



ЭКОНОМИКА:
теория и практика

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза
в год

№ 2 (58) 2020

ISSN 2224-042X

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Южному федеральному округу. Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ23-01556.

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства образования и науки РФ (01.12.2015 г.) по группе научных специальностей 08.00.00 – экономические науки.

Зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования (РИНЦ). Подписной индекс в каталоге «Почта России» – П2920. Статьи рецензируются.

Учредитель и издатель:

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Редакционный совет:

А.Ю. Архипов, д-р экон. наук, профессор, директор Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону, Россия);

В.В. Гаврилов, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет» (г. Воронеж, Россия);

Н.Г. Кузнецов, д-р экон. наук, профессор, проректор по учебной работе, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону, Россия);

Е.Л. Логинов, д-р экон. наук, зам. директора по науке ФГБУН «Институт проблем рынка РАН» (г. Москва, Россия);

И.А. Перонко, д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Кубани; заслуженный экономист РФ; советник губернатора Краснодарского края (г. Краснодар, Россия);

Л.С. Шаховская, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет» (г. Волгоград, Россия);

Э. Бояр, д-р экон. наук, профессор Люблинского технологического университета (г. Люблин, Польша);

Хартмут Задек, д-р техн. наук, профессор, директор института логистики Университета «Отто фон Гюрике» (г. Магдебург, Германия);

А.А. Задоя, д-р экон. наук, профессор, проректор Университета им. А. Нобеля (г. Днепродзержинск, Украина);

Александр Фигус, д-р полит. наук, профессор университета Link Campus (г. Рим, Италия);

Ракель Перейра, д-р экон. наук, профессор, директор программы бакалавриата по международной торговле факультета бухгалтерского учета и администрирования Политехнического университета (г. Порто, Португалия)

Главный редактор:

И. В. Шевченко, д-р экон. наук, профессор

Зам. главного редактора:

Ю. Н. Александрин, канд. экон. наук, доцент

М. В. Плешакова, канд. экон. наук, доцент

Е.М. Егорова, канд. экон. наук, доцент

Ответственный секретарь:

А. К. Кочиева, канд. экон. наук, доцент

Редакционная коллегия:

Е. Н. Александрова, канд. экон. наук, доцент

Д.Г. Бондарев, канд. экон. наук

А. А. Воронов, д-р экон. наук

Л. А. Воронина, д-р экон. наук, профессор

Г. Г. Вукович, д-р экон. наук, профессор

Ж.Д. Дармилова, д-р экон. наук, профессор

Л. Н. Дробышевская, д-р экон. наук, профессор

Л. И. Егорова, д-р экон. наук, профессор

А. А. Кизим, д-р экон. наук, профессор

М. Е. Листопад, д-р экон. наук, доцент

К. О. Литвинский, канд. экон. наук, доцент

В.И. Милета, канд. экон. наук, доцент

О. В. Никулина, д-р экон. наук, доцент

Корректур: Е.С. Кошпетрук

Верстка: А.П. Савченко

Адрес редакции и издателя журнала:

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, ауд. 236

тел. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

http://econ.kubsu.ru/econtp.html

Подписано в печать 17.06.2020. Дата выхода в свет 25.06.2020.

Печать цифровая. Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 20,7.

Тираж 500. Свободная цена. Заказ № 4169.

Отпечатано в издательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149, тел. (861)219-95-51

© Кубанский государственный университет, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Шевченко И.В., Коробейникова М.С.

Новая универсальная валюта для международных расчетов - «условная денежная единица» 3
Сапир Е.В., Васильченко А.Д.
Кризис ВТО как проявление структурных изменений глобального геоэкономического ландшафта 17

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Воронина Л.А., Шапошников А.М.

Основные тенденции изменения потребительского поведения в условиях пандемии коронавируса 23

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Татарнинова М.Н.

Современное состояние и проблемы развития интенсивного садоводства в России 31

Исмаилова Л.А., Матягина Т.В., Ситникова Л.В., Смольянинов Н.Е.

Тенденции развития межрегионального рыночного сегмента воздушных перевозок 40

Кутрянова Т.А.

Оценка возможности внедрения системы сбалансированных показателей в деятельность предприятий угольной промышленности 48

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Юленкова И.Б.

Динамика формирования и использования интеллектуальной собственности в республике Мордовия ... 54

ИНВЕСТИЦИИ

Ратнер А.В.

Специинвестконтракт как институт привлечения иностранных инвестиций в регионы 60

Мамий Е.А., Рябцева О.С.

Инвестиционная привлекательность компании ритейлера: ключевые факторы и методы оценки 68

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Заболоцкая В.В., Прокофьева М.А.

Перспективные виды банковского кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий в России 75

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Листопад М.Е., Назуманов А.З.

Инструменты обеспечения информационной безопасности в экономике России 81

Тимченко А.И., Гантимиров К.Р.

Статистический анализ экономических преступлений и материального ущерба от их совершения в отчетах МВД Российской Федерации о состоянии преступности в России 87

Плешакова М.В., Лунев В.Д.

Роль сценаристики в системе стратегического планирования российских производственных предприятий с позиции обеспечения их экономической устойчивости 95

КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Коростиева Н.Г., Кузьминов А.Н., Джуха В.М.

Процедуры ценологического моделирования в антикризисном управлении 108

Горбунова М.Л., Куасси Я.Д.

Социально-инвестиционная деятельность энергетических компаний: опыт в зарубежных и российских энергетических компаниях 117

МАРКЕТИНГ

Шилин Н.А., Зыкова Т.В., Кочкурова Е.А.

