy in existing circumstances leads to the batch of serious changes in the sphere of labour, employment and labour productivity. Staff shortage, lowest ever unemployment rate are important reasons for labour productivity decrease, that generally reduces the labour efficiency and business activity in the country. The problems and trends of labour market in the scope of modern economical changes, its influence on the labour productivity will be examined and the methodology of labour productivity rating will be presented in the article.

**Keywords:** labour market, productivity, employment, unemployment, staff shortage, labour productivity.

А.В.Лебедева<sup>1</sup>, Е.Н.Новикова<sup>2</sup>

### ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Рынок труда в России, как и вся экономика, переживают серьезные структурные изменения последние годы. Ограниченное действие экономики в сложившихся условиях порождает ряд серьезных изменений в области труда, занятости и производительности труда. Кадровый дефицит, рекордно низкий показатель безработицы являются важными причинами снижения производительности труда, что в целом уменьшает эффективность труда и деловой активности в стране. В статье рассмотрены проблемы и тенденции рынка труда в контексте современных экономических изменений, их влияние на производительность труда, представлена методология оценки производительности труда.

**Ключевые слова:** рынок труда, производительность, занятость, безработица, кадровый дефицит, эффективность труда.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-60-69

Важным элементом и движущей силой экономики любой страны, несомненно, являются трудовые ресурсы, рабочая сила. Рынок труда, с одной стороны, является механизмом развития экономики, а с другой – "следствием" экономических изменений. Актуальность исследования обуславливается усложненностью влияния различных экономических и социальных факторов на ситуацию на рынке труда в России в последние годы. Изучение состояния рынка труда включает в себя широкий спектр экономических проблем, связанных с обеспечением устойчивого развития государства, поддержанием уровня жизни населения и повышением производительности труда.

Рынок труда характеризуется рядом показателей: численностью рабочей силы, уровнем безработицы, численностью квалифицированных рабочих и т.д. Обратимся к данным статистики по рынку труда России. Численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше в ноябре 2023 г. составила 76,3 млн чел., из них 74,0 млн чел. классифицировались как занятые экономической деятельностью и 2,2 млн чел. – как безработные, соответствующие критериям МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю) [1].

Уровень занятости населения (доля занятого населения в общей численности населения соответствующего возраста) в возрасте 15 лет и старше в ноябре 2023 г. со-

<sup>1</sup> Лебедева А.В., доцент кафедры экономики и организации производства, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Lebedeva A.V., Associate Professor of the Department of Economics and Organization of Production, PhD in Economics, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Institute of Technology (Technical University)", Saint-Petersburg

E-mail: annswannew@gmail.com

<sup>2</sup> Новикова Е.Н., доцент кафедры управления персоналом и рекламы, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Novikova E.N., Associate Professor of the Department of Personnel Management and Advertising, PhD in Economics, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Institute of Technology (Technical University)", Saint-Petersburg

E-mail: novikovakaty\_a\_06@mail.ru

ставил 61,1%. Среди занятых доля женщин в ноябре составила 48,8%. Уровень занятости сельских жителей (56,4%) ниже уровня занятости городских жителей (62,7%) [1].

Обратимся к анализу проблем на современном рынке труда и влиянию сложившейся ситуации на производительность труда.

Серьёзные изменения на рынке труда стали происходить в 2022 г., связаны они в первую очередь с введением санкций и ограниченным действием экономики в этих условиях. Вторым критическим событием стал уход западных компаний с российского рынка, также нельзя не отметить влияние волны релокации. Но, несмотря на критические ситуации, удалось избежать острого кризиса, уровень безработицы достиг рекордно низких показателей, структура и модель занятости стали меняться наряду с трансформацией экономики, которая в 2023 г. вступила в свою активную фазу.

Одной из важных проблем российского рынка труда можно обозначить демографический кризис, который обострился последние три года. Данные Росстата свидетельствуют о естественной убыли населения в 2021 г. на 1,04 млн чел., в 2022 г. – на 555 тыс. чел. При этом рождаемость в стране снизилась до минимального за последние 15 лет уровня – в 2023 г. 1,36 детей на женщину.

Причиной кризиса, прежде всего, является демографическая яма девяностых годов, когда снижение уровня жизни спровоцировало и резкое снижение рождаемости. Современная демографическая ситуация в России характеризуется не только снижением количества молодых женщин, на долю которых приходится основное число рождений, но и откладыванием рождений на более поздние годы и смещением структуры населения в сторону старших возрастных категорий, указало Минэкономразвития в макропрогнозе на 2024–2026 гг. [2].

Как ключевую проблему отечественного рынка труда можно выделить дефицит кадров, причём в основном нехватка ощущается в высококвалифицированных сотрудниках. Российская экономика нуждается в 2,3 млн работников, свидетельствуют данные Федеральной службы государственной статистики, опубликованные в конце 2023 г. В то же время, согласно исследованиям ведущего научного сотрудника ФГБУН "Институт экономики РАН" Н.Ю. Ахапкина, дефицит кадров в России по итогам 2023 г. составил 4,8 млн чел. [3]. В середине 2023 г. численность работников, которых требуется принять на вакантные рабочие места, по данным Росстата, составила 6,8% от списочной численности (годом ранее – 5,8%). По видам экономической деятельности этот показатель колеблется от 2,1% – в организациях, занимающихся междугородными и международными железнодорожными пассажирскими перевозками, до 17,3% – в организациях, осуществляющих деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков [3].

Наибольшую нехватку работников испытывают промышленные предприятия, по данным опросов Института экономической политики им. Гайдара (ИЭП) [4], на январь 2024 г. 47% промышленных предприятий нуждается в квалифицированных кадрах, в июле 2023 г. этот показатель был равен 42%.

Рекордно низкие показатели безработицы косвенно это подтверждают – в конце 2023 г. уровень безработицы был весьма низким и составил 3,7% (Рис. 1).

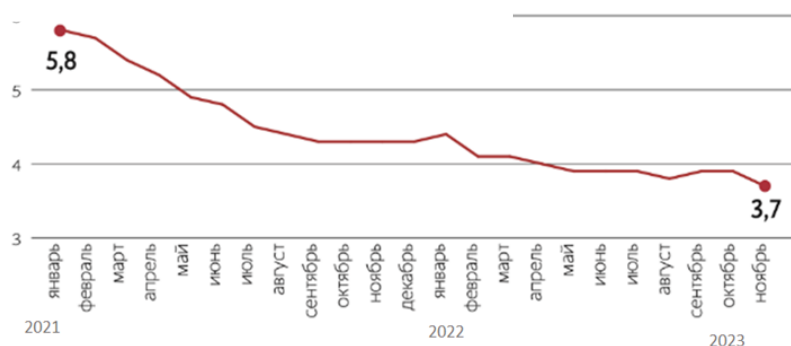


Рисунок 1 – Уровень безработицы в России 2021–2023 гг.

Рост количества вакансий в 2023 г. по сравнению с 2022 г. составил 36% при неизменной активности соискателей за аналогичный период, в среднем за год на одну вакансию приходилось 3,8 резюме, что является показателем исторического минимума (нормой считается показатель 4-7,9) [5].

Рассмотрим возможные перспективы развития рынка труда в условиях кадрового дефицита. Во-первых, надо отметить, что сокращение кадрового дефицита не ожидается. Причины следующие: неблагоприятная демографическая обстановка, с одной стороны, и планы по увеличению численности персонала более чем 60% компаний, с другой. В этих условиях будет наблюдаться рост заработных плат, причём в некоторых дефицитных направлениях данное увеличение станет весьма значительным (например, строительство, рабочий и обслуживающий персонал).

Во-вторых, соискатели в условиях повышенного спроса на труд увеличат свои зарплатные ожидания, так как будут иметь возможность выбирать из предложений работодателей.

В-третьих, очевидно возрастание роли государственной поддержки работодателей: компенсация работодателям части зарплаты, привлечение к работе над нацпроектами, переобучение персонала, усиление профориентационной работы с молодёжью и подобные меры.

В-четвёртых, поиск новых каналов привлечения кадров. Здесь можно выделить территориальную мобильность работодателей – поиск сотрудников в регионах с высоким уровнем безработицы и низкими зарплатными ожиданиями соискателей. Кроме того, важно отметить интенсивное привлечение трудовых мигрантов не только из стран Средней Азии, но и из других регионов, не считающихся "традиционными" в данном контексте для нашей страны. Например, в декабре 2023 г. было подписано соглашение между Россией и Кенией о предоставлении кенийцам рабочих мест в нашей стране в количестве 10 тысяч. Хотя число данных рабочих мест незначительное в общей массе миграционного потока и не может рассматриваться как существенное улучшение ситуации, оно является новым шагом в увеличении дополнительных трудовых ресурсов и, возможно, положит начало новому направлению в кадровой политике страны в случае положительных результатов [6].

В-пятых, влияние демографических проблем на рост спроса на труд специалистов без опыта, квалификации, а также возраста старше 60 и младше 18 лет. Здесь же можно отметить и увеличение предложений работодателей с гибкой занятостью, что позволит работать с разными группами соискателей, в том числе студентов и пенсионеров.

Решение проблемы по смягчению негативных демографических тенденций на рынке труда заключается в вовлечении в трудовую деятельность лиц старшего возраста, женщин, имеющих несовершеннолетних детей, многодетных родителей, родителей детей-инвалидов, а также в создании условий для интеграции в трудовую деятельность лиц с ограниченными возможностями здоровья. На рынке труда существует проблема трудоустройства этих категорий граждан, а также молодёжи (из числа не имеющих профессионального образования или выпускников профессиональных образовательных организаций без опыта работы) [7].

Относительно занятости лиц старшего поколения необходимо отметить, что повышение пенсионного возраста вызвало увеличение количества работников на рынке труда на 1,7 млн чел. Без повышения пенсионного возраста дефицит кадров ощущался бы сильнее в настоящее время.

Дефицит кадров отмечен и как ключевой риск в декабрьском пресс-релизе Центрального Банка. "На текущем этапе возможности расширения производства в российской экономике в значительной мере ограничены состоянием рынка труда. Безработица обновила исторический минимум. На фоне последствий частичной мобилизации во многих отраслях усиливается нехватка рабочей силы. В этих условиях в них ускоряется рост реальных заработных плат, который может опережать рост производительности труда", – говорилось в публикации регулятора [8].

Производительность труда является одним из ведущих факторов экономического роста, показателем, отражающим рост реального продукта, степень инновационности экономики, уровень развития человеческого капитала. По макроэкономическим оценкам, экономика РФ характеризуется относительно низким уровнем производительности труда, отставая от стран ведущих экономик в 2-3 раза (Рис. 2) [9], но среди стран БРИК по показателю производительности Россия находится на 1-м месте (опережая Индию в 3 раза; Китай – в 1,8, Казахстан – в 1,1) [10]. Примечательно, что производительность труда выше в тех странах, где на одного работника приходится меньшее количество часов (лидируют Ирландия, Люксембург, Норвегия, Бельгия). Годовой фонд рабочего времени в РФ превышает один из самых низких в Европе (Германия) на 45%, а среднемировых – на 20% [11].

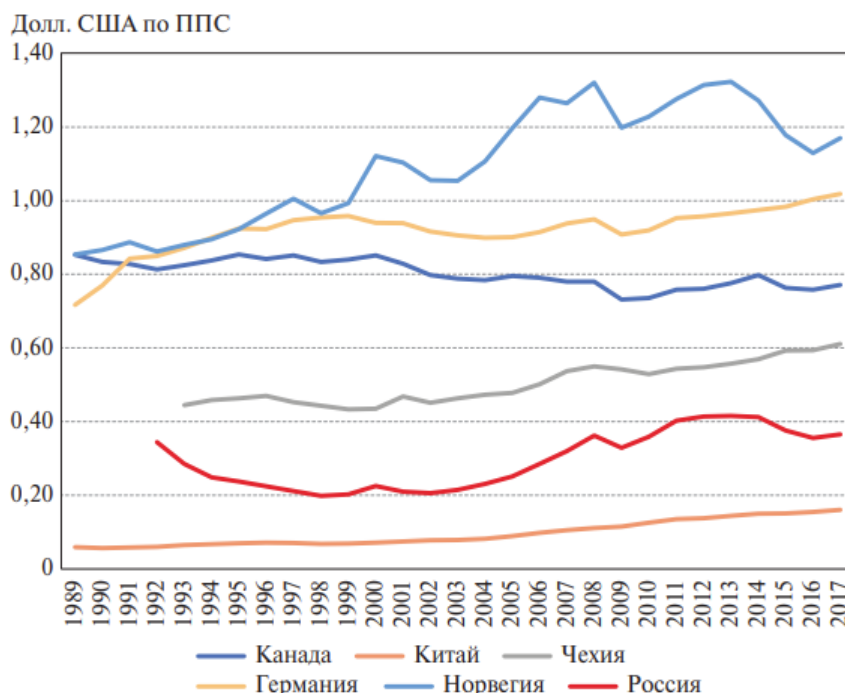


Рисунок 2 – Почасовая производительность труда в России и других странах к уровню США



Рисунок 3 – Динамика изменения индекса

На Рис. 2 продемонстрирована динамика изменения темпов роста производительности в России за период с 2008 по 2022 г. На фоне стабильного роста производительности в развитых странах (от 3 до 5%), российская динамика выглядит крайне турбулентной. В аналитических работах отмечается значительный рост производительности с очень низкой базы в более ранние периоды с 1995 по 2002 г. (около 3% в год), который объясняется начальным ростом российской экономики, интенсивный рост (7% в год) до 2007 г. Выделяются два периода стагнации – в 2008 и 2014 г. При этом менялись и факторы роста производительности труда. Вначале этот рост связывают с релокацией рабочей силы и общим снижением издержек производства, затем – с развитием технологий и приростом фондовооружённости за счёт ввода в эксплуатацию нового оборудования, технологий, объектов инфраструктуры и современной составляющей – развития цифровизации [12].

Конечно, обозначенные тенденции отражают средний уровень по экономике, в которой ярко обозначена отраслевая и внутриотраслевая дифференциация по уровню про-

изводительности. В сырьевых секторах экономики выработка на 1 занятого в среднем в 5,6 раза выше, чем в обрабатывающей промышленности [13]. Среди основных несырьевых отраслей лидером является обрабатывающая промышленность, самый низкий уровень производительности (при этом наблюдается устойчивый рост производительности) у компаний, занятых в сельском хозяйстве. Но и в рамках одной отрасли показатели компаний могут отличаться в разы: например, при производстве целлюлозы разница составляет 800%; в мясном животноводстве, крупяной промышленности, автомобилестроении – 600%; в производстве удобрений и азотных соединений, лекарственных средств – 300% [9], [14].

Региональные различия также отражаются в дифференциации показателей производительности труда по субъектам РФ. Росстат ежегодно отражает динамику роста производительности в регионах [15], а по данным Минэкономразвития список регионов с самой высокой производительностью в 2022 г. возглавляют Краснодарский край, Ростовская область, Башкирия, Татарстан, Нижегородская область [16].

При разработке мероприятий по повышению производительности труда в российской экономике важно понимать причины, её сдерживающие. В условиях индустриальной экономики основными видами деятельности является промышленное производство с активным использованием средств механизации и автоматизации. Сокращение капитальных вложений в развитие производственной базы в период рыночных реформ 90-х гг. увеличило разрыв в технологическом отставании с другими странами, высокая степень износа основных фондов ограничивает возможности выпуска качественной продукции в соответствующих объёмах [17].

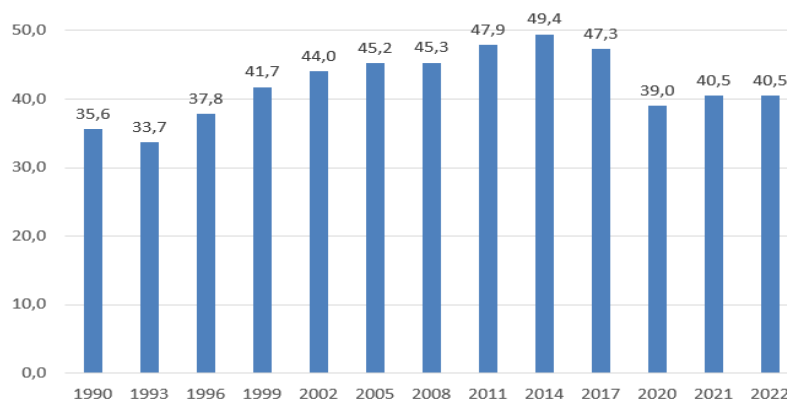


Рисунок 4 – Степень износа основных фондов российских компаний [18]

Осознавая это как причину снижения конкурентоспособности предприятия в целом, российские компании всё более активно обновляют свои основные средства: в конце 2022 г. изношенность по машинам и оборудованию составила 57%, в то время как в 2021 – 63%. По данным Росстата, в 2021 и 2022 гг. организации ввели в действие основные фонды общей стоимостью 13,6 трлн руб., инвестиции в основной капитал российских предприятий по итогам 2022 г. выросли на 4,6% [19].

Недостаточный уровень профессиональных компетенций (как у рабочих, так и руководящего состава), неэффективное использование накопленных знаний и умений, а также их растрату и обесценение также выделяется в качестве причины низкой производительности. В то время, как непрерывное обучение становится нормой для лидеров мирового рынка, в отечественных компаниях этот тренд лишь набирает обороты. По данным Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, лишь 12% населения в возрасте 25-64 лет проходят то или иное переобучение (в европейских странах этот показатель составляет 40-60%), 22% – занимаются самообразованием (против 60-80%). Сами компании, зачастую находясь в непростых финансовых условиях, не готовы инвестировать в развитие персонала: в 2018 г переобучением занимались только 4 из 10 компаний (средние расходы на обучение одного сотрудника при этом составили 14000 руб.) [20].

Низкий уровень заработных плат по отдельным сферам деятельности, слабая связь между затратами труда и вознаграждением, возможность найма на вакантные позиции трудовых мигрантов ещё больше снижают стимулы к повышению квалификации сотрудников. Актуальность разработки и внедрения эффективной системы оплаты



труда, ориентированной не только на текущие показатели, но и на развитие персонала, широко выделяется в работах российских экономистов.

Для существенного преобразования также требуется реформировать сложившиеся бизнес-процессы. Тому, как построены коммуникационные системы внутри компании, системы снабжения и сбыта, отлажены вспомогательные и обслуживающие подсистемы, и непосредственно организовано рабочее место, часто уделяется незначительное внимание. На ряде предприятий малого бизнеса не разработаны базовые стандарты и регламенты операций (процессов), а ведь это позволяет более осознанно подходить к трудовому процессу, существенно сократить время на решение стандартных вопросов, снизить уровень брака [21], [22].

Решение этих проблем для отдельного предпринимателя становится сложной задачей, и в этом ключе отлично работают механизмы сотрудничества бизнеса и науки. Сегодня разрыв между вузом (как научным сообществом и местом подготовки будущих специалистов) сокращается: всё больше вузов готовы адаптировать учебные программы с учётом запросов работодателей, проводятся научные исследования и реализуются совместные проекты. Яркий пример такого взаимодействия – партнёрство Санкт-Петербургского государственного технологического института (технического университета) с компанией "Газпром нефть" в сфере развития технологий катализаторов нефтепереработки [23]. Среди преград для развития сотрудничества выделяют: недостаточность государственной поддержки взаимодействия; бюрократические проблемы взаимодействия с вузами как государственными учреждениями; недостаточная активность предприятий и вузов [24], [25].

Итак, можно сделать вывод, что низкий уровень производительности чаще всего объясняется не только недостаточной оснащённостью предприятия или низкой мотивацией его сотрудников к труду, чаще всего это результат воздействия причин различного спектра. На Рис. 5 представлены наиболее распространённые барьеры роста производительности труда.



Рисунок 5 – Причины низкой производительности труда

Для решения такой комплексной задачи безусловно требовалась разработка государственных мер поддержки. Президент РФ Путин В.В. ещё в 2012 г. в майских указах отметил важность повышения производительности труда на отечественных предприятиях как приоритетную задачу экономики, запустив процесс коренных преобразований. С 2017 г. активно реализуется национальный проект "Повышение производительности труда и поддержка занятости", цель которого состоит в обеспечении к 2024 г. роста производи-

тельности на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей не ниже 5% в год [26]. На текущий момент в рамках проекта работают 5710 предприятий из 85 субъектов РФ, за период с 2017 по 2022 г. пророст производительности труда на предприятиях-участниках нацпроекта составил 24% [27]. Промежуточные результаты проекта были отмечены 21 сентября 2023 г. Путиным В.В. на расширенном заседании президиума Госсовета: "За пять лет более чем у 4000 предприятий-участников нацпроекта "Производительность труда" прирост добавленной стоимости в общей сложности составил 306 млрд руб., причём для этого не понадобилось увеличивать численности персонала – нужно было просто более эффективно использовать кадровые, технические ресурсы, и коллегам это удалось" [28]. Стимулируя предприятия к повышению производительности труда, проект предлагает участникам программы по обучению и стажировке управленческих кадров помощь в выходе на экспортные рынки, систему грантовой поддержки, меры по снижению лишних административных барьеров, налоговые льготы.

Однако, в рамках анализа уровня производительности труда следует чётко определиться непосредственно с методологией расчёта. Выбор метода измерения производительности и показателя производительности зависит от цели исследования (это может быть оценка технологического развития предприятия, общая оценка эффективности организации, анализ с целью оценки снижения реальных издержек и др.). Сегодня широко применяются стоимостной, натуральный (условно-натуральный) и трудовой метод исчисления.

Каждый из них имеет свои особенности, которые следует учитывать, прежде чем делать выводы по динамике или странам. Так, например, для российской экономики в целом с большой долей нефтедобывающего сектора измерение в стоимостных показателях произведённой продукции искажается за счёт волатильности цен на мировом рынке нефти. Именно поэтому в статистике приводятся данные с выделением по "несырьевым отраслям". Министерство экономического развития РФ (МЭР) в своей методике [29], [30] предлагает вести расчёты по добавленной стоимости, что также усложняет сравнение производительности по предприятиям, действующим в разных экономических условиях. В таком случае, показатели могут определяться не темпами технологического развития или ростом квалификации персонала, а расходами, которые организация сократить не может (например, высокая стоимость заёмных средств, высокие тарифы на энергоресурсы и транспортировку и др.). О трудностях и искажениях в оценке реальной динамики производительности труда неоднократно указывалось как на государственном уровне [31], так и в научном сообществе.

На предприятиях для минимизации подобных искажений широко используется оценка производительности в натуральных единицах, однако и этот приём не лишён недостатков: зачастую не учитывает качество и технологическую сложность продукции, не отражает структурных сдвигов в экономике. В таком случае, переход экономики на более высокий технологический уровень может отражаться в снижении производительности, выраженной в натуральных единицах.

Трудовой метод оценки предполагает, что объём произведённой продукции измеряется в норма-часах. Главным недостатком такого метода является сложность учёта затрат рабочего времени, особенно в тех секторах, где широко встречаются переработки. По данным исследования портала HeadHunter, свыше 70% работающих россиян регулярно перерабатывают вне зависимости от формы собственности компании, 28% из них остаются после работы. Большинство опрошенных подтверждают, что чувствуют влияние "довлеющей корпоративной культуры" с выраженной внутрифирменной конкуренцией. При этом половина из перерабатывающих россиян не получают за переработки дополнительную оплату [32].

Но не будем отрицать достоинства данного метода оценки производительности. На промышленных предприятиях с его помощью выявляются потери рабочего времени, но есть виды деятельности, в которых применение данного метода становится опасным, например, медицина, обучение, органы правопорядка и др.

Для всех обозначенных методов остаётся ещё ряд вопросов. Например, всегда ли рост производительности свидетельствует об экономическом росте? Ответ может быть отрицательным, если произведённая продукция не пользуется спросом на рынке. Современные российские специалисты по труду предлагают решать задачу роста производительности комплексно, вкладывая средства не в развитие отдельного регионального предприятия, а формируя полную цепочку добавленной стоимости с включением механизма стимулирования совокупного спроса. Например, совершенствование технологии

нефтедобычи (и увеличение объёмов добычи) должно подкрепляться внутренним спросом на продукты добычи (внешний ограничен) со стороны предприятий нефтехимии, чьи дальнейшими потребителями может стать строительный комплекс, уровень технологического развития которого также нуждается в повышении. Подчеркнём, что основу для таких технологических инноваций составляет машиностроение.

Кроме того, перед исследователем возникает вопрос о том, как учитывать уровень интенсивности труда. Данная категория позволит оценить риски краткосрочного роста производительности, когда работник повышает выработку, но при этом истощает собственные силы и здоровье. Необходимым является анализ и экстенсивных характеристик – напряжённости труда, условий труда, тяжести труда на конкретном предприятии [33].

Таким образом, в рамках стратегического планирования развития экономики страны следует говорить о более широком понятии "эффективность труда", которое кроме экономического базиса включает ещё и психофизиологический и социальный аспект. Подчеркнём, что и в данном направлении нет единого мнения среди научного сообщества, ряд авторов рассматривают эффективность и результативность труда как однозначные, другие соотносят с рентабельностью труда [34].

Негативное воздействие изменений на трудовом рынке, связанное с высоким уровнем неудовлетворённого спроса на труд, становится фактором, тормозящим рост производительности труда и в целом экономики страны.

#### Список использованных источников

1. Федеральная служба государственной статистики. Доклад "Социально-экономическое положение России". Источник: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50801> (дата обращения: 28.01.2024).
2. Прогноз социально-экономического развития РФ на 2024 год и на плановый период 2025 и 2026 годов. Источник: [https://www.economy.gov.ru/material/file/310e9066d0eb87e73dd0525ef6d4191e/prognoz\\_socio\\_ekonomicheskogo\\_razvitiya\\_rf\\_2024-2026.pdf](https://www.economy.gov.ru/material/file/310e9066d0eb87e73dd0525ef6d4191e/prognoz_socio_ekonomicheskogo_razvitiya_rf_2024-2026.pdf) (дата обращения: 01.02.2024).
3. Ахапкин Н.Ю. Российская экономика в условиях санкционных ограничений: динамика и структурные изменения // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2023. – № 6. – С. 7-25. [https://doi.org/10.52180/2073-6487\\_2023\\_6\\_7\\_25](https://doi.org/10.52180/2073-6487_2023_6_7_25) EDN: CONFFG.
4. Нехватка кадров в промышленности установила новый рекорд. Источник: <https://www.rbc.ru/economics/25/01/2024/65b122ac9a79473a6cc106e0?from=copy> (дата обращения: 01.02.2024).
5. Галас М.Л. Миграционный потенциал российских регионов и перспективы единого Евразийского рынка труда / М.Л. Галас, Т.А. Горошникова, И.Ю. Федорова: ООО "Научно-издательский центр "Инфра-М", 2023. – 225 с.
6. Юсов Р.И. Анализ рынка труда и его влияние на российскую экономику в условиях кризиса / Р.И. Юсов // Наука на благо человечества – 2023: Материалы Международной научной конференции молодых учёных. – Статьи преподавателей и аспирантов, Москва, 17-28 апреля 2023 года. – М.: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Государственный университет просвещения", 2023. – С. 107-115.
7. Кожемяко С.В., Алпатов Э.С. Современные проблемы и перспективы развития рынка труда // Московский экономический журнал. – 2023. – №3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-i-perspektivy-razvitiya-rynka-truda> (дата обращения: 31.01.2024).
8. Банк России принял решение повысить ключевую ставку на 100 б.п. до 16% годовых: пресс релиз ЦБ РФ. Официальный сайт ЦБ. Источник: [https://www.cbr.ru/press/pr/?file=15122023\\_133000key.htm](https://www.cbr.ru/press/pr/?file=15122023_133000key.htm). (дата обращения: 28.01.2024).
9. Факторы роста производительности труда на предприятиях несырьевых секторов российской экономики: докл. к XXI Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2020 г. / Ю.В. Симачев (рук. авт. кол.), М.Г. Кузык, А.А. Федюнина и др.; Нац. исслед. ун-т "Высшая школа экономики". – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2020. – 60 с.
10. Миронов В. Производительность труда: новые тенденции, старые проблемы // Финам. Источник: <https://www.finam.ru/publications/item/proizvoditelnost-truda-novye-tendencii-starye-problemy-20210831-163800/> (дата обращения: 28.01.2024).

11. Войкина Е.А. Производительность труда в России и за рубежом: сравнительный анализ и перспективы роста // ЭВР. – 2018. – № 4(58). Источник: <https://cyberleninka.ru/article/n/proizvoditelnost-truda-v-rossii-i-za-rubezhom-sravnitelnyy-analiz-i-perspektivy-rosta> (дата обращения: 11.01.2024).

12. Воскобойников И.Б., Гимпельсон В.Е. Рост производительности труда, структурные сдвиги и неформальная занятость в российской экономике // Вопросы экономики. – 2015. – (11). – С. 30-61.

13. Производительность труда в регионах различается в шесть раз. Научно-образовательный портал IQ – Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики". Источник: <https://iq.hse.ru/news/177665220.html> (дата обращения: 26.01.2024).

14. Федеральная служба государственной статистики. Индекс производительности труда по основным отраслям экономики. Источник: <https://rosstat.gov.ru/folder/11186> (дата обращения: 30.01.2024).

15. Федеральная служба государственной статистики. Эффективность экономики России. Индекс производительности труда по субъектам Российской Федерации. Источник: <https://rosstat.gov.ru/folder/11186> (дата обращения: 28.01.2024).

16. Министерство экономического развития Российской Федерации. Минэкономразвития России представило итоговый рейтинг национального проекта "Производительность труда" за 2022 год. Источник: [https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya\\_rossii\\_predstavilo\\_itogovyy\\_reyting\\_natsionalnogo\\_proekta\\_proizvoditelnost\\_truda\\_za\\_2022\\_god.html](https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_rossii_predstavilo_itogovyy_reyting_natsionalnogo_proekta_proizvoditelnost_truda_za_2022_god.html) (дата обращения: 30.01.2024).

17. Мирончук В.А., Сычанина С.Н., Шолин Ю.А. Анализ причин низких показателей производительности труда в российской Федерации // ЕГИ. – 2020. – № 2(28). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-prichin-nizkih-pokazateley-proizvoditelnosti-truda-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения: 30.01.2024).

18. Федеральная служба государственной статистики. Основные фонды и другие нефинансовые активы. Источник: <https://rosstat.gov.ru/folder/14304> (дата обращения: 29.01.2024).

19. Росстат зафиксировал самый низкий уровень износа бизнес-активов с 2014 года // Коммерсант. Бизнес. – 24.08.2023. Источник: <https://www.kommersant.ru/doc/6174294#:~:text=%D0%92%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%86%D0%B5%202022%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0%20%D1%83%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D1%8C,%D0%B7%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D1%81%D0%B8%D1%82%20%D0%BE%D1%82%20%D0%BF%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%B9%20%D0%B8%D1%85%20%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F>. (дата обращения: 29.01.2024).

20. Учёные назвали причину низкой производительности труда в России // Ведомости. Экономика. – 10.05.2021. – Источник: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/05/10/869076-nizkoi-proizvoditelnosti> (дата обращения: 25.01.2024).

21. 5 причин низкой производительности труда и как это исправить // Бизнес-успех. Источник: [https://bsaward.ru/news/detail.php?news\\_ID=500921](https://bsaward.ru/news/detail.php?news_ID=500921).

22. В чём причины низкой производительности труда россиян? // ЭКОПСИ. Бизнес делают люди. Источник: <https://www.ecopsy.ru/insights/v-chem-prichiny-nizkoy-proizvoditelnosti-truda-rossiyan/> (дата обращения: 29.01.2024).

23. Эксперты назвали основные модели взаимодействия вузов с бизнесом // RGRU. Общество. Источник: <https://rg.ru/2021/10/05/reg-szfo/eksperty-nazvali-osnovnyye-modeli-vzaimodejstviia-vuzov-s-biznesom.html>. (дата обращения: 19.01.2024).

24. Баскакова Д.Ю., Белаш О.Ю., Рыжов Н.Г., Рясков Я.С., Ряскова Е.Б. Оценка сотрудничества вузов и предприятий // Инновации. – 2016. – № 10(216). Источник: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-sotrudnichestva-vuzov-i-predpriyatij> (дата обращения: 30.01.2024).

25. Кекконен А.Л., Сигова С.В. Развитие моделей сотрудничества высшего образования и бизнеса: Европейский и Российский опыт // Инновации. – 2016. – № 3(209). Источник: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-modeley-sotrudnichestva-vysshego-obrazovaniya-i-biznesa-evropeyskiy-i-rossiyskiy-opyt> (дата обращения: 30.01.2024).

26. Производительность труда. Национальный проект "Производительность труда и поддержка занятости". Источник: <https://национальныепроекты.рф/projects/proizvoditelnost-truda?ysclid=lrn54my0fo459752889> (дата обращения: 20.01.2024).
27. Производительность. РФ. – № 19. – 4 кв. 2023 г. – С. 16-17. Источник: [https://storage.cloud.croc.ru/fcc/portal/media/journal/issues/%D0%96%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B0%D0%BB\\_19\\_4\\_%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BB\\_2023\\_%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0.pdf](https://storage.cloud.croc.ru/fcc/portal/media/journal/issues/%D0%96%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B0%D0%BB_19_4_%D0%BA%D0%B2%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BB_2023_%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0.pdf).
28. Мальцева А. Производительность против турбулентности // Ведомости. – 22.11.2023. Источник: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2023/11/22/1006944-proizvoditelnost-protiv-turborealnosti?ysclid=lrn6hzwg8p911489719> (дата обращения: 19.01.2024).
29. Приказ МЭР № 748 от 28.12.2018 "Об утверждении Методики расчёта показателей производительности труда предприятия, отрасли, субъекта Российской Федерации и Методики расчёта отдельных показателей национального проекта "Производительность труда и поддержка занятости".
30. Приказ МЭР № 801 от 03.12.2020 "О внесении изменений в Методику расчёта показателей производительности труда предприятия, отрасли, субъекта Российской Федерации, утверждённую приказом Минэкономразвития России от 28 декабря 2018 г. N 748".
31. Отчёт Счётной палаты РФ, 2020. "О промежуточных результатах экспертно-аналитического мероприятия "Анализ планирования и реализации мероприятий национального проекта "Производительность труда и поддержка занятости". Источник: <https://ach.gov.ru/upload/iblock/316/316dfb87833f8a900e3672099f4fd75d.pdf> (дата обращения: 25.01.2024).
32. Подцероб М. Как переработки губят здоровье работников российских компаний // Ведомости. – 13.07.2021. Источник: <https://www.vedomosti.ru/career/articles/2021/07/13/877909-pererabotki-gubyat-zdorove-rabotnikov> (дата обращения: 29.01.2024).
33. Алиев И.М. Экономика труда: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И.М. Алиев, Н.А. Горелов, Л.О. Ильина. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 521 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-18017-6. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/534146> (дата обращения: 11.01.2024).
34. Экономика труда: учебник для вузов / М.В. Симонова [и др.]; под общей редакцией М.В. Симоновой. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 259 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-05423-1. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/515188> (дата обращения: 11.01.2024).
35. Экономика и социология труда: теория и практика: учебник и практикум для вузов / И.В. Кохова [и др.]; под редакцией В.М. Масловой, М.В. Полевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 493 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13232-8. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/510830> (дата обращения: 11.01.2024).
36. Галиуллин Х.Я. Понятие эффективности труда / Х.Я. Галиуллин, Г.П. Ермаков, М.В. Симонова // Экономика труда. – 2017. – Т. 4. – № 3. – С. 183-196.
37. Ермаков Г.П. Аргументы в пользу использования показателей рентабельности при оценке эффективности труда // Современное развитие экономических и правовых отношений. Образование и образовательная деятельность. – 2011. – С. 75-78.

УДК 332.14

М.А.Liubarskaia, A.A.Zaprudnov

**THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE DEVELOPMENT OF WATER SUPPLY SYSTEMS IN DIFFERENT REGIONS OF THE WORLD**

The problems of creating effective water supply systems that provide round-the-clock, fully remunerated and metered water supply are relevant for various regions of the world, but primarily for developing countries. At the same time, against the backdrop of geopolitical instability, in recent years the possibilities for financing water supply projects through international programs, grants and soft loans have decreased. The authors consider public-private partnerships as one of the promising areas for solving these problems. The results of the analysis of the effects and risks of implementing such projects for private and public partners presented in the article are of scientific and practical interest.

**Keywords:** water supply system, region, public-private partnership, investment.

М.А.Любарская<sup>1</sup>, А.А. Запруднов<sup>2</sup>

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РАЗВИТИИ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ МИРА**

Проблемы формирования эффективных систем водоснабжения, обеспечивающих круглосуточную, полностью окупаемую и оплачиваемую по счётчикам подачу воды, актуальны для различных регионов мира, но в первую очередь для развивающихся стран. Наряду с этим, на фоне геополитической нестабильности, в последние годы сократились возможности финансирования проектов в сфере водоснабжения за счёт средств международных программ, грантов и льготных кредитов. Авторы в качестве одного из перспективных направлений решения данных проблем рассматривают государственно-частное партнёрство. Научный и практический интерес представляют приведённые в статье результаты анализа эффектов и рисков реализации таких проектов для частного и публичного партнёров.

**Ключевые слова:** система водоснабжения, регион, государственно-частное партнёрство, инвестиции.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-70-74

Обеспечение доступа населения к чистой питьевой воде является одним из элементов устойчивого развития [1]. Эта цель актуальна как для всех регионов мира, так и для каждого человека в отдельности. Она включена в действующую в настоящее время в Европейском союзе единую стратегию "К более устойчивой Европе к 2030 году" и национальные стратегии отдельных стран Европы, Азии, Африки, Америки и Австралии [2]–[5]. В современном мире кризисные явления в экономических системах и геополитические конфликты ставят под угрозу достижение целей устойчивого развития к 2030 г., включая увеличение количества стран, где большая часть населения обеспечена постоянным и доступным водоснабжением. При этом многие водные источники являются уникальными по своему геополитическому расположению, охватывая несколько стран и регионов. Например, бассейн реки Кура используют Азербайджан, Армения, Грузия, Исламская Республика Иран и Турция. Только совместными усилиями можно сохранить качество воды в таких источниках, но, к сожалению, количество международных проектов, предоставляющих доступ к грантовому финансированию или кредитованию по льготным ставкам в последние годы значительно сокращается.

Целый ряд исследователей отмечает, что начиная с 2010 г. в развивающихся странах стали придавать особое значение поиску новых форм и механизмов финансиро-

<sup>1</sup> Любарская М.А., профессор кафедры экономики, доктор экономических наук, профессор; Автономная некоммерческая организация высшего образования "Российский новый университет", г. Москва  
Liubarskaia M.A., Professor of the Department of Economics, Doctor of Economics, Professor; Autonomous Non-Profit Organization of Higher Education "Russian New University", Moscow  
E-mail: liubarskaya@mail.ru

<sup>2</sup> Запруднов А.А., аспирант; Автономная некоммерческая организация высшего образования "Российский новый университет", г. Москва  
Zaprudnov A.A., Postgraduate, Autonomous Non-Profit Organization of Higher Education "Russian New University", Moscow  
E-mail: aazaprudnov@gmail.com

вания формирования отвечающих современным требованиям систем водоснабжения [6]. Драйверами этого процесса выступили сокращение объёмов инвестирования Всемирного банка, повышение уровня износа элементов государственных систем водоснабжения, быстрая урбанизация и рост населения. По данным Всемирного банка [7], в 2007 г. около 925 млн чел. не имели доступа к безопасной питьевой воде, и большинство из этих людей находятся именно в развивающихся странах.

Длительное время Всемирный банк продвигал стратегию финансирования развития государственных систем водоснабжения в развивающихся странах посредством государственно-частного партнёрства (ГЧП). Термин "государственно-частное партнёрство" используется в исследованиях российских и зарубежных учёных, каждое из которых отмечает как позитивные, так и негативные аспекты. В общем виде государственно-частное партнёрство можно охарактеризовать как различные договорные формы сотрудничества между частными и государственными субъектами по предоставлению коммунальных услуг, чаще всего связанные со строительством, реконструкцией или обновлением общественной инфраструктуры [8]. Государственная сторона инициирует ГЧП, и после предварительного анализа частные предприятия приглашаются к участию в проекте через тендер. Частные предприятия получают основную информацию о планируемом проекте в спецификации тендера – его объём, размер, продолжительность и схему распределения рисков. Далее следуют переговоры по заключению соглашения и выбор партнёра. Правильное планирование на этих этапах имеет решающее значение для успеха ГЧП [9]. Если частного партнёра не будет найдено, это сигнализирует об отсутствии интереса бизнеса к предлагаемым условиям. Анализ спецификации проекта, предложенной государственным органом на данном этапе, выявляет мотивы и препятствия частных компаний для заключения соглашений о ГЧП.

Формирование государственно-частного партнёрства направлено на развитие инфраструктуры и предоставление услуг, при котором как государственный, так и частный сектор разделяют свои риски и выгоды для достижения общих целей [10]. ГЧП рассматривается учёными и практиками как важный инструмент для решения задач и финансирования инфраструктуры, необходимой для достижения целей устойчивого развития. В данной модели частный сектор участвует в решении двух ключевых стратегических задач, а именно:

- 1) управление коммунальными предприятиями;
- 2) развитие инфраструктуры очистки воды.

Решение первой задачи в рамках ГЧП часто является более успешным по сравнению с традиционными государственными или муниципальными унитарными предприятиями, так как позволяет использовать управленческий опыт частного сектора для повышения эффективности и оптимизации структуры управления в государственных системах водоснабжения. Частная инициатива в повышении уровня инфраструктуры очистки воды особенно необходима во многих урбанизированных регионах развивающихся стран, где полный потенциал существующих водопроводных сетей не используется из-за отсутствия соответствующего количества очищенной воды. Недавним примером такого проекта является установка обратного осмоса морской воды BOT (60 000 куб. м в день) в Гане, которая финансировалась компаниями Abengoa Water и Daye Water Investment [10].

Государственно-частное партнёрство предлагает возможные решения для правительств, стремящихся достичь лучшего соотношения цены и качества и финансировать инвестиции, необходимые для обеспечения водоподготовительной и водораспределительной инфраструктуры и управления государственными услугами водоснабжения в целом. Проекты водного сектора требуют обширных первоначальных инвестиций, а уровень их эффективности часто бывает значительным. В обзоре литературы были определены пять ключевых тем в рамках исследований роли ГЧП в развитии систем водоснабжения в различных регионах мира:

- 1) особенности управления рисками;
- 2) договорные механизмы ГЧП;
- 3) финансирование и тарифы;
- 4) элементы инфраструктуры;
- 5) механизм управления.

Эмпирические исследования эффективности проектов ГЧП в системах водоснабжения развивающихся стран с точки зрения операционной эффективности, увеличения степени охвата населения доступом к водопроводной воде, качества обслуживания и роли частных инвестиций дали неоднозначные результаты. Эксперты Организации эконо-

мического сотрудничества и развития утверждают, что эти проекты не оправдывают ожиданий из-за недооценки рисков, связанных с водным сектором развивающихся стран. Как правило, водный сектор характеризуется высокими потребностями в инвестициях, нечёткими целями государственной политики, сложными институциональными структурами и высокой неопределённостью состояния активов. Существуют также политические условия, "социальные" традиции использования воды, локализация услуг водоснабжения, нормативные препятствия, отношение общественности к участию частного сектора, политика ценообразования и вопросы устойчивости тарифов. Исследователи подчёркивают, что местные условия часто оцениваются недостаточно тщательно, а структура проекта не учитывает существующих ограничений. Как следствие, многие проекты ГЧП в системе водоснабжения развивающихся стран терпят неудачу, пересматриваются или вызывают споры, которые отрицательно влияют на их эффективность.

Выявление и последующая оценка факторов риска в проектах ГЧП в системах водоснабжения развивающихся стран важны для того, чтобы политики и инвесторы могли определить критические области риска, которые следует учитывать при привлечении частного бизнеса. Изучение областей высокого риска способствует структурированию проектов и выбору инструментов смягчения этих рисков. Оценка общего уровня риска проектов ГЧП в водоснабжении развивающихся стран может производиться с использованием теории нечётких множеств, обеспечивая хорошее понимание основных факторов риска и их критичности для проектов в целом. Осведомлённость об уровне риска проекта помогает частным инвесторам избегать рискованных проектов и побуждает правительства принимать меры, которые уменьшают влияние факторов риска.

Раздробленные административные структуры и низкий уровень технического и управленческого потенциалов коммунальных организаций являются причинами низкого качества водоснабжения в различных странах. Например, в Индии среди основных проблем исследователи выделяют утечки воды и несанкционированное подключение к системам водоснабжения. В этой стране только 4% потребления воды измеряется по счётчикам, и только 30-35% расходов на операции, связанные с водоснабжением, возмещаются за счёт пользовательской платы. Показатели эффективности значительно отстают от целей, поставленных правительством Индии в сфере водоснабжения, включая круглосуточную, полностью окупаемую и оплачиваемую по счётчикам подачу воды. Принимая во внимание существующее отставание в проектах по водоснабжению, а также будущий рост населения, по оценкам экспертов, в течение 20-летнего периода (с 2012 по 2031 гг.) в эту сферу в Индии в общей сложности будет привлечено 174 млрд долл. США, включая 64 млрд долл. США на капитальные затраты и 110 млрд долл. США на эксплуатацию и техническое обслуживание [11]. В настоящее время домохозяйствам в Индии приходится тратить непропорционально большую часть своих доходов на оплату услуг частных систем водоснабжения. Для обеспечения надёжного доступа к питьевой воде необходим контроль за водоснабжением со стороны государства и это требование характерно для нескольких развивающихся стран.

В российской инфраструктуре водоснабжения, как и в других регионах мира, отмечается наличие "существенных проблем, связанных с повышенной аварийностью сетей, значительными потерями и недостаточным качеством поставляемого ресурса, постоянным ростом тарифов на обслуживание, основной причиной которых является высокий уровень изношенности эксплуатируемых объектов водопроводно-канализационного хозяйства" [8]. Чтобы решить проблемы водоснабжения, эксперты предлагают широкий спектр подходов, включая уменьшение доли тарифов за воду, покрытие 100% расходов на эксплуатацию и техническое обслуживание за счёт абонентской платы, а также использование государственно-частного партнёрства.

В качестве основы для обсуждения мотивации частных предприятий к участию в ГЧП можно рассмотреть проблему заключения контрактов, описываемую теорией транзакционных издержек. В случае контрактов ГЧП одним из ключевых элементов является разделение рисков, связанных с различными этапами проекта, между государством и частной стороной. Управление рисками требует особых ресурсов – экспертных, информационных и организационных (процедурных). Чаще всего в проекте ГЧП частным партнёром является компания, которая располагает активами, необходимыми для управления процессом проектирования, строительства и обслуживания объекта. В исследовании Британской частной финансовой инициативы (PFI) риски, влияющие на этапах строительства и эксплуатации, были отнесены представителями как государственного, так и частного сектора к наиболее существенным для частной стороны. Согласно этому исследова-



нию, риски, связанные с услугами водоснабжения, включая изменение законодательства и волатильность темпов инфляции чаще рассматриваются как наиболее существенные для государственной стороны или в равной мере влияющие на государственный и частный сектор.

Исследование, проведённое в Греции, показало аналогичные результаты: риск спроса и риск изменения нормативного регулирования были определены греческими компаниями как более существенные для государственного сектора [10]. В исследовании, проведённом во Вьетнаме [10], политические и коммерческие риски, связанные с риском спроса, были определены как наиболее существенные для частной стороны.

Как показывают исследования, проведённые в Польше, государственные структуры отдают предпочтение контрактам, в которых строго прописаны обязательства и ответственность партнёров [10]. Однако это может снизить их привлекательность для частного бизнеса. Транзакционные издержки на этапе подготовки проекта значительно выше при ГЧП, чем при участии в традиционных государственных тендерах. Некоторые подготовительные затраты фиксированы и не зависят от размера проекта. Таким образом, во многих странах существует требование к минимальному размеру государственных организаций, которые могут реализовывать проекты ГЧП. Исследования показывают, что небольшие проекты, как правило, не привлекают частные предприятия из-за отсутствия интереса со стороны финансовых учреждений к финансированию таких проектов [10]. Кроме того, исследования показывают, что в случае небольших проектов частные компании менее тщательно готовят проект и с большей вероятностью испытают рост затрат на этапе эксплуатации [10]. Транзакционные издержки связаны с неопределённостью и неспособностью предсказать будущее. Вот почему более длительные сроки проекта могут быть менее интересны для частных партнёров. Более длительные периоды реализации увеличивают вероятность изменений ключевых параметров, важных для частного партнёра в проекте ГЧП.