Маркетинг туристских территорий: цели, направления, инструментарий (на примере Нижегородской области) 123

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Петровская А.В., Ермакова Ю.С.

Малый бизнес в условиях пандемии: проблемы и пути решения 133

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

Водяненко М.И.

Основные тенденции развития российского рынка агрострахования 140

Третьякова М.К.

Подходы к рейтинговой оценке экономического развития региона в условиях значимости экологических проблем ... 147

АБСТРАКТ 153

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ 174



SCIENTIFIC- PRACTICAL JOURNAL

The journal is published
4 times a year

№ 2 (58) 2020
ISSN 2224-042X

The Journal is registered by the Federal service for supervision in the sphere of communications, information technology and mass communications of the Southern federal district. Registration certificate PI №TU23-01556.

The scientific and practical journal is included in the List of peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (01.12.2015) on the group of scientific specialties 08.00.00 - economics. Subscription Index – П2920.

The articles are reviewed

Founder and Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University"

Editorial Board:

A.Y. Arkhipov, Doctor of Economic Sciences, Director of Graduate Business School, Southern Federal University (Rostov-on-Don, Russia);

V.V. Gavrilov, Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance and Credit Department of Voronezh State University (Voronezh, Russia);

N.G. Kuznetsov, Doctor of Economic Sciences, Pro-Rector for Academic Affairs, Head of Economic Theory Department of Rostov State Economic University (Rostov-on-Don, Russia);

E.L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, deputy, Director of Science FGBUN «Institute of Market Problems, RAS» (Moscow, Russia);

I.A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian Federation, Adviser of Governor of Krasnodar Region (Krasnodar, Russia);

L.S. Shakhovskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of World Economy and Economic Theory Department of Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia);

E. Bojar, Doctor of Economic Sciences, Professor Lublin University of Technology (Lublin, Poland);

Alessandro Figus, PhD of Political Sciences, Professor, Link Campus University of Roma (Italy);

Hartmut Zadek, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of Institute Logistics, University "Otto von Guericke" (Magdeburg, Germany);

Zadoya Anatolii, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of Alfred Nobel University (Dnepropetrovsk, Ukraine);

Raquel Pereira, PhD in Economics, Professor, Program Director of International Trade Bachelor Degree Program, School of Accounting and Administration in the Polytechnic Institute (Porto, Portugal)

Editor:

I. V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

Deputy Editor in Chief:

Y. N. Aleksandrini, Ph. D. in Economics, Associate Professor

M. V. Pleshakova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

E.M. Egorova, Ph.D. in Economics, Associate Professor

Executive Secretary:

A. K. Kochieva, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Editorial Board:

E. N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

D.G. Bondarev, Ph. D. in Economics

J.D. Darmilova, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor

A. A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor

M. E. Listopad, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

K. O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor

V. I. Mileta, Ph. D. in Economics, Associate Professor

O. V. Nikulina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

L. A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor

A. A. Voronov, Doctor of Economic Sciences

G. G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor

Corrector: E.S. Koshpetruk

Print layout: A. P. Savchenko

Address editorial and magazine publisher:

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar, r. 236.

tel. (861) 219-95-53; e-mail: econ_tp@mail.ru

http://econ.kubsu.ru/econtp.html

Copy deadline 17.06.2020. Digital printing.

Format 60 x 84 1/8. A.p.l. 14.4. Run of 500. Free price.

Publishing and printing center Kuban State University

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.

tel. (861) 219-95-51.

© Kuban State University, 2020.

CONTENT

WORLD ECONOMY

Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.

New universal currency for international calculations - notional monetary unit..... 3

Sapir E.V., Vasilchenko A.D.

The WTO crisis as an expression of the global geoeconomic landscape structural shift 17

ECONOMIC THEORY

Voronina L.A., Shaposhnikov A.M.

Main trends of changes in consumer behavior in the conditions of the coronavirus pandemic 23

BRANCH ECONOMY

Tatarinova M.N.

Current state and problems of development of intensive horticulture in Russia 31

Ismagilova L.A., Matyagina T.V., Sitnikova L.V., Smolyaninov N.E.

Development trends of the interregional market segment of air transportation 40

Kupriyanova T.A.

Assessment of the possibility of implementing a balanced scorecard system in the activities of coal industry enterprises 48

INNOVATIVE ECONOMY

Yulenkova I.B.

Dynamics of formation and use of intellectual property in the Republic of Mordovia 54

INVESTMENTS

Ratner A.V.

Special investment contract as an institution for attracting the foreign investments into regions 60

Mamiy E.A., Ryabtseva O.S.

Investment attractiveness of a retail company: key factors and evaluation methods 68

BANKING

Zabolotskaya V.V., Prokofyeva M.A.

Perspective types of bank lending for external economic activities of enterprises in Russia 75

ECONOMIC SECURITY

Listopad M.E., Nagumanov A.Z.

Information security instruments in the Russian economy 81

Timchenko A.I., Gantemirov K.R.

Statistical analysis of economic crimes and material damage from them in the reports of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation about the state of crime in Russia 87

Pleshakova M.V., Lunev V.D.

The role of scenario in the system of strategic planning of Russian production enterprises from the position of ensuring their economic sustainability 95

CORPORATE MANAGEMENT

Korostiev N.G., Kuzminov A.N., Dzhukha V.M.

Cenological modeling procedures in crisis management 108

Gorbunova M.L., Kuassi Y.D.

Social and investment activity of energy companies: experience in foreign and Russian energy companies 117

MARKETING

Shimin N.A., Zytkova T.V., Kochkurova E.A.

Marketing of tourist territories: goals, directions, instruments (on the example of Nizhny Novgorod Region) 123

ENTREPRENEURSHIP

Petrovskaya A.V., Ermakova Y.S.

Small business in the pandemic: problems and solutions 133

WORD TO YOUNG SCIENTISTS

Vodyanenko M.I.

Main trends of development of the Russian agriculture insurance market 140

Treyakova M. K.

Approaches to rating the economic development of the region in terms of the significance of environmental problems 147

ABSTRACT 153

CONDITIONS OF PUBLICATIONS 174

НОВАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ВАЛЮТА ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ – «УСЛОВНАЯ ДЕНЕЖНАЯ ЕДИНИЦА»

*И.В. ШЕВЧЕНКО, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, Кубанский государственный университет
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*М.С. КОРОБЕЙНИКОВА, аспирантка кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: maria22@yandex.ru*

Аннотация

Статья посвящена внешнеэкономическим отношениям международных союзов и содружеств стран ТС, ЕАЭС, БРИКС, их расчетно-валютным операциям и решению таких задач, как создание новой платежно-клиринговой системы международных расчетов. Авторское предложение о внедрении в систему платежей валюты – «условная денежная единица» (у.д.е.) позволит заменить невыгодный волатильный доллар, сохранить суверенитет каждой страны, обеспечить взаимный интерес внешнеторговых отношений. С помощью инноваций и цифровых технологий названные задачи выполнимы. Соглашение между странами о введении универсальной, твердой, денежной единицы для международных расчетов, согласно авторской шкале, станет достижением настоящего времени.

Ключевые слова: *платежно-клиринговая система международных расчетов, универсальная валюта, «условная денежная единица», инновации, механизмы регулирования торговли.*

Мир не стоит на месте, он движется, сметая старые устои, выдвигая на первый план не просто новое, а новейшее, еще более совершенное, удобное, эффективное и скоростное.

Отмечая наличие предпосылок к совершенствованию международных расчетов, заметим, что государства европейской части мира задачу дедолларизации и быстрых рас-

четов решали еще в начале второго тысячелетия (2002, 2008, 2015 гг.), поменяв свою национальную валюту на евро. И этих стран нет никаких препятствий в международных расчетах, они не теряют выгоду в торговых отношениях, одним словом, они едины финансово и экономически. Другим же приходится использовать доллар или свою национальную валюту производить пересчет с той страной, с которой совершается торговая сделка. Причем и другие страны теперь ищут замену доллару и ускоренное движение взаиморасчетов.

Обозначим существующие и возможные механизмы, инструменты российских и международных расчетов: корреспондентские отношения на международном уровне (банковские счета «НОСТРО», «ЛОРО» иностранные и российские); телекс и СВИФТ (SWIFT). Однако главным недостатком SWIFT является дорогое вступление (от 160 до 200 тыс. дол.), что создает проблемы для мелких и средних банков и их клиентов. А также SWIFT не выполняет клиринговых функций по взаиморасчетам между компаниями [7].

Названные недостатки подвигают нас, российских экономистов, решать задачи совершенствования международных расчетов с теми странами, которые являются нашими ближайшими партнерами.

Так, в настоящее время, единственным сложным звеном в международных расчетах является сама система международных расчетов, в которой, во-первых, как указано, отсутствует клиринг, а во-вторых, доллар слишком волатилен и иногда сводит резуль-

тат международной торговли к невыгодным взаимоотношениям.

Целесообразно создать новую платежно-клиринговую систему международных расчетов, возможно, сначала для союзов, объединений и содружеств, партнером которых является Россия (ТС, ЕАЭС, БРИКС) (рис. 1) и с помощью которых можно было бы осуществить всевозможные встречные взаиморасчеты по всем сегментам финансового и товарного рынков, причем российские Налоговый и Гражданский кодексы позволяют это сделать. Финансовый рынок включил: рынок кредитов, ценных бумаг, акций, страхования, валют, ПИИ [1].

На сегодняшний день необходимость облегчения международных расчетов уже подтверждена десятым саммитом БРИКС. Создан пул данного объединения. Структура вливания средств странами БРИКС в пул валютных резервов составляет 100 млрд дол. США от частного: Китай – 41 млрд дол.; Россия – 18 млрд дол.; Бразилия – 18 млрд дол.; Индия – 18 млрд дол.; ЮАР – 5 млрд дол. США.

Новая цифровая платежно-клиринговая система даст возможность делать взаимовыгодные встречные предложения, вести расчеты на опережение, исключить двойное налогообложение, лучше закрепить партнерские связи.

На наш взгляд, взаиморасчеты с союзами и содружествами государств с учетом клиринга станут более прозрачными и интересными.

Отметим, что клиринг существует межбанковский, товарный, валютный, основанный на взаимном зачете платежей за товары и услуги, обладающие равной стоимостью, исчисленной в клиринговой валюте, которую определяют страны (по соглашениям) по согласованным ценам [7].