Подводя итог, следует отметить, что основными драйверами использования модели ГЧП в различных регионах мира для развития инфраструктуры водоснабжения являются, как правило, сочетания нескольких из следующих причин:

- а) необходимость привлечения частных инвестиций на разработку проекта и капитальное финансирование;
- б) возможность воспользоваться техническим опытом частного сектора;
- в) реализовать выгоды более высокой оперативности и эффективности управления, присущих частному бизнесу.

Кроме того, действующие во многих странах программы и политики правительства подчёркивают необходимость поощрения участия частного сектора и продвижения финансово устойчивых способов развития инфраструктуры водоснабжения, к которым относится ГЧП. Хотя общая результативность проектов ГЧП в водоснабжении на региональном уровне носит неоднозначный характер, нельзя отрицать их значительный вклад в решение проблем обновления объектов инфраструктуры и развития систем водоснабжения в целом.

#### Список использованных источников

1. Ильин И.В., Урсул А.Д., Урсул Т.А. Новые глобальные цели устойчивого развития // Вестник Московского университета. Серия XXVII "Глобалистика и геополитика". – 2015. – № 3/4. – С. 60-84.
2. Королькова В. РНТБ в реализации целей устойчивого развития // Наука и инновации. – 2020. – № 2(204). – С. 74-76.
3. Любарская М.А., Чекалин В.С. Комплексная оценка устойчивого развития городов и территорий // Вестник Университета Правительства Москвы. – 2023. – № 3(61). – С. 55-58.
4. Мосолова О.В. Реализация в Австралии целей устойчивого развития // Юго-Восточная Азия: Актуальные проблемы развития. – 2019. – Т. 1. – № 2(43). – С. 182-194.
5. Таскин Ф.А. Достижение целей устойчивого развития в Германии // Концепт. – 2022. – № 10. – С. 1-9.
6. Munoz-Jofre J., Hinojosa S., Mascle-Allemand A.-L., Temprano J. A selectivity index for public-private partnership projects in the urban water and sanitation sector in Latin America and the Caribbean // Journal of Environmental Management. – 2023. – Vol. 335 – С. 117-128.

7. Ameyaw E.E. Evaluation and ranking of risk factors in public–private partnership water supply projects in developing countries using fuzzy synthetic evaluation approach // *Expert Systems with Applications*. – 2015. – Vol. 42 – Iss. 12. – С. 5102-5116.

8. Герасименко О.А., Авилова Ж.Н. Опыт заключения концессионных соглашений в отраслях инфраструктуры регионов // *Социально-гуманитарные знания*. – 2017. – № 4. – С. 209-211.

9. Свистунов А.В., Терентьева И.В. Инвестиционная модель социально-экономического партнёрства в сфере ЖКХ муниципального образования // *Экономика региона*. – 2023. – Т. 19. – Вып. 2. – С. 463-479.

10. Kopanska A., Osinski R., Korbus B. Private entities motivations to participate in public-private partnerships // *Socio-Economic Planning Sciences*. – 2024. – Vol. 92 – С. 118-124.

11. Mathur S. Public-private partnership for municipal water supply in developing countries: Lessons from Karnataka, India, Urban Water Supply Improvement Project // *Cities*. – 2017. – Vol. 68. – С. 56-62.

УДК 332.025

E.N.Sokolova, D.V. Butko

Е.Н.Соколова<sup>1</sup>, Д.В. Бутко<sup>2</sup>

### ROLE OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN SOLVING OF REGIONAL PROBLEMS

### РОЛЬ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РЕШЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

The article presents the results of a study conducted by the authors on the essence of special economic zones, their classification and stages of development. The authors emphasize the presence of many definitions that are not always consistent with each other and the underdevelopment of the theoretical concept of special economic zones. The approach proposed by the authors to determining the influence of special economic zones on solving regional problems is of scientific and practical interest. Among the resulting benefits of creating special economic zones, which are aimed at the sustainable development of territories, the authors highlight increased competitiveness in the export market, achievement of economic diversity through the introduction of new activities and sectors, and increased foreign exchange earnings.

**Keywords:** special economic zone, region, free customs zone, free trade zone.

В статье представлены результаты проведенного авторами исследования сущности особых экономических зон, их классификации и этапов развития. Авторы подчеркивают наличие множества не всегда согласованных между собой определений и неразвитость теоретической концепции особых экономических зон. Научный и практический интерес представляют предложенный авторами подход к определению влияния особых экономических зон на решение региональных проблем. Среди получаемых преимуществ создания особых экономических зон, которые направлены на устойчивое развитие территорий, авторы выделяют повышение конкурентоспособности на экспортном рынке, достижение экономического разнообразия за счёт внедрения новых видов деятельности и секторов, увеличение валютных поступлений.

**Ключевые слова:** особая экономическая зона, регион, свободная таможенная зона, зона свободной торговли.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-75-78

На протяжении десятилетий понятие "особая экономическая зона" оставалось сложным и неоднозначным. Несмотря на значительные усилия российских и зарубежных исследователей в этом направлении, теоретические концепции особых экономических зон и их компоненты ещё недостаточно изучены. На практике особые экономические зоны приобретают всё большее значение как в локальном, так и в глобальном масштабе. В соответствии с расширением глобализации, суммарное количество особых экономических зон в различных странах по состоянию на 2018 г. достигло 5400, причём 42,6% из них имеют статус свободных [1]. Как отмечает Мальчикова А.П. в своём исследовании, эти зоны регулируются 127 национальными законодательными актами [2]. Например, в Российской Федерации в 2005 г. был принят федеральный закон № 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" [3]. Под его действие подпадают территории (регионы), на которых в соответствии с решением Правительства Российской Федерации действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны. Для регионов создание особых экономических зон направлено на достижение нескольких целей, включая привлечение инвестиций, развитие промышленности, повышение регионального валового продукта, наращивание интеллектуального потенциала и создание рабочих мест. В условиях турбулентного изменения внешней среды, особые экономические зоны

<sup>1</sup> Соколова Е.Н., заведующая кафедрой экономики, кандидат экономических наук, доцент; Автономная некоммерческая организация высшего образования "Российский новый университет", г. Москва

Sokolova E.N., Head of the Department of Economics, PhD in Economics, Associate Professor; Autonomous Non-Profit Organization of Higher Education "Russian New University", Moscow

E-mail: zavkafsokolova@mail.ru

<sup>2</sup> Бутко Д.В., аспирант; Автономная некоммерческая организация высшего образования "Российский новый университет", г. Москва

Butko D.V., Postgraduate; Autonomous Non-Profit Organization of Higher Education "Russian New University", Moscow

E-mail: betepb@yandex.ru

сталкиваются со многими проблемами, такими как несовершенство систем управления, необходимость адаптации к результатам новой промышленной революции и сложности в достижении целей устойчивого развития [4].

Неоднозначность терминологии особых экономических зон привела к появлению множества классификаций, которые уже давно являются предметом споров в академических и профессиональных кругах. Это обстоятельство повышает актуальность более чёткого определения терминологии и выявления роли особых экономических зон в решении региональных проблем.

Концепция особых экономических зон начала формироваться более 2000 лет назад, когда товары перевозились судами для целей импорта и экспорта практически без вмешательства местных властей [5]. Первое поколение особых экономических зон, возникшее до 1950-х гг., ограничивалось торговой деятельностью, такой как свободные порты и таможенные склады. Эти зоны были созданы для облегчения международной торговли и снижения стоимости импорта и экспорта товаров. После 1950-х гг. возникли второе и третье поколения особых экономических зон, ориентированных на производство и услуги соответственно. Этот сдвиг был вызван желанием многих регионов способствовать индустриализации и ускорению развития различных секторов услуг, таких как банковское дело, страхование и туризм. Четвёртое и пятое поколения появились после 1980-х гг., сосредоточившись на науке и инновационной деятельности. Такое развитие было обусловлено быстрыми темпами технологического прогресса и необходимостью развития экономики, основанной на знаниях. Четвёртое поколение научно-ориентированных экономических зон было направлено на содействие инновациям и развитию высокотехнологичных отраслей, в то время как пятое поколение комплексных экономических зон стремилось обеспечить интегрированный подход к развитию, объединяя широкий спектр экономической деятельности, включая торговлю, производство и услуги. Наконец, после 1990-х гг. появилось шестое поколение трансграничных экономических зон. Это поколение ориентировано на трансграничное экономическое сотрудничество и интеграцию. Их движущей силой является растущая глобализация торговли и коммерции, направленная на содействие экономическому росту и совместной деятельности в различных регионах и странах. Историческое развитие экономических зон отражает меняющиеся потребности и приоритеты глобальной экономики, при этом каждое поколение опирается на успехи и уроки предыдущих поколений, учитывая новые потребности в обеспечении всестороннего и интегрированного роста, индустриализации и технологического прогресса, а также поддержки трансграничной экономической интеграции и сотрудничества. Современный российский подход к классификации особых экономических зон приведён на Рис. 1.



Рисунок 1 – Классификация особых экономических зон [3]

Хотя термин "особая экономическая зона" появился относительно давно, область его использования в современном мире постоянно расширяется. Особенности зон в данном контексте подразумевают финансовые стимулы и специальные административные и экономические привилегии, которые правительства предоставляют экономическим субъектам в этих зонах по сравнению с другими территориями в том же регионе или в соседних [6]. Оказанием методической и практической помощи особым экономическим зонам на национальном, региональном и глобальном уровне занимается конференция по торговле и развитию Организации Объединённых Наций (UNCTAD). Через поддержку таких зон, UNCTAD предоставляет развивающимся странам справедливый и эффективный доступ к благам глобализированной экономики и помогает им справиться с потенциальными недостатками большей экономической интеграции [7].

Общая концепция, лежащая в основе особых экономических зон, заключается в предоставлении определённых привилегий экономическим субъектам на их территории при условии, что они будут участвовать в любой форме международной деятельности. Предлагая такие привилегии, страны рассчитывают "подтолкнуть" развитие определённых регионов, получающих выгоды от свободных зон для решения своих социально-экономических проблем и внутреннего экономического роста. Грамотное использование потенциальных выгод позволяет влиять на решение региональных экономических, экологических и социальных проблем (Рис. 2). Например, на решение первой группы проблем оказывает влияние возникающее повышение конкурентоспособности на экспортном рынке, достижение экономического разнообразия за счёт внедрения новых видов деятельности и секторов, увеличение валютных поступлений.



Рисунок 2 – Влияние особых экономических зон (ОЭЗ) на решение региональных проблем [3]

Термин "зона свободной торговли" обычно позволяет экономическим субъектам избегать формальностей, предусмотренных таможенными правилами. Как правило, на свободные зоны распространяется стандартное действие большинства законов, кроме таможенных. В некоторых случаях в этих зонах с ограничениями действует национальная налоговая система и другие соответствующие экономические и административные нормы. Предполагается, что такая свобода обеспечивает регионам, где они расположены, приток денежных средств, товаров, услуг, квалифицированных кадров. Таким образом, из данного определения можно сделать вывод, что особые экономические зоны пользуются ограниченной свободой в рамках национальных и региональных политик.

Согласно Лантс Т. и Наполитано О. [8], особая экономическая зона описывается как географически определённая и закрытая территория внутри страны, где деловая активность поощряется посредством набора политических мер и стимулов для достижения конкретных экономических целей. Согласно Киотской конвенции, особая экономическая (свободная) зона подразумевает под собой часть территории страны, где любые ввозимые товары освобождаются от импортных пошлин и налогов, действующих за пределами данной зоны на территории страны [8]. Следует отметить, что свободные зоны в основном создаются для облегчения торговли за счёт уменьшения количества таможенных формальностей. Соответственно, товары, ввозимые на данную территорию, освобождаются от ввозных пошлин, налога на добавленную стоимость и других сборов. Беспешлинный импорт чаще всего разрешён в отношении сырья, материалов и оборудования.

Существует Всемирная организация свободных зон (WFZO), которая разработала более полное определение свободных зон, добавив другие виды экономической деятельности и услуг. По определению WFZO [9], "свободная зона – это территория, назначенная одним или несколькими правительствами, где экономическая деятельность, будь то производство или торговля, физическая или виртуальная в отношении товаров, услуг или того и другого, разрешена и освобождена (полностью или частично) от таможенных пошлин, налогов, сборов с учётом конкретных нормативных требований, которые в противном случае применялись бы". Большинство зон также предлагает финансовые стимулы, благоприятные для бизнеса правила в отношении доступа к земле, разрешений, лицензий и правил трудоустройства [10].

Функционирование особых экономических зон помогает регионам использовать торговлю, инвестиции, финансы и технологии в качестве средств инклюзивного и устойчивого развития.

Наличие особых экономических зон позволяет регионам:

- достичь выгодной интеграции в международную торговую систему;
- диверсифицировать экономику, чтобы сделать её менее зависимой от сырьевых товаров;
- привлечь инвестиции и сделать их более благоприятными для развития;
- расширить доступ к цифровым технологиям;
- содействовать предпринимательству и инновациям;
- помочь местным фирмам продвинуться вверх по цепочкам создания стоимости;
- ускорить поток товаров через границы;
- защитить потребителей от нарушения их прав;
- эффективнее развивать конкуренцию;
- адаптироваться к изменению климата и более эффективно использовать природные ресурсы.

В заключение отметим, что в литературе представлен широкий спектр различных определений свободных зон. Большинство исследователей согласны с тем, что свободные зоны включают территории, освобождённые от конкретных правил, законов и обязанностей. Они призваны облегчить торговлю и поддержать экономическую деятельность. Соответственно, свободная зона может быть определена как территория, где правительства поддерживают коммерческую или промышленную деятельность путём предоставления ряда привилегий, ориентированных, главным образом, на освобождение от таможенных пошлин и налоговых льгот и включающих широкий спектр других мер поддержки.

Свободные зоны играют важную роль в содействии экономическому развитию и предоставлении инвестиционных возможностей, при этом успех свободных зон и их заинтересованных сторон зависит от постоянной оценки и совершенствования компонентов свободных зон (нормативно-правовой базы, стимулов и инфраструктуры). Таким образом, регулярные оценки эффективности особой экономической зоны и её составляющих компонентов поддерживают меняющиеся потребности бизнеса, заинтересованных сторон и устойчивости. Это помогает повышать конкурентоспособность особых экономических зон и привлекать инвестиции, что приводит к увеличению выгод для всех участников. Крайне важно, чтобы компоненты свободной зоны и их взаимодействие постоянно контролировались и совершенствовались для поддержки долгосрочного успеха свободных зон.

#### **Список использованных источников**

1. Alansary O.S., Ansari T. Defining 'free zones': A systematic review of literature // *Heliyon*. – 2023. – Vol. 9. – Iss. 4. – С. 153-171.
2. Мальчикова А.П. Сущность особых экономических зон // *Colloquium-Journal*. – 2021. – № 11(98). – С. 25-27.
3. Об особых экономических зонах в Российской Федерации. Федеральный закон № 116-ФЗ от 22.07.2005 // [Электронный ресурс]. – <https://base.garant.ru/12141177/1b93c134b90c6071b4dc3f495464b753/> (дата обращения: 12.02.2024).
4. Любарская М.А., Чекалин В.С. Комплексная оценка устойчивого развития городов и территорий // *Вестник Университета Правительства Москвы*. – 2023. – № 3(61). – С. 55-58.
5. Facchini G., Willmann G. The gains from duty free zones // *Journal of International Economics*. – 1999. – № 49. – С. 403-412.
6. Схведиани А.Е., Марута В.Г. Особые экономико-правовые режимы как механизм выравнивания социально-экономического положения регионов // *Фундаментальные исследования*. – 2018. – № 5. – С. 109-113.
7. UNCTAD. Official website // [Электронный ресурс]. – <https://unctad.org/about> (дата обращения: 15.02.2024).
8. Lantz T.L., Napolitano O. Assessing the impact of special economic zones on regional growth through a comparison among EU countries // *Regional Studies*. – 2022. – № 9. – С. 1069-1083.
9. World Free Zone Organization. Official website // [Электронный ресурс]. – <https://www.worldfzo.org/#> (дата обращения: 15.02.2024).
10. Yan X., Qian P., Liu Z. Does the construction of Pilot Free Trade Zones promote the development of green economy? – A quasi-natural experiment evidence from China // *Economic Analysis and Policy*. – 2024. – № 81. – С. 208-224.

## V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

УДК 338.48

Yu.V.Dolmatenya, A.V.Kuchumov,  
P.Yu.EremichevaЮ.В.Долматеня<sup>1</sup>, А.В.Кучумов<sup>2</sup>,  
П.Ю.Еремичева<sup>3</sup>**THE ROLE OF CLIENT PSYCHOLOGY IN THE SERVICE SECTOR AND THE DEFINITION OF THE MAIN TYPES OF CONSUMERS IN THE NICHE TOURISM SECTOR**

This article describes the importance of client psychology and its specifics in tourism, notes the role of the sales funnel as a universal algorithm, highlights the relationship of influence factors and consumer motivation. The study involves the analysis of the influence of specific factors within the boundaries of a certain destination, which form the narrowly focused requests of consumers of tourist services. The paper highlights the categories of niche areas and pre-positive intersections with personal characteristics. The study identified the main segments of consumers of tourist services in the niche sector and their individual characteristics in correlation with personality types.

**Keywords:** niche tourism, psychology, client psychology, tourism, personality type, service sector, influence factors, tourist complex.

**СЕГМЕНТАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НИШЕВЫХ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ**

В данной статье описывается значение клиентской психологии и её специфика в туризме, отмечается роль воронки продаж в качестве универсального алгоритма, выделение взаимосвязи факторов влияния и мотивации потребителя. Исследование предполагает анализ влияния специфических факторов в границах определённой дестинации, которые формируют узконаправленные запросы потребителей туристских услуг. В работе выделяются категории нишевых направлений и предположительные пересечения с личностными характеристиками. В результате исследования были определены основные сегменты потребителей туристских услуг в нишевом секторе и их индивидуальные характеристики в корреляции с типами личности.

**Ключевые слова:** нишевый туризм, психология, клиентская психология, туризм, тип личности, сфера услуг, факторы влияния, туристский комплекс.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-79-84

Туризм – широкая структура, подразумевающая социокультурное, экономическое и маркетинговое развитие территорий, влияющая на качество установления межнациональных связей и основ политических отношений. Однако, спектр секторов влияния и смежных отраслей не ограничивается базовыми примерами и содержит в себе более сложносочинённые механизмы, способствующие функционированию составляющих туристского комплекса и формирующие качественное основание. Учитывая тот факт, что туризм имеет отношение к сфере услуг, следует подчеркнуть острую потребность в анализе степени значимости клиентской психологии. Клиентская психология (психология

<sup>1</sup> Долматеня Ю.В., доцент кафедры экономики и управления в сфере услуг, кандидат экономических наук, доцент; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный экономический университет", г. Санкт-Петербург

Dolmatenya Yu.V., Associate Professor of the Department of Economics and Management in the Service Sector, PhD in Economics, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State University of Economics", Saint-Petersburg

E-mail: djulia-78@mail.ru

<sup>2</sup> Кучумов А.В., доцент кафедры экономики и управления в сфере услуг, кандидат экономических наук, доцент; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный экономический университет", г. Санкт-Петербург

Kuchumov A.V., Associate Professor of the Department of Economics and Management in the Service Sector, PhD in Economics, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State University of Economics", Saint-Petersburg

E-mail: arturspb1@yandex.ru

<sup>3</sup> Еремичева П.Ю., магистрант кафедры экономики и управления в сфере услуг, программа "Организация управления туристскими дестинациями"; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный экономический университет", г. Санкт-Петербург

Eremicheva P.Yu., Undergraduate of the Department of Economics and Management in the Service Sector, Program "Organization of Management of Tourist Destinations"; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State University of Economics", Saint-Petersburg

E-mail: eremicheva2000@outlook.com

взаимодействия с клиентом) – это сектор, характеризующий пересечение туризма и психологии с точки зрения исследования туристских потребностей и формирования продукта в сфере услуг. Данный раздел психологической науки предполагает особенности формирования мотивационного маршрута потребителя к конечной точке осуществления выбора продукта, изучение поведения потребителей в различных ситуациях, оценку специфики сервисной области относительно направлений и типов туристов, эффективность проработки и реализации маркетинговых мероприятий, системность при составлении алгоритма вовлечения потребителя в процесс реализации и продажи услуги, последовательность при моделировании воронки продаж. Воронка продаж (лестница узнавания) – маркетинговый термин, характеризующий схему продвижения клиента от "нулевого этапа" к конечному – получению услуги, наиболее часто употребляется при проектировании или осуществлении деятельности компаний в блоке интернет-маркетинга. Впервые данное определение было введено и использовано маркетологом Беном Хантом, который разработал теорию, основанную на очевидных принципах движения клиента от отсутствия проблемы выбора до поиска конкретного поставщика услуг [8]. Ниже представлен Рис. 1, где отражена графическая интерпретация теории.

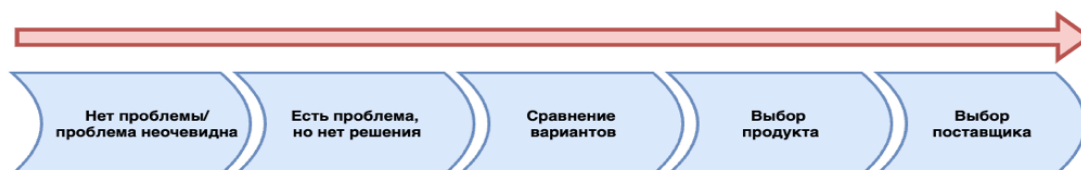


Рисунок 1 – Воронка продаж Бена Ханта

Рассматривая данную схему, следует подчеркнуть, что маркетинговая теория находит отражение в базовом понимании этапов следования потенциального клиента предприятий сферы услуг к приобретению конкретного продукта. Предположительно, данный алгоритм является первичной точкой пересечения психологии клиента и сферы услуг, так как периоды перехода между этапами удовлетворения потребностей туриста подразумевают связь на психологическом уровне. Потенциальный клиент попадёт на следующую ступень исключительно при правильном взаимном восприятии сторон осуществления сделки в условиях конкретного предприятия, а также при качественном представлении возможностей и вариаций предлагаемых продуктов. Безусловно, качественной корреляции факторов способствуют внешние условия, являющиеся косвенными с позиции влияния на выбор потенциального потребителя.

Специфичность пересечений сферы услуг и клиентской психологии завязана на понятии "контактная зона". Так, в учебном пособии "Психология делового общения в туризме и гостеприимстве", под общей редакцией Е.С. Сахарчук, отмечается, что "контактная зона" – общая сфера, окружающая заказчиков в период их нахождения на предприятии сервиса [4]. Исходя из данного термина можно сделать выводы, что контактная зона представляет преимущественно 80% от общего пространства туристских предприятий и организаций в области гостеприимства, иначе характеризуется как "front office". Территории предприятий данной категории обеспечивают комфортную среду и являются основой для формирования благоприятного социального климата для осуществления взаимодействия производителя и потребителя услуг, что является основанием для построения предположений относительно вероятности формирования дальнейших взаимоотношений с потенциальным туристом и оказывает прямое влияние на возникновение мотивации к приобретению продукта. Соответственно, на данном этапе уместно выделить значение эмоционального компонента, моделируемого внешними обстоятельствами. Выбор клиента зависит от многих факторов, которые подразделяются на микрокомпоненты и макрокомпоненты туристского спроса через призму психологии. Они являются взаимодополняющими и подразумевают соприкосновение антропологической, экономической, политической, культурной и природно-климатической особенностей как внутреннего, так и внешнего пространства. Далее представлена таблица, где отражены возможные факторы с учётом авторской градации (Табл. 1).



Таблица 1 – Микрокомпоненты и макрокомпоненты влияния

Микрокомпоненты (границы предприятия)	Макрокомпоненты (внешняя среда)
– социальная инфраструктура предприятия сферы услуг;	– уровень инфляции;
– сервисная составляющая на предприятии;	– эпидемиологическая обстановка;
– социально-психологический климат коллектива предприятия;	– политическая обстановка на международной арене;
– уровень обеспеченности системами безопасности;	– социокультурные тенденции;
– наличие регламента взаимодействия с клиентом;	– молодёжные тренды;
– перечень предложений/продуктов организации;	– изменение границ территорий;
– налаженная система обработки заявок/регистрации туриста;	– правовое обеспечение туристского комплекса и смежных секторов;
– наличие автоматизированных систем в условиях предприятия;	– наличие/уровень государственной поддержки отдельных категорий предприятий сферы услуг
– удобство расположения предприятия и т.д.	

Следовательно, микрокомпоненты – факторы влияния, ограниченные не крупными системами, относящимися к сфере услуг, в числе которых предприятия гостеприимства, туристские фирмы, экскурсионные бюро и т.д. Тогда как макрокомпоненты – это факторы влияния, которые действуют на микрокомпоненты и смежные структуры, оказывают более обширное давление из внешних пространств, не ограничиваются пределами дестинации. В привычном понимании данные категории факторов также обозначаются как "эндогенные" и "экзогенные".

В качестве примера важно привести сложные обстоятельства на туристском рынке за последние несколько лет, обусловленные неблагоприятной эпидемиологической обстановкой и внешнеполитическими разногласиями. Анализируя данные по показателям туристского межотраслевого комплекса за 2021 г., важно подчеркнуть, что оборот был равен 2,5 трлн руб., что составляет 70% от оборота за 2019 г. [5]. Следовательно, за переходный период между влияющими на туризм событиями международного масштаба, туристская индустрия смогла добиться максимально возможного процента от оборота в доковидное время. Принципиально и то, что 2021 г. стал годом восстановления туристского комплекса перед переходом на этап стабильных изменений и ограничений. Благодаря статистическому бюллетеню Росстата, данные из которого указаны в Табл. 2 ниже, удалось определить разницу в центровых показателях, изменившихся под влиянием обострившейся политико-социальной и экономической обстановки.

Таблица 2 – Сравнение показателей между 2021 и 2022 гг. (II квартал)

Категории изменений	II квартал (2021 г.), %	II квартал (2022 г.), %
Число въездных турпоездов	2385.64	35.3
Число выездных турпоездов	3001.07	27.3
Пассажирооборот	253.54	- 4.5
Объём услуг турагентств	669.23	34.4

Анализируя данные Табл. 2, можно выявить, что прирост (снижение) показателей за 2021 г. в % к аналогичному периоду 2020 г., отраженный в отчёте Росстата за указанный период, в значительной степени превышает результаты за 2022 г., с учётом % за аналогичный период 2021 г. Рассматривая процентные данные за II квартал 2022 г., важно отметить, что они не доходят до 70% [6]. Так, например, при сравнении с предыдущим годом, можно подсчитать, что прирост по показателю числа въездных и выездных туристских поездок изменился на -98,53% и -99,1%. Подобные изменения характеризуют практически полное прекращение потока иностранных туристов, изменения весьма характерны для настоящего периода, так как государство оказалось под санкциями Европейского союза в связи с проведением специальной военной операции, как следствие, с ограничением визового режима, а также со значительным подорожанием, снижением интенсивности и объёма перевозок. Таким образом, можно заметить, что основой для туристской мотивации послужила эмоциональная доминанта, которая превысила значение физического и духовного обогащения в качестве первостепенного драйвера для путешественников. Чувство собственной безопасности и приверженность определённым политическим взглядам и установкам, перешедшие в активную фазу, подтверждают факт значительного влияния макрокомпонентов.

Переходя к следующему блоку исследования, стоит заметить, что реакция потребителя на продукт, категоризация и структурирование мотиваций при выборе зависит во многом от насыщения рынка туристских услуг. Помимо микрокомпонентов и макрокомпонентов существует ряд специфичных факторов, которые способствуют развитию уни-

кальных предложений, среди которых:

- уровень инновационного развития в регионе;
- уровень цифровизации на предприятиях сферы услуг;
- уровень развития креативных индустрий на территории;
- наличие скрытого потенциала дестинации;
- развитость культур в условиях конкретной территории;
- традиции и обычаи и т.д.

Такие факторы являются генераторами создания специальных предложений, которые характерны для узких групп потребителей и обозначаются в качестве отдельного "нишевого" сектора внутри туристского комплекса. Нишевый туризм – это вид путешествий, который носит немассовый характер и предполагает строгую специализацию, а также потребительскую мотивацию, основанную на узконаправленных интересах. Иная формулировка термина предполагает возможность для устранения минимального процента посещений, повышения дохода регионов и актуализации регионов в качестве точек притяжения для туристов, благодаря заложенной практике реализации клиентоориентированности за счёт материализации специфических нужд сравнительно узких групп туристов [9]. Следовательно, нишевый сектор отражает спектр эксклюзивных предложений рынка туристских услуг и с позиции клиентской психологии обладает своей спецификой. Важно подчеркнуть, что развитие креативного (нишевого) туризма способствует эволюции отдельных ареалов, так как раскрывает неочевидный потенциал территорий, продвигает узкоспециализированные направления, представляет широкие возможности для осуществления деятельности в рамках малого предпринимательства и способствует культивации этнических особенностей областей. Кроме того, нишевые виды туризма определяют узкие специализации региона, которые влияют на развитие производственного, туристско-рекреационного, спортивного, культурного и исторического секторов, способствуют более качественному изучению ресурсов дестинации и помогают структурировать туристский рынок страны. Таким образом, нишевый туризм закрывает перечень потребностей узких сегментов потребителей, которые возникают на фоне целого ряда индивидуальных побуждений, характеризующихся эмоциональными перегрузками вследствие усложнённых жизненных обстоятельств или специфики личностного строя, стремлением реализовать привычную для образа жизни деятельность, разнообразить досуг, исследовать новые направления и т.д. Аналогичную идею продвигают и авторы статьи, опубликованной на официальном портале Интеллектуальной Системы Тематического Исследования Наукометрических данных МГУ – "ИСТИНА". В труде Гасановой Р.Р., Арпентьевой М.Р., Дувалиной О.Н. "Нишевый туризм как психолого-педагогическая практика и направление дополнительного образования" отмечается, что нишевые виды туризма в контексте мотивов туристской деятельности подразумевают самосовершенствование и самореализацию, гармонизацию и прояснение отношений с миром, приобщение к новому опыту и тайнам мироздания, а также являются базой для формирования инновационного этапа туристской активности [1].

Рассматривая нишевый сектор через призму клиентской психологии, необходимо определить примерные сегменты потребителей в его рамках. Прежде всего следует определить широкие категории, которые определяют нишевые направления по их первичным признакам. Так, в Табл. 3 отражена классификация нишевых видов туризма и характеристика категорий.

Таблица 3 – Классификация нишевых видов туризма

	Крупные категории нишевых направлений в туризме			
	Пассивные типы направлений		Активные типы направлений	
	Культурно-познавательные	Рекреационные	Спортивные	Учебные
Характеристика	Виды нишевого туризма, которые предполагают приобщение к культуре, изучение ценностей, истории и социальных устоев народов полярных территорий	Виды нишевого туризма, которые предполагают путешествие с целью физического и духовного восстановления, отдыха	Виды активного нишевого туризма, которые предполагают прохождение туристских маршрутов, естественно и искусственно созданных препятствий	Виды активного нишевого туризма, которые предполагают обучение определённому навыкам путём прохождения спортивных заданий
Примеры	Гастрономический, экскурсионный, деловой, религиозный, музейный, образовательный и т.п.	Курортный, лечебно-оздоровительный, некатегорийные туры, спа-туры и т.п.	Горный, пешеходный, комбинированный, парусный, водный, автомобильный и т.п.	Некатегорийные туры, детский спортивный, военно-спортивные и т.п.

Естественно, что в данной таблице выделены отдельные базовые направления, которые могут пересекаться в определённых условиях и в границах территорий, которые позволяют реализовать комбинированные продукты в силу широкого диапазона резервов. Данные классификации широкого типа могут позволить определить мотивационную составляющую, комфортный круг природно-климатических условий, тип личности, темперамент, спектр эмоций и другие характеристики потенциальных туристов. Исходя из выявленных категорий нишевых (креативных) направлений можно категоризировать потребителей туристских услуг в условиях конкретных видов, а также составить примерный перечень характеристик. Далее представлена Табл. 4, где отражены укрупнённые сегменты потенциальных клиентов предприятий в сфере услуг, обусловленные выбором конкретных нишевых секторов.

Таблица 4 – Основные категории потребителей в нишевом секторе

	Пассивные сегменты потребителей			Активные сегменты потребителей	
	Заинтересованные	Невовлечённые	Равнодушные	Профессионалы	Энтузиасты
Характеристика	Представители группы потребителей, воспринимающие нишевые направления в качестве важных дополнений к основной цели прибытия, эрудированные, предпочитают новый уникальный опыт	Представители группы потребителей, которые готовы воспринимать конкретное направление как смежное с основным, но не считают его неотъемлемым	Представители группы потребителей, которые не проявляют интереса к определённой деятельности или направлению, выбирают только то, к чему привыкли. Привлекаются по воле обстоятельств	Представители профессиональной диаспоры, которые посещают предприятия, осваивают территории и участвуют в мероприятиях, приуроченных к узконаправленной деятельности. Могут являться спортсменами, гастрономами (шеф-повара, сомелье и т.д.), экскурсоводами и т.д.	Представители обобщающей группы туристов, которые заинтересованы в конкретных направлениях, обладают исключительными знаниями и навыками, но не являются профессионалами и не занимаются трудовой деятельностью
Примеры типов личностей	Неустойчивый тип; лабильный тип; сенситивный тип; эпилептоидный тип; истероидный тип	Конформный тип; психастенический тип; эпилептоидный тип	Астеноневротический тип; шизоидный тип	Лабильный тип; циклоидный тип; сенситивный тип; эпилептоидный тип; гипертимный тип	Циклоидный тип; сенситивный тип; истероидный тип; гипертимный тип

Анализируя представленные данные, следует отметить, что помимо характеристики в таблице представлены примеры типов личностей, которые соотносятся с предположительными индивидуальными особенностями разработанных сегментов, мотивационной составляющей и частичным влиянием обстоятельств. Заявленные типы личностей разделены между сегментами в соответствии с их характеристиками, которые были изучены в рамках исследования и представлены на портале "Россия страна возможностей" [7]. Соответственно, представители потребительских групп с активной жизненной позицией, лидерскими качествами, а также в некоторых отдельных случаях имеют склонность к нарциссизму и СДВГ соотносятся с сегментами "профессионалы", "энтузиасты" и "заинтересованные", так как находятся в поисках путей для самореализации и самоутверждения, деятельности, удовлетворяющей их потребности относительно нового эмоционального опыта, обновления круга общения и изучения вариантов реализации кратковременных специфических запросов. Сегменты, для которых характерен стиль жизни хамелеона, а также представители туристских групп, склонные к саморефлексии и критике собственных действий предпочитают традиционные, неактивные типы направлений, не проявляют интереса к нестандартным продуктам. Однако, исключительные представители эпилептоидного типа в той же мере могут относиться к сегменту "невовлечённые" и "равнодушные", так как часто оказываются в семейном путешествии и воспринимают подобный опыт как обязанность присутствия соизмеримо с трудовым перечнем обязанностей. Кроме того, следует обозначить, что типы личностей, склонные к зависимостям и гедонистическому образу жизни, обладающие высоким уровнем эмпатии и подверженные резким перепадам настроения, выбирают активные и граничащие с активными направления, которые предполагают совместный опыт проживания эмоций, азартную составляющую и

новые впечатления.

В дополнение к вышеотмеченной информации, важно выделить тот факт, что пассивные и активные категории туристов не коррелируются с одноимёнными укрупнёнными категориями нишевых направлений, так как представляют первостепенные черты характера потребителей и определяют базу мотивационного аспекта. Следовательно, в зависимости от намерений потребителя формируется основной блок его характеристик, задающий вектор дальнейшего моделирования портрета. Так, например, при реализации гастрономического тура предусматривается, что в одной туристской группе присутствуют минимально четыре сегмента из пяти представленных.

Таким образом, клиентская психология располагается в блоке базовых поддерживающих и направляющих сил с точки зрения эволюции туристского комплекса. Стремительные изменения спроса и мотиваций потребителей в поисках уникального опыта побуждают экспертов чаще исследовать нишевый сектор, чтобы определить вектор развития отдельных направлений и приблизительные мотивы туриста при осуществлении выбора продукта, поставщиков и конкретной дестинации. Нишевый сектор в рамках туристского межотраслевого комплекса – не только потенциальная возможность продвигать и развивать внутренний туризм в условиях сложных обстоятельств на международной арене, поддерживать малый и средний бизнес, но и широкий круг возможностей для изучения специфики клиентов и их запросов.

#### Список использованных источников

1. Гасанова Р.Р., Арпентьева М.Р., Дувалина О.Н. Статья "Нишевый туризм как психолого-педагогическая практика и направление дополнительного образования" / Журнал "Современные проблемы сервиса и туризма", 2021. – 18 с. – Режим доступа: <https://istina.msu.ru/publications/article/602399329/?ysclid=lolb9r9prz402774761>, свободный (дата обращения: 03.11.2023).
2. Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности: учебное пособие. – М.: КноРус, 2015. – С. 104. – Режим доступа: [https://azon.market/image/catalog/v\\_1/product/f16/289/2882298.pdf?ysclid=lolkda62fy656151031](https://azon.market/image/catalog/v_1/product/f16/289/2882298.pdf?ysclid=lolkda62fy656151031), свободный (дата обращения: 01.11.2023).
3. Стахова Л.В. Основы туризма: учебник для вузов. – Москва: Изд-во "Юрайт", 2022. – 327 с. – Режим доступа: [http://lib.tau-edu.kz/wp-content/uploads/2022/02/preview\\_osnovy\\_turizma\\_\\_485437-1.pdf](http://lib.tau-edu.kz/wp-content/uploads/2022/02/preview_osnovy_turizma__485437-1.pdf), свободный (дата обращения: 03.11.2023).
4. Сахарчук Е.С. Психология делового общения в туризме и гостеприимстве. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 192 с. – Режим доступа: [https://tourism.gov.ru/data/File/news\\_file/2014/SACHARCHUK\\_Psihologia.pdf?ysclid=lolkgs3bmq285172285](https://tourism.gov.ru/data/File/news_file/2014/SACHARCHUK_Psihologia.pdf?ysclid=lolkgs3bmq285172285), свободный (дата обращения: 05.11.2023).
5. Статистический бюллетень Росстата к всемирному дню туризма (2021). – Режим доступа: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/turizm-2021\(1\).pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/turizm-2021(1).pdf), свободный (дата обращения: 07.03.2023).
6. Статистический бюллетень Росстата к всемирному дню туризма (2022). – Режим доступа: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/turizm\\_2022.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/turizm_2022.pdf), свободный (дата обращения: 07.03.2023).
7. Статья "Типы личности: основные отличия и их характеристика" на портале "Россия Страна Возможностей". – Режим доступа: <https://rsv.ru/blog/typy-lichnosti-osnovnyye-otlichiya-i-ih-harakteristika/>, свободный (дата обращения: 03.11.2023).
8. Статья "Лестница узнавания Бена Ханта: что это и как работает" на информационном портале "Комьюнити". – Режим доступа: <https://timeweb.com/ru/community/articles/lestnica-uznavaniya-bena-hanta-cto-eto-i-kak-rabotaet>, свободный (дата обращения: 04.11.2023).
9. Article "Terminology of international tourism and ways of its translation from english into russian" in Research Journal. – URL: <https://research-journal.org/en/archive/8-122-2022-august/10.23670/IRJ.2022.122.48?ysclid=leykegw6wq968353490>, free access. – (Date of the application: 04.11.2023).

УДК 379.85

A.V.Kuchumov, M.A.Safronov,  
I.V.Bogrov, P.Yu. Eremicheva**RESEARCH OF THE PROBLEM OF ANTHROPOGENIC INFLUENCE IN ECOLOGICAL TOURISM**

This article describes the problem of anthropogenic influence in the context of analyzing the specifics of ecotourism. The study involves examining some areas of tourist activity in ecotourism, as well as determining possible categories of intensity of contact between humans and the environment. Within the framework of the work, the features of the types of anthropogenic impact on the ecosystem of the territory were studied and the points of contact with the changing situation in the conditions of the tourist complex were determined. The authors analyzed the theoretical features of anthropogenic influence on the example of a specific destination through the prism of further development of ecological types of tourism. The article analyzes the experience and emphasizes the importance of a certain category of factors of anthropogenic influence.

**Keywords:** ecology, eco-tourism, niche tourism, tourism, economics, anthropogenic influence, risks, service sector.

А.В.Кучумов<sup>1</sup>, М.А. Сафронов<sup>2</sup>,  
И.В.Богров<sup>3</sup>, П.Ю.Еремичева<sup>4</sup>**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ АНТРОПОГЕННОГО ВЛИЯНИЯ В ЭКОЛОГИЧЕСКОМ ТУРИЗМЕ**

В данной статье описывается проблема антропогенного влияния в контексте анализа специфики экологического туризма. Исследование предполагает рассмотрение некоторых направлений осуществления туристской деятельности в экотуризме, а также определение возможных категорий интенсивности контакта между человеком и окружающей средой. В рамках исследования были изучены особенности типов антропогенного влияния на экосистему территории и определены точки соприкосновения с изменением ситуации в условиях туристского комплекса. Авторы проанализировали теоретические особенности антропогенного влияния на примере конкретной дестинации через призму дальнейшего развития экологических видов туризма.

**Ключевые слова:** экология, экологический туризм, нишевый туризм, туризм, экономика, антропогенное влияние, риски, сфера услуг.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-85-91

Экология в туризме много лет анализируется экспертами, как перспективное течение для сохранения окружающей среды, популяризации культуры осознанного отношения к качеству окружающей среды и стабилизации состояния природно-климатических условий с возможностями использования последующими поколениями. С экологической

<sup>1</sup> Кучумов А.В. доцент кафедры экономики и управления в сфере услуг, кандидат экономических наук, доцент; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный экономический университет", г. Санкт-Петербург

Kuchumov A.V., Associate Professor of the Department of Economics and Management in the Service Sector, PhD in Economics, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State University of Economics", Saint-Petersburg

E-mail: arturspb1@yandex.ru

<sup>2</sup> Сафронов М.А., глава внутригородского муниципального образования Санкт-Петербурга, посёлок Солнечное, кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург

Safronov M.A., Head of the Intracity Municipal Formation of Saint-Petersburg, Solnechnoye village, PhD in Economics, Saint-Petersburg

E-mail: mixail.88@yandex.ru

<sup>3</sup> Богров И.В., аспирант кафедры управления социально-экономическими системами; Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, г. Санкт-Петербург

Bogrov I.V., Postgraduate of the Department of Management of Socio-Economic Systems; Saint-Petersburg University of Management and Economics Technologies, Saint-Petersburg

E-mail: iv.bogrov@gmail.com

<sup>4</sup> Еремичева П.Ю., магистрант кафедры экономики и управления в сфере услуг, программа "Организация управления туристскими дестинациями"; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный экономический университет", г. Санкт-Петербург

Eremicheva P.Yu., Undergraduate of the Department of Economics and Management in the Service Sector, Program "Organization of Management of Tourist Destinations"; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State University of Economics", Saint-Petersburg

E-mail: eremicheva2000@outlook.com

точки зрения туризм является одним из видов природопользования, так как развитие экономической отрасли требует практически постоянного вовлечения природных ресурсов в человеческую деятельность, несмотря на то что чаще всего деятельность касается промышленной отрасли нежели туристского комплекса [4]. Экотуризм постепенно становится востребованным у потребителя туристских услуг. Ниже приведена статистика, подтверждающая данный факт (Рис. 1).

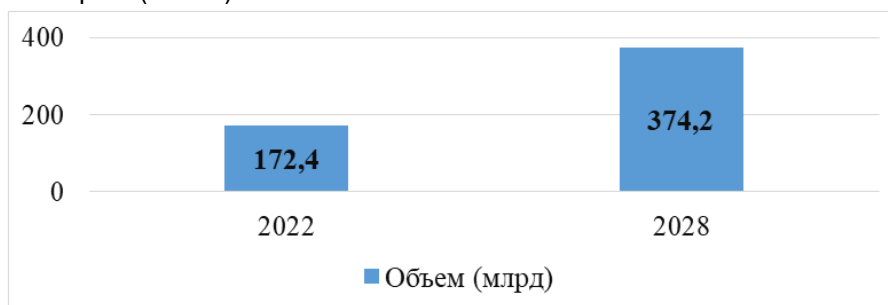


Рисунок 1 – Объем рынка экотуризма с прогнозом (2022–2028 гг.)

Источник: [12]

Анализируя диаграмму, стоит пояснить, что на ней представлены показатели объёма общемирового рынка экологического туризма. Эксперты предполагают, что с течением времени направление будет больше актуализироваться, так как согласно прогнозам темпы роста составят примерно 13,9%. Популярность экотуризма связана с современными трендами, которые касаются здорового образа жизни, потребности в обеспечении цифрового детокса из-за объёмов контента и информации, разнообразия построения последовательности точек в маршруте, интересов определённых слоёв социума к поддержанию окружающей их среды, практиками воздержания от потребления продуктов животного происхождения и многого другого.

Говоря о популяризации здорового образа жизни и изменениях потребностей современного туриста, важно отметить, что экологический туризм как направление с преобладающим аспектом привлечения природных ресурсов в туристскую деятельность, учитывая их эксплуатацию и бесконтактное исследование, является весьма неоднозначным с точки зрения антропогенной нагрузки. Неоднозначность кроется в понятии "антропогенный риск", который сочетает в себе преимущественно негативные последствия деятельности человека, направленной на частичное или полное уничтожение природных ресурсов конкретной территории. Соответственно, подобная укрупнённая категория рисков включает активное поведение негативного толка со стороны туристов. Таким образом, антропогенный риск – устойчивая категория, предполагающая постоянную вероятность наступления неблагоприятного события, которое обусловлено жизнедеятельностью человека и грозит негативными последствиями относительно целостности и качества экологии [5].

Безусловно, популяризация экологического туризма как комплекса направлений, позволяющего качественно изучать принципы использования природных резервов и жизнедеятельности элементов флоры и фауны отдельных территорий, во многом положительно влияет на восприятие действительной значимости сохранения качества окружающей среды новыми поколениями и стимулирует соответствующие тенденции в обществе. Тем не менее, изменение экологического климата под воздействием человеческого фактора в границах конкретных территорий влияет на возникновение неблагоприятных изменений экологического характера. Подобные параллельные последствия позволяют проследить взаимосвязь между природным богатством, состоянием экологии с точки зрения качества жизни обитателей территорий и туристской привлекательностью дестинации. Влияние на изменение экологической ситуации в границах отдельных зон существенно затрагивает привлекательность этих зон в вопросах поддержания жизнедеятельности местного населения и последующего развития туризма. Следовательно, негативные изменения качества окружающей среды влекут за собой комплексную неэффективность территории.

Исследуя сущность туристского продукта, который разрабатывается с первостепенными задачами реализации наиболее качественной и безвредной формы организации экологического туризма и безопасной эксплуатации природных ресурсов в контексте нишевого вида туризма, преследует более широкий круг задач. Стоит пояснить, что экологический туризм, как и свойственно узконаправленным видам туристской деятельности, тесно сопрягается с другими направлениями туризма. Так, в Табл. 1 ниже отражены

направления туристской деятельности в контексте широкого круга уровней интенсивности соприкосновения туристов с природой.