Сформулируем авторское определение:

«Новая платежно-клиринговая система – это международная (в пределах союзных содружеств и объединений, по желанию стран-участниц), финансовая организация (объединение) (аналог «SWIFT»), состоящая из представителей центральных банков (фиксирующий и разрешающий орган, институт), стран-участниц, разрешающих, на

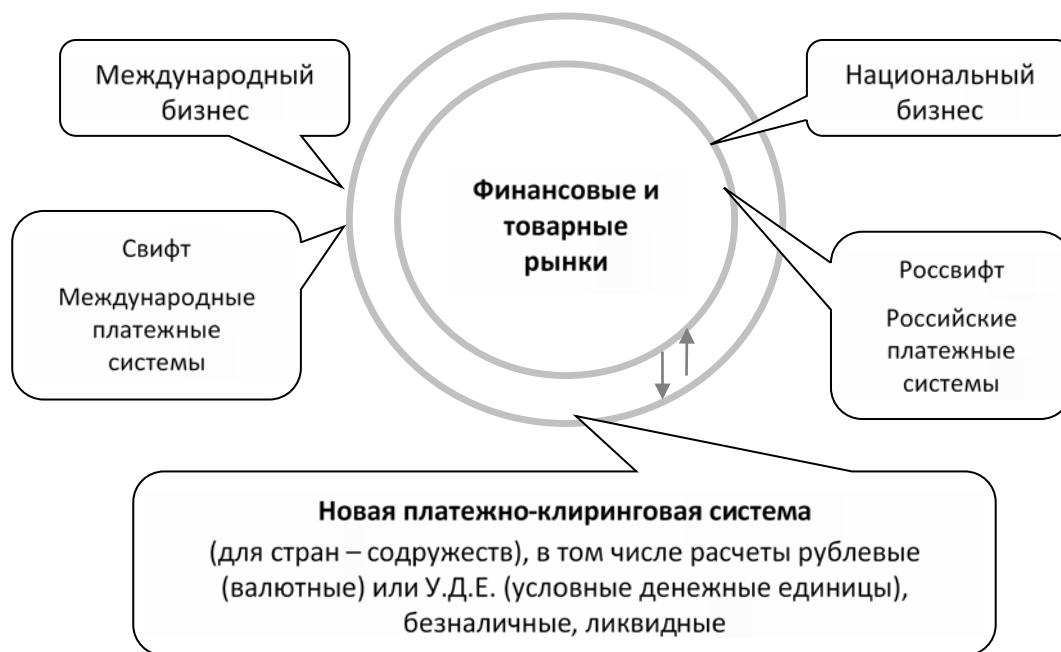


Рис. 1. Финансовые и товарные рынки с новой цифровой международной платежно-клиринговой системой. Источник: авторская разработка

основе межправительственных соглашений проводить платежно-клиринговые функции, а именно функции платежей и взаиморасчетов (полные или частичные), на основе твердой наднациональной валюты (также выбранной странами-участницами) на основе «межстрановых» соглашений, в том числе как с помощью твердой валюты, предложенной авторами – у. д. е., так и с помощью других денежных единиц или товаров» [8]. Новая платежно-клиринговая система должна предусматривать все виды операций в соответствии с Налоговым и Гражданским кодексами РФ. В приоритете российское законодательство, потом международное. Новую платежно-клиринговую систему для начала следует опробовать на взаиморасчетах объединения стран БРИКС, тем более что там резервный пул уже создан.

Следовательно, клиринговой валютой может быть как валюта одной из сторон (или одной из нескольких сторон) так и предлагаемая нами «условная денежная единица».

Выгодный пересчет национальной валюты в данных союзах целесообразен если не в пользу российского рубля, то в пользу установления единой твердой наднациональной валюты с наименованием у.д.е. для каждой из международных валют, так как уже отмечалось, что большая волатильность доллара нарушает взаимную выгоду и интерес внешне-торговых сделок. Например, при заключении договора на поставку определенного товара в случае изменения стоимости доллара в сторону увеличения это выгодно поставщику и не выгодно потребителю.

В такой ситуации мы начали рассматривать тему о новой универсальной валюте. Многими экспертами предлагалось ввести «единую валюту» для всех партнеров, но есть опасение каждого государства за свой суверенитет. Но еще никто из партнеров и учёных не предложил единую универсальную валюту. Предлагаемая нами твердая «условная денежная единица» (у.д.е.) не нарушит суверенитета разных стран, а наоборот укрепит национальные валюты страновых объединений. «Условные денежные единицы», выстроенные в авторской шкале, утвержденные

межгосударственными соглашениями, предоставят возможность более твердого пересчета национальных валют. Количество у.д.е. на разные валюты можно рассчитать не только по курсу к рублю, но и к евро, к абстрактным бонусам, к золоту. Можно, например, взять среднюю величину тройской унции золота за последние 5–10 лет и использовать ее один раз для расчета постоянной величины у.д.е., не беря во внимание ежеминутные биржевые мало изменяющиеся котировки, которые не помогают торговать, а наоборот приносят пользу тем, кто зарабатывает на молниеносных сделках.

Далее более глубоко исследуем тему «условной денежной единицы», в том числе ее цену, содержание, взаимодействие и сравнением с другими валютами. (табл. 1, 2).

В табл. 1 взята фактическая конвертация рассматриваемых валют к рублю на 26 апреля 2020 г. Отметим, что при конвертации количество обмениваемых единиц не соответствует идентичности. Валюты Армении, Казахстана, Киргизии, Индии конвертируется (1:100) один к ста, ЮАР: (1:10) один к десяти. Это свидетельствует о некотором неудобстве в расчетах. А также по существующему содержанию золота в денежной единице (в последней графе) каждой валюты невозможно найти универсальность пересчета. Между тем важно и целесообразно, чтобы во взаиморасчетах валют присутствовала, с одной стороны, универсальность, с другой – идентичность в количестве, ценах, граммах в одной денежной единице, если речь пойдет о пересчете по золотому содержанию. Взаиморасчеты по стоимости золота более практичны, не смотря на тот факт, что с 23 по 26 апреля произошли незначительные изменения в ценах (как показано в табл. 1–2).