Таблица 1 – Направления в экотуризме

Направление	Описание	Характер
Культурно-познавательный	Вид туризма, характеризующийся посещением и изучением памятников истории и уникальных территорий (ООПТ), а также исследованием отдельных представителей и зон, существующих в уникальных природно-климатических условиях	Пассивный
Исследовательский	Экспертный тип туристского направления, который включает привлечение людей из профессиональной среды, использование полевых и экспериментальных методов при изучении особенностей устройства экосистемы и жизнедеятельности организмов	Активный
Спортивный	Активный вид туризма, включающий деятельность, относящуюся к прямому контакту со стихией и природными явлениями, практическим временным вовлечением в жизнедеятельность внутри конкретных зон с параллельным преодолением естественных препятствий и получением уникального опыта через физическую активность в особых природных условиях	Активный
Природный	Вид туризма, предполагающий активный отдых в естественных условиях, с целью получить знания о культурно-географической и климатической составляющей конкретных территорий, без прямого разрушающего воздействия на окружающую среду	Активный
Гастрономический	Способ познания культуры территории через потребление экологически чистых, "зелёных" продуктов, ознакомление с местами их воспроизводства и обработки, экскурсионное изучение хозяйств и производств, придерживающихся устойчивых экотехнологий и регламентов реализации биопродуктов	Пассивно-активный

Источник: составлено авторами

Рассматривая представленную таблицу, следует подчеркнуть, что виды туризма по специфике характера деятельности отличаются от укрупнённых категорий, так как практически всегда предполагают минимальный контакт с окружающей средой. Разница между степенью контактирования с природой в рамках отдельных направлений кроется исключительно в косвенном или прямом соприкосновении. Например, гастрономический и культурно-познавательный виды туризма предполагают дистанцированное вмешательство, так как зачастую сам турист не участвует в практической деятельности по сбору и использованию природных ресурсов, но является их потребителем и косвенно осуществляет вклад во влияние на экологию извне, независимо от того, насколько безопасно с точки зрения сохранения целостности природных ресурсов осуществлялись процессы в формировании туристских услуг. Однако, допустимо рассматривать альтернативные примеры и интерпретации прямого и косвенного влияния на окружающую среду в процессе организации экологического туризма, а также анализа потенциала дестинаций в данном вопросе. Так, например, в Табл. 2 приведены типы антропогенного давления, их характеристики и примеры.

Таблица 2 – Типы антропогенного давления

Типы антропогенного давления	Характеристика	Примеры
Прямой тип	Прямое давление часто предполагает ряд вопросов, связанных с нарушением допустимых правовых норм и переходом за пределы контактных зон	<ul style="list-style-type: none"> <li>- вырубка лесных зон;</li> <li>- грубое планирование изменения инфраструктурных особенностей зелёных районов;</li> <li>- браконьерство;</li> <li>- истребление представителей флоры и фауны;</li> <li>- небрежное поведение, характеризующееся осознанным нанесением вреда окружающей среде;</li> <li>- выбросы отходов и т.д.</li> </ul>
Косвенный тип	Тип влияния, который предполагает посредничество между воздействующим субъектом и поддающимся давлению объектом. Подобное влияние зачастую является последствием прямого действия, проявляющегося в условиях сопряжённой области, но в любом случае предполагает воздействие на конкретную ситуацию, состояние объекта или системы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- недостаточное информационное обеспечение;</li> <li>- низкий уровень контроля за туристом;</li> <li>- отсутствие убедительных санкций;</li> <li>- отсутствие понимания соотношения практической пропускной способности и фактически допустимой в границах территорий;</li> <li>- низкий уровень ответственности за негативные последствия деятельности на конкретных территориях;</li> <li>- низкий уровень поддержания и обеспечения программ безопасности по отслеживанию нелегальной деятельности и т.д.</li> </ul>
Комплексный тип	Тип влияния, сочетающий в себе характеристики прямого и косвенного типов воздействия. Констелляция – альтернативное обозначение типа воздействия, которое предполагает появление взаимосвязей между факторами прямого и косвенного влияния, когда воздействие первого фактора изменяет интенсивность и меру воздействия другого фактора, как в положительную так и в отрицательную сторону	<ul style="list-style-type: none"> <li>- отсутствие убедительных санкций за истребление представителей экосистемы;</li> <li>- нарушение целостности природного и биоразнообразия территории, а следовательно, нарушение пищевой цепи, потеря средств к существованию других видов живности и т.д.;</li> <li>- выбросы отходов и низкий уровень ответственности со стороны контролирующих органов;</li> <li>- загрязнение воды, земли и воздуха, что приводит к низкому уровню качества жизни и снижению степени востребованности территории, как туристской дестинации</li> </ul>

Источник: составлено авторами

Естественно, что наиболее агрессивным типом влияния является прямое, так как косвенное поддается нивелированию путём проработки отдельных аспектов в области контроля и планирования. Прямое влияние способствует сокращению биологического разнообразия, истреблению исчерпаемых природных ресурсов и загрязнению неисчерпаемых ресурсов первой необходимости, что не только способствует неэффективности и снижению потенциала территорий, но и создаёт небезопасную среду для дальнейшего развития флоры и фауны, а также для жизни и здоровья людей. Переходя к вопросам косвенного влияния, следует отметить, что независимо от уровня вовлечения туриста в деятельность, связанную с использованием природных ресурсов, антропогенное давление присутствует. Косвенный характер влияния не всегда означает, что окружающая среда подвергается наименьшему воздействию, чем при осуществлении прямого контакта с ней. Однако, изучая проблематику рисков в экологическом туризме, необходимо отметить, что косвенное давление влечёт за собой негативные последствия в наименьших объёмах.

При прямом антропогенном влиянии следует отметить, что туристская деятельность является менее враждебной для свойств среды обитания, учитывая такие детали, как географическое расположение организмов, климатические изменения, гидрографические модификации и т.д. В то время как последствия промышленной деятельности без учёта контроллинга состояния среды внедрения можно расценивать как совокупность наиболее агрессивных факторов антропогенного типа, нарушающих значение и степень функционирования процессов внутри как абиотических, так и биотических экологических факторов на территориях воздействия. Следовательно, прослеживается подавление одной категорией факторов другой категории за счёт внедрения в матрицу и воздействия на объект исследования, что провоцирует дестабилизацию процессов. Далее в Табл. 3 обозначены характеристики экологических факторов, подверженных антропогенному влиянию.



Таблица 3 – Экологические факторы и примеры

Тип фактора	Описание	Примеры
Абиотические	Факторы неживого типа в условиях природной атмосферы, характеризующиеся климатическими, географическими, пирогенными, гидрографическими и др. условиями	Температура, свет, влажность, воздух, вода, солнце, высота над уровнем моря, ландшафт, почва и т.п.
Биотические	Факторы живого типа в условиях природной атмосферы, характеризующиеся различными факторами и стимуляторами относительно взаимодействия живых организмов в рамках конкретной среды обитания (фитогенные, зоогенные)	Межвидовая конкуренция, хищничество, паразитизм, нейтраллизм, аменсализм, мутуализм и т.п.

Источник: [9], [10]

Исследуя данные, представленные в таблице, стоит конкретизировать, что агрессивные антропогенные факторы влияния делятся на различные группы, в числе которых:

- промышленные отходы;
- отходы эксплуатации автотранспорта;
- загрязнение воды и воздуха и т.п.

Соответственно, данные факторы влияния оказывают нарушающее воздействие на процессы абиотического и биотического спектров, что предполагает негативное изменение аллокации видов, насыщение рек и озёр тяжёлыми металлами, что приводит к разрушению экосистем, природных мест обитания, изменению ландшафтов и гидрографических свойств зон. Подобные последствия деятельности, нерегулируемой определённым образом, влияют на изменение климатических особенностей территории и оказывают давление на природную ресурсную базу. Отсутствие стойких природно-климатических условий ставит под угрозу ресурсную независимость, качество жизнеобеспечения и образ территорий, обладающих полезными резервами. Многие дестинации, обладающие уникальным географическим расположением, богатыми дарами, включая рыбные запасы, лесные зоны, а также полезными ископаемыми, привлекают не только туристов. Безусловно, подобные территории во многом отличаются высоким ценообразованием и дальним расположением от густонаселённых пунктов, что во многом подкрепляется слабо развитой транспортной инфраструктурой. Однако, такие зоны часто подвержены экономически напряжённому влиянию из-за высокой вероятности извлечения выгоды путём добычи полезных ископаемых. Данная деятельность весьма полезна и приемлема с точки зрения природопользования и обеспечения комфортного уровня жизни. Однако, часто в процессе её реализации антропогенное влияние обретает чрезмерно агрессивные формы, так как часто вопросы параллельного обеспечения сохранения максимально возможного уровня целостности экологии переходят на последний план. Подобная ситуация на настоящий период времени наблюдается в границах Сахалинской области. Так, в диаграмме ниже отражено процентное соотношение объёма выброса загрязняющих веществ от отдельных групп источников загрязнения по видам экономической деятельности в границах Сахалинской области, по данным отчёта Министерства экологии Сахалинской области (Рис. 2).

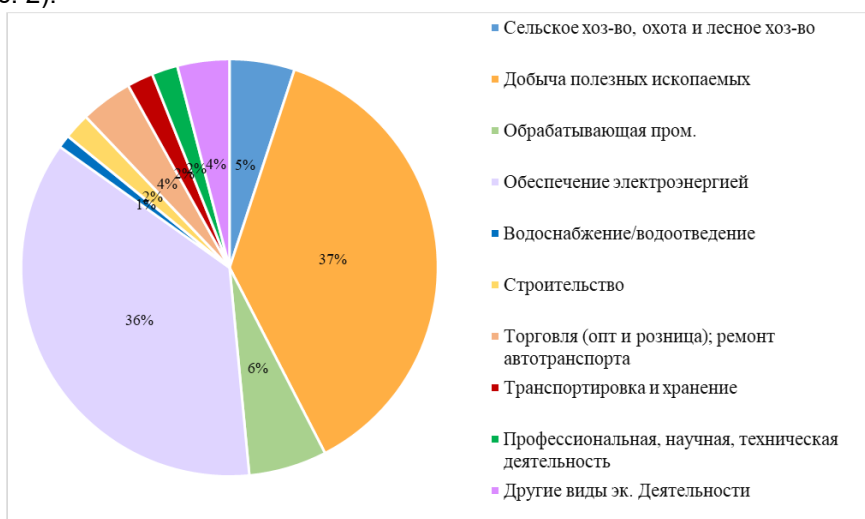


Рисунок 2 – Объём выбросов загрязняющих веществ по видам экономической деятельности Сахалинской области (2020 г.)

Источник: [6]

Исследование информации из доклада Министерства экологии Сахалинской области позволило сделать выводы, что всего за один год объём загрязняющих веществ, выброшенных в атмосферу, составил порядка 63,601 тыс. т, из которых вещества, не подвергшиеся процессам очистки составили 60,1 тыс. т. Однако, экспертам удалось определить, что объём веществ, которые были выловлены и обезврежены, составил 61,877 тыс. т (97,2%). Несмотря на этот факт, объёмы выбросов значительно ухудшили общую ситуацию в области, даже учитывая тот факт, что территория не относится к числу зон промышленного значения таких масштабов, как Норильск, Новокузнецк, Липецк и т.д. Общая масса выброса в данных населённых пунктах составила порядка 1875 тыс. т по максимально высокому зафиксированному показателю [8]. Существенный урон целостности природно-экологической системе Сахалинской области наносят такие промышленные отрасли, как нефтегазовая и топливная промышленность, производство стройматериалов, добыча полезных ископаемых, нелегальная деятельность по присвоению рыбных и животных ресурсов.

Помимо антропогенного влияния территория претерпевает ряд изменений, обусловленных высоким потенциалом трансграничного переноса загрязняющих веществ, а также распространением на территории области природных процессов, имеющих ярко выраженные экологические последствия [7]. Естественное расположение и сосредоточение ряда экологических факторов усиливается антропогенным давлением, что подвергает территорию более скорому разрушению и потере эффективности не только в качестве туристской дестинации, но и в качестве безопасной зоны для жизни.

Оценивая проблему выбросов вредных веществ в качестве последствия неконтролируемой промышленной деятельности, следует определить числовые значения данного показателя в общемировой практике. Так, на Рис. 3 ниже приведены данные по континентам.

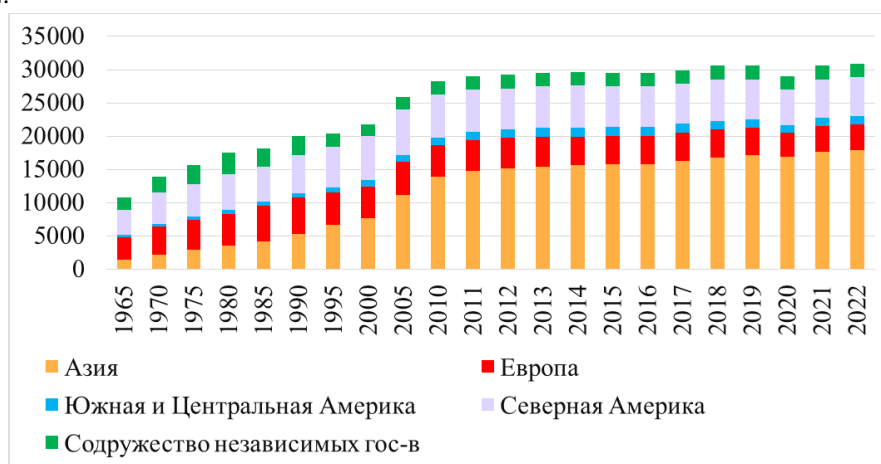


Рисунок 3 – Объём выбросов углекислого газа по общемировым меркам (млн метр. т, 1965–2022 гг.)

Источник: [11]

Просматривая выявленную информацию, можно подчеркнуть, что наиболее высокие значения замечены у Азиатско-Тихоокеанского региона, который произвёл порядка 17,96 млрд метрических тонн выбросов углекислого газа лишь за 2022 г. Подобная цифра позволяет предположить, что ущерб, нанесённый экологии региона, превышает совокупный показатель по выбросам всех других регионов. Наибольший процент выброса вредных веществ в атмосферу приходится на КНР, так как там сосредоточено значительное число промышленных и производственных предприятий. Кроме того, многие курортные направления Азии массового типа страдают от проблем с экологией по причине прогрессирующего овертуризма. Глобальные климатические изменения усиливают давление на экологию и стимулируют природные явления, которые неблагоприятно влияют на целостность ООПТ и представляют угрозу безопасности населения и туристов. Вторым регионом по уровню интенсивности загрязнения окружающей среды является Северная Америка, где за тот же 2022 г. наблюдался выброс порядка 5,9 млрд метрических тонн CO<sub>2</sub>. Следовательно, выбросы в этих двух регионах увеличились на 2% к 2022 г. по сравнению с 2021 г. В целом по Рис. 3 также можно определить, что вспышка эпидемии в 2020 г. повлияла на сокращение объёмов выбросов вредных веществ в атмосферу по причине значительного сокращения и приостановления трудовой деятельности.

В качестве вывода можно отметить, что наиболее губительными для экологии являются антропогенные факторы прямого влияния, так как они характеризуются планомерной деятельностью по реализации каких-либо задач, не включающей при этом в круг точек контроля сохранение среды, подверженной внедрению. Туристская деятельность как один из таких факторов весьма контролируема путём введения ряда мероприятий по пропаганде трендовых течений и введению ограничений в условиях определённых зон. Глобальность последствий в рамках данного исследования оценивалась с позиции фактора эффективности и attractiveness туристской дестинации по совокупности её ресурсов, а также фактора безопасности нахождения на территории.

#### Список использованных источников

1. Бабкин А.В. Специальные виды туризма: учебное пособие / А.В. Бабкин. – Ростов н/Д: Феникс, 2008.
2. Дроздов А.В. Основы экологического туризма: Учебное пособие. – М: Гардарики, 2005. – 271 с.
3. Колбовский Е.Ю. Экологический туризм и экология туризма: учебное пособие. "Экология и природопользование". – 3-е изд., стер. – М.: Академия, 2011.
4. Линник М.А., Кожаметова А.Т. Экология. Туризм и экология: взаимосвязь и взаимодействие // Вестник северо-казахстанского университета им. Манаша Козыбаева, 2014.
5. Научно-исследовательская лаборатория "Бизнес-школа информационных технологий". Статья "Риск". – Режим доступа: [https://it.rfei.ru/course/~4VxS/~razdel\\_1/~6MDMwgAn](https://it.rfei.ru/course/~4VxS/~razdel_1/~6MDMwgAn), свободный (дата обращения: 26.12.2023).
6. Официальный портал Министерства экологии Сахалинской области. Доклад "О состоянии и об охране окружающей среды в Сахалинской области в 2020 году". – Режим доступа: [https://ecology.sakhalin.gov.ru/fileadmin/user\\_upload/Ministerstvo\\_ekologii\\_doklad.pdf](https://ecology.sakhalin.gov.ru/fileadmin/user_upload/Ministerstvo_ekologii_doklad.pdf), свободный (дата обращения: 27.12.2023).
7. Платформа авторских материалов "Pandia". Доклад о состоянии и охране окружающей среды Сахалинской области. – Режим доступа: <https://pandia.ru/text/77/447/4008-23.php>, свободный (дата обращения: 02.01.2024).
8. Статья "Росприроднадзор составил топ-10 главных российских городов-загрязнителей" на новостном портале "Фонтанка.ру". – Режим доступа: <https://www.fontanka.ru/2021/10/08/70183163/>, свободный (дата обращения: 03.01.2024).
9. Справочный портал "Справочник". Экология: экологические факторы. – Режим доступа: [https://spravochnick.ru/biologiya/ekologiya\\_ekologicheskie\\_factory/?ysclid=lqnqknb1wm501244230](https://spravochnick.ru/biologiya/ekologiya_ekologicheskie_factory/?ysclid=lqnqknb1wm501244230), свободный (дата обращения: 27.12.2023).
10. Экологический портал "Кудаградусник" // Экологические факторы: примеры. – Режим доступа: <https://www.kudagradusnik.ru/articles/ekologicheskie-factory-primery/>, свободный (дата обращения: 26.12.2023).
11. Foreign statistical source "Statista" / Carbon dioxide emissions from energy worldwide from 1965 to 2022, by region. Available at: <https://www.statista.com/statistics/205966/world-carbon-dioxide-emissions-by-region/> (accessed: 03.01.2024).
12. Foreign statistical source "Statista" / Market size of the ecotourism sector worldwide in 2022, with a forecast for 2028. Available at: [https://translated.turbopages.org/proxy\\_u/en-ru.ru.66ce8e48-658c0572-0e3a8d0d-74722d776562/https/www.statista.com/statistics/1221034/ecotourism-market-size-global/](https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.66ce8e48-658c0572-0e3a8d0d-74722d776562/https/www.statista.com/statistics/1221034/ecotourism-market-size-global/) (accessed: 02.01.2024).

УДК 338.1

D.V.Khodos, R.D. Mushenko

**PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE PROFESSIONAL EQUIPMENT MARKET IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION OF THE MEDICAL SERVICES SECTOR IN THE RUSSIAN FEDERATION**

The Russian public MD&D market dynamics is described based on state tender analytics for a period of 2019–2023. The negative trend in both value and units is revealed. Local MD&D players accelerated growth is stipulated leverage on J.Gans and H.Stern strategic tool while considering current geopolitical, economic reality, Russian healthcare system challenges and the its prioritized pillars outlined in Government Decree No. 2161 of 11/29/2022.

**Keywords:** medical equipment, entrepreneurship compass, healthcare solutions, healthcare, innovations, medical services.

Д.В.Ходос<sup>1</sup>, Р.Д.Мушенко<sup>2</sup>**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ СФЕРЫ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РФ**

В статье приведены данные по динамике развития рынка медицинского оборудования, полученные по итогам анализа государственных торгов за 2019–2023 гг., демонстрирующие отрицательный тренд как в стоимостном, так и в количественном выражении. Принимая во внимание современные геополитические и экономические реалии, вызовы, стоящие перед российской системой здравоохранения и приоритетные направления её развития, обозначенные в Постановлении правительства № 2161 от 29.11.2022., рассмотрены возможности для ускоренного развития отечественного рынка медицинских аппаратов и технологий через призму стратегических инструментов.

**Ключевые слова:** медицинское оборудование, стратегический компас предпринимателя, решение современных проблем в здравоохранении, применение инновационных подходов в отечественной медицине, медицинские услуги, здравоохранение.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-92-100

Современная мировая система здравоохранения видоизменяется и адаптируется под актуальные потребности общества. Последние 30 лет мы наблюдаем ускоренную трансформацию здравоохранения в большинстве стран как отражение ряда трендов и вызовов, стоящих перед этой сферой социальной деятельности. Среди наиболее ярко выраженных можно выделить следующие:

- ограничение доступа к ресурсам (природным, материальным, финансовым, человеческого капитала), а также их неравномерное распределение в мире [10];
- рост продолжительности жизни в мире, а также сокращение рождаемости в развитых странах. Так, средняя продолжительность жизни в начале XX века составляла 32 года, а уже в 2021 г. данный показатель вырос до 72 лет, демонстрируя дальнейшую положительную динамику, незначительно замедлившуюся в период пандемии SARS-CoV-2 (COVID-19). Стареющее население планеты определяет краткосрочные и долгосрочные изменения в структуре заболеваемости, рост числа хронических болезней и сочетанных патологий. Также заметен рост новых, ранее не проявленных в рутинной клинической практике заболеваний, например, связанных с ментальным здоровьем. Согласно данным Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ) число людей, которые заболевают психическими расстройствами, ежегодно увеличивается на 0,1% от общей численности

<sup>1</sup> Ходос Д.В., профессор кафедры экономики и организации производства, доктор экономических наук, профессор; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Khodos D.V., Professor of the Department of Economics and Organization of Production, Doctor of Economics, Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Institute of Technology (Technical University)", Saint-Petersburg

E-mail: hodos1@rambler.ru

<sup>2</sup> Мушенко Р.Д., аспирант; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Mushenko R.D., Postgraduate; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Institute of Technology (Technical University)", Saint-Petersburg

E-mail: roman.mushenko@mail.ru

населения планеты. По данным регистра британского регулятора в сфере здравоохранения NHS (National Healthcare System) на долю психических расстройств приходится 19,5% всех лет жизни человека, утраченных в результате инвалидности (DALYs). Депрессивные расстройства являются третьей по значимости причиной DALYs и составляют 6,2%, на болезнь Альцгеймера и другие виды деменции приходится 1,9% DALYs. Нельзя не отметить, что более 40% всех хронических заболеваний относятся к категории психических расстройств. Таким образом, система здравоохранения сегодня испытывает дополнительную нагрузку в связи с необходимостью корректной диагностики и лечения сложных состояний [4];

- с развитием мировой медицины растут юридические, ресурсные и комплаенс (compliance) риски, которые требуют оперативного и правильного управления и реагирования. В среднесрочном периоде они приведут к широкому внедрению методов профилактики заболеваемости, что, в свою очередь, стимулирует повышение уровня и качества оказываемой медицинской помощи при сокращении общих затрат на обслуживание каждого пациента [14];

- существует тенденция повсеместного вовлечения пациента в вопрос лечения и профилактики различных заболеваний и расстройств [8];

- активная цифровизация многих сфер, в том числе и медицинской;

- растущая сложность государственного регуляторного механизма и доступа на локальные рынки. Например, европейский регулятор существенно скорректировал доступ медицинского оборудования, расходных материалов и инструментов в рамках обновления правил, сгруппированных под общим названием EU MDR. Целью подобных изменений является соответствие медицинских изделий не только современным требованиям к технической и клинической безопасности, но и демонстрация доказанного положительного влияния на качество оказываемой медицинской помощи и жизнь пациента в среднесрочной перспективе. Нельзя не отметить высокие финансовые пороги на доступ медицинских изделий на территорию Российской Федерации. Так, на момент октября 2023 г. полная стоимость регистрации медицинского изделия в РФ составляет от 1 500 000 до 7 000 000 руб., а полный цикл получения регистрационного удостоверения варьируется от 3 до 18 месяцев [1];

- пандемия SARS-Cov-2 (COVID-19) выявила ещё один ключевой фактор развития здравоохранения, а именно, необходимость обеспечения стратегической и тактической гибкости к быстро меняющимся внешним условиям при сохранении общей устойчивости системы [6];

- наконец, функционирование здравоохранения более не может рассматриваться как отдельная часть социальной политики государства, но предполагает системное, регулярное взаимодействие большого количества министерств, ведомств, лечебных учреждений, чиновников и врачей для достижения единой цели: сбережения народа и развития человеческого потенциала. Так, согласно Постановлению Правительства РФ от 29.11.2022. № 2161 "О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации "Развитие здравоохранения", в соответствии со Стратегией национальной безопасности Российской Федерации, целями государственной политики в сфере сбережения народа России и развития человеческого потенциала являются устойчивый естественный рост численности и повышение качества жизни населения, укрепление здоровья граждан [2].

Сложно рассматривать систему здравоохранения без участия государственных органов. Для развития российской системы здравоохранения в области сбережения народа Правительством Российской Федерации формируется подход в решении таких задач, как [5]:

- повышение показателя средней продолжительности жизни, сокращение смертности и инвалидизации населения, профилактика заболеваний;

- повсеместное повышение качества и доступности медицинской помощи, которая включает в себя вакцинацию и лекарственное обеспечение населения;

- разработка инструментов и методов для повышения гибкости и функциональности системы здравоохранения, подготовка системы к потенциальным вызовам и угрозам, формирование резервных фондов лекарственных препаратов, оборудования и медицинских расходных материалов;

- пропаганда и распространение информации среди населения о пользе ведения здорового образа жизни, формирование соответствующей инфраструктуры;

- развитие систем социально-гигиенического мониторинга и развитие доступности инструментов и средств поддержания показателей гигиены населения.

Одними из информативных агрегированных показателей качества работы министерств здравоохранения являются данные по средней продолжительности жизни (Рис. 1.), общей и младенческой смертности. Между тем нельзя не отметить, что на среднюю продолжительность жизни оказывают влияние не только уровень развития системы здравоохранения, но и политические, экономические, климатические, исторические и иные факторы. В современной парадигме управления благополучием человеческого капитала именно продолжительность и качество жизни определяют эффективность системы здравоохранения, степени наладки работы всех социально-гигиенических норм и их регулирования.

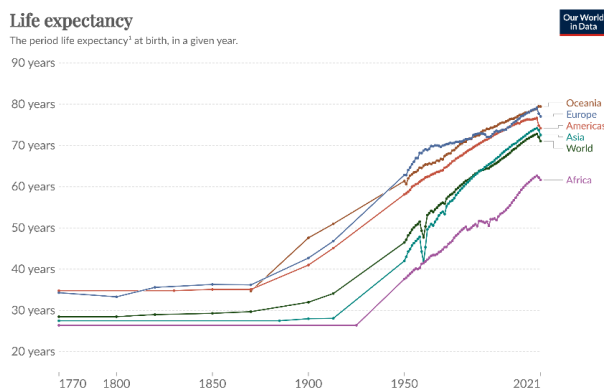


Рисунок 1 – Динамика ожидаемой продолжительности жизни согласно данным ООН [9]

Существенную роль в реализации программ по трансформации систем здравоохранения выполняет медицинская индустрия, предоставляя в руки управленческого и врачебного звеньев новейшие разработки и технологии, выступая связующим звеном на всех этапах континуума человеческого здоровья: от профилактики и диагностики, до лечения и сопровождения после выписки пациента из медицинского учреждения. В условиях санкционного давления российский рынок медицинского оборудования претерпевает существенные изменения, напрямую влияя на доступность медицинской помощи, её качество и своевременность [7].

Так, по итогам 2022 и 2023 гг. 92% всего рынка государственных закупок медицинского оборудования занимают такие сегменты, как:

- компьютерные томографы (КТ);
- магнитно-резонансные томографы (МРТ);
- рентгенодиагностические аппараты;
- мобильные и стационарные рентгенологические аппараты (С-дуги и ангиографические установки);
- ультразвуковые аппараты (УЗИ);
- аппараты искусственной вентиляции лёгких;
- пациентские мониторы (ПМ);
- дефибрилляторы (ДФ).

Необходимо понимать, что данное оборудование является критически важной технологической основой проведения множества профилактических, диагностических, лечебных и реанимационных процедур, что определяет высокий спрос в этом сегменте в последние десятилетия.

К сожалению, на текущий момент в России отсутствуют крупные производители медицинского оборудования полного цикла, способные покрывать потребности системы здравоохранения в инновационных высокоэффективных, клинически верифицированных технологиях, что вынуждает Правительство Российской Федерации приобретать такое оборудование у других стран. Период 2014–2023 гг. показал, что импортная политика Российской Федерации очень подвержена внешним факторам, среди которых могут быть последствия политических, экономических и других решений.

Начало Специальной Военной Операции ознаменовало новый виток в санкционном давлении на различные сферы внешнеэкономической деятельности Российской Федерации. И хотя напрямую эмбарго не затронуло медицинскую сферу, многие зарубежные вендоры медицинского оборудования и расходного инструментария предпочли ограничить, а некоторые полностью прекратить свою работу в России. Особенно остро введённые ограничения почувствовали организации, выполняющие гарантийное и постгарантийное сервисное обслуживание медицинской техники, ибо большинство запасных

частей ввиду своего потенциального двойного назначения оказались включены в запрещённые к импорту в РФ списки продукции.

Детальный анализ государственных торгов на официальном сайте <http://zakurki.gov.ru> за период 2019–2023 гг. выявил ряд тревожных симптомов для реализации планов Правительства РФ по трансформации здравоохранения в текущих условиях, таких как:

- существенная зависимость рынка медицинского оборудования от целевых федеральных программ финансирования;
- существенная зависимость российского рынка от иностранных медицинских технологий и изделий: в 2022 г. на долю российских производителей пришлось не более 16,8% всех конкурсов в стоимостном выражении. Эти данные согласуются с мнением РосБизнесКонсалтинг (РБК), который оценивает долю импорта в государственных закупках в 85% [3];
- снижение общего объёма рынка в денежном и штучном выражении, связанного как с высокой базой 2020 г., когда существенные ресурсы государства были брошены на борьбу с пандемией SARS-Cov-2 (COVID-19), так и плановым сокращением ряда инициатив национального проекта "Здравоохранение", в частности, в области переоснащения кардиологической и кардиохирургической служб. Итоги 10 месяцев 2023 г. указывают на укрепление этой тенденции, демонстрируя падение ещё на 16,4% по сравнению с аналогичным периодом 2022 г. Без учёта эффекта пандемии SARS-Cov-2 при сравнении с данными государственных закупок за 10 месяцев 2019 г. мы наблюдаем рост рынка в 2023 г. в денежном выражении на 7,4%. Между тем, с учётом инфляции и волатильности курса валют за этот же период фактическая динамика инвестиций в рассматриваемые сегменты отрицательная;
- диспропорции в динамике расходов государственного бюджета на различные сегменты. Взрывной рост закупок КТ аппаратов, наблюдаемый в 2019–2020 гг. (+195% и +110% год к году, соответственно) сменился мощным падением в 2021 и 2022 гг., а суммы закупок за первые 10 месяцев 2023 г. оказались почти в 2 раза меньше, чем за весь 2019 г. Рынок ультразвуковых аппаратов, несмотря на существенную волатильность год к году в период 2019–2023 гг., в целом, показывает стабильный спрос: уровень закупок в абсолютном стоимостном выражении в 2019 г. составил 20,07 млрд руб., в 2020 – 31,97 млрд руб., в 2021 г. – 24,41 млрд руб., в 2022 г. – 22,52 млрд руб., за первые 10 месяцев 2023 г. – 17,44 млрд руб. с прогнозом достигнуть минимум уровня 2019 г. по итогам полного 2023 г. Подобные разнонаправленные тренды объясняются как внешними факторами, например, действующими клиническими рекомендациями и эпидемиологией, так и перераспределением государственных средств между различными подпрограммами национального проекта "Здравоохранение";
- диспропорции в динамике расходов различных регионов. Так, в 2019 г. на закупки Москвы и Московской области суммарно приходилось 32,7% всех государственных закупок в стране, ПФО – 10,9%, СЗФО – 9,2%; в 2021 г. – 20% на Москву и Московскую область и 17,7% – на ПФО, 11,2% – на СЗФО, а уже в 2022 г. расходы 3-х указанных регионов: Москва и МО, ПФО и СЗФО практически сравнялись, оставляя пальму первенства за первыми 2-мя субъектами. Таким образом, лишь 2 субъекта РФ расходуют на поддержание и модернизацию технологического компонента медицинской помощи больше, чем целые федеральные округа, включающие в себя более 10 субъектов каждый;
- различные подходы к реализации закупок. Москва во многих сегментах перешла на схему контрактов жизненного цикла, что отражено в динамике государственных расходов за 2019–2020 гг., тогда как остальные регионы остались в контуре более привычных закупок, исполняемых в рамках ФЗ № 44. Часть субъектов в 2022–2023 гг. предприняли попытку перейти к схеме централизованных закупок на регион, хотя этот подход пока не получил повсеместного распространения. Подобные диспропорции объясняются не только разными подходами к процессу управления инфраструктурой медицинских учреждений, но и многообразием и неравномерностью источников финансирования: если Правительство г. Москвы предпочло инвестировать средства субъекта в обновление и поддержание работоспособности парка оборудования, то преобладающее большинство остальных регионов рассчитывают на субсидии и целевое финансирование из средств федерального бюджета, поступающих в рамках национального проекта "Здравоохранение", особенно в части "тяжёлого" оборудования;
- изменение структуры представленных на рынке РФ производителей. Так, доля 3-х крупнейших мировых вендоров "тяжёлого" оборудования General Electric, Siemens и Philips в государственных закупках в 2019 г. суммарно достигала 52,4%, но уже в 2020 г. она снизилась до 40%, уступив долю российским и китайским компаниям. В 2021 г. наме-

тилась тенденция к возвращению гигантов на лидирующие позиции, их суммарная доля достигла 44,9%, но уже в 2022 г. этот параметр составил 41,4%, а по итогам 10 месяцев 2023 г. – 35,1%, отразив влияние последних санкций, введённых американским бюро промышленности и безопасности против медицинского сектора в мае 2023 г. Несмотря на то что лидером рынка на рассматриваемом промежутке времени остаётся американская компания General Electric, доля китайских и отечественных производителей неуклонно растёт. К последним относятся и проекты локализованных глобальными вендорами продуктов, например аппараты КТ, производимых на мощностях компании "Русатом Хэлскеа". Следует отметить, что санкционное давление, несмотря на отсутствие формальных запретов на импорт медицинского оборудования, оказывает существенное влияние на локальных производителей, поскольку основная компонентная база поставляется на их мощности из-за рубежа и попадает под прямой или косвенный запрет санкций [11].

Несмотря на то что Правительством Российской Федерации были поставлены ключевые задачи по сбережению человеческого капитала и роста продолжительности жизни, постулированные в Постановлении № 2161 от 29 ноября 2022 г, многие учёные и специалисты подчёркивают важность серьёзной перестройки материально-технической базы лечебных учреждений, изменения подходов к управлению медицинской инфраструктурой, с тем чтобы повысить качество оказываемых медицинских услуг, удовлетворённость пациентов, оптимизировать нагрузку на медицинский персонал. Принимая во внимание экономические и геополитические реалии, дальнейшее наращивание финансирования системы здравоохранения РФ, отстающее в относительном выражении к ВВП в 3-4 раза от развитых стран, требует максимальной отдачи на каждый вложенный рубль, а значит, продуманной стратегии и контроля, инновационных технологий и подходов в управлении, пересмотра роли государства не только в сфере финансирования и политики непосредственно системы здравоохранения, но и в смежных областях. Как результат приложенных усилий и трансформации системы здравоохранения в ближайшие 5-10 лет ожидается существенный рост инвестиций в материально-техническую базу, и, в частности, в медицинское оборудование и расходный инструментарий.

Как и любая инновационная деятельность, перестройка материально-технической базы должна основываться на конкретной стратегии и учитывать различные этапы разработки, а также возможные риски и способы их идентификации в процессе реализации проекта.

Выбор работающей эффективной стратегии является одним из ключевых этапов первичного формирования проекта технологического обеспечения трансформации системы здравоохранения. Рассматривая этот вопрос с точки зрения индивидуальных отечественных предприятий или стратегического выбора региональных властей, можно обратиться к инструменту "компас предпринимателя", разработанный Гансом и Штерном в 2003 г. в помощь инновационным биотехнологическим и медицинским компаниям-стартапам [15].

Базовая теория Ганса и Штерна предполагает оценку стратегии вывода инноваций на основании 2-х осей координат:

- построение сотрудничества с действующими игроками рынка или прямая с ними конкуренция;
- расширение деятельности только в рамках своей ниши или переход к штурму рынка.

Эти 2 измерения позволяют построить 4 возможных варианта, отраженных на Рис. 2, для выбора оптимальной стратегии.



Рисунок 2 – Иллюстрация базовой теории "компас предпринимателя" Ганса и Штерна [16]



В своей статье, опубликованной в *Harvard Business Review* в 2018 г., Ганс и Штерн акцентируют внимание последователей подхода "сотрудничество" на работу с признанными игроками рынка, которое обеспечивает доступ к ресурсам и цепочкам поставок, что позволяет производителю быстрее выйти на более крупный и хорошо зарекомендовавший себя рынок. С другой стороны, предприятие может столкнуться со значительными задержками из-за бюрократических препон в рамках крупных организаций, а также может получить меньшую долю от этого потенциально более крупного "пирога" рентабельности. Между тем, локальные предприятия, занимающие позицию сотрудничества, вероятно, будут обладать большей переговорной силой, особенно если они смогут оставить за собой контроль за ключевыми параметрами создаваемого совместного предприятия.

У альтернативы есть свои плюсы и минусы. Конкуренция с признанными игроками в отрасли означает, что у отечественного предприятия больше свободы в построении цепочки создания стоимости, в работе с клиентами, которых, возможно, упустили из виду последователи подхода "сотрудничество", и в выводе на рынок инноваций, которые повышают ценность для клиентов, вытесняя успешные в текущем периоде продукты. Однако это означает борьбу с конкурентами, обладающими большими финансовыми ресурсами и развитой бизнес-инфраструктурой.

Некоторые компании считают, что они больше выиграют от сохранения жёсткого контроля над продуктом или технологией и что имитация чужих продуктов сделает их уязвимыми. Таким образом, они инвестируют в защиту интеллектуальной собственности. Формальная защита интеллектуальной собственности, хотя и дорогостоящая, может позволить технологическому инновационному предприятию исключить других из прямой конкуренции или обладать значительным преимуществом на переговорах с партнёром в рамках цепочки поставок. Однако приоритизация контроля повышает операционные издержки и проблемы, связанные с выводом инновации на рынок, а также работой с клиентами и партнёрами. Напротив, концентрация на быстром выходе на рынок (концепция штурма) ускоряет коммерциализацию и разработку, которые обычно происходят в тесном сотрудничестве с партнёрами и заказчиками. Предприятия, которые выбирают этот путь, отдают приоритет возможности экспериментировать и воплощать свои идеи непосредственно на рынке. В то время как стратегия, построенная на контроле (окопаться в своей нише), может задержать выход на рынок, компании, выбравшие концепцию штурма рынка, используют свою гибкость для реагирования на возникающие конкурентные угрозы.

Приложение теории Ганса и Штерна к текущей ситуации на рынке медицинского оборудования и расходного инструмента в России предполагает несколько возможных стратегий для отечественных производителей медицинского оборудования и расходных инструментов, а также чиновников, выстраивающих региональную промышленную политику.

Основные стратегии, которые предлагаются Гансом и Штерном отражены ниже.

- Стратегия защиты интеллектуальной собственности.
- Стратегия встраивания в существующую цепочку ценностей и добавленной стоимости.
- Стратегия прорыва.
- "Архитектурная" стратегия.

Стратегия защиты интеллектуальной собственности подразумевает, что отечественный производитель концентрирует свои усилия на создании инновационных продуктов и технологий, отвечающих потребностям системы здравоохранения, применяя максимально возможную защиту интеллектуальной собственности своего продукта. При этом место производства, выстраивание цепочек стоимости, ценности, поставок до конечного пользователя остаются за пределами целей и задач предприятия, будучи переданными сторонним организациям – текущим игрокам рынка. Основная идея, инновация, должна представлять ценность как для всех или некоторых действующих игроков рынка: лечебных учреждений, финансово-административного звена в виде департаментов и министерств здравоохранения, территориального и федерального фондов ОМС, так и для действующих поставщиков и производственных компаний на рынке. Соответственно, выбор в отношении IT-разработок будет определяться тем, какие действующие компании являются наиболее подходящими партнёрами для рассматриваемого производителя. Наконец, предприятие будет концентрировать своё внимание на небольшом количестве модульных технологий, которые могут иметь решающее значение для отрасли, и не будет участвовать в неструктурированных экспериментах с каждой потенциальной новой технологией.

Сегодня во многом роль подобных компаний выполняет государство и компании с преимущественным государственным участием в капитале. Например, проект создания локальных стандартов обмена данными между медицинскими информационными системами по всей стране, где активную роль играют Министерство Здравоохранения РФ, Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций, или разработка стандартизированных моделей обработки медицинских изображений с помощью искусственного интеллекта.

Стратегия встраивания в существующую цепочку ценностей и добавленной стоимости предполагает, что отечественная компания инвестирует в коммерциализацию и создание конкурентоспособных преимуществ продукта, а не в возведение барьеров для входа в нишу, в которой представлен их продукт. Основное внимание предприятия уделяется встраиванию в существующую цепочку создания стоимости, а не её разрушению. Иллюстрацией подобного подхода являются примеры локализации производств иностранных вендоров: нидерландская Philips и группа компаний "АМИКО", заключившие договор о производстве МРТ на мощностях подмосковного АО "Рентгенпром" в Московской области в 2021 г., или американская General Electric Healthcare и АО "Медицинские технологии Лтд", запустившие производственную площадку в Московской области для выпуска компьютерных томографов и ультразвуковых систем экспертного класса. Иностранные вендоры берут на себя коммерциализацию продукта, его маркетинг и поддержку, в то время как локальное предприятие обеспечивает производственную базу и перенимает технологические инновации как в области самого продукта, так и управления производством. Введение усиленного санкционного режима в 2022 г. в отношении Российской Федерации, с одной стороны, затормозило процесс подобного типа взаимодействия с первоначальными партнёрами, с другой – заставило локальные предприятия искать варианты ускорения трансферта технологий и быстрого повышения доли локализации, в основном, за счёт сотрудничества с компаниями из "дружественных" стран [12].

Ещё одной потенциальной возможностью для коллаборации с участниками рынка в рамках этой стратегии для отечественных предприятий может служить разработка программного обеспечения и цифровых платформ для работы и взаимодействия различного оборудования, тогда как сами медицинские аппараты могут производиться как на мощностях внутри Российской Федерации, так и за её пределами [13].

"Стратегия прорыва" противоположна стратегии интеллектуальной собственности. Она предполагает решение отечественного предприятия напрямую конкурировать с действующими игроками, делая упор на коммерциализацию идеи и быстрый рост доли рынка, а не на контроль над интеллектуальной собственностью полученных разработок. Предприниматели, занимающиеся подобного типа "разрушением", стремятся пересмотреть устоявшиеся цепочки создания стоимости и спектр компаний, которые доминируют в этих цепочках. Но сама природа "разрушения" позволяет другим следовать за ними. Таким образом, сердцем этой стратегии является способность продвигаться вперёд и оставаться впереди. Отечественное предприятие стремится быстро наращивать возможности, ресурсы и лояльность клиентов, чтобы когда конкуренты, наконец, оптимизируют свои стратегии и войдут в нишу, подобная компания была бы слишком далеко впереди, чтобы подражатели могли её догнать. По этой причине первоначальным выбором таких предприятий обычно является нишевый сегмент – как правило, плохо обслуживаемый действующими игроками рынка и находящийся вне поля их зрения. Это позволяет отечественному игроку завоевать доверие и изучить (прежде чем кто-либо заметит) новые технологии, которые могут иметь первоначальные недостатки, но имеют и солидные перспективы для кардинального улучшения. Если они оказываются жизнеспособными, другим компаниям, чьи возможности и обязательства основаны на устоявшихся технологиях, обычно трудно их внедрить. Личность предпринимателя-"подрывника" предполагает активность и воодушевление. Он не боится грядущей конкурентной войны; скорее, он стремится в ней участвовать, но на своих правилах и при условии бурного роста бизнеса.

Текущие геополитические события во многом способствуют росту подобных бизнес-подходов. С одной стороны, Правительство РФ прилагает усилия для актуализации административной, финансовой и законодательной поддержки локализации производства медицинского оборудования и расходных материалов, которые смогут не только воспроизводить уже существующие технологии, но и создавать прорывные инновации в здравоохранении. С другой стороны, обеспечение полного технологического суверенитета в этой сфере в современном глобальном мире представляется маловероятным и, более того, в части продукции нерентабельным, и/или требующим минимум 10-15 лет интенсивных научных разработок и инвестиций в основные средства производств. Например, текущие производственные мощности отечественных заводов, выпускающих коронарные

стенты, катетеры и другой расходный инструмент для малоинвазивной кардиохирургии, будучи в целом рентабельными, покрывают не более 30% всей потребности рынка в 300 000 процедур (по состоянию на конец 2023 г.), сохраняя при этом существенную зависимость от импортируемой компонентной базы [17]. Соответственно, производственные компании сосредоточены не на поиске новых разработок, а на обеспечении текущих потребностей. Рентабельность и сама возможность 100% локализации "тяжёлого" оборудования на данный момент остаётся под вопросом как ввиду отсутствия в стране высокотехнологичной компонентной базы, так и размера отечественного рынка в каждом из отдельных сегментов. Для выхода на объёмы производства, позволяющие поддерживать здоровое финансовое состояние предприятия, потребуется выход на международные рынки, а значит, конкуренция по качеству, инновационности, технологичности и цене с мировыми производителями. Как отмечалось ранее, достижение этих амбициозных целей возможно в средне- и долгосрочном периодах при максимальной концентрации усилий и ресурсов государства и частного инвестора.

Для реализации стратегий прорыва в масштабах страны требуется специфическая среда, целая экосистема. За последние 20 лет в России появились единичные примеры кластеров, где административный, регуляторный, научный, технологический, производственный и бизнес компоненты объединены в единое целое, в платформу, позволяющую быстро экспериментировать, выпускать и коммерциализировать инновационные продукты. Одним из наиболее успешных примеров подобной научной частно-государственной коллаборации является платформа "Эксперимент" на базе "Научно-практического клинического центра диагностики и телемедицинских технологий Департамента здравоохранения города Москвы", позволяющая молодым амбициозным компаниям получить доступ к массивам обезличенных медицинских данных, разработать и тут же применить системы для поддержки принятия врачебных решений, в случае успеха – получить финансирование в виде оплат по тарифу за каждый случай, а также поддержку для регистрации продукта на территории РФ и дальнейшего его масштабирования.

"Архитектурная" стратегия предполагает "громкие" инновации. В то время, как стратегия цепочки создания ценности – это область "тихих" достижений, предприниматели, которые выбирают "архитектурную" стратегию и добиваются успеха, как правило, имеют очень высокий общественный авторитет. Эта стратегия позволяет отечественным предприятиям как конкурировать, так и добиваться контроля над своими инновациями. При этом, эта стратегия недостижима для многих, если не для большинства компаний и идей, и невероятно рискованна, когда переходит на стадию реализации. Это сфера деятельности экосистем, создаваемых сегодня Яндекс и Сбербанком. Предприниматели, которые следуют "архитектурной" стратегии, разрабатывают совершенно новую цепочку создания стоимости, а затем контролируют ключевые места в ней. Возможно, они и не являются создателями основополагающих инноваций – поисковые системы существовали до Яндекс, а социальные сети – до ВКонтакте, – но они выводят их на массовый рынок благодаря тщательному согласованию между процессом таргетирования клиентов, чёткого понимания их потребностей, и разрабатываемых технологий. Другими словами, риски для предпринимателей-"архитекторов" связаны с тем фактом, что у них может быть только один шанс добиться славы. Неудивительно, что предприниматели-"архитекторы" часто, в конечном итоге, пытаются создавать платформы, а не продукты. Хотя платформы могут быть коммерциализированы с помощью других стратегий, если ядро платформы закрыто, предприниматель может получить возможность контролировать новую цепочку создания стоимости. Один из таких проектов создания платформы лежит в области объединения всех данных о пациенте в единый цифровой контур. Реализованным примером служит система ЕМИАС Департамента Здравоохранения г. Москвы. Между тем, принимая во внимание чувствительность персональных медицинских данных, государство жёстко регулирует область создания подобных платформ, предпочитая оставаться единственным её владельцем. С одной стороны, это позволяет снизить риски для пациента и системы здравоохранения в целом, с другой – ограничивает распространение, рост и развитие подобных решений.

Таким образом, опора локальных предприятий, выпускающих медицинское оборудование и расходный инструмент, на "компас предпринимателя" при выборе своей стратегии становления и роста позволит быстро, эффективно и многосторонне развивать технологическую сферу в отрасли здравоохранения с учётом текущих особенностей экономической, политической и информационной обстановки. А значит, поддержать достижение целевых показателей Правительства в области продолжительности и качества жизни, сохранения человеческого капитала Российской Федерации.

**Список использованных источников**

1. Об утверждении Правил государственной регистрации медицинских изделий: Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 1416 // Собрание законодательства. – 2012. – С. 108-121.
2. О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации "Развитие здравоохранения": Постановление Правительства Российской Федерации от 29 ноября 2022 г. № 2161 // Собрание законодательства. – 2022. – С. 154-169.
3. Мушенко Р.Д. Современные проблемы развития рынка медицинского оборудования в Российской Федерации в условиях экономических кризисов // Перспективные фундаментальные исследования и научные методы: сборник статей международной научной конференции (Выборг, декабрь 2023). – СПб.: МИПИ им. Ломоносова, 2023.
4. TEBIZ group. Анализ рынка медицинского оборудования в России – 2023. Показатели и прогнозы [Текст] / TEBIZ group, 2022. – 136 с.
5. Life Expectancy [Электронный ресурс]: однопредмет. науч. журн. – режим доступа к журн.: <https://ourworldindata.org/life-expectancy>.
6. The NHS constitution [Электронный ресурс]: однопредмет. науч. журн. – режим доступа к журн.: <http://www.nhs.uk/>.
7. Understanding the EU Medical Device Regulation in 2023 [Электронный ресурс]: многопредмет. науч. журн. – режим доступа к журн.: <https://www.regdesk.co/understanding-the-eu-medical-device-regulation-in-2023/#:~:text=The%20EU%20Medical%20Device%20Regulation%20in%202023%20introduces%20significant%20changes,compliance%20and%20maintain%20market%20access.>
8. EUR-Lex. Regulation of the European Parliament and of the Council [Электронный ресурс]: однопредмет. науч. журн. – режим доступа к журн.: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023R0607>.
9. World Population Prospects 2022 [Электронный ресурс]: многопредмет. науч. журн. – режим доступа к журн.: <https://population.un.org/wpp/>.
10. Life Expectancy [Электронный ресурс]: однопредмет. науч. журн. – режим доступа к журн.: <http://hdl.handle.net/10622/LKYT53>.
11. HMD. Human Mortality Database [Электронный ресурс]: однопредмет. науч. журн. – режим доступа к журн.: [www.mortality.org](http://www.mortality.org).
12. VADEMECUM [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://vademece.ru/news/2023/11/02/klyuchevye-tezisy-kongressa-vademeceum-medday-tekstovaya-translyatsiya/>.
13. VADEMECUM [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://vademece.ru/news/2021/03/16/philips-i-amiko-podpisali-soglashenie-o-proizvodstve-mrt-v-moskovskoy-oblasti/>.
14. МТЛ [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://www.mtl.ru/presscenter/news/otkrytie-novogo-zavoda-ao-meditsinskie-tehnologii-ltd-i-proizvodstva-general-electric-raspolozhennyh-na-territorii-promyshlennogo-tehnoparka-lider/>.
15. Зудин А.Б. Глобальные вызовы для Российского здравоохранения [Текст] / А.Б. Зудин, В.О. Щепин // Бюллетень Национального научно-исследовательского института общественного здоровья имени Н.А. Семашко. – 2016. – № 5. – С. 41-45.
16. Gans J.S. & Stern S. Managing ideas: Commercialization strategies for biotechnology [Текст] / Gans J.S. & Stern S. // ICFAI Journal of Intellectual Property Rights. – 2003. – № 2. – С. 17-28.
17. Gans J., Erin L. Scott E.L. and Scott Stern S. Strategy for Start-ups [Текст] / Gans, J., Erin L. Scott, E.L. and Scott Stern, S. // Harvard Business Review. – 2018. – № 8. – С. 44-51.
18. Алесян Б.Г. Рентгенэндоваскулярная диагностика и лечение заболеваний сердца и сосудов в Российской Федерации [Текст] / Б.Г. Алесян, А.М. Григорьян, А.В. Стаферов, Н.Г. Карапетян // Эндоваскулярная хирургия. – 2021. – № 9. – С. 44-58.

## VI. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

УДК 332.05

М.А. Barinov

### INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMIC SYSTEMS AT THE PRESENT STAGE: THE REGIONAL ASPECT

The article presents scientific approaches to the definition of key characteristics that influence regional development, which are based on the innovative component. A system of criteria has been developed and the grouping of regional systems of a particular federal district into five groups has been carried out, depending on the level of innovation activity. The analysis was carried out on the materials of the Volga Federal District. The purpose of the study is to diagnose the impact of innovation activity at the regional level on the volume of gross regional product. The diagnostics of socio-economic systems with the selection of key parameters influencing the development of mesoterritoriums with the formation of a working regression model, which allows us to predict the variability of the gross regional product with the construction of a scattering diagram. The obtained models can be used by regional authorities in the process of strategic planning.

**Keywords:** development, gross regional product, innovative development, region.

М.А. Баринов<sup>1</sup>

### ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье представлены научные подходы к определению ключевых характеристик, оказывающих влияние на региональное развитие, которые основываются на инновационной составляющей. Разработана система критериев и осуществлена группировка региональных систем конкретного федерального округа по пяти группам, в зависимости от уровня инновационной активности. Анализ произведен на материалах Приволжского федерального округа. Целью изучения является диагностика влияния инновационной деятельности на региональном уровне на объем валового регионального продукта. Произведена диагностика социально-экономических систем с отбором ключевых параметров, оказывающих влияние на развитие мезотерриторий с формированием рабочей регрессионной модели, которая позволяет прогнозировать изменчивость валового регионального продукта с построением диаграммы рассеяния. Полученные модели могут быть использованы региональными органами власти в процессе стратегического планирования.

**Ключевые слова:** развитие, валовой региональный продукт, инновационное развитие, регион.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-101-107

На современном этапе развития российской экономики, который сопровождается становлением новых экономических отношений, актуализация проблем стратегического развития, поляризация и дифференциация региональных систем является необходимым условием, которое позволило бы в меньшей степени основываться на сырьевой модели развития. Традиционные факторы, оказывающие воздействие на экономическую составляющую жизнедеятельности общества, практически исчерпали себя, поэтому необходима новая альтернатива при выборе и реализации стратегических решений. В связи с этим

<sup>1</sup> Баринов М.А., доцент кафедры Экономики инноваций и финансов, кандидат экономических наук, доцент; Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир  
Barinov M.A., Associate Professor of the Department of Economics of Innovation and Finance, PhD in Economics, Associate Professor; Vladimir State University named after A.G. and N.G. Stoletovs, Vladimir  
E-mail: 3LF84@mail.ru

возникают задачи профилирующих видов деятельности, определяющих модернизационный потенциал территорий, с учётом имеющихся ресурсов.

Понятие инновационное развитие региональных систем исследовала Уварова Г.Г. и определила его как трансформацию под действием цифровых технологий и систем с позиции экономической безопасности, с недостатком которых столкнулись в период санкционных воздействий различные отрасли и сферы экономики [1]. Следовательно, необходимым условием на данном этапе генезиса систем мезоуровня является переход в инновационную фазу развития, что возможно с повышением экономической активности предприятий малого, среднего бизнеса, а также роста роли государственной поддержки и реализации федеральных программ. Развитие технологий и знаний являются ключевыми факторами роста как экономики страны в целом, так и её субъектов. Предпосылками возникновения понятия национальная инновационная экономика были исследования Й. Шумпетера [2], Г. Менша [3], Б. Санто [4], К. Фримена [5] и др. В ходе научных изысканий было определено, что инновации являются базовыми факторами, обеспечивающими продолжительность циклов конъюнктуры в экономике, в том числе, на различных её уровнях. Оценкой и мониторингом инновационного онтогенеза на региональном уровне, в свою очередь, были посвящены научные изыскания таких исследователей как Зелезинский А.Л. [6], Батирова Н.Ш. [7], Красников А.В. [8], Ксенофонтова Т.Ю. [9], Гончарова А.Н. [10], Егоров Н.Е. [11], Глезман Л.В. [12], Ксенофонтова Т.Ю. [13], Нигматуллин Ш.И. [14], Филатов Е.А. [15], Доронин А. [16], Михеева Н.Н. [17]. Подходы к диагностике инновационного потенциала на базе количественной оценки были освещены в научных статьях Напольских Д.Л. [18], Кизиль Е.В. [19], в которых сформированы методологические основы диагностики, инновационного потенциала развития субъектов, которые органически взаимосвязаны с комплексным потенциалом развития территории.

Исследователем была поставлена задача оценить и распределить по уровню инновационного развития субъекты конкретного федерального округа на основе обозначенных факторов. Следующим шагом был анализ показателей, характеризующих особенности инновационного развития и оказывающих влияние на валовой региональный продукт с учётом пространственных характеристик. В ходе мониторинга необходимо учесть ряд особенностей с целью группировки субъектов по степени инновационности. Используя программный продукт Statistica 6.0 был произведён анализ и диагностика факторов инновационной направленности и представлена интерпретация с распределением субъектов Приволжского федерального округа (ПФО) по группам. Был сформирован перечень индикаторов  $X$  для проведения исследования, который характеризует инновационную среду мезотерриторий:

- X1 – степень износа основных фондов (%);
- X2 – организации, выполнявшие научные исследования и разработки, (ед.);
- X3 – численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (чел.);
- X4 – численность исследователей по техническим областям науки в 2021 г.(чел.);
- X5 – численность исследователей в возрасте 30-39лет (чел.);
- X6 – внутренние затраты на научные исследования и разработки (млн руб.);
- X7 – внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки, связанные с приобретением оборудования (млн руб.);
- X8 – количество выданных патентов на изобретения (шт.).

На основе представленных показателей посредством пространственного анализа был разработан интегральный индекс  $Y_I$ , характеризующий уровень региональных инновационных систем в пространственном аспекте. Расчёт был осуществлён по формуле средней геометрической:

$$Y_{IX} = \sqrt[n]{X_1 \cdot X_2 \cdot X_n}, \quad (1)$$

где:  $Y_{IX}$  – нтегральный индекс оценки инновационного развития в пространственном аспекте;  $X_n$  – значение инновационных факторов, влияющих на региональное развитие с учётом пространственной составляющей.

Критерием отбора факторов служили соответствие их определённым условиям, представленным в формуле (2). Если условие не выполняется, то исключаем данный фактор из заявленной формулы (1).

$$Y_{Ix} = \begin{cases} X_i, p \leq q \\ X_i, p \leq 0,05 \\ X_i, R \geq 0,7 \end{cases} \quad (2)$$

где:  $K_{xn}$  – коэффициент влияния факторов  $X_i$  на валовой региональный продукт  $Y$ ;  $p$  – уровень статистической значимости фактора  $X_i$ ;  $R$  – коэффициент корреляции;  $q$  – пороговое значение уровня статистической значимости  $p$ .

Автором предложена группировка регионов по уровню инновационного развития  $Y_{IX}$  представлена в Табл. 1.

Таблица 1 – Группировка региональных инновационных систем – пространственный аспект

Группа	Уровень инновационного потенциала	Значение
1	Весьма высокий	От 0,801 до 1
2	Высокий	От 0,601 до 0,8
3	Средний	От 0,401 до 0,6
4	Ниже среднего	От 0,201 до 0,4
5	Низкий	От 0 до 0,2

Для достижения поставленной задачи необходимо произвести нормирование показателей методом относительной нормализации, которое осуществляется сопоставлением расчётного значения по показателю с эталонным, в качестве которого выступает максимальное значение по рассматриваемому федеральному округу. Вычисления проводятся по формуле (3):

$$N_X = \frac{X_i}{X_{max}} \quad (3)$$

где:  $N_X$  – нормированное значение фактора  $X_n$ ;  $X_i$  – расчётное значение показателя по анализируемому региону;  $X_{max}$  – максимальное расчётное значение по ФО.

Полученные значения коэффициентов имеют градацию от 0 до 1 и чем ближе значение к его максимуму (1), тем выше уровень инновационной составляющей и потенциала региональной социально-экономической системы, что позволяет с учётом пространственного лага распределить мезоэкономические системы по группам. В ходе исследования выявили, что шесть ( $X_2, X_4, X_5, X_6, X_7, X_8$ ) из восьми факторов отвечают заявленным критериям, кроме показателей "Степень износа основных фондов" и "Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками", которые, соответственно, исключаем из дальнейших вычислений. На основе полученных данных произведён расчёт интегрального индекса  $Y_{IX}$  по четырнадцати регионам ПФО, результаты которого представлены в Табл. 2.

Таблица 2 – Значение интегрального индекса  $Y_{IX}$  субъектов ПФО и распределение их по группам

№ п/п	Субъект (область)	Значение интегрального индекса $Y_{IX}$	Распределение по группам
1	С1	0,35	4
2	С2	0,02	5
3	С3	0,04	5
4	С4	0,61	2
5	С5	0,08	5
6	С6	0,06	5
7	С7	0,39	4
8	С8	0,04	5
9	С9	0,31	4
10	С10	0,07	5
11	С11	0,16	5
12	С12	0,55	3
13	С13	0,18	5
14	С14	0,09	5

Примечание: С – соответствующий код региона (Республика Башкортостан – "С1", Республика Марий Эл – "С2", и т.д., согласно расположению субъектов в статистическом сборнике)

Беспорным лидером по интегральному индексу  $Y_{Ix}$  является Республика Татарстан, входящая во вторую группу регионов, имея наибольшее значение по ПФО (0,61). Однако стоит заметить, что среди субъектов нет тех, которые можно было бы отнести в группу с весьма высоким уровнем инновационного развития. Тяготеет от среднего к более высокому уровню Самарская область, что возможно при реализации имеющегося потенциала. Однако, есть регионы (Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Кировская область и др.), которые не имеют весомых значений и относятся к субъектам с низким уровнем инновационного развития, хотя использование в полной мере имеющихся ресурсов позволило бы им выйти на новый уровень.

На следующем этапе в ходе исследования была поставлена задача посредством корреляционного анализа выявить критерии, которые потенциально оказывают влияние на ключевой показатель – валовой региональный продукт. С целью определения степени значимости и возможности осуществления прогноза на основе оценки изменчивости и результативности функционирования мезотерриторий был произведён регрессионный анализ, по результатам которого составлено уравнение регрессии. Методика базируется на функционировании математических моделей, построенных на основании отобранных факторов, которые были получены из данных официальной статистики – Росстата [20], и влияющих на качество инновационной среды, а потенциально и на развитие региональных систем в целом. Выбор факторов обусловлен в связи с их доступностью, достоверностью и полнотой предоставления данных. Из проводимого анализа, на начальном этапе исследования, целесообразно исключить факторы в наименьшей степени влияющие на результативный признак  $Y$  по каждому показателю, и рассматривать только наиболее значимые ( $p \leq 0,05$ ), что даёт основание подтвердить гипотезу о том, что результаты научных изысканий были достигнуты не случайно.

Процесс моделирования с целью определения параметров математических моделей проводился в программном комплексе Statistica 6.0. Исследование проводилось в разрезе субъектов ПФО. Логика оценки мезотерриторий состоит в том, чтобы определить корреляционную зависимость результирующих показателей  $Y$  и факторов  $X$ , с последующим выявлением из их числа ключевых. Параметры, используемые в дальнейших расчётах и формирующие регрессионную модель, представлены в Табл. 3.

Таблица 3 – Исходные показатели для расчёта регрессионной зависимости

№	Субъект	Значение показателя, $Y$ и $X$								
		$Y$	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$X_6$	$X_7$	$X_8$
1	С1	2 000 037,9	59,4	78	8 341	2 937	1 648	13 250,1	248,4	457
2	С2	221 991,0	71,1	7	162	7	21	219,1	51,9	87
3	С3	298 023,1	66,9	22	981	257	170	1 131,9	21,6	66
4	С4	3 454 700,0	53,5	127	12 871	4 631	2 389	22 452,5	527,5	726
5	С5	841 936,2	68,7	33	1 770	842	347	2 432,9	42	126
6	С6	392 957,9	67,7	29	1 453	948	369	2 004,4	18,8	95
7	С7	1 740 525,3	64,5	68	9 671	3 916	1 895	21 689,3	322	397
8	С8	481 407,0	55	25	1 589	196	151	3 120,2	20,8	82
9	С9	1 888 121,4	58,7	94	41 524	13 819	5 880	90 491,4	3 704,3	349
10	С10	1 394 280,3	65,7	25	846	202	132	1 072,3	97,3	93
11	С11	537 290,0	53,9	29	4 287	1 879	743	4 795,8	121,6	137
12	С12	2 122 537,2	60,4	55	7 561	4 658	2 022	26 008,6	875,7	386
13	С13	1 005 800,9	60,2	60	5 023	1 136	738	7 995,5	137,7	194
14	С14	498 806,3	58,1	26	4 936	1 839	641	18 547,4	27,8	164

С целью обоснования используемых факторов  $X$ , включаемых в модель, на предварительном этапе осуществления вычислений необходимо выполнить парный корреляционный анализ, который описывает свойства идентичных объектов из рассматриваемой совокупности и позволяет устранить связанные с другими величины. Полученные значения парного корреляционного анализа позволяют сделать вывод о наличии сильной взаимосвязи между факторными признаками  $X_1, X_2, X_6$ . Факторы  $X_3, X_4, X_5, X_7, X_8$ ,



друг с другом статистически не связаны, следовательно, если по данным признакам получим уровень значимости не превышающий допустимые границы ( $p \leq 0,05$ ), то необходимость использования их в линейном уравнении регрессии будет очевидна. Результаты парного корреляционного анализа индикаторов социальной направленности представлены в Табл. 4. Данные факторы используем для дальнейших эконометрических вычислений.

Таблица 4 – Итоги парного корреляционного анализа

Показатель	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1	1,000	-0,548	-0,570	-0,470	-0,493	-0,369	-0,369	-0,497
X2	-0,548	1,000	0,943	0,816	0,885	0,616	0,616	0,959
X3	-0,570	0,943	1,000	0,937	0,974	0,734	0,734	0,963
X4	-0,470	0,816	0,937	1,000	0,987	0,885	0,885	0,899
X5	-0,493	0,885	0,974	0,987	1,000	0,848	0,848	0,947
X6	-0,369	0,616	0,734	0,885	0,848	1,000	1,000	0,739
X7	-0,369	0,616	0,734	0,885	0,848	1,000	1,000	0,739
X8	-0,497	0,959	0,963	0,899	0,947	0,739	0,739	1,000

Произведён корреляционно-регрессионный анализ с учётом отобранных факторов  $X$  и результативного показателя  $Y$ . На основе проделанных расчётов были выбраны для дальнейшего исследования факторы: "Степень износа основных фондов", "Организации, выполнявшие научные исследования и разработки", "Внутренние затраты на научные исследования и разработки", так как уровень значимости статистики Стьюдента  $p$  по ним составляет 0,563319, 0,000081 и 0,008298 соответственно, что значительно ниже порогового значения в 5% только по  $X_6$  и  $X_2$ . Оставшийся фактор  $X_1$  в дальнейшем не принимаем во внимание, так как полученные данные значительно превышают возможно допустимые границы. В Табл. 5 приведены результаты множественного линейного регрессионного анализа для эконометрической модели. Статистически значимый коэффициент выделен курсивом.

Таблица 5 – Результаты множественного линейного регрессионного анализа для  $X_1, X_2$  и  $Y$

№ п/п	Показатель	Параметр коэффициента	Стандартная ошибка коэффициента регрессионной модели	Критерий Стьюдента	Уровень значимости статистики Стьюдента
1	Постоянная индивидуальная переменная (ПИП)	-692643	1135058	-0,610227	0,555324
2	$X_1$	10209	17080	0,597717	0,563319
3	$X_2$	21033	3301	6,371934	0,000081
4	$X_6$	1338	408	3,279354	0,008298

Следующим шагом было определение парной корреляции между индикаторами инновационной направленности  $X_6, X_2$  с целью исключения из модели тех из них, которые являются взаимозависимыми. По итогам анализа выявлена их взаимосвязь друг с другом, что является причиной исключения  $X_6$  из дальнейших расчётов. Результаты вычислений представлены в Табл. 6.

Таблица 6 – Результаты линейного регрессионного анализа для  $X_2$  и  $Y$

№ п/п	Показатель	Параметр коэффициента	Стандартная ошибка коэффициента регрессионной модели	$t$ критерий Стьюдента	Уровень значимости статистики Стьюдента
1	Постоянная индивидуальная переменная (ПИП)	-23821,1	193414,2	-0,123161	0,904018
2	$X_2$	25386,3	3319,5	7,647540	0,000006

Полученный в ходе расчётов множественный коэффициент корреляции ( $R$ ) равный 0,91 свидетельствует о достаточно сильной взаимосвязи исследуемых признаков с учётом приемлемого значения коэффициента статистической значимости (0,000000059) и  $F$  критерия Фишера, по которому наблюдается превышение полученного значения ( $F = 58,48$ ) над минимальным пороговым ( $F = 4,75$ ), что свидетельствует о целесообразности и возможности использования анализируемого факторного признака  $X_7$  в регрессионной модели (1).

Результат проделанных вычислений характеризует целесообразность и возможность использования анализируемого фактора  $X_3$  в регрессионной модели (4).

Следовательно, зависимость будет выглядеть следующим образом (4):

$$Y = -23821,1 + 25386,3 \cdot X_2, \quad (4)$$

что графически представлено на рисунке:

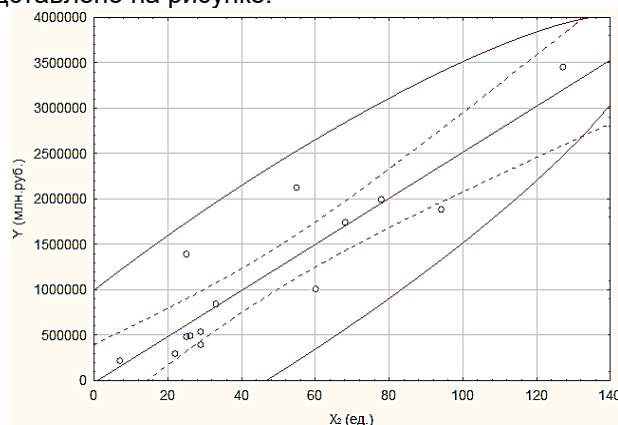


Рисунок – Линейная регрессионная зависимость между валовым региональным продуктом  $Y$  и количеством организаций, выполнявших научные исследования и разработки  $X_2$  за 2021 г.

Большинство точек на рисунке находятся в границах доверительного интервала, который обозначен овалом и рядом с прямой линией. Данный факт свидетельствует о достаточно сильной тесноте связи между факторным и результирующим признаком. Так как точки на графике выстраиваются по линии снизу-вверх, то можно сделать вывод о положительном угловом коэффициенте и корреляции.

Исходя из вышесказанного, целесообразно внести в статистическую модель фактор, характеризующий аддикцию валового регионального продукта  $Y$  от количества организаций, выполнявших научные исследования и разработки  $X_2$ . Данную ситуацию можно объяснить участием и вкладом инновационных производств, продукции, патентной и иной деятельности предприятий в различных сферах и отраслях народного хозяйства, что позволило бы перейти от сырьевой модели экономического развития к инновационной и снизить зависимость от импортной продукции в высокотехнологичных и иных сферах. Проблема выбора стратегического развития мезотерритории тесно сопряжена с её инновационной составляющей. Следствием этого становится необходимым формирование региональной инновационной системы как ключевого элемента высокотехнологичного общества, которая является движущим локомотивом развития территорий, способствующим переходу к новому технологическому укладу.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Уварова Г.Г., Тимейчук Л.Н. Инновационное развитие региональных систем как фактор обеспечения экономической безопасности РФ. Социальные и экономические системы. – 2022. – № 6-4(33). – С. 384-398 eISSN: 2618-7035.
2. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия. Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с. – (Экон. наследие) – ISBN 5-282-01415-7.
3. Mensch G. Das Technologische Patt: Innovationen überwinden die depression. Frankfurt am Main: Umschau. Verlag, 1975. – 115 s.
4. Санто Борис. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; Пер. с венг. с изм. и доп. авт.; Общ. ред. и вступ. ст. Б.В. Сазонова. – Москва: Прогресс, 1990. – 295,[1] с.: ил.; 20 см.; ISBN 5-01-002034-3.
5. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. L.: Frances Printer Publishers, 1987. – 168 p.
6. Zelezinskii A.L., Arhipova O.V., Hodos D.V., Parsukov D.V. Methodological approaches to assessing and forming prospects of innovative development of the regions / Economic Vector. – 2021. – № 2(25). – С. 51-59.
7. Batirova N.Sh. Theoretical aspects of assessing the level of innovative development of the region's industry. Bulletin Social-Economic and Humanitarian Research. – 2022. – № 13(15). – С. 119-131.
8. Красников А.В., Парфененкова А.Н. Оценка влияния развития полиграфической промышленности на инновационное развитие российских регионов / Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 6(131). – С. 365-369.
9. Ксенофонтова Т.Ю., Грушинский С.В., Крикун В.П. К вопросу о развитии методических подходов к оценке уровня инновационного развития регионов / Инновации и инвестиции. – 2022. – № 2. – С. 4-7.
10. Гончарова А.Н. Методические подходы к оценке научно-технологического и инновационного развития региона / Вестник науки. – 2021. – Т. 1. – № 6-1(39). – С. 99-107.
11. Егоров Н.Е., Ковров Г.С. Сравнительная оценка инновационного развития регионов крайнего севера / Арктика и Север. – 2020. – № 41. – С. 62-74.
12. Глезман Л.В., Исаев С.Ю., Федосеева С.С. Рейтингование как метод оценки инновационного и научно-технологического развития регионов России / Вопросы инновационной экономики. – 2023. – Т. 13. – № 2. – С. 927-940.
13. Ксенофонтова Т.Ю., Плотников А.П. К вопросу оценки инновационного развития регионов / Инновационная деятельность. – 2022. – № 3(62). – С. 31-37.
14. Нигматуллин Ш.И. Оценка инновационного потенциала и инновационного развития в регионе / Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2021. – № 3(159). – С. 62-66.
15. Filatov E.A. Author's regional measurement of investment intensity of gross regional product of irkutsk region. В сборнике: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. New Technologies and Special-Purpose Development Priorities. – 2019. – С. 012023.
16. Doronin A., Trubitsyn K. Analysis of the heat tariff impact on gross regional product in the samara region. В сборнике: Proceedings – 2019 1st International Conference on Control Systems, Mathematical Modelling, Automation and Energy Efficiency, SUMMA 2019. – 2019. – С. 147-150.
17. Mikheeva N.N. Possible alternatives to the gross regional product indicator. Studies on Russian Economic Development. – 2020. – Т. 31. – № 1. – С. 24-30.
18. Напольских Д.Л. Оценка потенциала инновационного развития региона в рамках кластерной модели / Инновационные технологии управления и права. – 2020. – № 2(28). – С. 11-16.
19. Кизиль Е.В. Оценка инновационной составляющей потенциала развития региона / Вопросы инновационной экономики. – 2020. – Т. 10. – № 1. – С. 277-290.
20. Официальный Интернет-сайт Росстата. [Электронный ресурс]. – URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 01.12.2023).

УДК 378 14 015

A.E.Vikulenکو, Yu.I. Mikhailov,  
A.M.Kolesnikov

**THE INTEGRATION OF EDUCATION AND PRODUCTION THROUGH THE CREATION AND DEVELOPMENT OF LATERAL CLUSTERS IS THE ENGINE OF THE COUNTRY'S ECONOMY**

The main role in the creation and development of lateral clusters should belong to the formation and development of unions of universities and industrial organizations for the development and creation of new and improvement of existing products. The lateral cluster of higher education is an integration mechanism that ensures the intensive development and social partnership of its constituent organizations and universities, as well as the competitiveness of the country as a whole, the development of industries and the strengthening of ties between organizations and the state. The priority vector for further improvement of cluster policy is the development and formalization of strategies for the development of lateral clusters and their effectiveness. A methodology for determining the effective sustainable innovative development of the cluster economy and the country is proposed.

**Keywords:** development of innovation activity of lateral clusters; methodology for determining the effective innovation activity of the lateral cluster, the creation of an innovative state.

A.E.Викуленко<sup>1</sup>, Ю.И.Михайлов<sup>2</sup>,  
А.М.Колесников<sup>3</sup>

**ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА ПУТЁМ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЛАТЕРАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ – ЭТО ДВИГАТЕЛЬ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

Главная роль в создании и развитии латеральных кластеров должна принадлежать образованию и развитию союзов вузов и промышленных организаций по разработке и созданию новой и улучшению существующей продукции. Латеральный кластер высшего образования – это интеграционный механизм, обеспечивающий интенсивное развитие и социальное партнёрство образующих его организаций и вузов, а также конкурентоспособность страны в целом, развитие производств и укрепление связей между организациями и государством. Приоритетным вектором дальнейшего совершенствования кластерной политики является разработка и формализация стратегий развития латеральных кластеров и их эффективность. Предложена методика определения эффективного устойчивого инновационного развития экономики кластера и страны.

**Ключевые слова:** развитие инновационной деятельности латеральных кластеров; методика определения эффективной инновационной деятельности латерального кластера, создания инновационного государства.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-108-118

Интеграция образования и производства созданием и развитием латеральных кластеров – это двигатель экономики страны. Главная роль в этой системе должна принадлежать образованию, созданию и развитию латеральных кластеров (союзов вузов и

<sup>1</sup> Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики Факультета экономики и менеджмента, доктор экономических наук, профессор; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Vikulenکو A.E., Head of the Department of Finance and Statistics of the Faculty of Economics and Management, Doctor of Economics, Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Technological Institute (Technical University)", Saint-Petersburg  
E-mail: Viku20078@rambler.ru

<sup>2</sup> Михайлов Ю.И., заместитель заведующего кафедрой менеджмента и систем качества, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В.И. Ульянова (Ленина), г. Санкт-Петербург

Mikhailov Yu.I., Deputy Head of the Department of Management and Quality Systems, Doctor of Economics, Professor; Saint-Petersburg State Electrotechnical University "LETI" named after V.I. Ulyanov (Lenin), Saint-Petersburg  
E-mail: yimkhaylov@ etu.ru

<sup>3</sup> Колесников А.М., профессор кафедры экономики высокотехнологичных производств, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург

Kolesnikov A.M., Professor of the Department of High-Tech Production Economics, Doctor of Economics, Professor; Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Saint-Petersburg  
E-mail: 9843039@mail.ru

промышленных организаций по разработке и созданию новой и улучшению существующей продукции), поскольку они определяют вектор последующего прогресса, тем более, что конкурентоспособность наших специалистов и продукции на мировом рынке интеллектуального труда всегда выступала в пользу отечественной промышленности.

Поэтому инновационное развитие высшей школы и организаций – залог успешного перехода к индустриальному информационному обществу, основанному на знаниях и практическом их применении в производстве.

Отечественная система профессионального образования обусловлена меняющейся социокультурной ситуацией, ориентацией на общечеловеческие идеалы, которую характеризует смена парадигм и образовательных технологий. Такая экономика, основанная на знаниях, стала реальностью в 134 странах, в том числе и в России [5].

Существенным фактором является изменение понятия "инновация". В индустриальном обществе инновация возникает как закономерный результат классической цепочки: фундаментальные и прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, опытное, серийное, промышленное производство, распространение и продажа.

Отсюда возникает ещё один фактор: для промышленности, для всей инновационной системы совершенно не важно, где и кем созданы знания, и в какой именно стране, а важны только те, кто использует эти знания [1].

Высшая школа в России в 2021–2023 гг. широко использует методики преподавания с использованием латеральных кластеров и новой педагогики электронного обучения, готовит педагогические кадры для современного высшего образования, общую новую общегосударственную программу, ключевым элементом которой являются современные информационные и коммуникационные технологии, используемые для электронного инновационного обучения [1], [2].

Развитие невозможно без определённых изменений в рассматриваемом объекте развития; развитие всегда выступает как особенная разновидность более широких изменений, предполагающих, что между двумя последовательными моментами времени имеются заметные различия в структуре, функционировании и организации.

В диалектической взаимосвязи существуют как наличное функционирование – точка отсчёта для развития и инновационное развитие качественно новых моделей функционирования. Наличное функционирование связано с использованием уже созданного потенциала, а инновационное – предполагает обогащение потенциала системы, количественное и качественное изменения системы при одновременном сохранении качества развивающегося вуза и организации.

Данные изменения нарушают равновесие организации (предприятия) и вуза при переходе из одного состояния в другое, характеризующееся новыми преобразованиями в инновационной деятельности.

Эти изменения нарушают равновесие, но создают переход системы в новое качество к равновесному состоянию, дают способность организации и вуза к саморазвитию. Это не просто повторение старого, а процесс, происходящий в новое время и в новых условиях и пространстве.

Таким образом, инновации вносят необратимые изменения в совместное развитие организации и вуза, характеризующиеся завершённостью [2].

Латеральные кластеры высшего образования выполняют роль точек роста внутреннего рынка, что вытекает из следствия второго закона термодинамики о том, что упорядоченность в системе может возрастать только за счёт увеличения энтропии в окружающей среде. Т.е., организовываясь в более упорядоченную систему (латеральный кластер), организации и вузы одновременно ослабляют окружение, являясь точкой роста, к которой начинают "пристыковываться" другие организации. Латеральные кластеры могут быть представлены регионально ограниченными экономическими образованиями, вертикальными производственными цепочками: вузами, организациями и отраслями промышленности [1], [4].

Помимо количественных оценок необходимо принимать во внимание и качественные оценки системы образования. В стране стали складываться и стало развиваться путём количественного – появление новых профессий, специальностей и качественных изменений обучения, новые социально-экономические отношения, которые повлияли на формирование содержания высшего профессионального образования.

В 2004 г. Российской Федерацией были созданы пять законопроектов по наиболее приоритетным проблемам. По данным Госкомстата РФ, основанных на результатах Всероссийской переписи населения (2002 г.), всего с 1989 г. по 2002 г. число специалистов с

высшим образованием увеличилось на 6,6 млн чел. (на 52%), со средним профессиональным – на 11,2 млн чел. (на 52%), с начальным профессиональным – на 0,7 млн чел. (на 5%). Число лиц, имеющих послевузовское образование (закончивших аспирантуру, докторантуру, ординатуру), составило по итогам переписи 4 тыс. чел. Кроме того, увеличилось на 5% (1 млн) число лиц, имеющих среднее образование.

Помимо всего прочего, по количественным характеристикам наблюдается рост уровня образования среди молодежи. Так, по данным Госкомстата РФ, за 1989–2002 гг. было подготовлено и выпущено 7,1 млн специалистов с высшим и 8,3 млн специалистов со средним профессиональным образованием [2].

Системную "сервисную" поддержку инновационных проектов на всех этапах жизненного цикла кластера реализуют объекты инновационной инфраструктуры. Среди различных её типов выделяются бизнес-инкубаторы, технопарки, центры промышленного дизайна, инжиниринговые центры, центры трансферта технологий, центры коллективного пользования. Финансирование инновационной инфраструктуры является безусловным приоритетом программ развития латеральных кластеров высшего образования (инвестиции в её развитие составили в 2013 г. 55%, а в 2023 г. больше всех средств федеральной субсидии на поддержку латеральных кластеров высшего образования). Сегодня российский рынок инжиниринговых услуг демонстрирует рост, для него характерно появление отдельных крупных игроков [3].

Предприятиям и научным организациям выгодно выступать единым фронтом с вузами, в виде кластерной политики развития, повышая конкурентоспособность, и инновационным развитием производств и укреплением связей между организациями и государством. В Концепции развития промышленного комплекса, например, Санкт-Петербурга, на период с 2020 по 2023 гг., выделяют следующие виды кластеров, сформированных или формирующихся в Санкт-Петербурге (Табл. 1).

Таблица 1 – Виды кластеров, сформированных или формирующихся в Петербурге

Кластеры	Кол-во работников кластера, тыс. чел.	Изменение кол-ва работников (раз к предыдущему году)	Объём производства продукции и услуг, тыс. руб.	Рост объёма производства, % к предыдущему году	Изменение производительности труда работников, %	Рост объёма инвестиций кластера, % к предыдущему году
1	2	3	4	5	6	7
СПбГТИ(ТУ)	0,3	1,6	1024	+3,0	+1,37	2,11
РГПУ им. А.И. Герцена	0,8	1,4	1998	+2,8	+1,38	1,78
БГТУ "Военмех" имени Д. Ф. Устинова	0,1	1,9	1007	3,0	+1,07	0,89
СПбПУ Петра Великого Политехнический	0,5	2,0	3243	2,9	+0,9	2,21
Санкт-Петербургский Горный университет	0,2	1,4	3710	2,5	+1,24	1,11
Автомобильный	8	1,2	157120	3,1	+1,88	2,65
Информационных (IT) технологий (индустрии)	7	1,0	47000	1,3	+3,0	2,31
Медицинской, фармацевтической промышленности, технологий	0	1,1	41860	2,3	+1,18	101,88
Судостроительный	0	0	106345	1,2	+1,2	0,88
Высоких технологий и Инжиниринга	5	1,5	11200	1,7	+0,19	1,45
Полимерный	5	3,2	88000	3,8	+0,6	2,34
Станки и инструменты	0,2	1,1	15300	1,5	+0,49	0,65
Специального машиностроения и электроники	6	0,9	48120	1,12	+0,3	1,04
Инно-вац., территориальный, Промышленный композитный	10	1,0	23000	–	–	5
Станкоинструментальной, промышлен. СПб	44	+2,19	106000	–	–	–

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Развитие информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций СПб	60	+2,10	118520	–	–	7
Инновационно-промышленного транспортного машиностроения "Метрополитены и железнодорожная техника"	10	+5	35000	+4,2	–	7
Санкт-Петербургский чистых технологий для городской среды	133	+3	206000	+3,9	–	23,5
Развития инноваций в энергетике и промышленности	12	+2,2	25530	+3,4	–	5

Кроме того, в Санкт-Петербурге формируются: аэрокосмический, химико-технологический кластер, кластер лазерных технологий и оборудования, кластер водоснабжения и водоотведения, арктический кластер и др. Оборот петербургских кластеров ещё в 2019 г. вырос на 10% и составил 4,1 трлн руб. Численность работников организаций Кластера, прошедших профессиональную переподготовку и повышение квалификации по программам дополнительного профессионального образования в области управления инновационной деятельностью (прирост человек 8,6% и организаций торговли 16,8%). Кластеры в этих сферах задают импульс развития для новых кластерных направлений [2].

Это позволяет, с одной стороны, актуализировать содержание образовательных программ и прикладных научно-исследовательских разработок в соответствии с перспективными потребностями рынка и планами развития корпораций, а с другой стороны – существенно поднять качество подготовки предпринимателей, в том числе – качество дополнительных программ для руководителей и собственников малого и среднего бизнеса. Поэтому предприятиям и научным организациям выгодно выступать единым фронтом с вузами, в виде кластерной политики развития, повышая конкурентоспособность, и инновационным развитием производств и укреплением связей между организациями и государством (3).

Анализ деятельности латеральных кластеров развитых стран показывает, что в них складывается устойчивое соотношение государственного (60%) и частного (40%) финансирования. Большую долю последнего составляют членские взносы, чуть меньшую – платные дополнительные сервисы, такие как проектный менеджмент, платные семинары и пр. (4).

Приоритетным вектором дальнейшего совершенствования кластерной политики является разработка и формализация стратегий развития латеральных кластеров. Органы власти и институты развития разрабатывают систему мониторинга проектов кластеров, важной составляющей которой должна стать оценка их эффективности [5], [6].

Важнейшим инструментом, способствующим решению данных проблем, является создание промышленных научно-образовательных латеральных кластеров в регионе. Интеграция, объединение и координация усилий отдельных образовательных структур, предприятий, научно-исследовательских институтов и т.д. в промышленном образовательно-производственном кластере могут способствовать выводу общества в режим стабильного, устойчивого развития.

Майкл Портер считает, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных её фирм, а производственных латеральных кластеров – объединений фирм и вузов различных отраслей [7].

Стратегически создание латеральных кластеров направлено на более эффективное использование знаний и повышение тем самым конкурентоспособности производства и на создание новых сетей сотрудничества внутри кластеров.

Целью латерального инновационного кластера является повышение качества профессиональной подготовки, удовлетворение текущих и перспективных потребностей в новой продукции, социальных партнёрах и высококвалифицированных специалистах. Среди основных задач в рамках указанной цели выделяют следующие:

- совместное планирование заинтересованными социальными партнёрами (организациями, вузами) направления взаимодействия в подготовке новой технической продукции, специалистах и рабочих кадрах;
- обеспечение реальных проектов подготовки специалистов и рабочих кадров соответствующими ресурсами;
- обеспечение участия работодателей в программах развития учебных заведений и организаций, входящих в кластер;
- повышение качества предметов специального цикла и практического обучения;
- устойчивое развитие материально-технической базы учебных заведений (организаций, вузов) и организаций на долгосрочной основе;
- внедрение в профессиональную подготовку студентов вузов мотивации к освоению профессии (специальности), передовых приёмов и методов организации труда.

Поскольку развитие профессионального образования определяется потребностями экономики, в частности, производственного сектора с его технико-технологическим и кадровым потенциалами, в первую очередь, интересуют производственные латеральные (с вузами) кластеры [6], [9]. Такие кластеры давно существуют в различных странах мира, в том числе и в России. Это биотехнологические кластеры в Германии и в Великобритании, лесопромышленный кластер в Финляндии, садоводческий – в Нидерландах, технологический – в США (Силиконовая долина), обувной – в Италии, авиакосмический – в Москве и в Самаре, судостроительный – в Санкт-Петербурге, автомобильный – в Набережных Челнах и др. Главным отличием таких латеральных кластеров от научно-производственных комплексов, существовавших в нашей стране в советское время, является рыночный механизм управления ими, который создаётся снизу, по инициативе самих предприятий, в то время как комплексы управлялись сверху по командно-отраслевому принципу [8]. Поэтому авторы, на основании анализа существующих положений Ф. Ольве Нильс-Горана, Рой Жана, Веттер Магнуса [6], Д. Кифера [9], П. Друкера [9], Рамперсад Х. [7] и др., предложили на примере СПбГТИ(ТУ) модифицированную методику определения эффективной устойчивой инновационной внутренней и внешней деятельности и стратегического инновационного развития латерального кластера Высшей школы (ВШ) и организации (Эдк) (1):

$$\text{Эдк} = \{P_i \cdot (\Pi_i + \text{Эcti} + N_i + K_{pci}) \cdot at \cdot S_i \cdot R_{fi}\} / K_i \cdot R_4 \cdot R_5 \cdot at, \quad (1), \text{ где:}$$

$P_i$  – общая вероятность всех вероятностей успеха  $i$ -го вида – (сумма  $P_i$ ) =  $P_1 + P_2 + P_3 + P_4$  (ед.), где:  $P_1$  – вероятность успеха, связанная с научно-технической реализацией;  $P_2$  – вероятность успеха, связанная с учебно-технологической реализацией на кластере;  $P_3$  – вероятность успеха, обусловленная рынком;  $P_4$  – вероятность успеха получения данного производственного результата в период времени  $t$ , влияющего на эффективность деятельности кластера (ед);

$\Pi_i$  – общая прибыль кластера, как разность между доходами ( $D_i$ ) и расходами ( $P_i$ ) кластера, равна сумме дисконтируемых прибылей кластера по  $i$ -м направлениям деятельности ( $\Pi_i + \text{Эcti}$ )  $\cdot at$ .

В свою очередь, прибыль по  $i$ -му направлению ( $\Pi_i$ ) =  $(C_{ti} - S_{ti}) \cdot V_i$ , где:  $C_{ti}$  – цена реализации;  $S_{ti}$  – полная себестоимость всех  $i$ -х видов деятельности кластера (обучения, НИОКР, производства, тыс. руб.);  $at$  – коэффициент дисконтирования затрат, (ед.) в период времени  $t$ ;  $i$  – направления деятельности кластера (1...  $n$ , ед.) и общий синергетический эффект ( $\text{Эcti}$ ), охватывающий: ( $\text{Э1cti}$ ) + ( $\text{Э2cti}$ ), где:

( $\text{Э1cti}$ ) – синергетический эффект по  $i$ -му направлению деятельности рассматриваемого кластера, в период времени  $t$  (тыс. руб.). Он включает:

$\text{Э1cti} = \{(\text{Эсmt} + \text{Эскt} + \text{Эсnt} + \text{Эсмt} + \text{Эсct} + \text{Эуct} + \text{Эсdt}) - \text{Уzi}\}$ , где:  $\text{Уzi}$  – величина уплаченных затрат на эти цели ( $\text{Уzi} = P_{ri} - \text{Зсаi} - \text{Ими} - \text{Зпi}$ ), где:  $P_{ri}$  – премия;  $\text{Зсаi}$  – реальная стоимость активов;  $\text{Ими}$  – издержки на модернизацию кластера;  $\text{Зпi}$  – затраты на поглощение в момент по  $i$ -му направлению деятельности;

$\text{Эсmt}$  – экономия издержек при создании кластера;  $\text{Эскt}$  – экономия по кредитам и акционерному капиталу, полученная при слиянии/поглощении;  $\text{Эсnt}$  – экономия за счёт снижения уплаты налогов, таможенных пошлин и иных платежей в госбюджет;  $\text{Эсмt}$  – экономия в результате получения выигрыша на крупные контракты на обучение студентов;  $\text{Эсct}$  – экономия за счёт исключения дублирующих функций и экономии текущих затрат при создании кластера;  $\text{Эуct}$  – экономия за счёт лучшего управления и устранения неэффективных процессов слияния объектов ВШ с другими предприятиями и организа-



циями;  $\Delta cdt$  – экономия за счёт роста спроса на качественно подготовленных специалистов и их научно-производственную продукцию.

В свою очередь, суммарный ожидаемый синергетический эффект от сделки по слиянию/поглощению корпорации и её предприятий рассчитывается как дисконтированная во времени сумма эффектов ( $\Delta 2cti$ ) за вычетом величины уплаченных затрат на эти цели (премий, затрат на поглощение в начальный момент и издержек в течение *post-merger* фазы).

Синергетический эффект ( $\Delta 2cti$ ) от создания кластера, в зависимости от его внешних и внутренних рыночных условий, измеряется:

$$\Delta 2cti = [K_{аб} - (K_j + K_i)] - (P_{ri} + z_i),$$

где  $K_{аб}$  – объединённая стоимость нескольких предприятий;  $K_j$  – собственная стоимость корпорации "j";  $K_i$  – рыночная стоимость акций предприятия "i", входящего в корпорацию;  $P_{ri}$  – премия, выплаченная предприятию "i" корпорацией "j";  $z_i$  – издержки процесса поглощения;  $i$  – количество объектов взаимодействия.

Формулу  $\Delta cti$  возможно преобразовать в более простое выражение:

$$\Delta c = \sum_{i=1}^n (\Pi_i + u_i - z_i)$$

где:  $\Pi_i$  – дополнительная прибыль от объединения *i*-го предприятия в корпорацию, где  $\Pi_i = [K_{аб} - (K_j + K_i)] + u_i$ ;  $u_i$  – снижение совместных затрат (транзакционных издержек) в результате взаимодействия (образования корпорации);  $z_i$  – затраты *i*-го предприятия при организации взаимодействия, где  $z_i = (P_{ri} + z_i)$ .

Чтобы окупить слияние, синергетический эффект ( $\Delta cti$ ) должен быть больше чем сумма  $(P_{ri} + z_i)$ . Если синергетический эффект меньше этой суммы, то слияние предприятий в корпорацию будет убыточным. Общий синергетический эффект (доход) ( $\Delta cti$ ) распределяется корпорацией и характеризует процесс формирования эффекта корпоративной структуры, образованной из *n*-го числа организаций, предприятий, зависящих от величины индивидуальных показателей деятельности каждого из них: индивидуального эффекта ( $\Delta i$ ), эффекта от снижения затрат (дополнительной прибыли –  $\Pi_i$ ) и затрат в

рассматриваемое объединение ( $z_i$ ). Чем больше величина  $\sum \Pi_i$ , тем более сплочена и жизнеспособна рассматриваемая корпорация ВШ.

Выделяется операционная и финансовая синергии. Первая проявляется в двух формах – увеличении объёма реализации и снижении себестоимости за счёт экономии операционных затрат, которая может возникать как при горизонтальных, так и при вертикальных слияниях. Вторая – финансовая синергия – это возможность экономии затрат корпорации за счёт объединения кластера ВШ с предприятиями, организациями для улучшения подготовки специалистов [1].