На наш взгляд, конечно, лучшей универсальной и ликвидной денежной единицей станет единица, наполненная золотым содержанием. Конечно, золото также может подвергнуться волатильности, как и доллар, но в меньшей степени. И до тех пор, пока она (у.д.е.) будет неэмиссионной, она будет условной (т.е. безналичной и подразумевающей золото, рассчитанное по авторской шкале за

Таблица 1

Возможная конвертация валюты в российские рубли, в золото на 26 апреля 2020 г.

Страны	Валюта	Кол-во	Рублей РФ	Кол – во	Цена золота за 1 грамм	1 денежная единица содержит золото в гр.
США	Доллар США (USD)	1	74,7163	1	55,552 USD	0,018
Европа	Евро (EUR)	1	80,2528	1	51,323 EUR	0,0195
Страны ЕАЭС						
Армения	Армянский драм (AMD)	100	15,5773		26646,628 AMD	0,000
Белоруссия	Белорусский рубль (BYN)	1	30,3281	1	136,5190 BYN	0,0073
Казахстан	Тенге (KZT)	100	17,2705	1	23977,632 KZT	0,000
Киргизия	Киргизский сом (KGS)	100	92,8614	1	4466,6919 KGS	0,0002
Россия	Рубль (RUB)			1	4142,2404 RUB	0,00024
Страны БРИКС						
Бразилия	Бразильский реал (BRL)	1	13,5016		310,6023 BRL	0,0032
Россия	Рубль			1	4142,2404 RUB	0,00024
Индия	Индийская рупия (INR)	100	97,7259	1	4236,95 INR	0,00024
Китай	Китайский юань (CNY)	1	10,5493	1	393,4137 CNY	0,0025
ЮАР	Южноафриканский рэнд (ZAR)	10	39,1712	1	1058,1 ZAR	0,00095

Примечание: конвертер валют выделяет следующие данные о содержании золота в одной денежной единице: Армения – 0,000 г; Казахстан – 0,000 г.

Источник: составлено авторами по источнику [3].

единицу в граммах, унциях, килограммах, тоннах).

Раньше золото широко использовалось в качестве средства денежного обмена как в форме монет и слитков, так и в виде бумажных банкнот, выпущенных под золотой запас. Потом правительствами стран мира были упразднены золотые стандарты и прямая конвертируемость валют в золото, а вместо этого были приняты денежные системы, не привязанные к золоту. В связи с чем денежная масса увеличивается, растет инфляция, деньги обесцениваются. Деньги, не обеспеченные ликвидностью, являются просто бумагой, на них не купишь обыкновенный товар. Вероятно,

новым может стать то, что давно забыто или не прижилось раньше. Именно поэтому правительства многих стран стали увеличивать свои золотые запасы.

Следует отметить, что вслед за тем как США ввели санкции и появилась опасность отсоединения России от международной системы расчетов, Центральный банк стал вкладывать свои активы в приобретение золота, так как драгметаллы – инструмент сохранности вложений и диверсификации рисков. По заявлению экспертов (РИА «Новости») «мир накопил слишком много ничем не обеспеченных долгов. (Нынешний объем глобального долга – 247 триллионов дол., или 318% ми-

Стоимость золота в унциях, гр., кг. в разных странах на 23 апреля 2020 г.

Страны	Валюта	Кол-во	Грамм	Унция золота	Кг
Страны Запада	Евро	1	51,011	1586,62	51011
США	Доллар	1	55,164	1715,79	55164
ЕАЭС					
Россия	Рубль	1	4204,40	130771	4204398
Белоруссия	Белорусский рубль (BYN)	1	137,29	4270,16	137289
Казахстан	Тенге (KZT)	1	24237,0	753858	24237111
Киргизия	Киргизский сом (KGS)	0	0	0	0
Армения	Армянский драм (AMD)	0	0	0	0
БРИКС					
Бразилия	Бразильский реал (BRL)	1	299,38	9311,71	299379
Россия	Рубль	1	4204,40	130771	4204398
Индия	Индийская рупия (INR)	1	4217,42	131176	4217421
Китай	Китайский юань (CNY)	1	390,46	12145	390459
ЮАР	Южноафрикан.рэнд (ZAR)	1	1048,11	32600	104811

Источник: составлено авторами по [3].

рового ВВП). В этих условиях запасы золота – надежный резерв, ведь они не могут резко обесцениться» [5].

«Если вдруг по каким-то причинам ряд государств предъявят США все эти бумаги к выплате, они просто обесценятся. Это пирамида, потому что свой долг США, по всей видимости, не погасят никогда. Он будет работать до тех пор, пока в него верят», – отмечает Александр Егоров, валютный стратег TeleTrade [5].

«От таких рисков и страшует золото, в случае краха дол.ой системы золото точно не обесценится» «Сохраняя функцию платежного средства в мировой торговле, этот актив снижает зависимость от любой валюты» [5].

Россия – лидер по количеству запасов золота среди стран СНГ. В 2019 г. Россия увеличила свой золотой запас на 158,2 т, в начале 2020 г. объем золота в хранилищах страны составил 19,9% от ее валютных резервов. Центральный банк России ежегодно увеличивает свои запасы золота, в январе 2020 г. они составили 2271,2 т. Сегодня Россия занимает

5-е место в мире по золотому запасу (до января 2018 г. занимала 6-е место) [5]. Что касается стран ЕАЭС, то они также имеют запасы золота в меньшем количестве, кроме Армении, но правительство Армении собирается восстановить запасы золота своей страны.

Рассмотрим динамику изменений запасов золота в странах мира за 50 лет, причем возьмем только три группы: 10 стран с наибольшими запасами золота, страны БРИКС и ЕАЭС, объединениями и содружествами, в которых участвует Россия (табл. 3).

Следует учесть, что в этой лучшей десятке находятся три страны объединения БРИКС (Россия, Китай, Индия), а ЮАР и Бразилия занимаются добычей золота.

Выделим из табл. 3 десятку стран с самым большим золотым запасом и посмотрим визуально, как построен график, насколько впереди находятся США, Европа и какое место в этой десятке занимает Россия:

- 1) США – 8133,5;
- 2) Германия – 3366,5;
- 3) Италия – 2451,8;

Таблица 3

Динамика изменений запасов золота в странах мира, БРИКС и ЕАЭС, т

Страна	1970 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2020 г.	Доля, %
США	9839,2	8221,2	8146,2	8136,9	8133,5	8133,5	78,2
Германия	3536,6	2960,5	2960,5	3468,6	3401,0	3366,5	74,0
МВФ	3855,9	3217,0	3217,0	3217,0	2814,0	2814,0	
Италия	2565,3	2073,7	2073,7	2451,8	2451,8	2451,8	69,6
Франция	3138,6	2545,8	2545,8	3024,6	2435,4	2436,0	63,6
Россия	1374,4	581,6	484,6	384,4	788,6	2290,2	20,8
Бразилия	40,2	58,3	142,1	65,9	33,6	67,4	1,0
Индия	216,3	267,3	332,6	357,8	557,7	635,0	6,9
Китай		398,1	395,0	395,0	1054,1	1948,3	3,1
Швейцария	2427,0	2590,3	2590,3	2419,4	1040,1	1040,0	6,3
Япония	473,2	753,6	753,6	763,5	765,2	765,2	2,9
Нидерланды	1588,2	1366,7	1366,7	911,8	612,5	612,5	70,9
ЮАР	591,9	377,9	127,2	183,5	124,9	125,3	11,9
Банк между- народных расчетов	250,6	234,6	242,6	199,2	120,0	102,0	–
Казахстан	–	–	–	57,2	67,3	388,3	67,7
Беларусь	–	–	–	1,2	35,3	48,8	26,5
Армения	–	–	–			0	0
Киргизия	–	–	–	2,6	2,6	14,4	30,5

Источник: составлено авторами по [5].

- 4) Франция – 2436,0;
- 5) Россия – 2290,2;
- 6) Китай – 1948,3;
- 7) Швейцария – 1040,0;
- 8) Япония – 765,2;
- 9) Индия – 635,0;
- 10) Нидерланды – 612,5 [5] (рис. 2).

Россия находится пока в середине, но целесообразно и дальше стремиться к позиции лидера.

В одной из газетных статей Сергея Портера (журналист) от 14 апреля 2018 г. «Путин не зря сделал ставку на золото» отмечается, что «у стран БРИКС совокупная доля в мировом ВВП стремительно растет. Если в 2000 г. она составляла 18,48 процента, то к 2018 г. она достигла 32,12 %» [8]. Наиболее активно идет товарооборот между Россией,

Китаем и Индией. На 10-м саммите БРИКС страны наметили более активное сотрудничество и даже создали пул взаиморезервов. Но главное, отмечает автор, что «большая часть стран БРИКС входит в число ведущих добытчиков золота в мире. Кроме того, они являются обладателями крупнейших золотых запасов в мире. Все члены БРИКС, кроме Индии, входят в число крупнейших производителей золота... Хотя объемы добычи золота в ЮАР, которая некогда была мировым лидером в этой отрасли, значительно снизились, общий объем золотодобычи БРИКС вырос за счет роста золотодобычи в Китае, России и Бразилии... Ближайшими конкурентами БРИКС по добыче золота являются Австралия, США и Канада, но они значительно отстают от объединения» [5].

10 стран с большим запасом золота в т. (03. 20 г.)

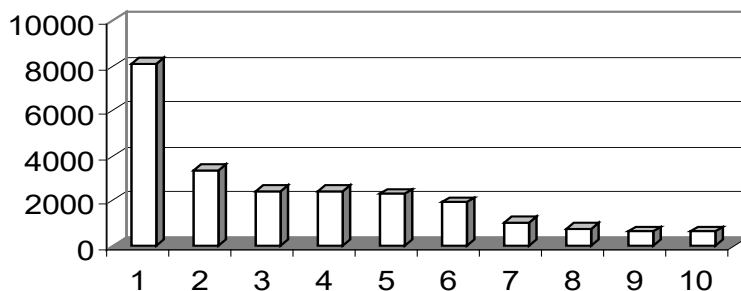


Рис. 2. Десять стран с самым большим запасом золота, т (март 2020 г.).
(составлен авторами по названным показателям табл. 3)

Конечно, обладателями самого крупного в мире золотого запаса являются США. «Действительно ли все это золото хранится в слитках, или часть его существует лишь в виртуальной форме», – сомневается автор газетной статьи.