Синергия может возникать при объединении имиджа одного объекта, являющегося известной торговой маркой с развитой сетью распространения товаров, с объектом со значительным потенциалом, но ограниченными возможностями. Поэтому при планировании слияний и поглощений необходимо рассчитывать операционный синергизм экономии от эффекта масштаба.

$N_i$  – общий инновационный эффект при создании кластера равен  $N_{ci} * N_{ntpi} * N_{эi}$ , где  $N_{ci}$  – социальный,  $N_{ntpi}$  – научно-технический;  $N_{эi}$  – экономический эффект инновационного внедрения и использования новшества в течение его жизненного цикла по *i*-му направлению (тыс. руб.);

$K_{pci}$  – оценка изменения конкурентоспособности структуры кластера ВШ определяется в следующей последовательности:

1. Рассчитывается уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры, состав её образующих факторов, а также совокупность ресурсов, поддерживающих фактор конкурентоспособности:  $K_{pc}$  – конкурентоспособность структуры кластера ВШ;  $R_i$  – ранг *i*-го направления в общей оценке составляющей конкурентоспособности  $\sum R_i = 1$ ;  $\Delta i$  – экспертная оценка *i*-го направления при оценке деятельности кластера ВШ (тыс./руб.);  $K_{pci} = \sum \Delta i * R_i$  – составляющая конкурентоспособности *i*-го направления;  $p_{ji}$  – определённый вид ресурса, необходимый для поддержания *i*-го конкурентного преимущества. Для сравнения различных ресурсов между собой необходимо провести оценку всех ресурсов в стоимостном виде, а затем выразить их в баллах. Таким образом,  $\sum \Delta i R_i = \sum p_{ji}$ , где  $j$  – вид ресурса материальный, финансовый, информационный, управленческий и т.д.

2. Другой объект, с которым кластер ВШ будет осуществлять взаимодействие, обладает рядом ресурсов, часть которых он будет использовать совместно. Поэтому оценивается влияние взаимного обмена ресурсами на поддержании (развитии) должного уровня конкурентного статуса рассматриваемого кластера. Оценка ресурсов должна проводиться как по абсолютному значению, так и воздействием на уровень конкурентоспособности. Поэтому каждое изменение ресурсов ( $\Delta p_i$ ) имеет разную значимость для рассматриваемой предпринимательской структуры.

3. Эффект изменения конкурентоспособности для рассматриваемой предпринимательской структуры определяется как:

$$K_{\text{ПС}} = \sum_{i=1}^n (R_i \times \sum_{j=1}^m (p_j + \Delta p_j))$$

где  $\Delta p_j$  – изменение величины ресурсного обеспечения конкурентных преимуществ при взаимодействии структур.

4. Так как при выборе вариантов взаимодействия обеспечивается неравенство:  $\sum (-\Delta p_j) \leq \sum (+\Delta p_j)$ , то  $\Delta p_j$  будет положительным, и, соответственно, уровень конкурентоспособности будет выше существующего.

$S_i$  – доля роста прибыли корпорации за счёт применения инновации в её деятельности  $S_i = \sum S_i$ , где:  $i$ -е направление (ед.);

$\sum R_{if_i}$  – адаптационные возможности кластера ВШ (кластера) (ед.);

$K_i$  – общий капитальный потенциал кластера ВШ (затраты на комплексное обучение работников, научные исследования и производство по направлениям ( $i$ )) (тыс. руб.) = сумме  $K_i$  капитальных затрат по направлениям ( $i$ )  $K = B_1 + P_1 + B_2 + \Pi + P_2$ , где:  $B_1$  – объём инновационных вложений для обучения и создания научных исследований, опытного и промышленного производства, в результате комплексной полной подготовки обучающихся;  $P_1$  – инновационные затраты в расширение обучения работников при слиянии организаций кластера;  $\Pi$  – вложения, направляемые на повышение НТУ производства и обучения;  $B_2$  – вложения, направляемые на замену устаревших основных фондов;  $P_2$  – вложения, обеспечивающие обратное вовлечение в производство высвобождаемой рабочей силы (тыс. руб.);

$R_4$  – оценка структурных изменений комплекса кластера, (ед.);

$R_5$  – средняя динамика деятельности и инновационного развития кластера в условиях демографических процессов (ед.);

$at$  – коэффициент дисконтирования (принят на уровне = 0,15).

Стратегия пространственного развития, например, инновационного латерального кластера Санкт-Петербургского государственного технологического института (СПбГТИ(ТУ)) и организации, вошедшей в его состав, предусматривает обеспечение высокого уровня его рентабельности. Внедрение интерактивных технологий в образовательные программы, обеспечивает высокую конкурентоспособность кластера, его стратегии лидерства и бренда. И так, например, при создании кластера СПбГТИ(ТУ) проведено перераспределение учебной нагрузки: часы, отведённые на самостоятельную работу студента (СРС), сокращены в пользу работы в НИИ и производстве, повышая качество обучения студентов с учётом практического навыка. Планируемая эффективность стратегической деятельности кластера на основе вышеприведённой методики и на примере данных СПбГТИ(ТУ) на 2018–2023 гг., с учётом необходимого уровня конкурентоспособности по международным глобальным рейтингам, и обеспечения устойчивого развития кластера в целом приведена в Табл. 2.

Таблица 2 – Эффективность стратегической деятельности латерального кластера на примере ФГБОУ ВО "СПбГТИ(ТУ)" в 2017–2023 гг.

Наименование показателей	Ед. изм.	2017 до кластера	2018 создание кластера	2019 кластер	2020 кластер	2021 кластер	2022 кластер	2023 кластер
Pi – общая вероятность успеха i-го вида	Тыс.р уб.	0,8	0,8	0,82	0,83	0,83	0,85	0,87
Расходы кластера	Тыс.р уб.	285221	955940	853340	715696	750383	785825	715065
Объём реализации кластера (Доходы)	Тыс.р уб.	99568	115413	144687	136753	154673	168225	170232
Прибыль кластера/инвестиц.от реализ. по всем i-м направлениям по годам	Соотношение	13554 314995	28192 228192	30478 567840	32879 622882	34178 805615	33865 857843	37243 942064
Синергетический эффект по всем i-м направлениям	Тыс.руб.	8550	17783	25692	28954	33895	38567	45223
Общая прибыль кластера	Тыс.руб.	306445	245575	593532	651836	839510	896410	987287
В том числе, инновационная прибыль кластера	Тыс.руб.	22104	45976	71724	99464	129315	161405	195867
Оценка конкурентоспособности кластера	Тыс.р уб.	1240	2020	2467	2793	3012	3567	3832
Общий инновационный эффект кластера	Тыс.р уб.	1221	1351	1896	2534	2965	3489	3860
Доля инновационного роста прибыли	доля	1,02	1,32	1,51	1,57	1,64	1,69	1,71
Потенциал корпорации кластера	Тыс.р уб.	1268,1	2610	2755	2840	2911	2998	3080
Адаптационные возможности кластера	доля	1,00	1,3825	1,52	1,67	1,84	1,91	1,95
Влияние структурных сдвигов в кластере	доля	1,511	1,495	1,190	2,21	2,26	1,97	1,92
Средняя динамика деятельности и инновационного развития кластера в условиях демографических	доля	-	-	1,00	1,0239	1,0239	1,0239	1,0239
Рентабельность производства	%	0	21,28	40,97	47,67	54,27	53,29	58,00

На основании вышеприведённого материала становится очевидным, что применение механизма стратегического управления инновационным развитием корпорации и предлагаемой оценки эффективности устойчивой стратегической деятельности и инновационного развития корпорации (кластера) (например, комплекса на примере создания и

деятельности латерального кластера на базе СПбГТИ(ТУ)), показывает, что начиная с 2018 г. его прибыль и рентабельность к 2025 г. возрастает почти в 3 раза при соответствующей квалификации кадров, уровню подготовки отраслевых специалистов ВО, и его инновационном развитии (Табл. 2).

В результате, применение стратегии управления и развития корпорации по предлагаемой методике показывает возможность и пути превращения кластера в высокоэффективную корпорацию в районе, стране. Об этом не раз говорили И. Ансофф, Б. Карлоф, А.Ю. Юданов [2], [7].

Таким образом, корпорацию (кластер) планируется создать с целью формирования центров компетенций в области повышения конкурентоспособности участников кластера, создания эффективной партнёрской кооперационной сети, определяющей деятельность кластера и привлекающей к нему новых участников и новые рынки.

В Российской Федерации имеется опыт региональной и межрегиональной производственной кооперации в условиях плановой экономики. Это создание крупнейших территориально-производственных и научно-производственных комплексов (и латеральных кластеров) в ряде отраслей экономики, в том числе в северных регионах – Западно-Сибирского нефтегазового комплекса, Норильского горно-металлургического комбината и ряда других.

Кластерная политика является важнейшей составной частью экономической политики государства. Она включает систему взаимосвязанных действий федеральных и региональных органов власти, органов местного самоуправления, предпринимательских структур, научных и образовательных учреждений, общественных организаций, направленных на поддержку инициатив по созданию и развитию их кооперации и объединения, создание условий для этого. Необходимо, чтобы стимулирование создания различного типа латеральных кластеров было одним из приоритетных направлений государственной политики регионального развития. Важными элементами кластерной политики должны стать разработка и реализация федеральной и региональных программ содействия формированию и функционированию кластерных образований, развитие в этом направлении частно-государственного партнёрства [9], [4].

В настоящее время можно обозначить следующие закономерности развития научно-образовательного латерального кластера в условиях интеграции образования, науки и производства:

1) Эффективность развития научно-образовательного латерального кластера достигается при условии готовности субъектов интеграционной системы "наука – образование – производство" к формированию продуктивных стратегических отношений, подкреплённых нормативно-правовой базой.

2) Продуктивность научно-образовательного латерального кластера повышается при условии чёткой целевой ориентации на конечный равновесно-значимый продукт, представляющий одинаковую ценность для всех заинтересованных сторон интеграционной системы "образование – наука – производство".

В качестве принципов развития научно-образовательного промышленного латерального кластера нами выделены следующие.

Принцип системности, предполагающий совокупность действий субъектов научно-образовательного кластера на основе их целостности, направленной на интеграцию и согласование стандартов, связывающих выходы одних образовательных институтов и организаций с другими.

Принцип готовности к сотрудничеству, предполагающий для всех субъектов кластера в области подготовки квалифицированных кадров, выпуск конечного равновесно-значимого продукта интеграционной системой "наука – образование – производство".

Принцип координации предполагает согласованность действий интеграционной системы "образование – наука – производство" для правильного использования её ресурсов, необходимых для создания продукта (выпускника), соответствующего требованиям современного рыночного наукоёмкого производства.

Принцип совместимости, предполагающий учёт специфических особенностей, профилей вузов и организаций, связывающих элементы научно-образовательного кластера с целью оптимизации процесса подготовки современного инженера.

Принцип симбиоза, направленный на изучение и стимулирование взаимосвязей между субъектами научно-образовательного кластера с целью объединения их в целостное единство элементов системы (латеральный кластер).

Принцип коллегиальности, означающий коллективную ответственность заинтересованных сторон за принятые решения во избежание возможных конфликтных ситуаций.

Принцип корпоративности, направленный на эффективное взаимодействие субъектов научно-образовательного латерального кластера, где взаимодействие носит опосредованный характер консолидации их интересов.

Принцип инновационности и реинновационности, т.е. постоянное обновление интеграционной системы в соответствии с достижениями науки, техники и технологий, признание факта, что любая система, достигая своего совершенного уровня, в определённый период времени – разрушается в силу своей несостоятельности, создавая новую систему, с иными требованиями и, соответственно, другим наполнением её содержания.

Актуальность проблемы интеграции образования и производства является двигателем экономики любой страны. Так, темпы развития высшей школы совпадают по времени с развитием промышленности, так как от состояния высшего технического образования зависят темпы научно-технического прогресса, рост производства и конкурентоспособность на международном рынке труда [8].

Научно-технологические парки (или латеральные кластеры), как одна из форм территориальных научно-промышленных комплексов, организованных на базе университетов, крупных технологических институтов и организаций, ориентированы на использование научно-технического потенциала вузов, организаций, институтов и результатов их научных исследований. Общность интересов, сотрудничество в сфере науки и научного обслуживания на территориальном уровне являются решающим условием успеха деятельности латеральных кластеров [10].

Опыт развития профессионального образования в последние годы показывает, что если учебные заведения имеют чёткую ориентацию в организации учебной деятельности, имеют хорошие отношения с предприятиями, то их выпускники востребованы на производстве, а учебные заведения получают возможность постоянно развиваться [11]. Их сфера деятельности – создание "интеллектуального" продукта, разработка проектов для крупных промышленных предприятий, апробация новых идей и изобретений в области технологий, создание прикладного программного обеспечения для вычислительных средств и автоматизированных систем, уникальных научных приборов, специализированных интегральных схем частного применения. Крупные университеты заинтересованы в работе латеральных научно-производственных кластеров. Они рассматривают латеральные кластеры и их фирмы как "инкубаторы" новых наукоёмких технологий и продукции [12].

Инновационные латеральные кластеры в составе вузов и университетов призваны совместно с деловыми и научными кругами, государственными учреждениями и профессиональными организациями заниматься разработкой стратегии развития промышленности и технологии в регионе [5]. К их задачам относятся:

- 1) формулировка задач технологического развития; поддержка совместных технологических проектов; разработка программ содействия развитию высокотехнологических предприятий;
- 2) разработка региональной маркетинговой стратегии инновационно-технологической направленности;
- 3) обеспечение руководства технологическими программами и проектами;
- 4) разработка информационных систем и сетей; развитие технологических парков; поддержка совместных инициатив государственного и частного секторов; развитие технологических систем оценки и раннего предупреждения возможных проблем.

Интеграция образования, науки и производства в условиях научно-образовательных латеральных кластеров приводит к дополнительным взаимовыгодным возможностям, как для образовательных учреждений, так и предприятий-заказчиков в плане формирования продуктивных стратегических отношений для повышения продуктивности деятельности каждого в отдельности.

#### **Список использованных источников**

1. "Готовность России к информационному обществу. Оценка ключевых направлений и факторов электронного развития". Аналитический доклад / Под ред. С.Б. Шапошника. – М.: Институт развития информационного 2004 г. <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Information%20Technology%20Report/index.htm>.

2. Ансофф И. Стратегический менеджмент: Классическое издание / И. Ансофф, пер. с англ. А.Н. Петрова. – СПб: Питер, 2019. – 344 с.
3. Викуленко А.Е. Подход к управлению инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий в процессе их технического перевооружения // Экономический вектор. – 2017. – № 3(10). – С. 26-45.
4. Интеграция науки и образования: теория, опыт, проблемы и перспективы. – Гатчина, КОЛО, ЛОИЭФ, 1999. – 235 с.
5. Мухаметзянова Г.В., Пугачева Н.Б. Кластерный подход к управлению профессиональным образованием. – Казань: ИПП ПО РАО, 2007. – 144 с.
6. Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Веттер Магнус. Оценка деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей. – М.: Вильямс, 2003. – 304 с.
7. Рамперсад Х. Универсальная система показателей деятельности: как достигать результатов, сохраняя целостность. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2021. – С. 53.
8. Александров-Соболев-Кабалевский В.И., Викуленко А.Е. Создание латеральных кластеров, как необходимое условие развития высшей школы России // Экономический вектор. – 2017. – № 4(11). – С. 16-25.
9. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи, оптимальные решения: пер с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998.
10. Кельчевская Н. Разработка механизма взаимосвязи вуза и предприятия – объективная необходимость XXI века / Н. Кельчевская, М. Срогович. – Екатеринбург: ГОУ УГТУ-УПИ, 2018. – 112 с.
11. Куцев Г.Ф. Обеспечение качества высшего образования в условиях рыночной экономики / Г.Ф. Куцев // Педагогика. – М. – 2014. – № 3.
12. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс]. – URL: [http:// sub-contract.ru/Dokum/DokumShow\\_DokumID](http://sub-contract.ru/Dokum/DokumShow_DokumID).

УДК 37.018

V.A.Drabenko, D.V. Drabenko,  
A.A. Smirnova

### TRENDS IN THE USE OF OT TECHNOLOGIES AT CHEMICAL INDUSTRY ENTERPRISES

This article discusses the main trends in the digitalization of the chemical industry and examples of their implementation at enterprises in Russia. Some economic indicators obtained during the use of new software and hardware complexes are also given. The steps of successful implementation of innovative solutions, key directions of digital transformation of the industry are highlighted. The topic of creating an industrial competence center "Chemistry" was touched upon. The results of the successful implementation of innovative products can be called quantitative and qualitative indicators: reduction of injuries to people, reduction of harm to health and the environment, reduction of the cost of the product, reduction of defects, increased productivity, etc.

**Keywords:** modernization of production, innovative solutions, digitalization trends, chemical industry.

В.А.Драбенко<sup>1</sup>, Д.В. Драбенко<sup>2</sup>,  
А.А.Смирнова<sup>3</sup>

### ТРЕНДЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В данной статье рассмотрены основные тренды цифровизации химической отрасли и примеры их внедрения на предприятиях в России. Также приведены некоторые экономические показатели, полученные во время использования новых программно-аппаратных комплексов. Выделены шаги успешного внедрения инновационных решений, ключевые направления цифровой трансформации отрасли. Затронута тема создания индустриального центра компетенций "Химия". Итогами успешного внедрения инновационных продуктов можно назвать количественные и качественные показатели: снижение количества травм людей, уменьшение вреда здоровью и экологии, снижение себестоимости продукта, снижение брака, повышение производительности и т.д.

**Ключевые слова:** модернизация производства, инновационные решения, тренды цифровизации, химическая отрасль.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-119-122

Обсуждения в рамках четвёртой промышленной революции (Индустрия 4.0) изначально были направлены на модернизацию процессов обрабатывающей промышленности [1]. Развитие Индустрии 4.0 требует включения в работу инновационных решений. На разных этапах могут применяться одно или несколько решений, такие как технологии сбора и обработки больших массивов данных, облачные вычисления, дополненная и виртуальная реальность, искусственный интеллект и машинное видение, цифровые двойники, промышленный интернет вещей [2]. Снижение человеческого фактора в производстве помогает повысить качество продукции и снизить её себестоимость, а "умное производство" позволит автоматически регулировать производственные процессы при непостоянных условиях [3].

Прежде чем использовать новые технологии в производстве, необходимо оценить не только уровень будущей выгоды, но и затраты на внедрение, возможность масштабирования. Специфика химической отрасли требует высокого уровня подготовки кадров, а цифровизация производства требует использование инновационных методов управления персоналом [4]. Также нужно учитывать, что процесс внедрения инновационных технологий даёт небыстрый результат. Можно выделить шаги, позволяющие успешно провести цифровизацию предприятия [5]:

- расстановка приоритетов и масштабирование;

<sup>1</sup> Драбенко В.А., заведующий кафедрой ИТиВМ АОУ ВО ЛО "ГИЭФПТ", профессор, д.т.н., к.э.н.  
Drabenko V.A., Head of the Department of IT&HM AOU IN LO "GIEFPT", Professor, Doctor of Technical Sciences, PhD in Economics

E-mail: drv@rshu.ru

<sup>2</sup> Драбенко Д.В., доцент кафедры ИТиВМ АОУ ВО ЛО "ГИЭФПТ", к.т.н.

Drabenko D.V., Associate Professor of the Department of IT&HM AOU IN LO "GIEFPT", PhD in Technical Sciences

E-mail: drv@rshu.ru

<sup>3</sup> Смирнова А.А., бакалавр экономического факультета АОУ ВО ЛО "ГИЭФПТ"

Smirnova A.A., Bachelor of Economics Faculty of AOU IN LO "GIEFPT"

E-mail: asynovaa@yandex.ru

- тестирование и непрерывное обучение;
- надёжная ИТ-инфраструктура и кадры;
- позиционирование данных как конкурентного преимущества;
- формирование цифровой культуры.

В 2021 г. вклад сектора ИКТ в развитие химической промышленности в России составил 1,4% от ВВП. На рисунке можно ознакомиться с использованием цифровых технологий в организациях обрабатывающей промышленности (в процентах от общего числа организаций) [6].

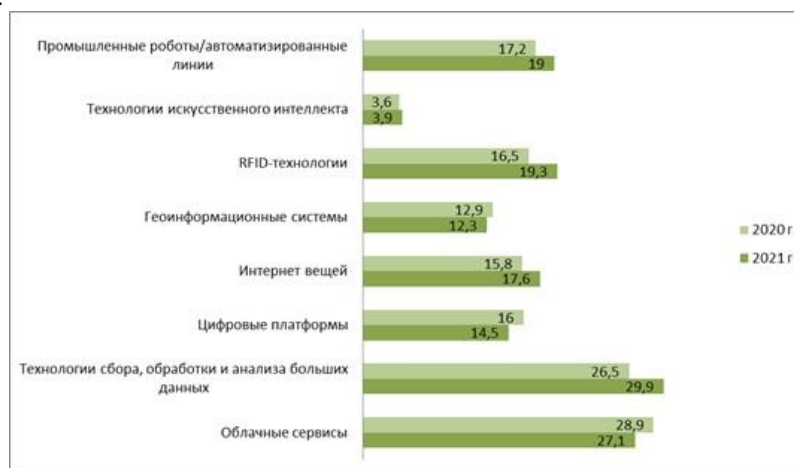


Рисунок – Использование цифровых технологий в организациях обрабатывающей промышленности (в процентах от общего числа организаций)

Рассмотрим тренды в области цифровизации производств химической отрасли.

#### *Визуализация процессов*

Ведущая ИТ-технология цифровизации химических производств – ЭКОНС, разработана и внедряется на производствах СИБУРа с 2018 г. ЭКОНС – цифровой инструмент поддержки эффективности ведения технологического процесса, находится на стыке технологических и экономических показателей и основана на математических моделях [7]. Система в режиме реального времени использует технологические показатели и выводит на экраны операторов визуализированные данные (спидометры с цветовыми индикаторами). Аппаратчик видит экономическую оценку всех своих действий, может внести корректировки в работу, например, предотвратить перерасход сырья. За счёт более эффективного производства уже получилось добиться [8]:

- снижения выброса углекислого газа на 80 тыс. т в год на предприятии "ЗапСибНефтехим";
- сэкономить СИБУРу более 1 млрд руб. в 2020 г.

Данная ИТ-технология также нашла применение на предприятиях: "ЗапСибНефтехим", НАК "Азот", ПГ "Фосфорит", предприятиях "ЕвроХим". Масштабируемость ЭКОНС превращает его в конструктор с возможностью настройки под конкретные параметры предприятия (настройки интерфейса, изменение логики и т.д.).

#### *Обеспечение удалённого доступа*

Самоизоляция во время распространения Covid-19 заставила предприятия пересмотреть возможности удалённого подключения к различным операциям. При этом система для удалённой работы должна позволять сотрудникам работать максимально эффективно. В современных условиях такой продукт, разработанный "СИБУР Холдинг", отвечает сразу нескольким требованиям:

- обеспечение информационной безопасности;
- минимизация временных и финансовых издержек;
- эффективные коммуникации с клиентами, консультантами, сотрудниками.

"Удалённый эксперт AR" – это очки дополненной реальности, оснащённые камерой, голосовым управлением, интегрированной медиаплатформой, работающей на ОС Android (это даёт возможность устанавливать программное обеспечение на разные устройства), позволяют проводить онлайн-консультации с экспертами и клиентами из любой точки мира. При этом сотрудники не нуждаются в командировках, а предприятие экономит средства на перемещениях сотрудников и простоем оборудования. Таким образом



СИБУР сэкономил в 2020 г. более 20 млн руб. с помощью перевода консультаций в формат дополненной реальности [9]. Данная разработка уже нашла применение на таких предприятиях, как "ЗапСибНефтехим", "СибурТюменьГаз". Сейчас продукт доступен отечественным и зарубежным покупателям [10].

Технологии виртуальной реальности могут перенести человека в условия повышенной опасности. Такая опция полезна не только при решении производственных задач, но и во время обучения специалистов. На предприятиях, имеющих потребность подготовки кадров к работе в опасных условиях, обучают сотрудников путём моделирования критических ситуаций без угрозы жизни [11].

#### *Промышленный интернет вещей*

Промышленный интернет вещей (IIoT), не имеющий аналогов на международном рынке, также был разработан "СИБУР Холдинг". Аппаратно-программный комплекс считывает, систематизирует и визуализирует информацию, позволяя принимать решения об оптимизации процессов. Датчики, способные работать в экстремальных условиях, считывают информацию по таким показателям, как температура и вибрация. Все измерения передаются другим системам посредством API, а при возникновении критической ситуации оператор моментально получает необходимую информацию посредством программной платформы собственной разработки. Данная технология уже показала экономический эффект в размере 320 млн руб. в 2020 г., и сейчас используется на предприятиях: "ЗапСибНефтехим", "Воронежсинтезкаучук", "ТомскНефтехим", "Сибур-Кстово" [12]. "Умное" производство позволяет освободить тысячи рабочих часов персонала на диагностических обходах, хранить систематизированные данные на единой платформе, принимать оптимальные решения и в целом оптимизировать бизнес [13]. Данный интернет вещей доступен для использования зарубежным коллегам и вышел на международный рынок.

#### *Онлайн торговля*

Лидирующий поставщик минеральных удобрений "ФосАгро" впервые среди предприятий России создала и запустила площадку для интернет-торговли удобрениями. Для покупателей появилась возможность ознакомиться с ассортиментом, воспользоваться "агрокалькулятором".

Индустриальный центр компетенций (ИЦК) "Химия" – один из лидеров импортозамещения в России, председатель центра – "ЕвроХим". В 2022 г. было создано 35 центров по замещению зарубежных ИТ-решений в ключевых отраслях. В 2023 г. получены гранты на реализацию проектов "Разработка и внедрение перспективной АСУТП" и "Внедрение системы управления производством MES-системы для крупного холдинга химической отрасли" [14]. Взаимодействие более чем 20-ти компаний химической отрасли ("ЕвроХим", "СИБУР", "ФосАгро", "УралХим", "УралКалий" и т.д.) – хороший толчок к разработке инновационных ИТ-продуктов и переходу на новый уровень цифровизации и повышения эффективности деятельности.

Ключевые направления цифровой трансформации предприятий химической отрасли [15]:

- оптимизация производства;
- поддержка удалённых операций;
- сокращение отходов;
- открытие новых возможностей роста;
- безопасность, соответствие нормативным требованиям.

Всё больше цифровые технологии перестают быть вспомогательными инструментами, а становятся основными средствами.

#### **Список использованных источников**

1. Тарасов Иван Владимирович. Индустрия 4.0: понятие, концепции, тенденции развития // Стратегии бизнеса. – 2018. – № 6(50). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/industriya-4-0-ponyatie-kontseptsii-tendentsii-razvitiya> (дата обращения: 27.09.2023).
2. Цифровая трансформация химической промышленности // РИА НОВОСТИ [сайт]. – URL: <https://dc.ria.ru/ips/himprom2/> (дата обращения: 29.09.2023).
3. Череповская Н.А. Анализ внедрения базовых технологий индустрии 4.0 // Вестник РГЭУ РИНХ. – 2020. – № 2(70). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-vnedreniya-bazovyh-tehnologiy-industrii-4-0> (дата обращения: 27.09.2023).

4. Гардингер И.А. Развитие химической отрасли в условиях процессов цифровизации / И.А. Гардингер, В.М. Золотухин // Проблемы экономики и управления: социокультурные, правовые и организационные аспекты: Сборник статей магистрантов и преподавателей КузГТУ. Том третий выпуск. – Кемерово: Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, 2021. – С. 265-269. – EDN KСYGBX.
5. Положенцева Ю.С., Согачева О.В., Бянкин А.С. Мониторинг трендов развития цифровой трансформации промышленного комплекса // Вестник Академии знаний. – 2021. – № 5(46). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/monitoring-trendov-razvitiya-tsifrovoy-transformatsii-promyshlennogo-kompleksa> (дата обращения: 01.10.2023).
6. Цифровая экономика: 2023: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, С.А. Васильковский, К.О. Вишневыский и др.; Нац. исслед. ун-т "Высшая школа экономики". – М.: НИУ ВШЭ, 2023. – 120 с. – 300 экз. – ISBN 978-5-7598-2744-3 (в обл.).
7. ЭКОНС: как современные технологии помогают сделать нижекамские производства СИБУРа более эффективными // Рамблер/новости [сайт]. – URL: <https://news.rambler.ru/gadgets/49350181-ekons-kak-sovremennye-tehnologii-pomogayut-sdelat-nizhnekamskie-proizvodstva-sibura-bolee-effektivnymi/> (дата обращения: 30.09.2023).
8. ЭКОНС: наглядная экономия // СИБУР [сайт]. – URL: [https://magazine.sibur.ru/publication/prod\\_and\\_services/econs-visible-savings/?sphrase\\_id=5333](https://magazine.sibur.ru/publication/prod_and_services/econs-visible-savings/?sphrase_id=5333) (дата обращения: 30.09.2023).
9. СИБУР запустил AR-консультантов на предприятиях клиентов // СИБУР [сайт]. – URL: <https://www.sibur.ru/ru/press-center/news-and-press/SIBUR-zapustil-AR-konsultantov-na-predpriyatiyakh-klientov/> (дата обращения: 01.10.2023).
10. СИБУР выводит собственные IT-разработки на международный рынок // СИБУР [сайт]. – URL: <https://www.sibur.com/ru/press-center/news-and-press/sibur-vyvodit-sobstvennyye-it-razrabotki-na-mezhdunarodnyy-rynok/> (дата обращения: 29.09.2023).
11. Луканина А.С. Применение VR- и AR-технологий в условиях цифровизации и цифровой трансформации топливно-энергетического комплекса / А.С. Луканина, А.А. Конева, А.В. Чернова // Молодёжная Неделя Науки Института промышленного менеджмента, экономики и торговли: Сборник трудов всероссийской студенческой научно-учебной конференции, Санкт-Петербург, 29 ноября – 03 2022 г. Том Часть 2. – Санкт-Петербург: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", 2022. – С. 90-92. – EDN SJNAIJ.
12. Промышленный интернет вещей | СИБУР Digital // СИБУР [сайт]. – URL: <https://www.sibur.digital/products/iiot?ysclid=lnalkwbgfk973319026> (дата обращения: 01.10.2023).
13. Нафиков В.Ш., Ларионова Г.Н. Активация инновационной деятельности промышленного предприятия на примере ООО "ЗАПСИБНЕФТЕХИМ" // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 12-2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktivatsiya-innovatsionnoy-deyatelnosti-promyshlennogo-predpriyatiya-na-primere-ooo-zapsibneftehim> (дата обращения: 01.10.2023).
14. ИЦК "Химия" представил новые проекты в ходе демодня в Череповце // РИА Новости, 18.07.2023 [электронный ресурс]. – URL: <https://ria.ru/20230718/cherepovets-1884917470.html?ysclid=lnarib92nu837567562> (дата обращения: 30.09.2023).
15. Подсухина А.Р., Авруцкая С.Г. Мировые тенденции внедрения цифровых технологий в химической промышленности // Успехи в химии и химической технологии. – 2023. – № 1(263). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovye-tendentsii-vnedreniya-tsifrovyyh-tehnologiy-v-himicheskoy-promyshlennosti> (дата обращения: 03.10.2023).

УДК 336.6

D.M.Kasatkin

### INNOVATION AS A FACTOR DETERMINING THE MARKET VALUE OF PUBLIC COMPANIES

The article examines the impact of innovations carried out by companies on the price of their shares. Both large and small developing companies represented on the stock market. The impact of innovation activity on their development will vary depending on the commercial potential of new developments and the feasibility of their introduction into circulation. The value is also affected by the capitalization of the company, the volume of the stock market on which it is represented and the risks for the company in the event of failure to develop an innovation. The price of shares of small companies with no revenue reacts significantly more to both positive and negative news regarding the success of innovative activities. While large companies, through the diversification of innovative projects, achieve price stability and the impact of innovation on their cost is significant only in some cases.

**Keywords:** innovation, innovative project, investment, stock market, company value, stocks.

Д.М.Касаткин<sup>1</sup>

### ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ РЫНОЧНУЮ СТОИМОСТЬ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ

В статье рассматривается влияние инноваций, осуществляемых компаниями, на цену их акций. На фондовом рынке представлены как крупные, так и небольшие развивающиеся компании. Влияние инновационной деятельности на их развитие будет различным в зависимости от коммерческого потенциала новых разработок и от реалистичности их введения в оборот. На стоимость также оказывает воздействие капитализация компании, объём фондового рынка, на котором она представлена, и риски для компании в случае провала разработки инновации. Цена акций небольших компаний, не имеющих выручки, значительно больше реагирует как на позитивные, так и негативные новости относительно успехов инновационной деятельности. В то время, как крупные компании за счёт диверсификации инновационных проектов достигают ценовой стабильности и влияние инноваций на их стоимость существенно лишь в некоторых случаях.

**Ключевые слова:** инновации, инновационный проект, инвестиции, фондовый рынок, стоимость компании, акции.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-123-126

Инновации, являясь основным конкурентным преимуществом компаний, способны оказывать значительное влияние на их рыночную стоимость. Речь идёт не только о влиянии на ожидания будущих прибылей у инвесторов, но также повышение стоимости акций влияет на финансовые показатели развивающихся компаний, которые не имеют своего коммерциализованного продукта, а, следовательно, не имеют ни выручки, ни прибыли и существовать могут в основном только за счёт либо продажи своих акций по закрытому предложению инвестиционным фондом, либо посредством дополнительного размещения акций на фондовом рынке (допэмиссий), на успешность которых напрямую влияют инновационные успехи компаний, формирующие стоимость их акций.

Стоит не согласиться с мнением, что при осуществлении инноваций невозможно получение операционной прибыли [1, с. 55]. Это лишь тогда, когда компания-инноватор является начинающей и не имеет ни одного продукта, достигшего стадии коммерциализации. В то же время, когда крупная компания осуществляет инновации, то она всегда "застрахована" от неудачи посредством получения прибыли от своих основных инновационных продуктов. В связи с этим, провал реализации одного или даже нескольких проектов не сможет значительно повлиять на её финансовое состояние.

Для малых публичных компаний, которые имеют только инновационную идею или уже полный проект, но находящийся на стадии испытаний, действительно нулевые. Раз-

<sup>1</sup> Касаткин Д.М., аспирант; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В.И. Ульянова (Ленина)", Институт инновационного проектирования и технологического предпринимательства, кафедра прикладной экономики, г. Санкт-Петербург

Kasatkin D.M., Postgraduate; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Electrotechnical University "LETI" named after V.I. Ulyanov (Lenin)", Institute of Innovative Design and Technological Entrepreneurship, Department of Applied Economics, Saint-Petersburg  
E-mail: kasatkin.1997@gmail.com

вивающаяся компания в таком случае может себя обезопасить посредством осуществления инновационной деятельности по нескольким параллельным проектам в смежной области, что сгладит впечатления инвесторов в случае провала одного начинания.

Компания, которая не имеет реализуемых инновационных продуктов, а только проекты, может также привлекать денежные средства через кредитование и иные долговые инструменты финансирования, однако, это будет отражаться на показателях компании и снижать её инвестиционную привлекательность, повышая и без того значительный риск. В целом при вложениях в убыточные развивающиеся компании инвесторы часто смотрят на показатель P/B, который показывает соотношение рыночной стоимости к балансовой стоимости капитала. Наиболее осторожные инвесторы в периоды, когда в экономике доминируют компании стоимости, предпочитают выбирать для инвестиций компании с P/B менее единицы, так как при таком показателе в случае прекращения деятельности, компания сможет за счёт собственных средств выкупить акции у владельцев по приближённой к рыночной цене без существенного ущерба.

Зависимость роста компаний на фондовом рынке от их инноваций достаточно сложно систематизировать. Так, у компаний роста, не имеющих реализуемого продукта, есть следующая последовательность – после объявления о первом успехе инновационного продукта, например, на этапе испытаний. После первого сообщения капитализация резко возрастает, после более последовательного информирования потенциальных инвесторов в течение года стоимость продолжает расти и после этого, ближе к новостям об одобрении или отклонении заявки на коммерциализацию инновации, цена уже не делает существенных скачков при положительном результате, поскольку инвесторы исходят из того, что процесс получения прибыли за счёт нового продукта часто не менее долгий, чем процесс разработки, а также не менее рискованный.

Например, такая ситуация произошла с американской компанией Axsome Therapeutics, которая в конце 2018 г. опубликовала свои новости о перспективных результатах исследований своего кандидата AXSM-05, который направлен на лечение большого депрессивного расстройства и выручка от продаж оценивается примерно в районе 3-5 млрд долл. в год. Благодаря этим новостям стоимость компании сначала увеличилась единожды в четыре раза, а затем в период последующих полутора лет в десять раз, что принесло бы в перспективе владельцам акций компании доход более 1000% прибыли. Однако, с момента достижения пика стоимости компании в 2020 г., акции компании за последующие четыре года так и не смогли преодолеть пиковых значений даже после одобрения ключевых кандидатов в препараты.

Причины именно такого непропорционального роста стоимости компании могут быть следующими. Первоначально покупку акций осуществляют наименее консервативные группы инвесторов, которые отслеживают новости среди развивающихся компаний малой капитализации. Осуществить покупку большого количества акций в короткий промежуток времени у крупной компании по рынку из свободного оборота без изменения цены является невозможной. Ценовые движения заставляют и других инвесторов присмотреться к новостям компании. Увидев там перспективы, они также хотят поучаствовать в инвестировании. После стабильного роста компании на протяжении длительного времени она привлекает розничных инвесторов, которые при определённом освещении новостей в позитивном свете массово скупают акции компании. Это вызывает последнее резкое движение цены вверх, после которого институциональные инвесторы начинают продавать акции, минимизируя риски, что тормозит дальнейший рост стоимости, а затем угасает интерес и розничных инвесторов.

Инновационный продукт, который прошёл испытания, должен пройти процесс коммерциализации, от эффективности которого зависит, сможет ли она стать центром дохода, который, находясь под защитой правового режима интеллектуальной собственности, сможет обеспечивать существенную долю прибыли компании. Важно учитывать, что научный успех в доведении проекта до пригодного к реализации состояния и успех в его коммерциализации это не одно и то же [2, с. 83].

Неоднократно отмечается, что также на стоимость акций компании влияет и продвижение инновационных продуктов на этапе их реализации посредством презентаций новых инновационных продуктов или результатов их разработки [3, с. 36]. С этим стоит согласиться. Особенно среди зарубежных компаний очень популярна в период роста фондового рынка достаточно сильная рекламная кампания, направленная на привлечение частных инвесторов.

Теперь стоит рассмотреть влияние инноваций на рыночную стоимость более крупных компаний. В качестве примера стоит взять немецкую компанию Pfizer. В 2020 г. в разгар пандемии коронавирусной инфекции акции компании на волне общей паники упали до минимума за последние пять лет, а именно до двадцати шести долларов за акцию. Затем, когда компания объявила о разработке вакцины, несмотря на уже имеющуюся рыночную стоимость компании в более ста миллиардов долларов, её капитализация увеличилась в полтора раза. Затем, после одобрения вакцины, когда инвесторы увидели успешный процесс коммерциализации в связи с почти полным отсутствием конкурентов, стоимость акций выросла ещё почти в полтора раза. Однако, в настоящий момент в связи с тем, что мир освободился от коронавирусной инфекции, акции компании снова упали на минимальные значения. Из этого видно, что в случае если крупная компания предлагает инновацию, которая востребована во всём мире и может перевернуть рынок, то даже несмотря на её текущую рыночную оценку, рост в несколько раз является вполне реальным. Крупные инвестиционные фонды, в том числе консервативные, видя очевидность выгоды нового продукта и его уникальность для мирового рынка, массово скупают акции компании вместе с розничными инвесторами, что и приводит к росту рыночной стоимости. Этим также объясняется рост акций компании Tesla с её инновациями в сфере автомобилей.

На российском фондовом рынке из-за его меньших объёмов и отрезанности от мировой финансовой системы сложнее отследить изменение рыночной стоимости компании. Так, некоторые авторы даже не рассматривают инновации в качестве факторов, влияющих на рыночную стоимость компании, отдавая решающую роль дивидендным выплатам [4, с. 148], активам компании [5, с. 2439], EBITDA [6, с. 384], и даже просто количеству розничных инвесторов на фондовой бирже [7, с. 461].

При анализе российского фондового рынка проблематичным будет исследовать влияние инноваций на рыночную стоимость малых компаний, которые не имеют реализуемых инновационных продуктов. Малые развивающиеся компании, которые не имеют выручки, практически не представлены на российском фондовом рынке.

В целом, отмечается малая доля инновационных компаний в общей доле развивающихся компаний в каждом российском регионе. Значения колеблются от 0,96 до 13,2% [8, с. 96], что является крайне незначительным.

Среди российских крупных компаний на фондовом рынке непросто найти примеры влияния инноваций на стоимость компании. Например, СБЕР отлично адаптировал начавшую формироваться как под потребителя, так и для инвестора экосистему. Котировки компании во многом благодаря этому побили исторический максимум, прибавив в стоимости за 2021 г. почти в полтора раза.

На американском фондовом рынке влияние инноваций на стоимость компаний очевидно. В случае если это действительно крупная и востребованная в мире инновация, то она может повлиять на рыночную стоимость также крупного корпоративного гиганта, поскольку к покупке акций присоединяются также крупные институциональные инвесторы. Похожая схема работает и с крупными компаниями российского фондового рынка, когда, например, экосистема СБЕРа была оценена так высоко, что акции покупали как инвестиционные фонды, так и розничные инвесторы.

Инновации влияют не только на бизнес, но и на рыночную стоимость компании. В условиях современной конкуренции за потребителя этот фактор можно отметить даже как наиболее значимый при подборе компании для инвестирования средств. Именно будущая выгода за счёт нововведений имеет максимальный потенциал прибыли, хоть и сопряжённый с большим риском.

#### **Список использованных источников**

1. Валдайцев С.В., Железнов А.С. Влияние крупных технологических инноваций на цену акций публичных компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2011. – № 1. – С. 54-71.
2. Спиридонова Е.А. Ключевые направления оптимизации процесса коммерческого использования интеллектуальной собственности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2013. – № 3. – С. 83-94.
3. Белемаева А.В., Калимуллин Д.М. Анализ значимости оценки инноваций в процессе увеличения капитализации предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 1-1(59). – С. 35-38.

4. Володина А.О. Факторы, влияющие на капитализацию компании // Вестник университета. – 2021. – № 4. – С. 146-151.
5. Янкина И.А., Лежанин А.В. Оценка взаимосвязи финансовых факторов и стоимости российских нефтегазовых компаний // Финансы и кредит. – 2023. – Т. 29. – № 11(839). – С. 2439-2467.
6. Угланова Е.С., Набиева П.Д., Кудрявцева Т.Ю., Артеева В.С. Влияние внутренних факторов на капитализацию компаний // Экономические науки. – 2023. – № 222. – С. 384-390.
7. Французенко П.С. Исследование изменений индекса МосБиржи в зависимости от количества зарегистрированных пользователей // Вестник Академии знаний. – 2022. – № 48(1). – С. 461-466.
8. Пиньковецкая Ю.С. Оценка доли малых инновационных предприятий в российских регионах // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2021. – Т. 11. – № 3. – С. 91-99.

УДК 005.95/96

V.S.Konopleva, A.V.Gerasimova, I.A.  
Konopleva

### IMPROVING THE PERSONNEL SELECTION PROCESS AT A WOODWORKING ENTERPRISE

The article presents the results of a study of the personnel selection process at a wood-working enterprise. The authors analyzed the personnel selection activities, identified problems and developed recommendations for improving the personnel selection process.

**Keywords:** personnel selection, wood-working industry enterprise, stages of personnel selection and recruitment, personal specification, personnel.

В.С.Коноплева<sup>1</sup>, А.В.Герасимова<sup>2</sup>,  
И.А.Коноплева<sup>3</sup>

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОТБОРА ПЕРСОНАЛА НА ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье приведены результаты исследования процесса отбора персонала на деревообрабатывающем предприятии. Авторами анализирована деятельность по отбору персонала, выявлены проблемы и разработаны рекомендации по совершенствованию процесса отбора персонала.

**Ключевые слова:** отбор персонала, предприятие деревообрабатывающей промышленности, этапы отбора и найма персонала, личностная спецификация, персонал.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-127-136

В условиях быстро меняющейся экономической и социальной среды, возрастания конкуренции особое значение приобретают человеческие ресурсы организации, отбор которых необходимо осуществлять с применением научно обоснованной системы технологии данного процесса.

Такая система строится с учётом как внешних для организации (экономическая ситуация в стране и мире, ситуация на рынке труда и пр.), так и внутренних (стадии жизненного цикла организации, её позиции в отрасли/бизнесе и пр.) факторов, предполагает разработку профессиональных и должностных требований, заданных конкретной вакансией, выделение необходимых компетенций (деловых, личностных и прочих качеств) будущего сотрудника, создание или адаптирование эффективных методик отбора и оценки персонала применительно к конкретной организации, расчёт экономического эффекта от их применения.

Современные российские организации нуждаются во внедрении такой системы отбора по ряду причин. Во-первых, отсутствие системного видения процесса отбора персонала нередко приводит к ошибкам, что затем отражается в повышении текучести кадров, росте затрат на наём персонала, снижении производительности труда, увеличении травматизма, формировании негативного имиджа организации и пр.

Во-вторых, зачастую ошибки в отборе персонала возникают в силу использования

<sup>1</sup> Коноплева В.С., доцент кафедры региональной экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, доцент; Западный филиал ФГБОУ ВО "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", г. Калининград

Konopleva V.S., Associate Professor of the Department of Regional Economics and Management, PhD in Economics, Associate Professor; Western branch of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation", Kaliningrad

E-mail: bora-bora@inbox.ru

<sup>2</sup> Герасимова А.В., доцент кафедры социальных технологий, кандидат педагогических наук, доцент; Северо-Западный филиал ФГБОУ ВО "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", г. Санкт-Петербург

Gerasimova A.V., Associate Professor of the Department of Social Technologies, PhD in Pedagogics, Associate Professor; North-Western branch of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation", Saint-Petersburg

E-mail: asya.gerasimova2016@mail.ru

<sup>3</sup> Коноплева И.А., доцент кафедры региональной экономики и менеджмента, кандидат технических наук, доцент; Западный филиал ФГБОУ ВО "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", г. Калининград

Konopleva I.A., Associate Professor of the Department of Regional Economics and Management, PhD in Technical Sciences, Associate Professor; Western branch of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation", Kaliningrad

E-mail: apollo311@mail.ru

в этом процессе неэффективных, устаревших технологий. Так, нередко применяемые технологии отбора персонала в отечественных организациях заимствованы из зарубежной практики, как правило, без учёта специфики российских условий. В ряде случаев эти технологии отбора уже морально устарели и нуждаются в принципиальном обновлении. В российской же научной литературе по экономике труда и теории управления явно недостаточно работ, посвящённых осмыслению новейших технологий отбора персонала. В-третьих, в некоторых организациях не проводятся предварительные расчёты затрат при применении той или иной технологии отбора, что ведёт к лишним финансовым тратам.

Таким образом, актуальность рассмотрения темы процесса отбора персонала обусловлена, в первую очередь, проблемами, с которыми сталкиваются организации в своей практической деятельности: отсутствие отлаженной системы отбора кандидатов на вакантные должности; отсутствие в ряде организаций разработанных требований к кандидатам; несвязанность целей отбора персонала, с одной стороны, с целями и задачами организации на конкретном этапе её развития, с другой; необходимость доработки (корректировки) зарубежных технологий отбора персонала и создания отечественных наработок в этой области; необходимость ознакомления и обучения новым современным технологиям отбора персонала; проведение экономических обоснований при выборе той или иной технологии отбора персонала; проведение экономической экспертизы эффективности отбора персонала; нехватка квалифицированных специалистов, способных качественно провести отбор персонала; субъективизм в оценке претендентов.

Теоретической базой проводимых исследований составили труды учёных, исследовавших процессы отбора персонала, среди которых такие, как Кибанов А.Я. [5], Макарова И.К. [6], Одегов Ю.Г. [8], Борисова А.А. [2], Шапиро С.А. [10], Литвинюк А.А. [9], Маслова В.М. [7], Горленко О.А. [3], Анисимов А.Ю. [1], Дуракова И.Б. [4] и др.

К методам, применяемым в процессе исследований, можно отнести: анализ, синтез, дедукцию, сравнение, наблюдение, опрос.

Целью данной работы является проведения исследования на конкретном предприятии, анализ его деятельности по отбору персонала, выявление проблем и разработка рекомендаций по их минимизации и совершенствованию исследуемого процесса.

#### **Анализ состояния и динамики персонала на исследуемом предприятии**

Исследования по оптимизации процесса отбора персонала проводились на деревообрабатывающем предприятии, расположенном в Северо-Западном экономическом районе нашей страны.

Предприятие с начала своего существования в основном было ориентировано на внутренний потребительский рынок. Однако часть производства была ориентирована на заказы из зарубежных европейских стран, с представителями которых у предприятия до недавнего времени были налажены торговые и экономические связи.

Пандемийный период существенно не отразился на производстве, которое продолжало функционировать в штатном режиме.

Численный состав работающих в организации на 2023 г. составляет 229 чел. Финансовые показатели исследуемого предприятия представлены на Рис. 1.

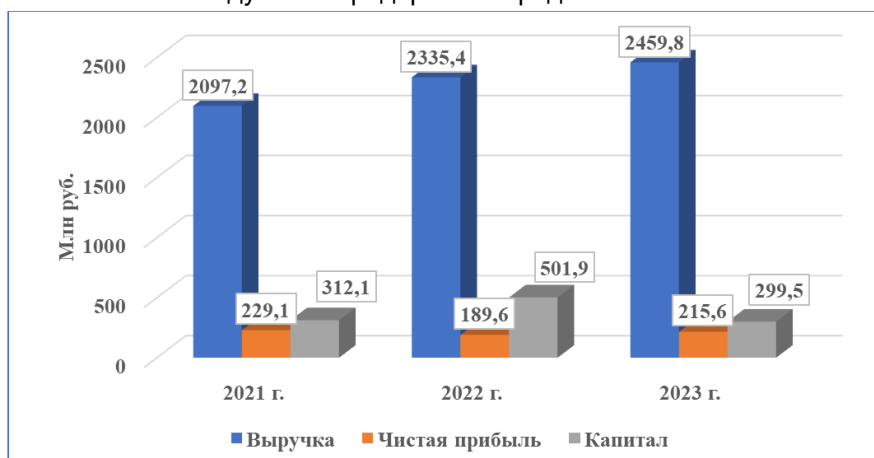


Рисунок 1 – Основные финансовые показатели предприятия

Исходя из основных финансовых показателей, представленных на Рис. 1, можно сделать вывод, что выручка и чистая прибыль увеличиваются с каждым годом. Это озна-



чает, что компания эффективно использует материальные, трудовые и денежные ресурсы, а вот капитал в 2023 г. значительно снизился, что, прежде всего, было связано с геополитической обстановкой, санкционным режимом и разрывом связей с зарубежными потребителями. Это прежде всего относится к Финляндии, с которой у предприятия было налажено тесное взаимовыгодное двустороннее сотрудничество.

Однако именно основная ориентация производства на внутренний рынок позволяет предприятию преодолевать кризисный период.

Далее в Табл. 1 представлены объёмы налогов и сборов, уплаченные предприятием за 2023 г.

Таблица 1 – Уплаченные предприятием налоги и сборы за 2023 г.

Налог на имущество организаций	193 674 руб.
Страховые и другие взносы на обязательное пенсионное страхование, зачисляемые в Пенсионный фонд Российской Федерации	38 993 332 руб.
Налог на добавленную стоимость	82 645 659 руб.
Налог на прибыль	57 605 076 руб.
Страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	2 178 600 руб.
Страховые взносы на обязательное медицинское страхование работающего населения, зачисляемые в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования	12 171 544 руб.
Земельный налог	433 735 руб.
Транспортный налог	503 857 руб.
Итого	194 725 476 руб.

Анализ данных Табл. 1 показал, что предприятие больше всего тратится на уплату налога на добавленную стоимость, налога на прибыль и на страховые и другие взносы на обязательное пенсионное страхование, зачисляемые в Пенсионный фонд Российской Федерации. Эти данные говорят о том, что компания получает значительную прибыль.

Важной составляющей аналитической работы в разрезе исследований по управлению человеческими ресурсами на предприятии было выполнение качественного анализа по категориям, по возрасту, по образованию, по стажу работы и по полу (Табл. 2-6).

Таблица 2 – Характеристика персонала предприятия по категориям работников

Категория персонала	2021	2022	2023	Удельный вес, %			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2021	2022	2023	2021–2022	2022–2023	2021–2022	2022–2023
руководители	19	19	19	7,5	8,3	8,3	0	0	100	100
специалисты	31	31	31	12,2	13,6	13,5	0	0	100	100
другие служащие	55	54	54	21,6	23,7	23,6	-1	0	98,2	100
рабочие	150	124	125	58,8	54,4	54,6	-26	1	82,7	100,8
Всего	255	228	229	100	100	100	-27	1	-	-

Как видно из Табл. 2, процентное соотношение руководителей, специалистов, служащих и рабочих примерно одинаковое за исследуемый период. Также можно указать на то, что в организации преобладают рабочие, примерно 54%. Это связано с тем, что организация занимается производством и выпуском продукции.

Таблица 3 – Характеристика персонала предприятия по возрасту

Возраст	2021	2022	2023	Удельный вес, %			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2021	2022	2023	2021–2022	2022–2023	2021–2022	2022–2023
До 25	12	7	8	4,7	3,07	3,5	-5	1	58,3	114,3
25-29	27	23	23	10,6	10,08	10,04	-4	0	85,2	100
30-39	85	74	74	33,3	32,5	32,3	-11	0	87,06	100
40-49	72	68	67	28,2	29,8	29,3	-4	-1	94,4	98,5
50-59	34	32	30	13,3	14,03	13,1	-2	-2	94,1	93,8
60-64	16	14	15	6,3	6,1	6,6	-2	1	87,5	107,1
65 и ст.	9	10	12	3,5	4,4	5,2	1	2	111,1	120
Всего	255	228	229	100	100	100	-27	1	-	-

Результаты анализа возрастного состава работников предприятия показал незначительные отклонения численности персонала за 3 исследуемых года по возрастным группам. При этом в организации преобладают сотрудники в возрасте от 30 до 49 лет.

Таблица 4 – Характеристика персонала предприятия по образованию

Образование	2021	2022	2023	Удельный вес, %			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2021	2022	2023	2021–2022	2022–2023	2021–2022	2022–2023
высшее	63	53	49	24,7	23,2	21,4	-10	-4	84,1	92,5
незаконченное высшее	1	1	1	0,4	0,4	0,4	0	0	100	100
среднее профессиональное	66	60	56	25,9	26,3	24,5	-6	-4	90,9	93,3
среднее общее	52	45	58	20,4	19,7	25,3	-7	13	86,5	128,9
начальн. профессиональное	68	65	60	26,7	28,5	26,2	-3	-5	95,6	92,3
начальн. общее	5	4	5	10	1,8	2,2	-1	1	80	125
Всего	255	228	229	100	100	100	-27	1	-	-

Анализ образовательного уровня работников предприятия показал, что здесь преобладают сотрудники с начальным профессиональным, средним профессиональным и средним общим образованием. Это указывает на производственное направление функционирования предприятия с упором на рабочие профессии персонала.

Таблица 5 – Характеристика персонала предприятия по стажу работы

Стаж работы	2021	2022	2023	Удельный вес, %			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2021	2022	2023	2021–2022	2022–2023	2021–2022	2022–2023
До 1 года	88	28	31	34,5	12,3	13,5	-60	3	31,8	110,7
1-4 года	38	82	85	14,9	36	37,1	44	3	215,8	103,7
5-9 лет	53	47	38	20,8	20,6	16,6	-6	-9	88,7	80,9
10-14 лет	45	36	36	17,6	15,8	15,7	-9	0	80	100
15-19 лет	26	24	24	10,2	11	10,5	-2	0	92,3	100
20-24 лет	5	11	15	2	4,8	6,6	6	4	220	136,4
Всего	255	228	229	100	100	100	-27	1	-	-

Анализ распределения персонала по стажу показал, что на предприятии в 2022 г. произошло уменьшение сотрудников со стажем работы до 1 года на 60 человек. И в то же время на 44 сотрудника возрос показатель со стажем работы от 1 года до 4 лет и на 6 сотрудников со стажем работы от 20 до 24 лет. Количество других сотрудников со стажем от 5 до 19 лет в динамике с 2021 по 2023 гг. уменьшалось. В целом данная статистика указывает на имеющуюся на исследуемом предприятии текучесть кадров.

Таблица 6 – Характеристика персонала предприятия по полу

Пол	2021	2022	2023	Удельный вес, %			Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2021	2022	2023	2021–2022	2022–2023	2021–2022	2022–2023
мужской	169	151	153	66,3	66,2	66,8	-18	2	89,3	101,3
женский	86	77	76	33,7	33,8	33,2	-9	-1	89,5	98,7
Всего	255	228	229	100	100	100	-27	1	-	-

Как показал анализ, преобладание работников мужского пола связано, прежде всего, с тяжёлыми условиями труда на производстве.

В разрезе исследований был проведён анализ движения персонала на предприятии. Наглядное отображение основных показателей движения персонала представлено

на диаграмме Рис. 2.

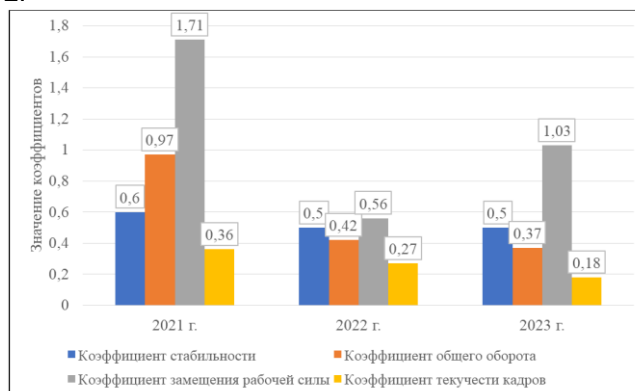


Рисунок 2 – Динамика показателей движения персонала предприятия

По данным диаграмм Рис. 2 можно сделать вывод, что в организации достаточно высокие показатели коэффициента замещения рабочей силы и коэффициента стабильности кадров.

Если коэффициент замещения рабочей силы  $> 1$ , то это свидетельствует не только о возмещении рабочей силы, но и создании новых рабочих мест. Если  $< 1$ , то это означает, что количество рабочих мест сокращается. На исследуемом предприятии коэффициент замещения рабочей силы  $> 1$  в 2021 и 2022 гг., а вот в 2023 г. было некоторое сокращение рабочих мест.

Также можно заметить, что коэффициент стабильности кадров с 2021 по 2022 гг. остался примерно на одном уровне. Данный показатель отражает уровень оплаты труда и степень удовлетворённости работников условиями труда, трудовыми и социальными льготами. Следовательно, в среднем 50% сотрудников удовлетворены своей работой.

Кроме того, мы видим, что коэффициент текучести кадров с каждым годом становится ниже. Но в то же время естественная текучесть – это 3-6% в год, что способствует своевременному обновлению коллектива и не требует особых мер по стабилизации ситуации со стороны руководства и кадровой службы. На исследуемом предприятии текучесть больше данной нормы и составляет в среднем 27%.

#### **Анализ процессов отбора и найма персонала на исследуемом предприятии**

Как показал анализ работы отдела кадров предприятия по поиску и привлечению новых работников, персонал в основном подбирают в кадровых агентствах по заявке руководителей подразделений в случае возникновения потребности в кадрах.

На предприятии существуют определённые требования к должностям, взятые на основе профессиональных стандартов и ЕТКС.

Требования к должностям:

- уровень образования и опыт работы для управленческого персонала;
- опыт работы, наличие образования не ниже среднего профессионального и необходимые допуски для мастеров, электромонтёров, механиков, наладчиков и операторов;
- физическое здоровье и физическая выносливость для укладчиков.

Для работников производства важный критерий отбора – отсутствие медицинских противопоказаний, так как их работа относится к тяжёлым условиям труда.

Первым этапом отбора и найма персонала на исследуемом предприятии является анализ резюме. На основе резюме отдел кадров отбирает претендентов. На втором этапе происходит предварительная беседа по телефону, где оценивается уровень подготовки и личностные качества. На третьем этапе происходит личное интервьюирование с сотрудником отдела кадров, что позволяет получить более подробную информацию о кандидате. На четвёртом этапе происходит собеседование с начальником подразделения, в котором подбирается сотрудник. Далее кандидата отправляют на медицинское освидетельствование. И последним этапом отбора и найма персонала на исследуемом предприятии является принятие решения и оформление необходимых документов.

Проанализировав систему отбора и найма персонала можно сделать вывод, что так как собеседования проходят только в форме личной беседы, не проводятся какие-либо тесты для подтверждения слов кандидата о своей квалификации, что иногда приводит к допуску к профессиональной деятельности сотрудника, не имеющего необходимой

квалификации.

Отдел кадров работает только с внешним рынком труда. Раньше это было почти единственным способом закрыть вакансию. Сейчас способов гораздо больше, если их использовать, то отбор и подбор будет идти быстрее и успешнее.

Проанализировав алгоритм отбора и найма персонала в организации и коэффициент текучести кадров на 2023 г. – 18%, который является достаточно высоким, можно сделать вывод, что на предприятии не ведётся систематической работы по привлечению, прежде всего, мотивированных кандидатов.

Для выявления проблем в процессе отбора персонала на исследуемом предприятии было проведено анкетирование работников, в котором приняло участие 65 чел. – сотрудники отдела кадров (3 чел.) и остальные рабочие. В анкете были представлены следующие вопросы:

1. Проводится ли комплекс мероприятий по отбору и найму персонала?
2. Существует ли в организации положение об отборе и найме персонала?
3. Считаете ли Вы целесообразным разработать положение об отборе и найме персонала?
4. Чем затрудняется работа при выполнении задач по отбору и найму персонала?
5. Что может сделать организация, чтобы заинтересовать сотрудников?
6. Ваши предложения по взаимодействию между подразделениями в процессе отбора и найма персонала?

Результаты анкетирования по первым трём вопросам (указаны на диаграмме под номерами) представлены на Рис. 3.

По 4, 5, 6 вопросам анкеты материалы были собраны и учтены при разработке рекомендаций.

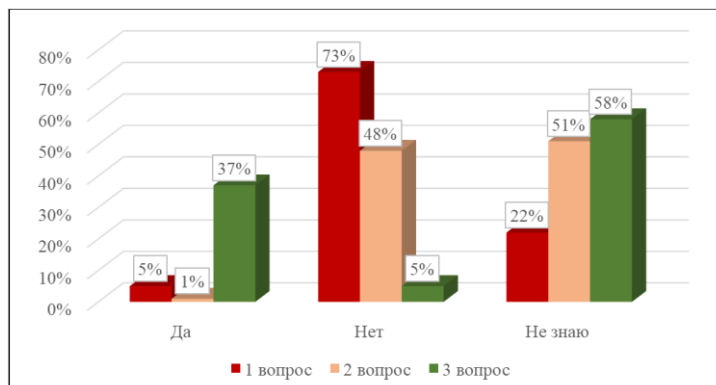


Рисунок 3 – Результаты анкетирования работников предприятия

Проведя анализ заполненных анкет было выявлено, что больше половины сотрудников не знают, существует ли положение об отборе и найме персонала, другая половина сотрудников говорит, что нет данного положения. Также больше половины сотрудников считают, что целесообразно разработать положение об отборе и найме персонала, так как, практически, все работники указали, что комплекс мероприятий по отбору и найму персонала не проводится.

Кроме того, сотрудники отдела кадров отметили, что положение об отборе и найме персонала помогло бы облегчить работу по отбору персонала для закрытия имеющихся вакансий, представленных в Табл. 7.

Таблица 7 – Вакансии, открытые на предприятии в 2023 г.

Наименование вакансии	Средняя заработная плата, руб.
укладчик изделий из ДСП	44 200
водитель погрузчика	56 800
наладчик деревообрабатывающего оборудования	60 600
менеджер по работе с клиентами	50 000
оператор на автоматических и полуавтоматических линиях	45 000
резчик шпона	49 900

Данные Табл. 7 показывают, что на предприятие в основном требуются рабочие, но также присутствуют вакансии менеджера по работе с клиентами.

В процессе исследований также были проанализированы показатели отбора и подбора персонала, представленные в Табл. 8.

Таблица 8 – Показатели оценки отбора и подбора персонала на предприятии

Показатель	2021	2022	2023	Абсолютное изменение	
				2021/2022	2022/2023
1. Коэффициент отбора	0,63	0,82	0,84	0,19	0,02
2. Коэффициент закрепления кадров	0,65	0,88	0,86	0,23	-0,02
3. Качество подбора, %	70,0	72,2	72,1	2,2	-0,1
4. Процент сотрудников, получивших продвижение, %	18,2	20,3	21,7	2,1	1,4
5. Коэффициент закрываемости вакансий	51,2	62,7	65,1	11,5	2,4

Показатели, приведённые в Табл. 8, имеют средние значения по отрасли, что указывает на недостаточно отлаженную работу по привлечению персонала на предприятие.

Кроме того, анализ работы отдела кадров выявил недостаточно тесную работу специалистов-кадровиков по взаимодействию со структурными подразделениями, куда перенаправляются вновь принятые работники. Как показали исследования, работа отдела кадров ограничивается отбором, заключением трудового договора с сотрудниками и перенаправлением их на рабочие места. Все остальные мероприятия, связанные с адаптацией, обучением вновь принятых работников, их сопровождением в процессе профессиональной деятельности перекладываются на руководителей структурных подразделений.

#### Рекомендации по совершенствованию процесса отбора персонала на исследуемом предприятии

Выполненный анализ проблемных зон предприятия по привлечению и отбору персонала на предприятии позволил разработать ряд рекомендаций по совершенствованию процесса отбора, которые представлены в Табл. 9.

Таблица 9 – Мероприятия по совершенствованию процесса отбора персонала на исследуемом предприятии

Выявленная проблема	Мероприятия	Ожидаемые результаты
1. Несоответствие между штатным расписанием и действительной численностью сотрудников	1. Использование специализированных сайтов по подбору персонала 2. Обращение в агентство по найму 3. Обращение в службы занятости	Обеспечение персоналом вакантных должностей
2. Отсутствует положение об отборе и найме персонала	1. Разработать положение об отборе и найме персонала	Совершенствование методического обеспечения процесса отбора персонала
3. Нарушение порядка действий в процессе отбора и найма персонала	1. Разработать комплекс мероприятий по отбору и найму персонала с опорой на профессиональные стандарты и единый тарифно-квалификационный справочник должностей специалистов и служащих	Чёткое понимание действий в процессе отбора и найма персонала

Рассмотрим каждую рекомендацию, представленную в Табл. 9, более подробно.

Проблема 1. Несоответствие между штатным расписанием и действительной численностью сотрудников.

Для решения данной проблемы предлагается привлекать кандидатов с помощью внешних источников, расширив инструментарий поисков.

Например, привлекать кандидатов с помощью стажировок, профессиональных конкурсов, использовать рекомендательный рекрутинг, создавать базу кадрового резерва. Предприятию необходимо внедрить новые способы подбора персонала и использовать их вместе с классическими вариантами.

Проведённые расчеты финансовых затрат на привлечение персонала из трёх основных источников – биржи труда, свободного рынка, кадровых агентств показали, что самый дешёвый способ подбора персонала – это биржа труда, а самый удобный – и по соотношению стоимости и качества отбора кадров – это свободный рынок.

Однако, как показал опрос работников отдела кадров, на исследуемом предприя-

тии используют метод отбора персонала через кадровые агентства, что экономически неэффективно. Руководству было предложено внедрить в процесс отбора персонала, в качестве основного, поиск и привлечение работников посредством инструментов свободного рынка труда. При этом не отказываясь и от кадровых агентств для поиска и отбора специалистов узкого профиля.

Проблема 2. Отсутствует положение об отборе и найме персонала.

Для решения данной проблемы было разработано положение об отборе и найме персонала, которое формализует процесс приёма новых работников в штат предприятия и позволит устранить причины недопонимания между отделом кадров и линейными руководителями-заказчиками нового персонала.

Разработанное положение позволило внедрить единый стандарт подбора персонала на предприятии. В нём чётко прописаны процедуры подачи заявок от подразделений, приведено описание инструментов и источников поиска кандидатов, представлены процедуры собеседования, разработана шкала оценки кандидатов, сроков поиска, отчётности и ответственности сторон.

Проблема 3. Нарушение порядка действий в процессе отбора и найма персонала.

Проанализировав штатное расписание исследуемого предприятия и фактическое число сотрудников на 2023 г., был сделан вывод, что необходимо подобрать 8 сотрудников на должность "Укладчик изделий из ДСП".

Для активизации процесса привлечения и отбора кадров по указанным вакансиям был разработан, согласован с руководством и внедрён на основе профессионального стандарта 23.036 "Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, мебельное производство. Сборка изделий мебели из древесных материалов" комплекс следующих мероприятий:

1. Разработана должностная инструкция, отсутствующая на период исследований, содержащая перечень задач, функций, прав и ответственности работника.

2. Разработана личностная спецификация, содержащая требования к работнику, претендующему на данную должность, представленная в Табл. 10.

Таблица 10 – Личностная спецификация укладчика изделий из ДСП

Перечень требований к работнику	Требуемые качества		
	Основные	Желательные	Противопоказания
1. Физический облик	Женщина или мужчина от 20 до 30 лет	Мужчина 25 лет	Наличие вредных привычек (наркомания, алкоголизм, курение), инвалидность, психические заболевания
2. Достижения (образование, квалификация, опыт работы, стаж)	Среднее профессиональное образование, опыт работы от 1 года	Среднее профессиональное образование и программы профессиональной подготовки по профессиям рабочих, программы переподготовки рабочих, опыт работы от 1 года	
3. Интеллект (ум, смекачка)	-	-	
4. Специальные способности	-	-	
5. Черты характера	Ответственность, самостоятельность	Неконфликтность, инициативность, ответственность	
6. Интересы	Интерес к карьерному, профессиональному росту	Интерес к карьерному, профессиональному и материальному росту	
7. Внешние условия (домашние, социально-бытовые)	-	Служба в армии	-

3. Составлены объявления для публикации в средствах массовой информации о наличии вакантных должностей в данной организации.

4. Разработана форма анкеты кандидата на вакантную должность с указанием тех реквизитов, которые, как считают в организации, дадут наиболее полное представление о претенденте ещё до личной встречи с ним.

5. Произведён предварительный отбор кандидатов на должности на основании анализа сообщений о них, полученных по телефону, резюме и анкет кандидата на должность, отсеяв тем самым заведомо неподходящих людей.

6. Составлено письмо-приглашение на собеседование тех кандидатов, которые

прошли предварительный отбор.

7. Изучена существующая система методов отбора и оценки претендентов предприятия, из которой отобраны наиболее приемлемые методы для каждой должности по штатному расписанию.

8. Разработаны и представлены на утверждение руководству предприятия подготовительные мероприятия для проведения собеседования, включающие, кроме выработки стратегии собеседования, выбор и подготовку помещения, приглашение необходимых сотрудников из других подразделений, руководителя организации и т.п.

9. Разработана и утверждена форма оценочного листа собеседования, который должен быть использован сотрудником отдела кадров в ходе собеседования для кратких пометок, замечаний, касающихся кандидата. Форма оценочного листа представлена на Рис. 4.

10. Разработаны рекомендации по анализу собеседования с кандидатом с точки зрения полноты и достоверности информации, корректности вопросов, логичности беседы и т.п.

11. Произведён первичный тестовый отбор кандидатов на основе вышеперечисленных рекомендаций. Отобраны несколько кандидатов, в наибольшей степени отвечающих требованиям к работникам по конкретной должности. Отобранные кандидаты по согласованию с сотрудниками отдела кадров были рекомендованы руководству для заключения договоров.

Оценочный лист кандидата при проведении собеседования				
Свободная вакансия:	Укладчик изделий из ДСП			
Ф.И.О. кандидата:				
Ф.И.О. и должность интервьюера:	менеджер по персоналу			
Дата оценки:				
Время прихода:	назначено:	13:00	фактическое:	12:50
Оцениваемое качество		Балл от 1 до 5	Комментарии	
Оценка первого впечатления				
Внешний вид				
Профессиональные качества				
Знание продукта				
Поведение, личные качества				
Способность презентовать себя, свой товар и т. п.				
Коммуникабельность				
Энергичность				
Настойчивость				
Способность к аргументации				
Ориентация в незнакомой обстановке				
Общее впечатление: _____				
Вывод: _____				
Собеседование провел(а): менеджер по персоналу _____				

Рисунок 4 – Оценочный лист кандидата при проведении собеседования

После внедрения разработанных мероприятий вновь был проведён опрос тех же сотрудников, которые принимали участие в первом анкетировании (всего 65 чел. – сотрудники отдела кадров (3 чел.) и остальные рабочие.

Первые три вопроса дублировали первую анкету, а 4-й вопрос был направлен на проверку удовлетворённости сотрудников положением дел после внедрения мероприятий.

1. Проводится ли комплекс мероприятий по отбору и найму персонала?
2. Существует ли в организации положение об отборе и найме персонала?
3. Считаете ли Вы, что разработанное положение об отборе и найме персонала положительно сказывается на повышении качественного состава работников?
4. Заметили ли Вы улучшения в процессах отбора и найма персонала, после внедрения мероприятий и прихода новых сотрудников в Ваше подразделение?

Результаты анкетирования по всем вопросам (указаны на диаграмме под номерами) представлены на Рис. 5.

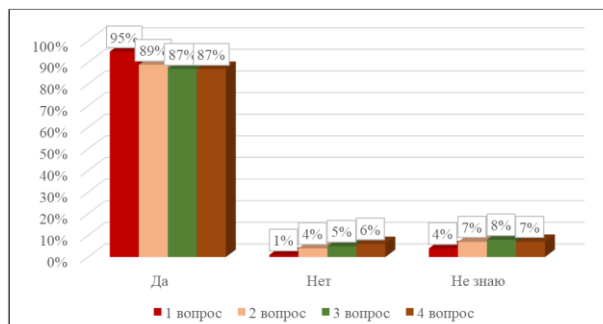


Рисунок 5 – Результаты анкетирования работников предприятия

Как показал анализ анкет, в целом сотрудники довольны переменами, которые произошли на предприятии. Подавляющее большинство опрошенных положительно восприняли новые подходы к отбору и найму персонала, на примере приёма на работу новых сотрудников, что указывает на повышение эффективности работы отдела кадров, повышение качества принятых на предприятие работников и, соответственно, повышение эффективности функционирования предприятия в целом.

### Заключение

Основная задача любого руководителя – найти и удержать высококвалифицированных специалистов, которые будут работать в составе персонала компании и вести её к достижению стратегических и оперативных целей. Без отбора лучших работников невозможно развитие бизнеса и расширение его места на рынке.

Ключевой составляющей всего процесса отбора и найма персонала является выявление тех кандидатов, которые имеют наибольший потенциал развития на фоне всех остальных и органично вписываются в команду. Для этого используют различные инструменты, каждый из которых основан на индивидуальном подходе к соискателю.

Как показали проведённые исследования, совершенствование процесса отбора персонала должен представлять собой чёткий алгоритм действий с момента заявки на потребность в новых кадрах и до направления сотрудника в подразделение к своему непосредственному руководителю. Совершенствование процесса отбора персонала позволит повысить уровень организационной стабильности и эффективности работы сотрудников и организации.

### Список использованных источников

1. Анисимов А.Ю. Управление персоналом организации: учебник для вузов / А.Ю. Анисимов, О.А. Пятаева, Е.П. Грабская. – Москва: Издательство Юрайт, 2023 – 278 с.
2. Борисова А.А. Подбор и адаптация персонала: Учебник / А.А. Борисова, Т.Г. Озерникова, В.А. Виниченко – Москва: КноРус, 2023. – 404 с.– ISBN 978-5-406-11470-4.
3. Горленко О.А. Управление персоналом: учебник для вузов / О.А. Горленко, Д.В. Ерохин, Т.П. Можяева. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 217 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16215-8.
4. Дуракова И.Б. Управление персоналом. Учебник / И.Б. Дуракова. – Москва: ИНФРА-М, 2009. – 393 с.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А.Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – Москва: ИНФРА-М, 2023 – 695 с.
6. Макарова И.К. Управление персоналом: Наглядные учебно-методические материалы / И.К. Макарова – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2006. – 98 с.
7. Маслова В.М. Управление персоналом: учебник и практикум для вузов / В.М. Маслова. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023 – 451 с.
8. Одегов Ю.Г. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход: Учебно-практическое пособие / Ю.Г. Одегов, К.Х. Абдурахманов, Л.П. Котова – М.: Издательство "Альфа-Пресс", 2011. – 752 с.
9. Современные технологии управления персоналом: учебник / А.А. Литвинюк, Л.С. Бабынина, Л.Н. Иванова-Швец [и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук А.А. Литвинюка. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 220 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-16-017618-5.
10. Шапиро С.А. Управление человеческими ресурсами: Учебное пособие / С.А. Шапиро. – Москва: КноРус, 2023. – 347 с. – ISBN 978-5-406-11518-3.



УДК 338.465.2

M.A.Laboskin, V.V.Nikolaev

**COMPARATIVE ANALYSIS OF AUDIT,  
COMPLIANCE AND FORESIGHT IN THE  
FRAMEWORK OF ENSURING THE ECO-  
NOMIC SECURITY OF THE ORGANIZA-  
TION**

The article presents a comparative analysis of audit, compliance and foresight as the most important tools of internal control ensuring economic security. The paper presents a comparison of the use of these tools on various grounds and, based on the analysis, presents conclusions.

**Keywords:** audit, compliance, preventive, management, internal control, economic security

М.А.Лабоскин<sup>1</sup>, В.В. Николаев<sup>2</sup>

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ АУДИТА,  
КОМПЛАЕНСА И ФОРЕНЗИКА В РАМКАХ  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗ-  
ОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье представлен сравнительный анализ аудита, комплаенса и форензика, как важнейших инструментов внутреннего контроля, обеспечивающих экономическую безопасность. В работе приведено сравнение использования данных инструментов по различным признакам и исходя из анализа представлены выводы.

**Ключевые слова:** аудит, комплаенс, форензик, менеджмент, внутренний контроль, экономическая безопасность.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-137-140

Вопросы обеспечения экономической безопасности стоят не только на макроэкономическом уровне в соответствии с Указом Президента Российской Федерации [1] и геополитическими событиями, но и на уровне отдельно взятого предприятия. Искажение финансовой отчётности ведёт к высоким рискам принятия неверных управленческих решений. В масштабах государства это может привести к снижению уровня экономики [5].

При этом в обеспечение экономической безопасности вкладывается не только проверка движения финансовых потоков и соблюдение требований законодательства, но и выявление угроз мошенничества или коррупции. Поэтому один из важнейших этапов обеспечения экономической безопасности предприятия является организация внутреннего контроля, проводимая в рамках аудита, комплаенса или, при необходимости, форензика. Каждый из данных инструментов имеет свою определённую цель и поставленные задачи в рамках проверки функционирования организации.

В работе рассматриваются теоретические аспекты применения различных инструментов внутреннего контроля с целью обеспечения экономической безопасности организации, которые позволят дальнейшее развитие данного направления.

Теоретическую основу работы составляют научные статьи и нормативно-правовые источники, которые взяты за основу. Систематизация и типологический подход помогли организовать представления об аудите, комплаенсе и форензике, а также выявить их особенности применения в различных сферах. Однако важно также рассмотреть практическое применение этих инструментов, чтобы получить эмпирический опыт для дальнейших исследований в этой области. Такое исследование будет актуальным и своевременным, поскольку позволит изучить накопленный опыт на практике.

Основным инструментом в обеспечение экономической безопасности является контроль за деятельностью организации, компании, предприятия, движением финансовых средств, выполнения всех требований, установленных государством, а также выявления мошеннических схем внутри организации, компании, предприятия.

<sup>1</sup> Лабоскин М.А., доцент кафедры таможенного администрирования, кандидат юридических наук; Северо-Западный институт управления – филиал РАНХиГС), г. Санкт-Петербург

Laboskin M.A., Associate Professor of the Department of Customs Administration, PhD in Legal Sciences; North-West Institute of Management – branch of RANEPА, Saint-Petersburg  
E-mail: laboskin-ma@ranepa.ru

<sup>2</sup> Николаев В.В., доцент кафедры таможенного администрирования, кандидат экономических наук; Северо-Западный институт управления – филиал РАНХиГС, г. Санкт-Петербург

Nikolaev V.V., Associate Professor of the Department of Customs Administration, PhD in Economics; North-West Institute of Management – branch of RANEPА, Saint-Petersburg  
E-mail: nikolaevv@list.ru

В связи с этим, в качестве основных инструментов обеспечения экономической безопасности будут выступать аудит, комплаенс и форензик, представленные на Рис. 1.

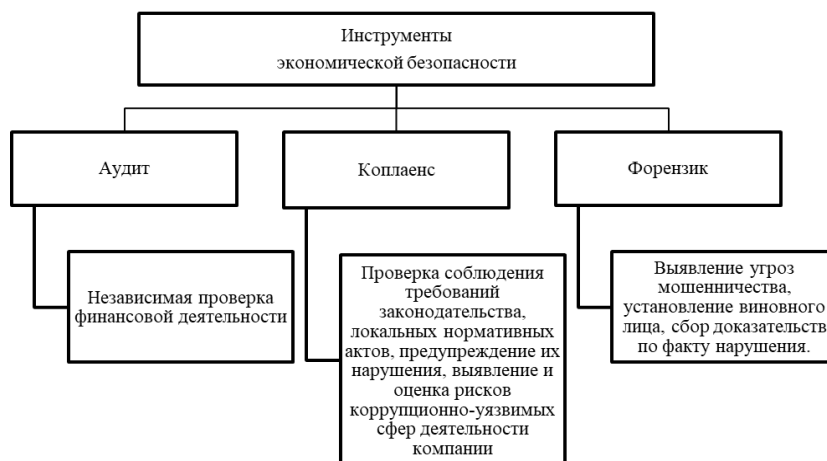


Рисунок 1 – Инструменты экономической безопасности

Как видно из Рис. 1, все три инструмента применяются с одной целью – обеспечение экономической безопасности. При этом если аудит и комплаенс при применении идут, как правило, параллельно, то форензик применяется по результатам уже проведённого аудита и комплаенса.

Задачи аудита, комплаенса и форензика представлены в Табл. 1.

Таблица 1 – Задачи проведения аудита, комплаенса и форензика

Аудит	Комплаенс	Форензик
<ul style="list-style-type: none"> <li>- проверка бухгалтерской отчётности;</li> <li>- проверка движения денежных средств;</li> <li>- отчёт о финансовой деятельности предприятия;</li> <li>- анализ деятельности финансовой службы и бухгалтерии;</li> <li>- другие задачи в соответствии с договором</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- рассмотрение действующей нормативно-правовой базы в зависимости от направления и специфики деятельности;</li> <li>- своевременное выявление рисков, нарушения законодательства;</li> <li>- подготовка предложений по устранению ошибок и минимизации рисков;</li> <li>- оптимизация работы правовой службы предприятия и различных отделов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- противодействие возникновению риска мошенничества и коррупции в организации;</li> <li>- проведение всестороннего аудита и комплаенса</li> </ul>

Исходя из представленных задач все три направления сводятся к единому понятию аудит, определение которого приведено в ГОСТе. В соответствии с ГОСТ Р ИСО 19011-2021 "Оценка соответствия. Руководящие указания по проведению аудита систем менеджмента", аудит – это "систематический, независимый и документируемый процесс получения свидетельств аудита и объективного их оценивания с целью установления степени выполнения согласованных критериев аудита" [3].

Таким образом, вне зависимости от того, какой инструмент контроля применяется – аудит, комплаенс или форензик, это будет независимый, документальный процесс, соответствующий поставленным задачам.

В результате все три системы для организации можно представить, как два направления, представленных на Рис. 2.

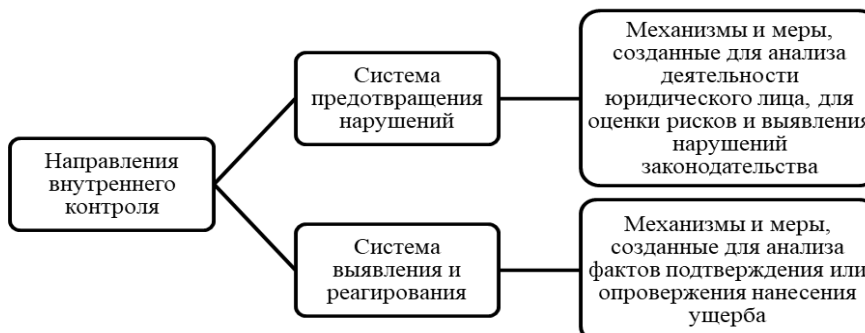


Рисунок 2 – Направления внутреннего контроля [7]

Данные инструменты в своей работе используют не только организации, фирмы, компании различных организационно-правовых форм, но и госорганы. При этом применение данных видов контроля производится как внешними организациями, аудиторскими фирмами, так и собственными силами, с привлечением внутрифирменных подразделений. В качестве специалистов, осуществляющих проверки, будут привлекаться: при проведении аудита – аудиторы, эксперты, при комплаенсе – аудиторы, юристы или комплаенс-контролёр; при форензике – юристы, лица, имеющие опыт оперативно-розыскной деятельности в сфере борьбы с должностными преступлениями и преступлениями коррупционной направленности.

Сравнительный анализ аудита, комплаенса и форензика в контексте обеспечения экономической безопасности организации позволяет выявить их основные отличия и сходства, представленные в Табл. 2.

Таблица 2 – Сравнительный анализ аудита, комплаенса и форензика

	Аудит	Комплаенс	Форензик
Основное назначение	Проверка финансовой отчётности и процессов управления с целью выявления ошибок, мошенничества и неправильных действий	Обеспечение соблюдения внутренних и внешних нормативов, правил и законов, применимых к деятельности организации	Расследование финансовых преступлений, мошенничества и коррупции, а также сбор доказательств по данным деяниям
Основные методы	Анализ финансовых данных, оценка внутренних контрольных систем, проведение проверок	Разработка политик и процедур соответствия, обучение персонала, мониторинг соблюдения правил	Анализ данных, сбор информации, интервью с участниками, экспертизы и т.д.
Вклад в экономическую безопасность	Предотвращение финансовых потерь и рисков, связанных с неправомерными действиями и недостаточным управлением	Предотвращение штрафов, санкций и репутационных ущербов, связанных с нарушениями законодательства	Выявление и пресечение финансовых преступлений, защита активов и репутации организации

Сравнительный анализ этих подходов позволяет организациям лучше понять, какие инструменты и методы использовать для обеспечения своей экономической безопасности в соответствии с их потребностями и характером деятельности.

Проведение аудита, комплаенса или форензика сторонними организациями проводится только в соответствии с договором возмездного оказания услуг.

Необходимость и периодичность проверок определяется в зависимости от направлений деятельности предприятий, масштабов и выявленных рисков. По рекомендациям аудит проводится не реже одного раза в полгода, внутренний и обязательный – раз в год для крупных и финансовых организаций, комплаенс при необходимости, для организаций, работающих во взаимодействии с государственными органами или участвующих в госзакупках, также раз в год, форензик – в случае обнаружения рисков в ходе проверок.

В ходе проведения проверок немаловажным представляется факт выявления нарушений законодательства. В процессе проведения аудиторской проверки выявление нарушения законодательства является вспомогательной функцией, в то время как при проведении комплаенса и форензика выявление нарушений законодательства является основной функцией, что в конечном итоге ведёт к привлечению нарушителей к дисциплинарной, административной, уголовной ответственности.

Как отмечает Турищева Т.Б., "в связи с этим аудитор, комплаенс-контролёр при необходимости могут быть свидетелями в суде, а лицо, осуществляющее форензик, как правило, выступает в суде в качестве эксперта (в Российской Федерации согласно процессуальному законодательству – эксперта или специалиста)" [10].

Завершающим этапом проведения проверок будет являться отчёт. Разница в формах отчёта представлена в Табл. 3.

Таблица 3 – Формы отчёта аудита, комплаенса и форензика [4]

Аудит	Комплаенс	Форензик
Форма, в которой выражает мнение аудитор, установлена Международными стандартами аудита либо иными нормативными требованиями	Специализированный отчёт, в оговорённой форме	Специализированный отчёт, содержащий элементы по обвинению в мошенничестве и предназначенный для удовлетворения каких-либо предписанных общественных норм

Исходя из проведенного сравнения можно делать следующие выводы.

1. Аудит, комплаенс, форензик являются инструментами обеспечения экономической безопасности.
2. Аудит, комплаенс, форензик являются как формами контроля, так и инструментами обеспечения экономической безопасности.
3. Аудит, комплаенс может применяться как независимо друг от друга, так и в связке, форензик применяется, как правило, по результатам проведенного аудита и комплаенса.
4. Аудит, комплаенс может проводиться как внешний, так и внутрифирменный, форензик – только внешний.
5. Нормативно регулируются: законодательно – аудит (Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности"), комплаенс (антимонопольный – Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ "О защите конкуренции", антикоррупционный – статья 13.3 Федерального закона от 25.12.2008 № 273-ФЗ "О противодействии коррупции", налоговый – пункт 7 статьи 105.26 Налогового кодекса РФ); форензик нормативно не регулируется.
6. В настоящее время имеет место фрагментарное закрепление прав и обязанностей компаний по созданию практик комплаенса и форензика. Государство не устанавливает обязанности по внедрению комплаенса и форензика и не применяет санкции за их отсутствие, не определяет преимущества тем организациям, компаниям, которые их внедряют.

#### Список использованных источников

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 "О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года".
2. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" (с изменениями и дополнениями) / Правовой портал "КонсультантПлюс".
3. ГОСТ Р ИСО 19011-2021 Оценка соответствия. Руководящие указания по проведению аудита систем менеджмента (Переиздание) / Электронный фонд правовой и нормативно-технической информации – docs.cntd.ru.
4. Городилов М.А. Форензик как разновидность экспертно-аналитической и аудиторской деятельности / М.А. Городилов, Н.А. Шкляева // Аудиторские ведомости. – 2018. – № 1. – С. 12-19.
5. Левченко М.Н. Форензик и комплаенс – современные инструменты борьбы с экономическими преступлениями / М.Н. Левченко, Н.И. Корда // Сборник материалов XXII Международной научно-практической конференции "Смирновские чтения – 2023", Санкт-Петербург, 22–24 марта 2023 года / Международный банковский институт имени Анатолия Собчака. Том Часть 1. – Санкт-Петербург: Международный банковский институт имени Анатолия Собчака, 2023. – С. 96-103.
6. Исмаилова Н.Я. Роль внутреннего аудита в осуществлении комплаенс-контроля / Н.Я. Исмаилова // Экономика и социум. – 2022. – № 10-2(101). – С. 340-343.
7. Свиридюк Ю.Г. Безопасность и комплаенс: сходство и различие / Ю.Г. Свиридюк // Вестник Луганского государственного университета имени Владимира Даля. – 2022. – № 1(55). – С. 155-163.
8. Тарасова Л.С. Направления и инструменты проведения финансовых расследований (forensic) / Л.С. Тарасова, С.Е. Витун, М.А. Цветкова // Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст: Сборник научных статей / Редколлегия: М.Е. Карпицкая (гл. ред.) [и др.]. – Гродно: Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, 2022.
9. Турищева Т.Б. Аудиторская проверка автономных учреждений на базе комплаенс-рисков / Т.Б. Турищева // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2022. – № 4. – С. 113-116.
10. Шкляева Н.А. Форензик: понятие, особенности, история возникновения и развития новой услуги / Н.А. Шкляева, М.А. Городилов // Аудит. – 2019. – № 6. – С. 16-21.

УДК 338.22.021.4

E.D.Pasechnic

### CUSTOMER LIFE CYCLE MANAGEMENT OF CAR DEALERS USING INNOVATIVE IT PLATFORMS

The system of standards used in dealerships for the sale and maintenance of cars is considered. The procedures of the company's interaction with customers at the stage of sale and after-sales service are investigated. Recommendations on the implementation of the process approach in the quality management system of the enterprise, taking into account modern conditions, are given. The possibility of import substitution of software products for customer service support is considered. It is shown that the introduction of a process approach in the management of car sales and after-sales service allows you to automate the process of interaction between the manager and the client, reduce the number of errors in the work and, as a result, improve the quality of customer service.

**Keywords:** quality standards, process approach, digital transformation, business process, customer lifecycle.

Е.Д.Пасечник<sup>1</sup>

### УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ КЛИЕНТОВ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДИЛЕ- РОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИННОВАЦИОН- НЫХ ИТ-ПЛАТФОРМ

Рассмотрена система стандартов, применяемых в дилерских центрах по продаже и обслуживанию автомобилей. Исследованы процедуры взаимодействия компании с клиентами на стадии продажи и послепродажного обслуживания. Приведены рекомендации по внедрению процессного подхода в систему менеджмента качества предприятия с учётом современных условий. Рассмотрена возможность импортозамещения программных продуктов по сервисной поддержке клиентов. Показано, что внедрение процессного подхода в управление продажами автомобилей и послепродажное обслуживание позволяет автоматизировать процесс взаимодействия менеджера с клиентом, снизить количество ошибок в работе и, как следствие, повысить качество обслуживания клиентов.

**Ключевые слова:** стандарты качества, процессный подход, цифровая трансформация, бизнес-процесс, жизненный цикл клиента.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-141-145

Главным отличием в работе официального дилерского центра по продаже и обслуживанию автомобилей является наличие системы стандартов [1]. Стандарты официального дилера являются очень важным элементом в обеспечении всех ключевых бизнес-процессов, происходящих внутри дилерского центра. Данные стандарты предъявляются к дилерам автопроизводителями, они ориентированы на повышение качества обслуживания и удовлетворённости в соответствии с целевой аудиторией автомобильного бренда.

Какие цели преследуют автопроизводители, когда к своей дилерской сети проявляют стандарты? В первую очередь, подобные стандарты позволяют повысить эффективность бизнес-процессов и функционирования дилера. Во-вторых, дилерские стандарты способствуют объективной оценке работы дилерской сети в целом и конкретных дилеров в частности. Как следствие, представительство автопроизводителя на территории России на основе полученных данных имеет возможность получения объективных данных о качестве работы дилерских центров, составления внутреннего рейтинга [2].

В настоящее время происходит значительная трансформация рынка автомобильного бизнеса, которая прежде всего связана с уходом многих автопроизводителей с российского рынка, а также с фактическим отказом в сервисной поддержке [3], [4]. Многие бизнес-процессы в компаниях автомобильного бизнеса потерпели существенные изменения. Например, можно отметить, что дилеры таких брендов как "Volkswagen", "Audi", "Mercedes-Benz" на текущий момент остались без сервисной поддержки, что привело к отсутствию официальных поставок запасных частей и материалов. Например, в концерне

<sup>1</sup> Пасечник Е.Д., ассистент кафедры бизнес-информатики; ФГБОУ ВО "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург  
Pasechnic E.D. Assistant of the Department of Business Informatics; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Institute of Technology (Technical University)", Saint-Petersburg  
E-mail: kate.pasechnik@yandex.ru

"Volkswagen" для сервисного обслуживания применяется система "ElsaWin", использование которой было ключевым в организации бизнес-процессов обслуживания автомобилей таких марок как "Volkswagen", "Audi", "Skoda", "Porsche". Наряду с "ElsaWin" в качестве справочной информационной системы используется "ЕТКА" – электронный каталог запасных частей и компонентов. В связи с уходом с российского рынка концерна "Volkswagen" и фактического прекращения сервисной поддержки данные информационные системы стали недоступны для российских дилеров.

Ещё одним из фактов трансформации рынка является то, что в настоящих реалиях большинство автомобильных холдингов, таких как "Рольф", "Ключавто", "Максимум", "МЕГА-АВТО", переориентировались на работу с китайскими автомобильными брендами. Китайские автопроизводители сравнительно недавно стали завоёвывать российский рынок, поэтому на данный момент ещё окончательно не понятно, какие именно китайские бренды станут наиболее востребованными на российском автомобильном рынке. Таким образом, в современных реалиях российские автомобильные холдинги выбрали мультибрендовую стратегию для работы своих дилерских центров с возможностью быстрой переориентации на другие автомобильные бренды [5]. На данный момент всё чаще российские автохолдинги разрабатывают собственные стандарты работы без ориентации на конкретный бренд. В связи с тем, что новые китайские бренды ещё не до конца проработали свою маркетинговую стратегию и нет чётких стандартов брендов, разработка стандартов в большей мере перешла в руки авторитейлеров.