«Что хотел сказать автор? Что, именно, золото может стать той точкой соприкосновения, которая заставит БРИКС превратиться в единый мощный экономический союз. Скоординировав свою политику на рынке золота, наши страны могут взять его под свой контроль и диктовать свои условия другим, более мелким игрокам» – завершил свой монолог журналист.

Какой вывод из этого экспертного мнения сделали мы? Вывод, что страны БРИКС свободно могут уйти в международных расчетах от доллара, заключив соглашение о международных расчетах золотом (по нашему авторскому предложению), подразумевая тройскую унцию или граммы под «условной денежной единицы» – твердой валюты, безналичной, в том числе клиринговой. Деньги, обеспеченные золотом, находящиеся в каждой стране (в резерве), это гарант ликвидности у.д.е.

Следует отметить, что в истории было такое начинание, однако оно не увенчалось успехом, так как во взаиморасчетах тогда победил доллар. Но очевидно, что прошла его абсолютная действенная пора, хотя в диверсификации валют он еще останется. Приведем историческую справку.

Официальные золотовалютные резервы мира

1. Физические лица, компании, организации и государство часть своих финансовых ресурсов обращают в резервы, т.е. активы, сберегаемые для возможных будущих расходов. Состоят они из иностранной валюты и золота. Те, что принадлежат государству называют официальными золотовалютными резервами. Хранятся в центральном банке, др. финансовых органах и в МВФ (как взнос страны).

Официальные золотовалютные резервы (ЗВР) предназначены для обеспечения платежеспособности страны по ее международным финансовым обязательствам, прежде всего в сфере валютно-расчетных отношений. Другая важная задача ЗВР – воздействие на курс национальной валюты, для чего на внутреннем валютном рынке государство продает и покупает иностранную валюту. Если в начале века ЗВР мира состояли преимущественно из золота, то сейчас на него приходится незначительная часть официальных ЗВР мира. Основная часть запасов находится в странах.

2. Еще меньшая часть золотовалютных резервов (ЗВР) состоит из особой международной валюты – специальных прав заимствования и так называемой резервной позиции в МВФ. Специальные права заимствования (сокращенно СПЗ, англ. special drawing rights – SDR) были эмитированы МВФ для стран – участниц Фонда в качестве специальной международной валюты для расчетов между государствами.

Однако СПЗ не смогли потеснить доллар и другие ключевые валюты в международных

валютно-расчетных отношениях и в официальных резервах, поэтому их было выпущено в 1970–1980-е гг. немного – 21,4 млрд т.е. на сумму, примерно равную 30 млрд дол., а затем их выпуск вообще прекратился.

Более узкие цели преследует резервная позиция в МВФ, т.е. право на получение от него кредита по первому требованию в счет доли страны в резервах фонда. Общая величина этой резервной позиции близка к 70 млрд дол. [6].

В настоящее время страны российского партнерства, рассчитываясь своей страновой валютой, ищут единую универсальную твердую валюту.

Предложенная авторами альтернатива «единой валюте» (безналичная твердая «условная денежная единица» для ТС, ЕАЭС, БРИКС и новый платежно-клиринговый институт, совершенствующий внешнеторговую деятельность и межгосударственные финансовые расчеты, как новый цифровой финансовый инструментарий) будут иметь немаловажное значение и для финансовой экономики, инвестиционной деятельности, и для национального, и международного бизнеса [8].

Предлагаемая наднациональная и межнациональная твердая валюта – «условная денежная единица» на схеме выглядит следующим образом (рис. 3).

Из данной схемы видно, что «условная денежная единица» персонифицирована страной, безналичная, не имеет бумажных носителей, но её ликвидность составляет 100% (например, золотом). Хотя она имеет некоторую схожесть с электронными деньгами и квазиденьгами, но это абсолютно неповторимая, индивидуальная и справедливая валюта. Пока не имеет бумажных носителей, так как сначала надо попробовать расчеты электронными деньгами, например, под те запасы, которые заложены странами как резервы. Потом, если условные денежные единицы «приживутся» в расчетах, возможно приступить ко второму этапу, выпуску новой международной валюты (по соглашению объединений стран). Причем, страна, не имеющая или имеющая

золото в небольшом количестве, может свои золотовалютные резервы также нарастить.

Для полного подтверждения ее практической, особой значимости и отличия от других валют проведем бенчмаркинг у.д.е. с существующими законными и незаконными деньгами (электронными, квазиденьгами, криптовалютой) (рис. 4, табл. 4–5).

В авторском определении отметим: электронные деньги – безналичный, персонифицированный капитал, обеспеченный ликвидностью, находящийся на счетах банков, распоряжение которым реализуется в соответствии с Законом «О национальной платежной системе» № 161-ФЗ, регламентирующим безналичную оплату товаров и услуг и законное получение наличных денег.

Отметим, что электронные деньги созданы с целью экономии эмиссии, увеличения скорости и срочности платежей, они регулируются Федеральным законом от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» [4] с последующими изменениями до 2017 г., когда в ст. 11 указано: «Операторами по переводу денежных средств являются: Банк России; кредитные организации, имеющие право на осуществление перевода денежных средств; государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» [4].

Обозначим общее между электронными деньгами и у.д.е. – безналичность, персонифицированность, то, что они обладают ликвидностью и являются (в этом отличие) средством только международных расчетов. Для того чтобы у.д.е. законно стала международной расчетной единицей необходимо на уровне стран принять соглашение.

Квазиденьги и у.д.е. имеют схожесть в том, что лежат на счетах, ликвидные и могут быть официально обналичены (не золотом, а в страновых и других купюрах), работают при национальных и международных расчетах, в разной валюте. Разница в том, у.д.е. предназначены только для международных расчетов, гарантированы золотыми резервами, не имеют бумажных носителей.