Корпоративные стандарты регламентируют весь процесс ведения клиентов. Наиболее рационально создавать отдельные группы стандартов для продаж автомобилей и для сервисного обслуживания автомобилей. Во время разработки собственных стандартов автодилерам следует принимать во внимание возможность внедрения процессного подхода, который позволяет достигнуть наибольшего удовлетворения клиентских требований.

При разработке стандартов автодилерская организация должна исследовать методы менеджмента всех видов деятельности, состоящих из бизнес-процессов со своими входами и выходами, а также их взаимосвязи [6]. Применение системы бизнес-процессов в организации, направленных на оптимизацию работы предприятия, можно определить, как "процессный подход". Важным элементом процессного подхода является идентификация бизнес-процессов, также управления их взаимодействием. Для дилерских предприятий процессный подход имеет преимущество в рамках обеспечения непрерывности управления на стыках отдельных бизнес-процессов. Процессный подход создаёт из отдельных бизнес-процессов целый взаимосвязанный комплекс, позволяя комбинировать процессы между собой и улучшать их взаимодействие.

На Рис. 1 приведён пример системы менеджмента качества, в основе которого лежат особенности процессного подхода. В данной системе ключевую роль в установлении входных требований отводят потребителям услуг. Для анализа уровня удовлетворённости клиентов следует проводить оценку восприятия клиентами качества выполнения их требований.



Рисунок 1 – Модель системы менеджмента качества, основанная на процессном подходе

Стандарты в автомобильном сервисе можно разделить на две основные группы: стандарты продаж новых автомобилей и стандарты по послепродажному обслуживанию.

Стандарты по продаже автомобилей включают в себя следующие разделы:

- 1) организационная структура организации;
- 2) управление шоу-румом;
- 3) этапы продаж;
- 4) управление процессом продаж;
- 5) управление клиентским трафиком;
- 6) жизненный цикл клиента.

Наиболее распространённой последовательностью этапов продаж автомобилей можно считать следующее:

- 1) приём обращений клиентов;
- 2) приём клиентов в шоу-руме;
- 3) выявление и анализ потребностей клиента;
- 4) презентация продукта;
- 5) тест-драйв;
- 6) проведение сделки по продаже автомобиля, переговоры об условиях сделки;
- 7) подготовка автомобиля к выдаче клиенту;
- 8) выдача автомобиля клиенту, передача клиента в отдел сервиса для поддержа-

ния дальнейшего контакта с клиентом.

Первым и фактически наиболее важным этапом в общении с клиентами можно назвать приём обращений [7]. За последние годы даже в рамках данного этапа произошли изменения. Если раньше для получения первоначальной информации потенциальные клиенты посещали дилерский центр, то теперь данный этап в большей мере перешёл в интернет, что, с одной стороны, упрощает для дилеров взаимодействие с клиентами, но с другой – ставит новые задачи – появляется необходимость заинтересовать клиента предложением с помощью интернет-ресурсов. Очень большую роль в настоящее время в рамках разработки новых корпоративных стандартов автомобильных холдингов поручают IT-специалистам. По данным, полученным из актуальных вакансий компании "Рольф", наиболее востребованными сейчас являются системные аналитики. Специалисты, востребованные в петербургском автомобильном холдинге "Максимум" – разработчик "Qlik Sense", специалист по поисковой оптимизации, менеджер проектов, руководитель группы веб-сервисов. Для группы компаний "МЕГА-АВТО" наиболее актуальны бренд-маркетологи.

Также следует отметить, что для первоначального контакта всё ещё наиболее актуальным остаётся общение с помощью телефонных звонков, в связи с чем каждый телефонный звонок клиентов в дилерский центр должен быть отработан таким образом, чтобы не упустить потенциального клиента. На примере компании "Рольф" для обеспечения цифрового взаимодействия дилерских центров между собой, а также для взаимодействия с клиентами, все автоцентры и центры обработки данных являются единой VPN-сетью [8].

В современном автомобильном бизнесе все первоначальные звонки поступают в колл-центр, где происходит установление первоначального контакта и первоначальное выявление потребностей клиентов, откуда звонки адресуются непосредственно в необходимый отдел конкретного дилерского центра. Для выполнения бизнес-процессов взаимодействия с клиентами используется мультиканальная телекоммуникационная платформа.

На данный момент, для того чтобы оставаться конкурентоспособной компанией и для обеспечения всех бизнес-процессов в авторитейле необходимо в деятельность компании внедрять инновационные цифровые решения. Так, например, в компании "Рольф" с 2021 г. запущен процесс цифровой трансформации бизнеса. Цифровые решения для обеспечения бизнес-процессов позволяют повышать эффективность работы сотрудников, что помогает сокращать время сделок, повысить качество обслуживания клиентов и уровень их удовлетворённости. Новые цифровые решения позволяют компании работать над развитием новых каналов продаж как автомобилей, так и сервисных, страховых услуг, а также автоматизировать сквозной контроль качества работы в рамках "end-to-end" процессов [9]. Анализируя, можно сделать промежуточное резюме о том, что всё быстрее наступают новые цифровые реалии в автомобильном бизнесе, в связи с чем появляются актуальные вопросы создания современных IT-платформ, отвечающих следующим требованиям:

- необходимость понятности и прозрачности бизнес-процессов в авторитейле;

- наличие возможности совместной работы IT-системы компании с внешними информационными системами, такими как IT-системы банков, страховых компаний, лизинговых компаний;

- наличие возможности максимального уменьшения времени выхода новых услуг и продуктов компании на рынок автомобильного бизнеса – возможность "time-to-market".

На Рис. 2 представлены уровни IT-платформы компании "Рольф".

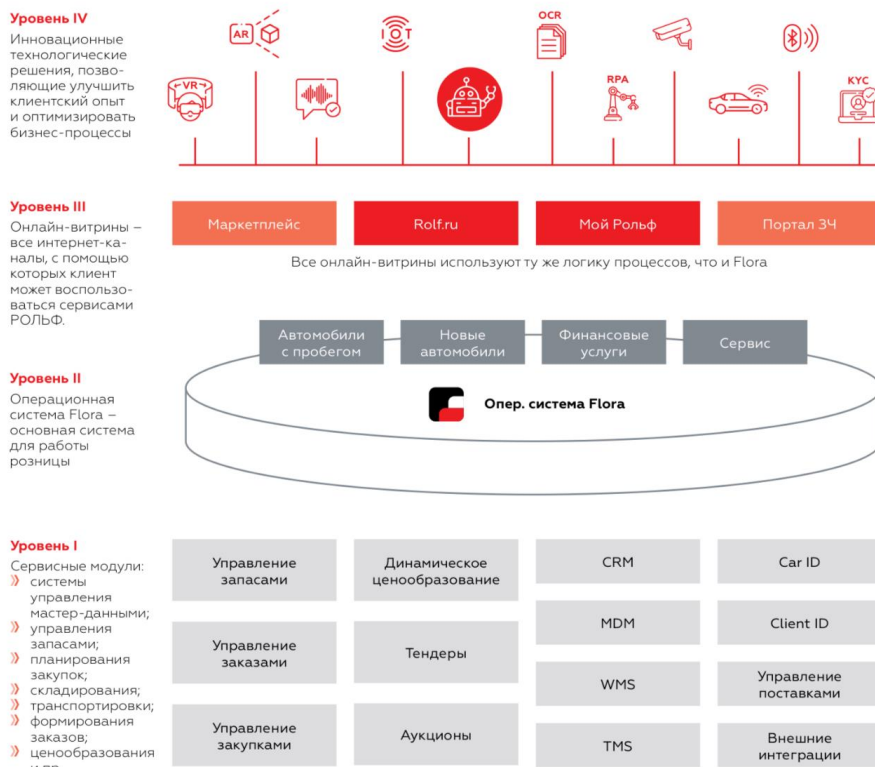


Рисунок 2 – Схема IT-платформы компании "Рольф"

На данный момент в компании развивается собственная операционная система "Flora", целью которой является замена недоступных на настоящий момент программных продуктов ушедших автопроизводителей для обеспечения работы бизнес-процессов. Данная система позволяет оперативно обмениваться информацией между всеми бизнес-подразделениями, что даёт доступ всем отделам к информации о каждом клиенте дилерских центров компании. Такая инновационная информационная система автоматизирует процесс взаимодействия менеджера с клиентом, снижает количество ошибок в работе менеджера за счёт постоянного фиксирования действий менеджера и дальнейшего автоматизированного анализа работы.

"Flora" позволяет сотрудникам вести бизнес-процессы не только на стационарном рабочем месте, но также с помощью таких гаджетов как смартфоны и планшеты, что даёт преимущество в динамической работе с клиентами [10].

Также с помощью новой корпоративной операционной системы появляется возможность сокращения времени обучения и адаптации новых сотрудников компании, что позволяет ускоренно вникнуть в бизнес-процессы компании и сократить время выхода на выполнение плана продаж. После успешной продажи автомобиля корпоративная информационная система переходит к этапу управления жизненным циклом клиента. Суть метода управления жизненным циклом клиента заключается в автоматическом поиске будущих потенциальных точек следующей сделки. Как пример, можно представить, что после покупки автомобиля возникает необходимость в его техническом обслуживании, пролонгации страховых договоров, что и является точками следующей сделки. Очень важным является тот факт, что после покупки автомобиля клиент должен остаться лояльным к компании, в чём и может помочь корпоративная информационная система, напоминая сотрудникам о необходимости поддерживать связь с клиентом [11]. На данный момент, помимо собственной операционной системы "Flora", развивается целая экосистема как



внутренних, так и внешних IT-продуктов, нацеленных на развитие бизнес-модели компании.

В связи с вышеизложенным можно сделать вывод, что внедрение процессного подхода в управление продажами автомобилей и послепродажное обслуживание позволяет автоматизировать процесс взаимодействия менеджера с клиентом, снизить количество ошибок в работе и, как следствие, повысить качество обслуживания клиентов.

#### Список использованных источников

1. Гусев С.А. Стандарты официального дилера в автомобильном бизнесе // Вестник Университета. – М.: ФГБОУ ВО "Государственный университет управления". – 2016. – № 5. – С. 77-80.
2. Бутусов Д.В. Аналитическое обоснование бизнес-модели компании – оператора автомобильного рынка // автореф. дис... к. экон. н. – М.: ФГБОУ ВО "Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации", 2021. – 16 с.
3. Алимова Л.Р. Анализ состояния дилерских сетей в России // Вестник Университета. – М.: ФГБОУ ВО "Государственный университет управления". – 2018. – № 3. – С. 71-74.
4. Бутов А.М. Рынок легковых автомобилей [Электронный ресурс] / А. М. Бутов. – Режим доступа: <https://dcenter.hse.ru/data/2017/08/30/1173968062/>.
5. Хаустов А.Ю., Рябикова Н.Е. Современные маркетинговые инструменты увеличения продаж автомобильного дилерского центра // Вестник науки. – Тольятти: "Вестник науки", 2020. – № 12(33). – Том 3. – С. 90-93.
6. Бутусов Д.В. Методика аналитического обоснования бизнесмоделей операторов автомобильного рынка в рамках стейкхолдерского подхода / Д.В. Бутусов // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 2. – ISBN 2218-5402. – Текст: электронный. URL: <http://www.erej.ru/upload/iblock/f73/f73ddb9ef0271ba9671dd6b02c7e18ef.pdf>.
7. Сибатова Э.М. Современные инструменты маркетинговых коммуникаций автодилеров // Молодой учёный. – 2023. – № 20(467). – С. 326-328. – URL: <https://moluch.ru/archive/467/102817/>.
8. Юдакова О.В. Применение программ лояльности клиентов в маркетинге торговых каналов // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 1(138). – С. 838-840.
9. Сибатова Э.М. Формирование маркетинговой стратегии автомобильных дилеров // Молодой учёный. – 2023. – № 20(467). – С. 324-325. – URL: <https://moluch.ru/archive/467/102817/>.
10. Абдуайтов А.А. Влияние интегрированных маркетинговых коммуникаций на поведение потребителей // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Т. 9. – № 3-1. – С. 529–535.
11. Сибатова Э.М. Особенности разработки и реализации программы лояльности в сети автодилеров // Молодой учёный. – 2023. – № 20(467). – С. 328-330. – URL: <https://moluch.ru/archive/467/102817/>.

## VII. ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ: ПРОБЛЕМЫ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА. ЭКОНОМИКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

УДК 332.14

M.A. Liubarskaia, I.B.Roganovich

### ECONOMIC, ENVIRONMENTAL AND SOCIAL EFFECTS OF THE DEVELOPMENT OF REGIONAL HOSPITALITY SYSTEMS USING THE EXAMPLE OF THE BAIKAL REGION

The authors turn to the consideration of problematic issues in the development of regional hospitality systems using the example of the Baikal region, as a territory that is of strategic importance not only for neighboring regions, but also for Russia as a whole. At the moment, the extremely pressing issue of preserving natural resources and simultaneous development of infrastructure in the Baikal region is being actively discussed in periodicals. The purpose of this article is to analyze potential integrated solutions to improve the environmental and social efficiency of the implemented infrastructure while maintaining the economic feasibility of developing regional hospitality systems.

**Keywords:** hospitality system, region, Baikal region, environmental effect, infrastructure, territory development, eco-hotel.

M.A. Любарская<sup>1</sup>, И.Б.Роганович<sup>2</sup>

### ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ГОСТЕПРИИМСТВА НА ПРИМЕРЕ ПРИБАЙКАЛЬЯ

Авторы обращаются к рассмотрению проблемных вопросов развития региональных систем гостеприимства на примере Прибайкалья, как территории, которая имеет стратегическое значение не только для соседних регионов, но и для России в целом. На данный момент крайне актуальный вопрос сохранения природных ресурсов и одновременного развития инфраструктуры в Прибайкалье активно обсуждается в периодической печати. Целью данной статьи является анализ потенциальных комплексных решений, позволяющих повысить экологическую и социальную эффективность внедряемой инфраструктуры при сохранении экономической целесообразности развития региональных систем гостеприимства.

**Ключевые слова:** система гостеприимства, регион, Прибайкалье, экологический эффект, инфраструктура, развитие территории, эко-отель.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-146-150

В Российской Федерации, в том числе в Иркутской области, наблюдается растущий интерес к развитию туризма и гостеприимства. В ответ на ограничения в период пандемии, а также последовавшие санкционные воздействия бизнес адаптировался и сосредоточился на развитии внутреннего туризма, частично компенсируя потери от снижения количества иностранных гостей. Однако закрытие границ и увеличение внутреннего туристского потока в российские регионы выявило проблемы качества инфраструктуры гостеприимства, отсутствия достаточного количества туристских объектов, недостаток квалифицированных кадров и др. Сегодня перед органами власти, бизнесом и другими заинтересованными сторонами стоит задача устранения недостатков в сфере туризма и гостеприимства в Прибайкалье. Особое внимание уделяется инфраструктуре гостеприимства, которая важна для региона, учитывая амбициозные планы по развитию туристской отрасли в Иркутской области и соседних регионах Прибайкалья [1].

Согласно данным Всемирного совета по путешествиям, туризм составляет более 3,5% мирового валового продукта, а с учётом связанных отраслей – более 10%. Представители туристской

<sup>1</sup> Любарская М.А., профессор кафедры Экономика, доктор экономических наук, профессор; Автономная некоммерческая организация высшего образования "Российский новый университет", г. Москва

Liubarskaia M.A., Professor of the Department of Economics, Doctor of Economics, Professor; Autonomous Non-Profit Organization of Higher Education "Russian New University", Moscow

E-mail: liubarskaya@mail.ru

<sup>2</sup> Роганович И.Б., аспирант, Автономная некоммерческая организация высшего образования "Российский новый университет", г. Москва

Roganovich I.B., Postgraduate; Autonomous Non-Profit Organization of Higher Education "Russian New University", Moscow

E-mail: igor.roganovich@gmail.com

отрасли отмечают, что в России много культурных, исторических и природных достопримечательностей, вокруг которых можно активно развивать туризм [2]. На данный момент турпоток включает больше самостоятельных путешественников и любителей активного отдыха. Среди прочих регионов России их привлекает Прибайкалье – природный район, расположенный в Иркутской области и Республике Бурятия. Одна из основных достопримечательностей данного региона – уникальное озеро Байкал, которое известно на весь мир как старейшее существующее пресноводное озеро на Земле (возраст 20-25 млн лет), а также самый глубокий континентальный водоём, имеющий максимальную глубину 1620 м.

На Рис. 1 представлены основные зоны в рамках развития туризма Прибайкалья.

#### ЗОНИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИИ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

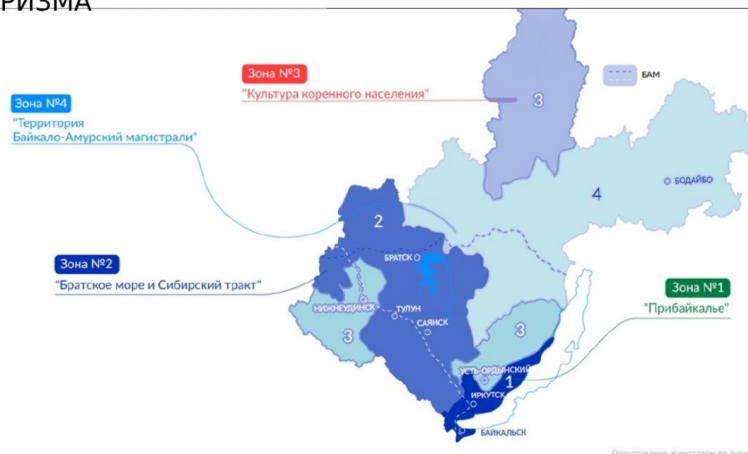


Рисунок 1 – Основные зоны Прибайкалья в рамках развития туризма и гостеприимства

По оценкам экспертов, на настоящий момент Иркутской области требуется более 270 млрд руб. для развития туристской инфраструктуры. Основные инвестиции направляются в Иркутск, в частности на развитие "Иркутских кварталов", реконструкцию аэропорта и Суворовского училища, благоустройство набережной и другие проекты [3].

Власти и бизнес активно сотрудничают для создания общего бренда Байкала. Планируется инвестировать 27,6 млрд руб. в развитие инфраструктуры в Листвянке и на Байкальском тракте. Ещё 80,3 млрд руб. будет направлено на развитие Южного Прибайкалья. Развитие посёлка Большое Голоустное требует 13,8 млрд руб., а на Ольхоне и Малом море требуется ещё 3 млрд руб. [4].

Планируется реализация проектов с использованием государственно-частного партнёрства. Эксперты прогнозируют продолжение восстановления индустрии туризма и гостеприимства в 2024 г., с возвращением к уровню 2019 г. к 2025 г. При этом инвесторы сталкиваются с проблемами в документообороте, "байкальской аномалией" (под термином понимается правая неурегулированность отдельных категорий земель) и высокой налоговой нагрузкой на гостиницы. Тем не менее, планируется решение этих проблем в рамках национального проекта по туризму и путём внесения изменений в законодательство. Индустрия гостеприимства включена в новый национальный проект, что способствует развитию смежных отраслей [3].

Исполнительный директор компании "Активный капитал" и полномочный представитель НП РГУД в Иркутской области Александр Курепов [5] выразил надежду на реализацию планов развития индустрии гостеприимства в регионе с учётом сохранения природы и баланса среды. Эксперты и власти серьёзно настроены на поднятие туризма на более высокий уровень, а также разработку мастер-плана для муниципалитета Байкальска и других территорий. Основные задачи – решение законодательных проблем и привлечение средств и участников проектов для позиционирования Байкала как центра отдыха мирового уровня. Рассмотрим основные составляющие индустрии гостеприимства, на которые обращают внимание многие исследователи (Рис. 2).

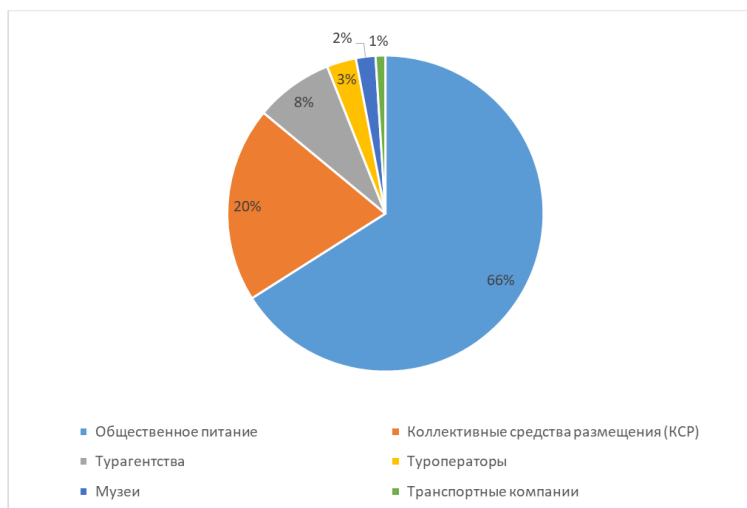


Рисунок 2 – Структура индустрии гостеприимства на территории Прибайкалья

Туристический потенциал Иркутской области, включая озеро Байкал, имеет хорошие перспективы, но требует развития инфраструктуры. Корпорация "Туризм.РФ" предлагает использование посёлка Тальцы как альтернативу Листвянке для развития индустрии гостеприимства. Они планируют мастер-планирование прибайкальских территорий и поддержку инвестиционных проектов, в том числе путём соинвестирования, а также оказание помощи частным предпринимателям в сфере туризма [6].

На Байкале развитие туризма и экологически безопасных производств осуществляется в рамках законодательства. Все действия реализуются в соответствии с генеральным планом развития территории и природоохранного законодательства. Инвесторские проекты рассматриваются комплексно, с учётом целей, например, возможности производства стеклянных бутылок из воды Байкала на местных ресурсах.

На территории Центральной экологической зоны "Байкальская природная территория" проводится работа по учёту границ населённых пунктов Иркутской области – это связано с координацией правительства области и внесением изменений в генеральные планы поселений. Работа ведётся с органами местного самоуправления, что демонстрирует положительную динамику. В 2021 г. были утверждены изменения в генеральный план Куретского муниципального образования Ольхонского района, а в ближайшее время планируется провести аналогичную работу в Бугульдейском муниципальном образовании [7].

Представители "Заповедного Прибайкалья" сообщили о планах по развитию туризма, включая создание новых туристских троп и обустройство Большой Байкальской тропы. В министерстве туризма Бурятии отметили восстановление сектора после пандемии, с увеличением турпотока на 48,2% до 412,3 тыс. чел. в 2021 г. Однако оценки правительственной комиссии по охране озера говорят о недостаточности существующей туристской инфраструктуры для комфортного размещения гостей и увеличении негативной нагрузки на окружающую среду с ростом количества туристов.

Летний туризм на Байкале становится всё более популярным, однако круизы, особенно на маломерных судах, негативно сказываются на экологическом состоянии озера из-за выбросов опасных веществ и отходов. Незрелость инфраструктуры для приёма и утилизации отходов становится основной проблемой, которая требует внимания для сохранения уникальной природной среды Байкала [8].

Причиной недобросовестного поведения организаторов круизов по Байкалу является нежелание оплаты услуг по откачке бытовых отходов, и недостаточное количество компаний, которые предлагают эти услуги. Ведётся работа по созданию цивилизованной инфраструктуры для экологически безопасного круизного туризма.

Фонд "Озеро Байкал" предлагает модернизацию и улучшение существующих причалов для развития круизного туризма и решения экологических проблем. Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации также работает над созданием единого портала для мониторинга состояния озера Байкал.

Увеличение туристских потоков усиливает антропогенную нагрузку на озеро Байкал и потенциально угрожает его экологической устойчивости. На данный момент споры вызывает негативное воздействие "стихийного" туризма, который приводит к загрязнению микропластиком, повреждению почвы и ставит под угрозу естественные экосистемы. Регулирование туризма и созда-

ние экологически безопасной туристской инфраструктуры являются ключевыми мероприятиями для устойчивого развития региона [9].

На этом фоне существует несколько перспективных инициатив, общей идеей которых стала концепция эко-отелей, набирающих популярность по всему миру. В Табл. 1 представлено общее количество эко-отелей, функционирующих в разных регионах мира.

Таблица 1 – Распределение количества эко-отелей по странам

№ п/п	Страна	Количество эко-отелей
1	Италия	3500
2	Германия	2400
3	Франция	2000
4	Австрия	1900
5	Бразилия	1800
6	Испания	1700
7	США	1300
8	Турция	1000
9	Греция	1000

Эко-отели в мире становятся всё более популярными, но в России они пока не так широко развиты из-за сложной процедуры сертификации, недостаточного внимания к сохранению природных ресурсов и развитию экологического образования. Как видно из Табл. 1, мировые лидеры по количеству эко-отелей – это Италия, Германия и Франция, страны, ведущие активную экологическую политику. В Российской Федерации пока на всей огромной территории насчитывается только порядка 500 эко-отелей (организаций, которые официально зарегистрированы) [2]. Большие мировые сети отелей, такие как Hilton и Marriott, уделяют большое внимание планам по сокращению воздействия на окружающую среду и повышению уровня экологичности существующих отелей [5].

Россия предлагает широкие возможности для экологического туризма благодаря своим заповедникам, национальным паркам и разнообразной природе. В последнее время в стране также стали появляться экологические хостелы, такие как Baikal Eco-Hostel на озере Байкал, где туристы наслаждаются экзотической природой и используют возобновляемые источники энергии, однако таких проектов пока мало, а сами туристы не имеют достаточного количества информации о позитивных характеристиках экологичных объектов размещения, что следует отнести к недостаткам просветительской деятельности.

В целом идея экологически безопасной туристской инфраструктуры перекликается с набирающими популярность в других отраслях концепциями бережливого производства, "зелёной" экономики, ESG-технологий [10]. В рамках данной статьи предлагается создание эко-отелей на территории Прибайкалья, для того чтобы происходило одновременное развитие региона как привлекательного для туристов и инвесторов, но в то же время выполнялись современные требования к экологической составляющей.

Эко-отели в Прибайкалье следует развивать с учётом сохранения уникальной природы региона. Их снабжение энергетическими ресурсами должно быть основано на использовании возобновляемых источников, таких как солнечные панели и ветрогенераторы, для очистки воды должны применяться экологически безопасные средства, включая ультрафиолет, органические отходы должны компостироваться, а другие материалы максимально подвергаться переработке или повторному использованию. Для отопления и горячего водоснабжения следует использовать биотопливо или геотермальную энергию [3].

Такая концепция также подразумевает проведение экскурсий и программ экологического образования для информирования посетителей об уязвимости и красоте этого уникального места как самостоятельной и самобытной экосистемы. Кроме того, эко-отели в Прибайкалье потенциально предоставляют возможности для ознакомления с культурой и традициями местных этнических групп, создания партнёрства с местными сообществами для развития устойчивого туризма и поддержания баланса между туризмом и сохранением природы. Привлечение местных жителей к участию в таких программах и работе в эко-отелях позволяет дополнительно получить социальный эффект от развития систем гостеприимства в Прибайкалье.

Для привлечения инвесторов и увеличения популярности эко-отелей в Прибайкалье представляется целесообразным запуск информационного проекта, предоставляющего всем заинтересованным лицам информацию о существующих проблемах, которые порождает текущее состояние отрасли туризма и гостеприимства. Следующий этап – это привлечение инвесторов путём составления коммерческого предложения по открытию сети эко-отелей. Впоследствии реализуется процесс строительства и подведения промежуточных итогов для оценки экологической, социальной и экономической ценности предлагаемого проектного решения [4].

Таким образом, инициативы государства по развитию индустрии гостеприимства и туризма в Прибайкалье на данный момент соседствуют с массой проблемных вопросов по поводу состояния уникальных природных объектов, сохранения природных ресурсов, культурного и исторического наследия данной территории. Предложенная концепция развития в Прибайкалье эко-отелей, которые набирают популярность во всём мире, даёт возможность сохранения природы и культурного достояния региона при одновременном наращивании его экономического потенциала и улучшении социального и инвестиционного климата.

#### Список использованных источников

1. Евстропьева О.В. Региональные эффекты развития международной системы туризма на примере байкальского региона // Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2021. – № 1. – С. 67-79.
2. Суранова О.А. Дифференцированный подход к осуществлению государственной финансовой поддержки современных средств размещения туристов в Российской Федерации // Известия Байкальского государственного университета. – 2022. – Т. 32. – № 3. – С. 550-561.
3. Рубцова Н.В. Бюджетные расходы на развитие индустрии туризма в РФ в контексте реализации федеральных целевых программ // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2023. – Т. 12. – № 1(42). – С. 110-113.
4. Евстропьева О.В., Заборцева Т.И., Попов П.Л., Черенев А.А., Бибаева А.Ю., Шеховцова Т.Н., Игнатова О.А., Дуля К.В. Применение социологических методов в комплексном исследовании социально-экологических проблем туристских территорий // Вестник евразийской науки. – 2022. – № 1. – С. 71-77.
5. Киреева Ю.А., Кравченко Н.В. Эко-отель как один из трендов индустрии гостеприимства в современных условиях // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2022. – № 2. – С. 45-51.
6. Ржепка Э.А. Состояние отдельных объектов и туристической Прибайкалья в целом // Известия Байкальского государственного университета. – 2022. – Т. 32. – № 4. – С. 721-731.
7. Чистякова О.В. Использование рекреационных возможностей Иркутской области для инновационного развития региона // Baikal Research Journal. – 2021. – № 4. – С. 328-337.
8. Суранова О.А., Процентова Е.Н. Пространственное распределение классифицированных гостиниц в Иркутской области // Вестник БГУ. Экономика и менеджмент. – 2023. – № 3. – С. 38-33.
9. Рубцова Н.В. Бюджетные расходы на развитие индустрии туризма в РФ в контексте реализации федеральных целевых программ // АНИ: экономика и управление. – 2023. – № 1(42). – С. 110-118.
10. Любарская М.А., Черноморец А.Б. Проблемно-перспективный подход к развитию сельского туризма в России // Экономический вектор. – 2022. – № 4(31). – С. 51-55.

## VIII. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА

УДК 336.6

M.M. Kurtasova, M.N.Konyagina

### IS MICROLOAN A PATH TO DEVELOPMENT OR BANKRUPTCY?

Microfinance is one of the discussed topics in modern financial intermediation. After the introduction of regulation of this activity by the Bank of Russia, the microfinance market acquired the characteristics of an orderly system, and the vector of heated discussions from issues of infringement of the rights of borrowers, mis selling and fraud changed direction towards more scientific and constructive topics: relevance of rates, influence on the development of industries and areas of activity, competition in financial intermediation, etc. The presented article is devoted to the study of the role of microfinance for small and medium-sized businesses as a promising area that works to increase the accessibility of financial services. The work examines the volumes of the domestic microfinance market, identifies the trend of their changes, and presents an approach that helps an entrepreneur, before turning to a financial intermediary, determine which source of financing he should turn to so as not to lead the business to insolvency. The publication will be of interest to both specialists in the field of financial literacy and entrepreneurs who are faced with choosing sources of financing their activities.

**Keywords:** bankruptcy, insolvency, loan, credit, microfinance, microfinance organizations, commercial banks, financial intermediation.

M.M. Куртасова<sup>1</sup>, М.Н. Конягина<sup>2</sup>

### МИКРОЗАЁМ – ПУТЬ К РАЗВИТИЮ ИЛИ БАНКРОТСТВУ?

Микрофинансирование – одна из обсуждаемых тем в современном финансовом посредничестве. После введения регулирования этой деятельности Банком России рынок микрофинансирования приобрёл черты упорядоченной системы, а вектор жарких дискуссий от вопросов ущемления прав заёмщиков, мисселинга и мошенничества изменил направление в сторону более научных и конструктивных тем: справедливости ставок, влияния на развитие отраслей и направления деятельности, конкуренции в финансовом посредничестве и пр. Представленная статья посвящена исследованию роли микрофинансирования для малого и среднего предпринимательства как перспективного направления, работающего на повышение доступности финансовых услуг. В работе рассмотрены объёмы отечественного рынка микрофинансирования, выявлен тренд их изменения, представлен подход, помогающий предпринимателю до обращения к финансовому посреднику определить, к какому источнику финансирования ему лучше обратиться, чтобы не привести бизнес к банкротству. Публикация будет интересна как специалистам в области финансовой грамотности, так и предпринимателям, стоящим перед выбором источников финансирования своей деятельности.

**Ключевые слова:** банкротство, заём, кредит, микрофинансирование, микрофинансовые организации, коммерческие банки,

<sup>1</sup> Куртасова М.М., магистрант; Северо-Западный институт управления – филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", г. Санкт-Петербург

Kurtasova M.M., Undergraduate; North-West Institute of Management – Branch of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration", Saint-Petersburg  
E-mail: kurtasova.masha@yandex.ru

<sup>2</sup> Конягина М.Н., профессор кафедры менеджмента, доктор экономических наук, доцент; Северо-Западный институт управления – филиал Федерального государственного образовательного учреждения высшего образования "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", г. Санкт-Петербург

Konyagina M.N., Professor of the Department of Management, Doctor of Economics, Associate Professor; North-West Institute of Management – Branch of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration", Saint-Petersburg

E-mail: konyagina-mn@ranepa.ru

| финансовое посредничество.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-151-154

Непредвиденные издержки для бизнеса – не редкость, и довольно часто для их покрытия предпринимателям требуются заёмные средства. Любому руководителю необходимо иметь подушку безопасности, чтобы не оказаться в такой ситуации, когда нужно оплатить ремонт офисной техники или расплатиться с поставщиком, который поднял цену, а свободных средств нет. В такие моменты предприниматели стараются найти "быстрые деньги", для чего они обращаются в банк или в микрофинансовую организацию (МФО).

Микрофинансовая организация – юридическое лицо, которое осуществляет микрофинансовую деятельность, и сведения о котором внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном Федеральным законом РФ "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" № 151-ФЗ от 02.07.2010 [1].

Процедура предоставления кредита в банках занимает от одного до пяти рабочих дней, и часто положительное решение зависит от количества и качества предоставленных банку документов. В то время, как МФО запрашивают минимальный пакет документов, и их решение принимается за несколько минут.

Одновременно МФО работает по такому же алгоритму, как и банки: они оценивают кредитные риски и запрашивают информацию в национальном бюро кредитных историй [4], однако вероятность получения положительного решения предпринимателями, у которых ухудшилось финансовое положение, всё же выше в МФО.

Одним из существенных критериев выдачи займа является значение персонального кредитного рейтинга (ПКР). Для положительного решения по заявке на получение кредитных средств в банке ПКР предпринимателя должен быть в диапазоне 600-661 балл, в МФО ПКР предпринимателя должен быть в диапазоне 400-600 баллов. В связи с этим заёмщики из сферы малого бизнеса, индивидуальные предприниматели, самозанятые предпочитают обращаться в микрофинансовую организацию. Таким образом, преимуществом микрофинансовых организаций для бизнеса является быстрый срок рассмотрения заявки и большая вероятность одобрения.

Все свои риски по выдаче положительного решения МФО компенсирует существенными минусами: повышенной ставкой и минимальным сроком займа. На основании данных официального сайта Банка России [2], совокупный портфель займов малым и средним предпринимателям МФО на 01.10.2023 составил почти 4,5 тысячи, в общем объёме 44,7 трлн руб. Наблюдается постоянно растущий интерес предпринимателей к организациям, оказывающим микрофинансирование: с конца 2019 г. к ним обратились более 60 тыс. руководителей малого и среднего бизнеса. Темпы прироста портфеля микрозаймов у крупнейших МФО предпринимателям за 1 полугодие 2023 г. впечатляют (Табл. 1).

Таблица 1 – Топ-5 микрофинансовых организаций по совокупному объёму предоставляемых микрозаймов предпринимателям за 1 полугодие 2023 г. [6]

Место в рейтинге на 01.10.23	Наименование МФО	Совокупный объём предоставленных микрозаймов за 1 полугодие 2023 г., млн руб.	Темпы прироста выдач микрозаймов за 1 полугодие 2023 г. / 1 полугодие 2022 г., %
1	Займер	25 926	0,80
2	MoneyMan	21 718	14,24
3	Т-Финанс	20 055	111,28
4	Финбридж	13 805	35,43
5	Академическая	11 567	10,95

Согласно информации Национального бюро кредитных историй [4], выдача кредитов банками снизилась на 40%, а выдача займов микрофинансовыми организациями, наоборот, показывают прирост более чем на 25%. Это связано с увеличением числа отказов из-за ужесточения кредитной политики банков либо с положительными решениями, но с невыгодными условиями, когда речь идёт о залоге и высокой процентной ставке.

Однако, несмотря на высокие показатели выдачи займов МФО малому и среднему бизнесу, кредитных предложений для них меньше, чем для физических лиц. Для удержания своих позиций и их роста МФО совершенствуют свои финансовые продукты и создают новые. Например, направление "Бизнес-заём" [5] несёт в себе линейку продуктов для малого и среднего бизнеса. Самозанятые, индивидуальные предприниматели, юридические лица могут получать займы без залога, быстро, с минимальным пакетом документов и процентной ставкой ниже, чем потребительское кредитование в банках, но при этом нужно понимать, что сравнение идёт с самыми высокими ставками из существующих.



В свою очередь с динамическим ростом рынка МФО увеличивается и максимальная сумма займа, которую они могут предложить бизнесу. Так, индивидуальный предприниматель или юридическое лицо может взять до 5 млн руб., согласно ст. 12 Федерального закона РФ № 151-ФЗ от 02.07.2010 г. [1]. По данным Банка России [4], на 01.10.2023, каждый девятый заём оформляют предприниматели. Отраслевое деление "портрета клиента" можно определить так: чаще всего бизнес связан с торговлей (45%), предоставлением услуг (25%), строительством и ремонтом (10%).

В среднем индивидуальные предприниматели заимствуют от 1,6 до 2 млн руб., юридические лица – от 3,5 до 4,6 млн руб., минимальный срок кредита в среднем варьируется от трёх до шести месяцев.

На Рис. 1 можно наблюдать тенденцию к росту выданных микрозаймов, что свидетельствует о повышении спроса на финансовую поддержку, а также заставляет задуматься о снижении доступности альтернативных видов кредитования.

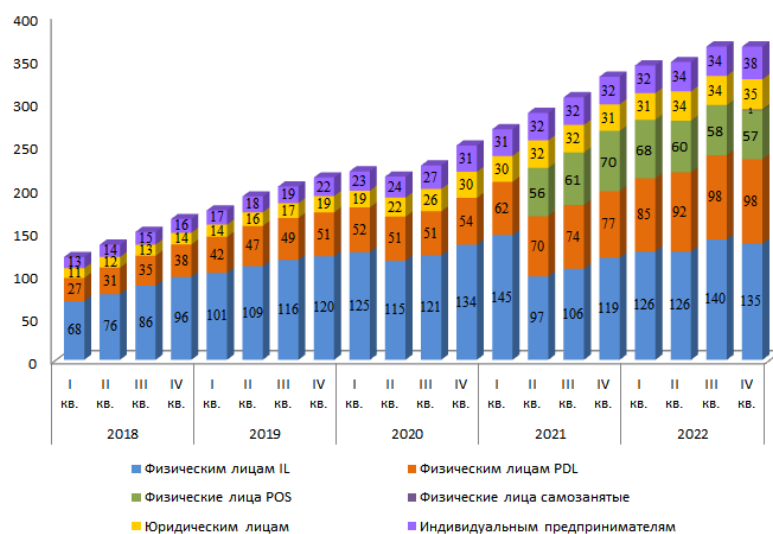


Рисунок 1 – Динамика и структура выданных микрозаймов за 5 лет в млрд руб. [2]

В то же время, около половины субъектов малого и среднего бизнеса находится в предбанкротном состоянии из-за проблем, вызванных долговыми обязательствами. Согласно данным портала Федресурс [3], в 2020 г. было объявлено банкротами 9930 организаций, в 2021 г. на 387 таких компаний стало больше, а в 2022 г. ситуация стала улучшаться, количество компаний-банкротов снизилось на 12,3%. За 8 лет количество открытых конкурсных производств снизилось на 30,6% (Рис. 2).

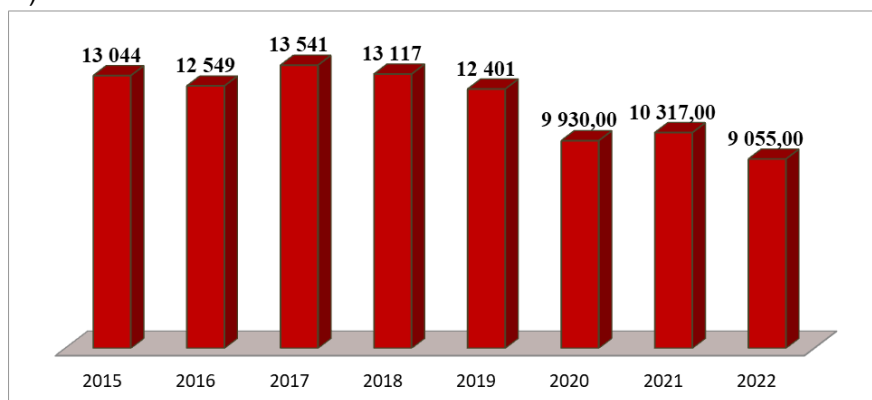


Рисунок 2 – Число банкротств юридических лиц (открытых конкурсных производств) за 2015–2022 гг. [3, с. 4]

Линия тренда, построенная на основе данных Рис. 2, демонстрирует нисходящий тренд, что свидетельствует в ближайшем будущем о снижении количества открытых конкурсных производств (Рис. 3).

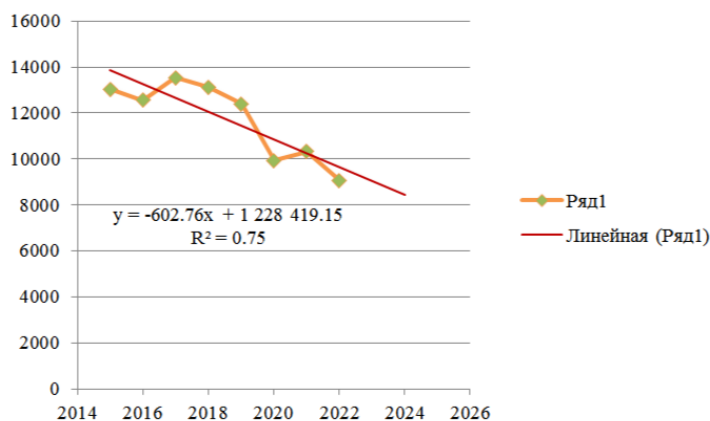


Рисунок 3 – Тренд динамики числа банкротств отечественного бизнеса

При этом количество должников среди компаний растёт и на 01.10.2023 г. составляет 9,5%, в то время как за 9 месяцев 2022 г. их доля была 7,3%. Объём судебных дел, в которых кредиторы не получили возврата своих средств заёмщиками в 2022 г., составил 57,2% от обанкротившихся предприятий, что на 1,2% меньше, чем в 2021 г.

Как уже было отмечено, обращения за заёмными средствами увеличились. Суммы, которые заимствуют, составляют свыше 1 млн руб., а вот срок возврата меньше года. Далёко не каждая организация имеет такой денежный поток, чтобы в короткие сроки вернуть займы, в связи с чем риск невозможности выплат по долговым обязательствам крайне высокий. Чтобы нивелировать или минимизировать риск, связанный с процедурой банкротства, предпринимателям следует придерживаться принципа не начинать бизнес на заёмные средства.

Таким образом, каждая компания стремится к развитию и процветанию. Когда компания принимает решение взять заём, она должна чётко понимать, куда и каким путём будет потрачен полученный капитал. Если такой заём в будущем принесёт компании дополнительную прибыль, то его можно назвать "хорошим", и это может послужить развитию бизнеса. С другой стороны, если компания не имеет чёткого представления о том, как использовать полученный во временное пользование капитал, то он в будущем не принесет положительного эффекта. Такой заём следует назвать "плохим", так как в дальнейшем он приведёт компанию к банкротству. В конечном итоге, для достижения успеха и сбалансированного развития компаниям следует различать "хороший" и "плохой" заём. И если компания нуждается в дополнительных средствах, то ещё до обращения в МФО ей следует внимательно просчитать эффект от займа, классифицировать его в качестве "хорошего" или "плохого". Если планируемый заём получается скорее "плохим", чем "хорошим", то лучшим способом будущего финансирования для компании может послужить привлечение инвесторов или обращение в банк, что также следует внимательно рассчитать.

#### Список использованных источников

1. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: Федеральный закон РФ № 151-ФЗ от 02.07.2010. – КонсультантПлюс: нормативно-правовая база. – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_102112/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/) (дата обращения: 21.11.2023).

2. Банк России: официальный сайт. – URL: <https://cbr.ru/microfinance/> (дата обращения: 21.11.2023).

3. Единый федеральный реестр юридически значимых сведений о фактах деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иных субъектов экономической деятельности: официальный сайт. – URL: <https://fedresurs.ru/news/191fa52b-1fc4-4796-ac1e-b5de2693e52c/> (дата обращения: 21.11.2023).

4. Национальное бюро кредитных историй: официальный сайт. – URL: <https://nbki.ru> (дата обращения: 21.11.2023).

5. МФО поддержали малый бизнес [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4602890> (дата обращения: 21.11.2023).

6. Рэнкинг МФО по объёму выданных микрозаймов за 1 полугодие 2023 // Кредитное рейтинговое агентство "Эксперт РА": официальный сайт. – URL: [https://raexpert.ru/rankingtable/mfi/1h\\_2023/tab02/](https://raexpert.ru/rankingtable/mfi/1h_2023/tab02/) (дата обращения: 28.11.2023).

## IX. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

УДК 338.012

В.Р.Ивченко, В.А. Черненко,  
А.А. Воронов

### INTERSECTORAL BALANCES – THE PARADIGM OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article discusses methodological issues of the revival of intersectoral balances, substantiates the problems of financial regulation, and proposes an algorithm for regulating the national economy. Based on the study of models of intersectoral balances, the author's model is proposed.

**Keywords:** model, industry, end-to-end financing, economic system, productive capital, technological innovations, industry interaction, digital platform.

Б.П.Ивченко<sup>1</sup>, В.А.Черненко<sup>2</sup>,  
А.А.Воронов<sup>3</sup>

### МЕЖОТРАСЛЕВЫЕ БАЛАНСЫ – СВЯ- ЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИ- КИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассматриваются методологические вопросы возрождения межотраслевых балансов, обосновываются проблемы финансового регулирования, предлагается алгоритм регулирования национальной экономики. На основе исследования моделей межотраслевых балансов предложена авторская модель.

**Ключевые слова:** модель, отрасль, сквозное финансирование, экономическая система, производительный капитал, технологические инновации, отраслевое взаимодействие, цифровая платформа.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-155-162

С июня 2022 г. в правительстве под руководством премьер-министра Михаила Мишустина стартовали отраслевые стратегические сессии. Их задача – выявить слабые места и представить видение развития по конкретным направлениям. Одна из главных целей – определить, каким образом будет достигаться суверенитет в разных сферах: медицине, IT, промышленности и т.д. Проведение сессий – это выработка новых решений, как в части дальнейшего развития экономики, так и в социальной сфере [5]. Работа над новой программой ведётся по принципам "прорывных изменений", в соответствии с которыми в 2021 г. уже были разработаны и утверждены 42 стратегические инициативы правительства. Программа предусматривала как корректировку действующего комплекса мероприятий по достижению национальных целей, так и создание новых вариантов с учётом внешних факторов.

Новый формат развития экономики неразрывно связан с возрождением межотраслевых балансов, отмечал Михаил Мишустин. Цифровая трансформация государственного управления идёт полным ходом. Происходит разработка основных платформ, которые существенным образом усилят эффективность управления. Одной из таких разработок является создание единой автоматизированной системы сбора и анализа данных. Фактически речь идёт о возрождении межотраслевых балансов. Межотраслевой баланс характеризует связи между выпуском

<sup>1</sup> Ивченко Б.П., профессор кафедры экономики, организации и управления производством, доктор технических наук, профессор; Балтийский государственный технический университет "ВОЕНМЕХ" имени Д.Ф. Устинова, г. Санкт-Петербург  
Ivchenko B.P., Professor of the Department of Economics, Organization and Production Management, Doctor of Technical Sciences, Professor; Baltic State Technical University "VOENMEH" named after D.F. Ustinov, Saint-Petersburg

<sup>2</sup> Черненко В.А., профессор кафедры экономики, организации и управления производством, доктор экономических наук, профессор; Балтийский государственный технический университет "ВОЕНМЕХ" им. Д.Ф. Устинова, г. Санкт-Петербург  
Chernenko V.A., Professor of the Department of Economics, Organization and Production Management, Doctor of Economics, Professor; Baltic State Technical University "VOENMECH" named after D.F. Ustinov, Saint-Petersburg  
E-mail: komdep@bstu.spb.su

<sup>3</sup> Воронов А.А., доцент кафедры финансов и статистики, кандидат экономических наук, доцент; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)", г. Санкт-Петербург

Voronov A.A., Associate Professor of the Department of Finance and Statistics, PhD in Economics, Associate Professor; Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Saint-Petersburg State Technological Institute (Technical University)", Saint-Petersburg

продукции в одной отрасли и затратами, расходом продукции всех участвующих отраслей, необходимых для обеспечения этого выпуска.

Межотраслевой баланс составляется в денежной и натуральной формах. Данная модель имела широкое применение в 1929–1955 гг., когда выпуск товаров и услуг оценивался не столько в денежном, сколько в физическом выражении. Метод межотраслевых балансов позволял видеть потребности той или иной отрасли в необходимых товарах и услугах. Тогда межотраслевые балансы сводились вручную, что существенным образом снижало полезность метода и тормозило реализацию процессов. Сейчас же, констатирует премьер-министр, когда появились новые технологии, система межотраслевых балансов может дать ещё больший результат. После разработки и введения в эксплуатацию соответствующей цифровой платформы правительство получит уникальный доступ ко всем производственным и естественным ресурсам российской экономики [5].

Обратимся к истории разработки межотраслевых балансов (МОБ).

Экскурс в историю позволяет определить причины прекращения разработки МОБ в стране, их возрождение, выделить сильные и слабые звенья экономической системы и предложить меры по совершенствованию процесса регулирования экономики.

Василий Васильевич Леонтьев (1906–1999) – американский экономист российского происхождения, создатель теории межотраслевого анализа, лауреат Нобелевской премии по экономике 1973 г. за развитие метода "затраты–выпуск" и за его применение к важным экономическим проблемам. Всю свою жизнь Леонтьев посвятил разработке методологии построения МОБ на базе коэффициентов "затраты–выпуск" (отсюда и название input–output analysis). Этот метод позволяет представить экономическую систему в виде набора линейных производственных функций, описывающих взаимосвязи её секторов. Первые опыты по построению таблиц межотраслевого баланса были начаты им ещё в 1930-х гг., когда не хватало статистики для вычисления коэффициентов затрат, не было вычислительных машин, способных решать множество уравнений [8].

В 1948 г. Леонтьев создал Гарвардский центр экономических исследований, который стал ведущим в мировом масштабе учреждением. Впоследствии Василий Васильевич обратился к проблемам мирового экономического роста, его влияния на окружающую среду, к обеспеченности этого роста естественными ресурсами, к отношениям между развитым и развивающимся миром. С этой целью под его руководством и под эгидой ООН строилась грандиозная межрегиональная модель межотраслевого баланса, включавшая 15 регионов по 45 секторов в каждом, связанных балансирующими торговыми отношениями. Результаты этой работы были опубликованы в докладе "Будущее мировой экономики".

Метод планирования Василия Васильевича Леонтьева стал главной составной частью систем национальных счетов большинства стран – как капиталистических, так и социалистических. Он применяется и совершенствуется до сих пор правительственными и международными организациями, исследовательскими институтами во всём мире. Организация Объединённых Наций, Всемирный банк и большая часть правительств, включая советский Совмин, также стали обращаться к анализу "затраты–выпуск" как ключевому методу экономического планирования и бюджетной политики.

После значительного перерыва в СССР с конца 1950-х гг. возобновились работы по построению МОБ. Наиболее важную роль система МОБ стала играть в условиях внедрения автоматизированной системы плановых расчётов (АСПР) в 1970–1980-е гг. Модель МОБ, включённая в центральный комплекс задач АСПР, выполняла роль координирующего блока всей системы. Среди агрегированных межотраслевых моделей выделялась укрупнённая динамическая модель – эффективный инструмент формирования общеэкономической концепции развития народного хозяйства на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Она позволяла, исходя из оценки начального уровня экономики, определить перспективные тенденции изменения показателей эффективности использования производственных ресурсов и перспективную структуру потребностей, сбалансированную систему основных показателей экономического развития, включающую объём и структуру национального дохода, темпы роста продукции основных отраслей народного хозяйства, объём и структуру капиталовложений, трудовых ресурсов и ряд других показателей [3].

Тенденции изменения эффективности использования производственных ресурсов на планируемый период учитывались в форме плановых коэффициентов прямых затрат материальных ресурсов, фондоёмкости и трудоёмкости продукции. Перспективная структура конечных потребностей общества определялась такими показателями, как доля производственных капиталовложений в конечном продукте, отраслевая структура прироста фонда потребления, технологическая структура капиталовложений, доля непроизводственных капиталовложений в фонде потребления и т.п. Расчёт модели осуществлялся последовательно по годам планируемого периода, что позволяло определять динамику основных показателей развития народного хозяйства при заданной системе исходных показателей. Наряду с динамической агрегированной межотраслевой моделью широко

использовались и натурально-стоимостные балансы. В этих балансах номенклатура продукции включала показатели по 30 отраслям, 25 промышленным министерствам, 150-250 важнейшим видам промышленной и сельскохозяйственной продукции в натуральном выражении.

Комплекс межотраслевых моделей, куда входили укрупнённая динамическая межотраслевая модель и развёрнутый натурально-стоимостный баланс, использовался при разработке народнохозяйственных планов на десятую и одиннадцатую пятилетки, а также основных направлений экономического и социального развития СССР на перспективу [4].

Кстати, отметим, что В.В. Леонтьев при встрече с советскими разработчиками плановых МОБ, и особенно их динамической (в отличие от статической) формы, высоко ценил эти достижения. Более того, в 1970-е годы он использовал динамическую форму моделей МОБ при подготовке доклада "Будущее мировой экономики" на период 1970–2000 гг., выполненного по заданию ООН.

ЦСУ СССР разработало за 1959 г. отчётный межотраслевой баланс в стоимостном выражении (по 83 отраслям) и первый в мире МОБ в натуральном выражении (по 257 позициям). Одновременно развернулись прикладные работы в центральных плановых органах (Госплане и Госэкономсовете) и их научных организациях. Первые плановые межотраслевые балансы в стоимостном и натуральном выражении были построены в 1962 г. Далее работы были распространены на республики и регионы. МОБ были построены по всем союзным республикам и экономическим районам РСФСР. Были созданы научные заделы для более широкого применения межотраслевых моделей (в том числе динамических, оптимизационных, натурально-стоимостных, межрегиональных и др.) в практике планирования народного хозяйства СССР и союзных республик. В 1967 г. группе учёных за исследования в этой области была присуждена Государственная премия СССР. Можно было говорить о создании советской школы межотраслевых исследований [1].

Возможности метода МОБ для совершенствования системы народнохозяйственного планирования не были использованы. Ресурсный потенциал страны не задействован из-за деструктивных процессов в экономике. В 1989 г. ведущими учёными и практиками в Министерстве финансов СССР обсуждались актуальные вопросы финансового оздоровления экономики. Н. Шмелев говорил: "У меня складывается впечатление, что мы находимся на краю финансового краха. Этот крах может произойти через 2-3 года. Полный развал. Карточки, чёрный рынок, всё останавливается. Дальше начинаются политические проблемы". Л. Абалкин (академик, директор Института экономики АН СССР) замечает, что "...главная причина обострения ситуации идёт от государственного бюджета. Впервые за два года двенадцатой пятилетки прирост национального дохода был равен 21,1 млрд руб., расходы госбюджета – 44,4 млрд руб. Впервые за эти годы расходы бюджета стали опережать абсолютный прирост национального дохода, а объём финансовых ресурсов, который направляется из бюджета на удовлетворение потребностей, в социальную сферу, превышает реально существующие ресурсы [12].

В начале 1990-х гг. В.В. Леонтьев приехал в Российскую Федерацию с предложением помощи в реформировании российской экономики. Вернувшись в Америку, он сказал: "Я туда больше не поеду. Они ничего не слушают". Как говорит в своих лекциях историк Андрей Фурсов, Леонтьев незадолго до горбачёвской "перестройки" был в СССР, изучал состояние экономики и сделал вывод, что она больна, но не смертельно, в ней нет системного кризиса, и всё можно поправить на рельсах плановой, а не рыночной экономики. Но Горбачев и его советники не прислушались к мнению Нобелевского лауреата, экономиста с мировым именем.

Леонтьев в свой последний приезд в уже "демократическую" Россию добился от Б.Н. Ельцина разрешения на проведение в Москве в 1997 г. международного симпозиума с участием нескольких нобелевских лауреатов по экономике. Но за два дня до начала симпозиум был отменён [8].

Отмена симпозиума закономерна. Псевдолибералам надо было выполнять установку МВФ по "поддержке" экономики России – создание экономических, социальных условий, не позволяющих успешно развиваться России.

Лауреат Нобелевской премии Дуглас Норт, основоположник теории институционализма, говоря об экономической ситуации в России, заметил, что она требует решения трёх задач: освоить перемены и новые механизмы, преодолеть негативные последствия перемен и ошибок и сохранять ценное из наследия прошлого. По мнению академика Евгения Примакова, эта "триада" не была положена в основу экономической политики России в 1990-х гг. на том основании, что рынок – единственный регулятор экономики, призывая государство вообще уйти из экономической жизни страны [9], [11].

В результате российская экономика потеряла за 90-е годы больше, чем за время Второй мировой войны [10].

Возрождение МОБ – основа развития национальной экономики, обеспечение экономической безопасности. Об этом свидетельствуют авторитетные мнения академика Евгения Примакова и экономиста Андрея Илларионова ещё в 2000-х гг. Этому же мнению придерживаются ведущие эконо-

мисты на современном этапе – академик Сергей Глазьев, зам. Председателя Государственной Думы А.М. Бабаков, депутат Г.Д. Делягин и др.

Однако глава Центробанка Эльвира Набиуллина считает, что регулирование экономики не совместимо с её планированием и продолжает регулирование экономики на основе необоснованного изменения и манипулирования валютным курсом [7], что не обеспечивает сопряжённость планирования МОБ, устойчивости развития экономики. Колебание валютного курса приводит к стоимостной турбулентности в экономике страны, а это не создаёт оптимальных условий при планировании и разработке МОБ, для развития экономики.

Практика свидетельствует, что устойчивость курса рубля положительно влияет на развитие экономики. Анализ курсов доллара и евро в 2022 г. определил, что укрепление национальной валюты связано с увеличением курса рубля по отношению к доллару и евро. Так, по состоянию на 11.03. 2022 г. курс составлял: 1 долл. = 120.4 руб., на 29.06. курс составлял: 1 долл. = 52,9 руб., а в период до 30.11. 2022 г. курс рубля по отношению к доллару составлял около 60 руб. за доллар. В период укрепления рубля и незначительного колебания курса валюты (по нашим расчётам колебание курса составляло около 1%) создаются условия устойчивого развития экономики. Незначительное колебание курса валют США и КНР определяет и прогнозируемость экономических отношений этих двух стран (политический аспект не учитывается).

Поэтому в стране необходима санация денежного обращения, принятие правовой нормы, определяющей "коридор" колебания курса рубля. Впоследствии, создание новой мировой финансовой системы будет способствовать стабильности стоимостных категорий, укреплению финансовой системы страны, оптимальному планированию и разработке МОБ.

Продолжим исторический экскурс.

Василий Леонтьев резко выступал против экономической политики президента Рональда Рейгана, либерализации свободного рынка и идеи о том, что свободный рынок сам по себе решает все проблемы. "Из всех капиталистических стран, у которых в настоящее время можно чему-то научиться, я бы выбрал не США, а Японию".

Здесь необходимо отметить – японцы не скрывают, что многое почерпнули из СССР в части сталинской экономики, где главенствовало масштабное планирование в интересах не отдельных людей, предприятий или компаний, а в интересах всего государства [8].

Обратимся к модели МОБ (Рис. 1). Модель была разработана в 20-х гг. советскими учёными, получила развитие в работах американского экономиста В. Леонтьева, а с 50-х гг. широко использовалась для совершенствования народнохозяйственного планирования в СССР.

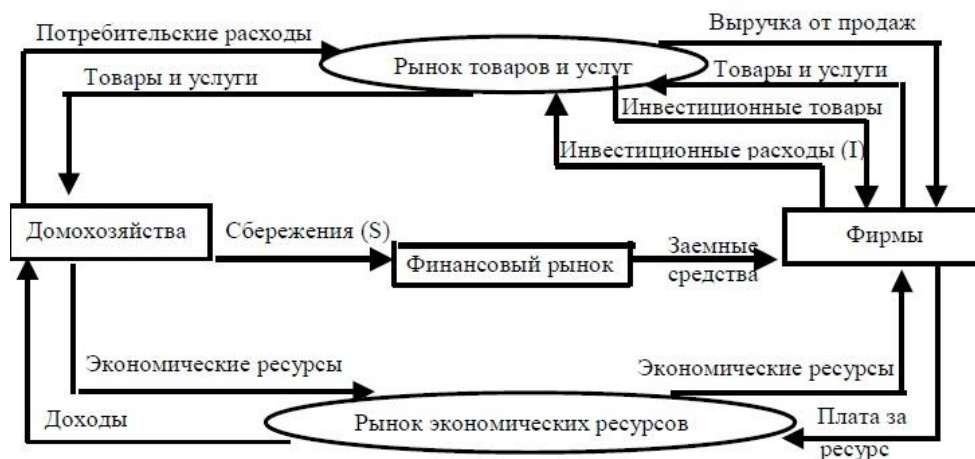


Рисунок 1 – Модель МОБ по В. Леонтьеву [1]

Концепция модели МОБ по Василию Леонтьеву базируется на взаимосвязи элементов. Оптимальность функционирования элементов системы определяется функционированием экономики. Балансовые модели – единственные модели социально-экономических систем, обладающие тремя важными для организации макроэкономического управления свойствами [1]:

- в них входят параметры социально-экономической системы, а не вторичные оценки, сформированные на основе обработки первичных данных;
- в них непосредственно отображается структура и количественные характеристики межотраслевых (либо межрегиональных) организационно-технологически обусловленных производственно-потребительских и финансовых взаимосвязей, а также – структура конечного продукта

и инвестиций, с которыми, в свою очередь, так или иначе связаны характеристические параметры общественно-экономической формации, не отражаемые в балансовых моделях непосредственно; - они "всеядны" в том смысле, что прямо или опосредованно в балансовых моделях можно отобразить все экономические, демографические и социально-культурные параметры общества, а также – многие характеристики взаимодействия общества и природной среды.

Сопряжённость построения плана счетов бухгалтерского учёта в государстве с кредитно-финансовой системой обеспечивает условия макроэкономического государственного управления. Поэтому балансовые модели обеспечивают структурную идентичность аналитического учёта экономики государства на уровне предприятий и макроэкономической статистики. Это создаёт условия согласования процессов макроэкономического управления и управления во всех отраслях и регионах, а также возможность принимать решения по сквозному межотраслевому взаимодействию, осуществлять сквозное финансирование. Межотраслевой баланс встраивается в парадигму развития экономики России. Флюгер парадигмы развития – кругооборот производительного капитала: П...Т' – Д' – Т...П. Кругооборот денежного капитала Д – Т...П...Т' – Д' и кругооборот банковского капитала Д – Д' сопряжённо вторичны по отношению к кругообороту производительного капитала. Именно функционирование производительного капитала определяет процесс воспроизводства корпораций – основного звена финансовой системы страны, обеспечивающего воспроизводство общественного капитала. Взаимосвязь производительного и денежного капитала формирует материальную и денежную составляющие модели межотраслевого баланса. При составлении межотраслевого баланса учитываются и узкие места, возникновение проблемных ситуаций [13].

В общем виде модель МОБ по Леонтьеву представлена на Рис. 2.

№ отраслей (k) № отраслей (i)		Потребление		Итого затрат $\sum x_{ik}$	Конечный продукт $y_i$	Валовой выпуск $x_i$
		1	2			
Производство	1	100	160	260	240	500
	2	275	40	315	85	400
Итого затрат в k-ю отрасль		375	200	575		

Рисунок 2 – Модель межотраслевого баланса [6]

Межотраслевой баланс отражает производство и распределение валового национального продукта в отраслевом разрезе, межотраслевые производственные связи, использование материальных и трудовых ресурсов, создание и распределение национального дохода. В основе построения МОБ важна взаимосвязь элементов системы (Рис. 1 и Рис. 2). Согласно модели В.В. Леонтьева "затраты–выпуск" под исходными данными понимается планируемый объём реализации продукции, а под выходными – чётко сбалансированная структура всего комплекса затрат, необходимых для того, чтобы этот объём продукции произвести.

Определить объём реализации продукции – задача сложная и требует комплексной обработки информационной базы (массива данных) как основы определения производственных мощностей в отраслевом разрезе. На примере фармацевтической отрасли предложим модель МОБ.

В соответствии со стратегией развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2030 г. поставлены задачи: разработка, внедрение и применение лекарственных средств для медицинского применения, в том числе новых; ускорение научно-технологического развития фармацевтической промышленности Российской Федерации, увеличение количества организаций, внедряющих технологические инновации; повышение конкурентоспособности отечественных производителей лекарственных средств; укрепление позиций отечественных производителей на внутреннем и внешнем фармацевтических рынках;

обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации [11].

МОБ составляется в денежной и натуральной формах. Исходная информация – выделение отраслевых проблем.

В распоряжении Правительства Российской Федерации от 7 июня 2023 г. № 1495-р выделены слабые сторонами российской фармацевтической отрасли: отсутствие методики расчёта текущей и прогнозной потребности системы здравоохранения в лекарственных препаратах, предназначенных для лечения заболеваний, в том числе преобладающих в структуре заболеваемости и смертности населения Российской Федерации; критическая зависимость от импорта сырья, ингредиентов и средств производства (продукция биотехнологической, химической и микробиологической промышленности, а также машиностроения); относительная пассивность фармацевтической отрасли в сфере поддержки и внедрения инновационных российских разработок для собственных продуктовых портфелей, отсутствие экосистемы по разработке и коммерциализации инновационных лекарственных препаратов и др. [11].

В распоряжении Правительства Российской Федерации приведены ключевые показатели развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2030 г. (предложен консервативный и базовый сценарии). Объём рынка лекарственных средств для медицинского применения в Российской Федерации (базовый сценарий) в период с 2022 по 2030 гг. возрастёт с 2250 млрд руб. до 3757 млрд руб. Проблемы в фармацевтической отрасли остаются, что связано с комплексным недофинансированием отрасли. Доля российских лекарственных препаратов по итогам 2009 г. составляла 66% в натуральном выражении, а по итогам 2022 г. – 61,8%, что, на наш взгляд, объясняет отсутствие методики расчёта текущей и прогнозной потребности системы здравоохранения в лекарственных препаратах, предназначенных для лечения заболеваний.

Исследование, проведённое авторами, доказывает, что устранение обозначенных проблем в производственно-финансовых областях экономики – консолидация усилий экономических агентов. Формат МОБ позволяет не только устранить финансово-стоимостные диспропорции в экономике, но и придать импульс развития экономики [2. С. 74-77].

Основная задача МОБ – переход на новый механизм хозяйствования как основы ускоренного развития экономики.

За исходную точку исследования в предложенной статье выбрана модель Василия Леонтьева "затраты–выпуск" (Рис. 1 и Рис. 2), что позволяет объективно оценить состояние экономики при выборе инструментария регулирования при принятии оптимальных решений. Согласно модели В.В. Леонтьева под исходными данными понимается планируемый объём реализации продукции, а под выходными – чётко сбалансированная структура всего комплекса затрат, необходимых для определения объёма выпуска продукции.

Предложенная авторами модель МОБ применительно к отраслевым особенностям фармацевтической отрасли предполагает комплексный подход, основанный на последовательном и сквозном решении задач. Модель МОБ состоит из 4 разделов: отраслевая оценка; затраты и ценообразование; инвестиции, финансовые ресурсы; инновации, коммерциализация (Табл. 1), что позволяет реализовать на практике Стратегию развития фармацевтической отрасли Российской Федерации. Обязательным атрибутом реализации стратегии является создание цифровой платформы.

Предложенная модель МОБ может быть экстраполирована для решения поставленных задач и в других отраслях экономики.



Таблица 1 – Модель Ивченко–Черненко МОБ фармацевтической отрасли

№ п/п	Отраслевая оценка					За- траты и це- нооб- разо- вание	Инвестиции, финансовые ресурсы							Инновации, коммерциализация				
	Регионы	Мониторинг населения по видам заболева- ния	Потребность в лекарственных препаратах в зависимости от формы заболевания	Исследование производственных мощно- стей, в т.ч. в смежных отраслях лекарствен- ных препаратов	Ситуационный анализ		Оценка затрат на основе ситуационного ана- лиза	Ценообразование на лекарственные препа- раты	Инвестирование фармотрасли с учетом смежных отраслей (сквозное финансирова- ние) – государственное, частное, фонды, государственно-частное партнерство и др.	Финансирование научно-исследовательских разработок фармпрепаратов	Финансирование социальной инфраструкту- ры	Субсидирование малоимущих граждан	Фискальная политика: снижение налоговой ставки, снижение ставок по заемному капи- талу	Таможенное регулирование импортной про- дукции	Финансирование на подготовку научных и производственных кадров для отрасли	Развитие экосистем по разработке и ком- мерциализации инновационных лекарствен- ных препаратов	Вывоз на рынок инновационных лекарствен- ных препаратов	Развитие партнерских отношений в фармин- дустрии с зарубежными партнёрами
1																		
2																		
...																		
89																		

**Список использованных источников**

1. ЖЗЛ: В.С. Немчинов – разработчик балансового метода экономического развития СССР – Информационно-аналитический Центр (ИАЦ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://inance.ru/2018/01/nemchinov/?ysclid=llhmn6k93y402513484> (дата обращения: 10.10.2023).
2. Ивченко Б.П., Черненко В.А. Экономическая безопасность Российской Федерации: монография / Б.П. Ивченко, В.А. Черненко. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2022. – С. 74-77.
3. Использование моделей межотраслевого баланса в плановой экономике СССР. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://economy-ru.com/makroekonomika-rf-uchebnik/ispolzovanie-modeley-mejotraslevogo-balansa-49811.html?ysclid=llhmbuzykb632850252> (дата обращения: 10.10.2023).
4. Использование моделей межотраслевого баланса в плановой экономике СССР – Макроэкономика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ozlib.com/844927/ekonomika/ispolzovanie\\_modeley\\_mezhotraslevogo\\_balansa\\_planovoy\\_ekonomike\\_ssr?ysclid=llahis73wl857913239](https://ozlib.com/844927/ekonomika/ispolzovanie_modeley_mezhotraslevogo_balansa_planovoy_ekonomike_ssr?ysclid=llahis73wl857913239) (дата обращения: 10.10.2023).
5. Мишустин возрождает сталинские межотраслевые балансы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://za-dergavy.livejournal.com/294170.html> (дата обращения: 20.09.2023).
6. Модель межотраслевого баланса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ya.ru/images/search?img\\_url=https%3A%2F%2Fpresent5.com%2Fpresentation%2F32956214\\_135817908%2F](https://ya.ru/images/search?img_url=https%3A%2F%2Fpresent5.com%2Fpresentation%2F32956214_135817908%2F) (10.10.2023).
7. Набиуллина предупредила о риске возврата к плановой экономике. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/15/06/2023/648ab8ad9a7947f53f2fdb2c?ysclid=ll216thdgx12766261> (дата обращения: 10.10.2023).
8. Нобелевский лауреат Василий Леонтьев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://proza.ru/2023/05/02/433?ysclid=llfjdlvxxr4166965125> (дата обращения: 20.09.2023).
9. Примаков Е.М. Мир без России? К чему ведёт политическая близорукость. – М.: Центрполиграф, 2016. – С. 111.
10. Примаков Евгений: Демократия совместима с определёнными самоограничениями. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://proza.ru/2023/05/02/433?ysclid=llfjdlvxxr4166965125https://rg.ru/2012/12/17/primakov.html?ysclid=ll6ekyw3i9473510537> (дата обращения: 20.09.2023).
11. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на

период до 2030 года. –  
<http://static.government.ru/media/files/HqCzKkoTf7fzVdKSYbhNiZHzWTEAAQ3p.pdf> (дата обращения:  
10.10.2023).

12. Черненко В.А. Финансовая безопасность России / В.А. Черненко. – СПб.: Изд-во  
СПбГЭУ, 2019. – С. 18-20.

13. Черненко В.А. Актуальные вопросы современной экономики: мат. Междунар. науч.-  
практ. конф. Санкт-Петербург – Донецк – Витебск, 10-11 ноября 2022 г. – СПб.: Изд-во БГТУ "ВО-  
ЕНМЕХ" им. Д.Ф. Устинова, 2022. – С. 73.

D.N.Shishkina

### FORECASTING THE ECONOMIC EFFECT OF AI APPLICATION IN CONSTRUCTION: ANALYSIS AND RELEVANCE

Based on the statement about the forecast of the economic effect from the use of artificial intelligence (AI) in construction and the indicators of past years, an analysis of the hypothesis was carried out, and the feasibility of long-term planning in the process of investing in innovative projects was substantiated. The construction industry is one of the fundamental ones and therefore all new technologies and developments must be analyzed for the long term before being introduced into production. The conducted study of the hypothesis about the economic effect of introducing AI in construction proved the relevance of forecasting and the need to analyze such forecasts using various methods. Some ways to solve potential problems that are likely during the implementation of large projects are proposed, and a vector for further research in the field of partnership between companies in the construction industry is formed.

**Keywords:** artificial intelligence, innovation, information technology, machine learning, construction, investment project, economic effect.

УДК 504

Д.Н.Шишкина<sup>1</sup>

### ПРОГНОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ПРИМЕНЕНИЯ ИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ: АНАЛИЗ И АКТУАЛЬНОСТЬ

На основе высказывания о прогнозе экономического эффекта от применения искусственного интеллекта (ИИ) в строительстве и показателей прошлых лет проведён анализ гипотезы, а также обоснована целесообразность долгосрочного планирования в процессе инвестирования в инновационные проекты. Строительная отрасль является одной из основополагающих и поэтому все новые технологии и разработки перед введением в производство должны быть проанализированы на длительную перспективу. Проведённое исследование гипотезы об экономическом эффекте от внедрения ИИ в строительство доказало актуальность прогнозирования и необходимость анализа таких прогнозов различными методами. Предложены некоторые пути решения потенциальных проблем, вероятных при реализации крупных проектов, и сформирован вектор дальнейших исследований в области партнёрства компаний в строительной отрасли.

**Ключевые слова:** искусственный интеллект, инновации, информационные технологии, машинное обучение, строительство, инвестиционный проект, экономический эффект.

DOI: 10.36807/2411-7269-2024-1-36-163-168

#### Введение

Новые технологии, связанные с ИИ (искусственным интеллектом) занимают прочные позиции в бизнес-процессах и становятся неотъемлемой частью. В скором времени многие крупные компании будут в разной степени вовлечённости использовать технологии ИИ, чтобы создать собственную систему знаний и приобретать хорошую конкурентоспособность. Даже достаточно консервативные отрасли экономики, такие как строительство, начинают внедрение ИИ, однако только после многократного тестирования и проверки точности алгоритмов ИИ. Те компании, которые пренебрегают современными технологиями и прогрессом, в будущем могут значительно отставать от передовых.

Процесс развития технологий продолжается, и вместе с тем применение искусственного интеллекта увеличивается. Для обоснования финансовых вложений в развитие внедрения ИИ в основные экономические сферы, к которым относится строительство, необходимо провести детальный анализ каждой из возможных идей внедрения ИИ в строительной сфере и провести объективную оценку. Вложения в разработки в строительной сфере являются достаточно затратными инвестиционными проектами, а значит, требуют принятия взвешенного решения перед началом работы.

В изучении передовых технологий в области строительства важно помнить, что к числу основных задач относится его качественное внедрение, но так же немаловажна задача подготовки необходимой платформы для старта работы. К таковым относится довольно широкий спектр направлений, начиная непосредственно от идеи и разработки продукта до наличия необходимых

<sup>1</sup> Шишкина Д.Н., финансист; ООО "Цифровая Артель", г. Москва  
Shishkina D.N., financier; Digital Artel LLC, Moscow  
E-mail: fin.control.id@gmail.com

материальных и квалифицированных трудовых ресурсов. Именно эти два вида ресурсов являются основой в сфере строительства [9, с. 23], именно на них надо обращать особое внимание, при этом не отстраняя другие. Важно помнить о последствиях резких изменений, а значит, планирование и выстраивание причинно-следственных связей в строительстве должно быть на перспективу на 5-10 лет вперед.

Первоначальным процессом управления ресурсами является планирование, именно на этом этапе основана статья. Планирование – это основа для дальнейшего успешного развития. Как уже говорилось ранее, строительство – это та сфера, которая не приемлет ошибок и полуготовности, поэтому важно основательно готовить ресурсы. В большинстве случаев все ресурсы можно объединить в группу материально-технических, финансовых, интеллектуальных, временных и трудовых ресурсов. Все эти ресурсы связаны и для полноценного и грамотного функционирования необходимо оптимальное использование каждого из них, только в этом случае удастся извлечь максимальную выгоду из проекта [7, с. 4].

Применение экономического прогнозирования позволяет эффективно использовать ресурсы и достигать поставленных целей и развития в определённые временные рамки в ногу со временем и даже на шаг впереди конкурентов. А также позволит избежать ошибок.

В последние годы активно проходит изучение темы искусственного интеллекта и его применение, сфера строительства не исключение, а особенность, так как именно эта сфера имеет довольно весомые нюансы при реализации разработок инноваций. Многие авторы научных статей выбирают эту тему для изучения. Так, например, авторы Швец Ю.Ю. и Морковкин Д.Е. в своей статье представляют углублённый анализ преобладающих проблем и перспектив [10].

Автор Колчин В.Н. [5] делает выводы о повышении эффективности строительных процессов. Городнова Н.В. [2] в своей статье говорит о повышении качества производства и экономическом эффекте от применения нанотехнологий и искусственного интеллекта через сокращение сроков и затрат на строительство. Широкий спектр применения ИИ обсуждается на специализированных порталах и в периодических изданиях. Издание "Строительная Газета" [13] делает обзор существующих различных разработок, начиная от предиктивного планирования до мониторинга хода строительства, работающих на основе ИИ.

Достаточно широк список Приоритетных направлений развития и использования технологий искусственного интеллекта согласно Указа Президента Российской Федерации от 10 октября 2019 г. № 490 [1], в который входят применимые для строительства технологии, например, обеспечение безопасности работников, автоматизация процессов, большой спектр различного рода анализа и прогнозирования и т.д. Таким образом, актуальность исследования гипотезы с прогнозными данными экономического эффекта от применения ИИ в целом и строительстве в частности на перспективу ближайшего десятилетия весьма обоснована.

В открытых источниках опубликованы данные о результатах применения и внедрения ИИ в строительную сферу в виде показателя экономического эффекта за определённые периоды, которые также будут рассмотрены в данной статье.

Кроме того, существуют экспертные прогнозные данные о показателях экономического эффекта от внедрения ИИ в строительный сектор на перспективу десятилетия. На основе этих высказываний составим гипотезу и проверим её достоверность на основе данных этих же показателей за прошедшие периоды.

Цель статьи подтвердить или опровергнуть данную гипотезу, сделать выводы о значимости прогнозирования экономического эффекта, в частности применения ИИ в строительной индустрии.

В этой статье анализируется актуальная тематика прогнозирования экономической эффективности внедрения работы искусственного интеллекта в строительной сфере и планирование подготовки необходимых ресурсов. Развитие искусственного интеллекта и его внедрение в повседневную жизнь приводит к необходимости детального рассмотрения данного вопроса.

### **Методы**

Для подготовки данных в статье первоначально используется метод систематизации, в основе которой объединяется множество данных, обладающих определёнными свойствами. Метод первичной систематизации количественных показателей сводит статистические сведения, приведённые в определённый порядок, которые описывают отдельные единицы наблюдения. В результате сводки появляется возможность отразить все данные, имеющиеся в распоряжении исследователя [4, с. 508].

В дальнейшем анализ гипотезы проводится с помощью общелогического метода синтеза данных. Благодаря этому методу найденные сведения были собраны в единое целое, что позволило объединить во взаимосвязанную систему различные данные предмета исследования.

На следующем этапе совместное применение метода счёта и аналогии позволило рассчитать прогнозные значения соотношений однотипных параметров, характеризующих экономический эффект от применения ИИ в строительстве.

В случае если эмпирические методы самостоятельно не закрывают изучаемый вопрос, тогда необходимо прибегнуть к помощи теоретического метода. В этом случае симбиоз гипотетического метода в совокупности с методом моделирования помогает обеспечить составление полной картины прогнозных данных для дальнейшего изучения.

### Результаты и обсуждение

Работа ИИ основана на разных технологиях машинного обучения, которые распознают и анализируют шаблоны в массиве данных и формируют собственные прогнозы. Благодаря своей работе ИИ создаёт прибавочную стоимость для бизнеса, уменьшает операционные расходы благодаря тому, что помогает применять для работ весь потенциал накопленных данных и составляет на их основе надёжные прогнозы, а также автоматизирует сложные задачи [3, с. 174].

Национальный центр развития искусственного интеллекта при Правительстве оценил, что всего лишь 3% строительных компаний используют информационные технологии на основе ИИ. При этом экономический эффект от внедрения таких технологий в 2021 г. составил 2,1 млрд руб. [14].

Так же на пленарной сессии конгресса "Стратегическое лидерство и технологии искусственного интеллекта" вице-премьер РФ Дмитрий Чернышенко заявил, что экономический эффект от внедрения ИИ за 2021 г. составляет 300 млрд руб., к концу 2023 г. составит 400 млрд руб., а к концу 2025 г. – 1 трлн руб. [11].

Ещё одна прогнозная оценка была озвучена управляющим директора по IT и цифровой трансформации ДОМ.рф Н. Коказа о том, что экономический эффект от применения ИИ в строительной отрасли на рубеже 5-10 лет составит до 2,7 трлн руб. [12].

Принимая во внимание все вышеперечисленные факты и высказывания, проведён анализ и построен прогнозный план относительно экономического эффекта применения ИИ в строительстве.

Известно, что общая сумма экономического эффекта от внедрения ИИ по всем отраслям составляет 300 млрд руб., в том числе в строительстве 2,1 млрд руб., следовательно, удельный вес экономического эффекта в строительстве составляет 0,7%. Значение довольно низкое, но учитывая сложность процесса строительства и груз ответственности применения ИИ в строительстве, показатель можно оценить как нормальный.

На основе этих показателей выстроена последовательность динамического ряда на 10 лет с интервалом 2 года, применяя формулу цепного темпа роста:

$$ТП_{ц} = \frac{Y_n - Y_{n-1}}{Y_{n-1}} * 100\%.$$

$$ТП_{ц} = \frac{1000 - 400}{400} * 100\% = 150\%.$$

Таблица 1 – Прогнозные показатели экономического эффекта от применения ИИ (составлено автором)

	2023	2025	2027	2029	2031	2033
Сумма экономического эффекта общее, млрд	400	1 000	2 500	6 250	15 625	39 063
Сумма экономического эффекта в строительстве, млрд	2,80	7,00	17,50	43,75	109,38	273,44

0000	– данные по экспертным оценкам
0000	– прогнозные вычисления автора статьи

В расчёте данной таблицы применен формализованный метод экстраполяции. Известна тенденция экономического развития, выраженная в показателе экономической эффективности, и перенесена на будущий период. Однако, при простой экстраполяции все факторы, которые обуславливают данную тенденцию в прошлом и настоящем, остаются неизменными, что на практике маловероятно [6, с. 69]. Такой метод работает корректно на коротких промежутках времени и применительно к несложным процессам, при этом данный метод может служить основой для более длительных прогнозов.

Следует напомнить, что прогнозное значение экономического эффекта в строительстве составляет 2,7 трлн руб., а данные по проведённым вычислениям в 10 раз меньше (273 млрд руб.). Но необходимо учесть, что темп прироста показателей 2023 г. к 2021 г. составил 33%, а прирост 2023 г. к 2025 г. составил 150%. При таком большом разрыве показателей считать среднее значение нецелесообразно. Данный факт подтверждает то, что на разработку и практическое применение новых технологий влияет не только общая заинтересованность страны и её отдельных отраслей и субъектов, но и экономическое развитие и политическая обстановка.

Резкое увеличение исследуемого показателя наглядно представлено на графике (Рис. 1), основанного на вычислениях Табл. 1.

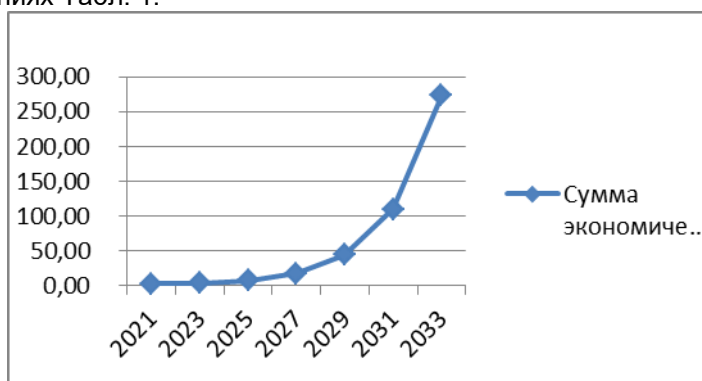


Рисунок 1 – Зависимость экономического эффекта применения ИИ в строительстве по годам (составлено автором)

Вследствие того, что в гипотезе анализируется достаточно длительный период и довольно сложный процесс, верным решением будет применить прогнозную экстраполяцию, однако в отсутствие достоверных прогнозных данных, влияющих на существенные факторы, наиболее подходящим решением будет применить обратную схему расчёта. Имея показатель экономического эффекта из предположенной гипотезы и данных на текущий период, будет рассчитан базисный темп прироста 2033 г. к 2023 г.

Далее по формуле, обратной расчёту удельного веса, вычислим значения экономического эффекта в строительстве по каждому году:

$$\text{Ц} = \frac{\text{Ч} \cdot 100}{\text{УдВ}} .$$

$$\text{ЭЭ}_{\text{общ}} = \frac{2,7 \cdot 100}{0,7} = 385\,714 \text{ (млрд)} .$$

Таким образом, сумма экономического эффекта за 2033 г. составит 385 трлн руб. Далее, имея значение этого показателя за 2023 г., вычислим темп прироста базисный.

$$\text{ТП}_б = \frac{Y_n - Y_0}{Y_0} * 100\%$$

$$\text{ТП}_б = \frac{385\,714 - 400}{400} * 100\% = 96328\% .$$

В результате вычислений можно сделать вывод о том, что базисный темп прироста, вычисленный путём обратного от экспертной оценки, очень велик и составляет 96328%. В свою очередь, по расчётам прогнозного метода составляет 9665%, что в 10 раз меньше. Такие расчёты ставят под сомнение верность гипотезы. Однако продолжим теоретический анализ и интерпретируем результаты через призму возможных изменений.

В современных условиях экономики при учёте частных кризисных явлений (инфляция, падение производства) и политической обстановки (отсутствие инвестиций, ограниченные возможности ввоза импортных запчастей и т.д.) часто компании боятся всецело полагаться на прогнозные данные и принимают стратегические решения с учётом этих факторов. Ещё не стоит забывать о дисконтировании денежных потоков, что тоже должно быть отражено в прогнозах.

Чтобы применять возможности ИИ с максимальной пользой для производства, необходима большая работа специалистов по изучению данных. В данном случае важно объединение научных и технических специалистов, что позволит объединить статистику, информатику и бизнес-знания для извлечения ценности из различных источников данных. В настоящее время сложно найти ИИ-инженеров с опытом в строительном секторе для создания узконаправленных решений. Во всём мире существует дефицит инженеров по искусственному интеллекту, обладающих необходимыми навыками. Данную проблему можно частично решить путём увеличения государственного финансирования на образование в области математики, инженерии, естественных наук и технологии [8, с. 262].

Кроме того, технические специалисты по строительству с определённой компетенцией необходимы для совместной работы с исследователями и экспертами в области искусственного интеллекта для создания новых продуктов, отвечающих потребностям строительной индустрии [15].

Применение ИИ позволяет создавать лидеров в области автоматизации, так как только крупные компании могут позволить внутреннее финансирование. Однако, согласно анализу политики [15], субсидии на НИОКР и государственно-частное партнёрство являются эффективными механизмами решения данной проблемы.

Из вышесказанного важным действием является необходимость наладить производство запчастей и оборудования в нужном объёме для обеспечения технической базы. А также наладить процесс обучения кадров, так как одной из главных проблем внедрения ИИ является отсутствие квалифицированного персонала, который на высоком уровне закрывает все потребности. Как для постановки полного цикла производства, так и для обучения персонала требуется значительное время, а значит задуматься об этом нужно заранее, подготовив необходимую базу.

Данные по суммарному объёму экономического эффекта от применения ИИ в строительстве являются приблизительными и интерпретированы официальными представителями и не имеют доказательной базы в открытых источниках. В таком случае расчёты, приведённые в этой работе, являются примерными, однако порядок цифр является достаточно обоснованным.

Инструмент математического моделирования не даёт точных цифр с учётом вероятных факторов влияния на данные исследования, но позволяет рассчитать ориентировочные значения. Стоит отметить, что таких расчётов вполне достаточно, чтобы сделать выбор различных соотношений и сценариев бизнес-процессов.

### **ВЫВОДЫ**

Как показал анализ, гипотеза о том, что экономический эффект от применения ИИ в строительстве к 2033 г. составит 2,7 трлн руб., будет верна только в случае, если базисный прирост экономического эффекта на указанный период составит 96328%.

Подводя итог, стоит отметить, что гипотеза в текущих условиях не подтвердилась, но будет реальна лишь при условии относительно стабильной экономико-политической ситуации и при весомо плодотворной проработке ряда условий: увеличения объёма инвестиций, поиска источников формирования инвестиций, накопления больших данных для основы ИИ, подготовки квалифицированного персонала.

Напомним, что разработки ИИ в строительной сфере следует рассматривать как инвестиционные проекты с низкой самоокупаемостью на длительные периоды (от 5 до 10 лет) в связи с высокой сложностью разработки и внедрения, довольно высокой стоимостью этих процессов и консервативностью строительной отрасли как потребителя. По итогу данной статьи актуализируется вопрос финансирования для развития разработок ИИ в строительстве. Главные источники поступления денежных средств на разработку и тестирование – это государственные и частные инвестиции. Но принимая во внимание сложившуюся в настоящее время политическую обстановку, которая непосредственно влияет на перераспределение средств в бюджетах, можно говорить о некоторой нестабильности темпа прироста, а следовательно, частные компании должны быть сами заинтересованы вкладывать в развитие технологий.

С одной стороны, проектное ориентирование и плановая экономика одновременно дают чёткую цель, что помогает наиболее быстро и эффективно прийти к желаемому результату. Но стоит помнить, что сегодня в условиях быстрой смены тенденций и изменений требований делового мира нужно уметь вовремя скорректировать направление даже в такой консервативной отрасли, как строительство. Поэтому очень важно делать анализ тенденций и составлять прогнозные планы. Такие данные помогут не только организовать отлаженную работу на несколько лет вперёд, что даёт экономическую стабильность, но и при грамотных решениях управляющего аппарата компании видеть потенциальные проблемы и предотвращать их или минимизировать негативное влияние.

Важным результатом, ради которого осуществляется прогнозирование, является определение потребностей для внедрения инновационного продукта. Для этого необходимо углубиться в каждый вид ресурсов в рамках определённой компании, а также проанализировать более глобальный масштаб на уровне отдельной отрасли экономики. Первый шаг – это анализ проекта или цели программы в разрезе каждого из необходимых для его реализации ресурсов. Затем необходимо провести сбор информации по имеющимся ресурсам и сравнить их с теми, что были выявлены на первом этапе. В ходе такого сравнения появится перечень ресурсов, которые необходимо доработать или добавить как новые. Учитывая выявленные потребности, разрабатываются программы развития и создаётся план бюджетирования проекта, в том числе и формирование источников финансирования. Подобный алгоритм применяется и в отношении конкретной компании.

Имея прогнозные данные, подтверждённые расчётами, можно спрогнозировать необходимость определённого рода специалистов, проверить насколько будущая потребность в квалифицированном персонале будет обеспечена в полном объёме, насколько материальная база будет полна для реализации огромной массы проделанной работы.

Полученные в статье выводы приводят к необходимости изучения вопроса о предпринимательском партнёрстве. Тематика достаточно обширная: это понятие можно рассматривать в плоскости вертикали и горизонтали. Полученные данные позволят найти пути решения проблемы накопления данных для ускорения процесса корректной работы ИИ в строительстве.

#### Список использованных источников

1. Национальная стратегия развития искусственного интеллекта на период до 2030 года: Указ Президента Российской Федерации от 10 октября 2019 года № 490 "О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации". – М. – п. 10.
2. Городнова Н.В. Применение искусственного интеллекта и нанотехнологий в инвестиционно-строительной сфере России // Вестник НГУЭУ. – 2021. – № 3. – С. 81-95.
3. Гранова Б.Э. Искусственный интеллект в строительной отрасли: настоящее состояние, перспективы развития / Б.Э. Гранова, Д.В. Гулякин // Наукосфера. – 2023. – № 4-1. – С. 172-177.
4. Дашковская О.Д. Методы систематизации количественной информации в исторических исследованиях // Вестник Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. Серия Гуманитарные науки. – 2021. – Т. 15. – № 4(58). – С. 506-515.
5. Колчин В.Н. Специфика применения технологии "искусственного интеллекта" в строительстве // Инновации и инвестиции. – 2022. – № 3.
6. Моисеенко Ж.Н. Прогнозирование и планирование деятельности предприятия: учебное пособие. – Персиановский: Донской ГАУ, 2019. – С. 154.
7. Филь О.А., Сапрыкин В.М. Управление ресурсами проекта // StudNet. – 2021. – № 11.
8. Хамидов Б.С. Современные возможности искусственного интеллекта в строительной отрасли // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13. – № 3-1. – С. 257-266.
9. Чиназирова С.К., Тлехурай-Берзегова Л.Т., Бюллер Е.А., Водождокова З.А. Инструменты и методы управления ресурсами в строительных проектах // The Scientific Heritage. – 2020. – № 53-4.
10. Швец Ю.Ю., Морковкин Д.Е. Управление развитием строительной отрасли на основе внедрения искусственного интеллекта и передовых технологий в современных экономических условиях // Вестник евразийской науки. – 2023. – Т. 15. – № 4.
11. Информационное агентство ТАСС. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/18537969>. Дата публикации: 18.08.2023.
12. Информационный портал "Интерфакс-Недвижимость". – URL: <https://realty.interfax.ru/ru/experts/interviews/148087/>. Дата публикации: 20.09.2023.
13. Искусственный интеллект на стройке: возможности и перспективы // Строительная газета – URL: <https://stroygaz.ru/publication/technologies/iskusstvennyy-intellekt-na-stroyke-vozmozhnosti-i-perspektivy/>. Дата публикации: 11.09.2023.
14. Сайт министерства экономического развития Российской Федерации. – URL: [https://www.economy.gov.ru/material/news/mer\\_ii\\_prines\\_dopolnitelno\\_13\\_mlrd\\_rublej\\_kompaniyam\\_otr\\_asli\\_zdravoohraneniya.html](https://www.economy.gov.ru/material/news/mer_ii_prines_dopolnitelno_13_mlrd_rublej_kompaniyam_otr_asli_zdravoohraneniya.html). Дата публикации: 09.11.2022.
15. Schwabe K., Teizer J., Konig M. Applying rule-based model-checking to construction site layout planning tasks // Autom. Construct. – 2019. – 97 (97). – PP. 205-219.
16. Ünveren B., Durmaz T., Sunal S. AI revolution and coordination failure: Theory and evidence // Journal of Macroeconomics. – Vol. 78. – 2023. – 103561.