Если страны примут решение сделать эмиссию на золото, то эту единицу можно

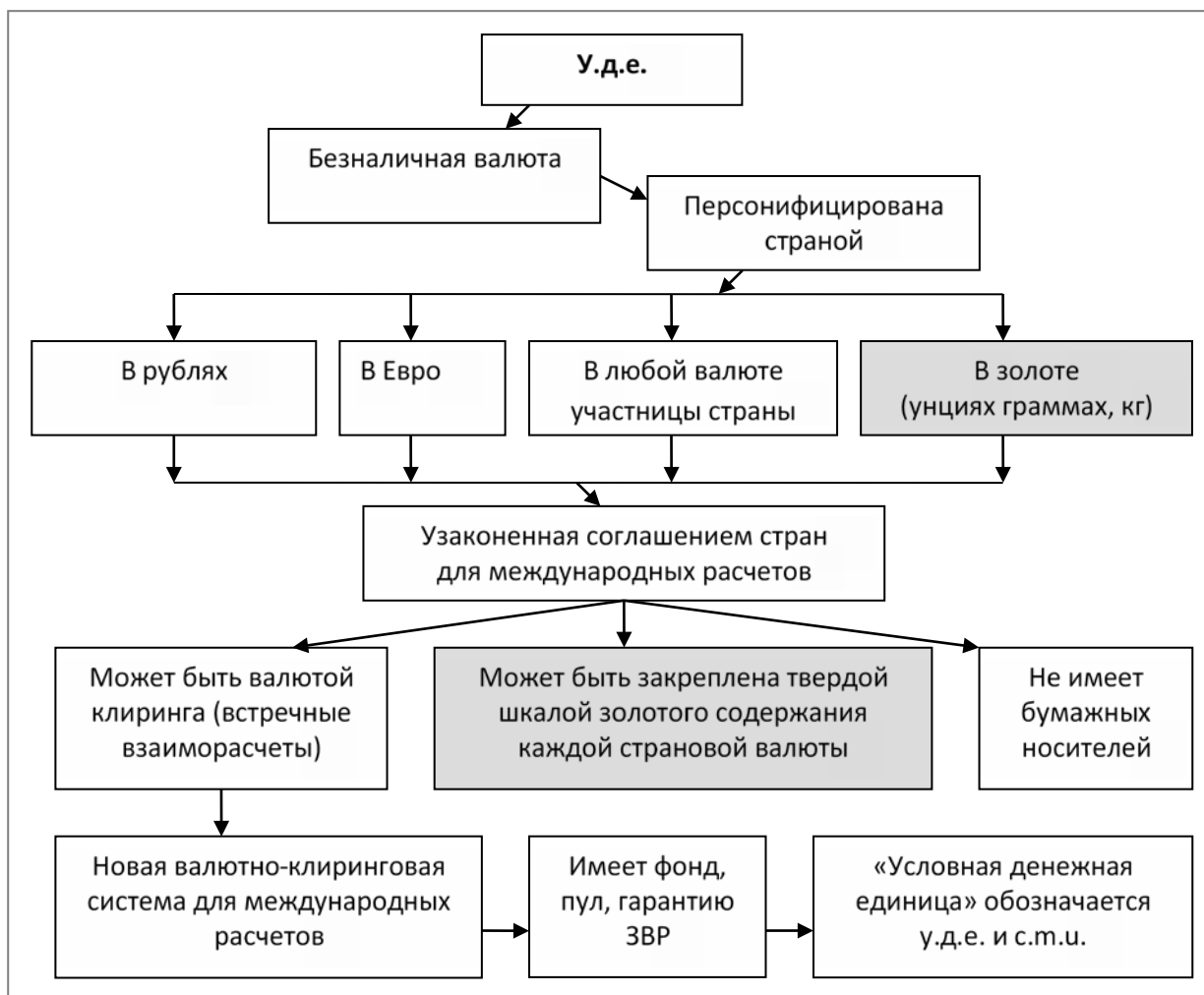


Рис. 4. Наднациональная и межнациональная твердая валюта – условная денежная единица (у.д.е. (рус.), с.м.у. “Conditional Monetary Unit” (англ.). Источник: авторская разработка

обозначить и наполнить содержанием золота (в граммах, унциях, килограммах, тоннах). Такую единицу полноправно можно назвать «унцир». Тогда «унцир» станет в первом ряду международных валют и потеснит их.

Статьей 12 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» [4] «Оператор электронных денежных средств и требования к его деятельности» предъявлены определенные требования: лицензирование своей деятельности, место нахождения и т.п., а также п. 2 ст. 12 определено: «Лицо, не являющееся оператором электронных денежных средств, не вправе становиться обязанным по электронным денежным средствам и осуществлять перевод электронных денежных средств» [4].

Следовательно, все новшества в электронном движении денег с иным названием, таких как криптовалюта (несколько видов), не имеют под собой законодательной основы и незаконны.

Нашу точку зрения о том, что криптовалюта несвоевременна, пока существует международный терроризм, разделяет глава «Лаборатории Касперского». В интервью РИА Новости он говорит: «...криптовалюты – это хорошая идея. Но в нашей ситуации, когда мир разделен на государства и блоки государств, которые иногда враждуют друг с другом, криптовалюты будут работать все-таки хуже. Как только они станут мешать какому-нибудь государству, они будут запрещены,

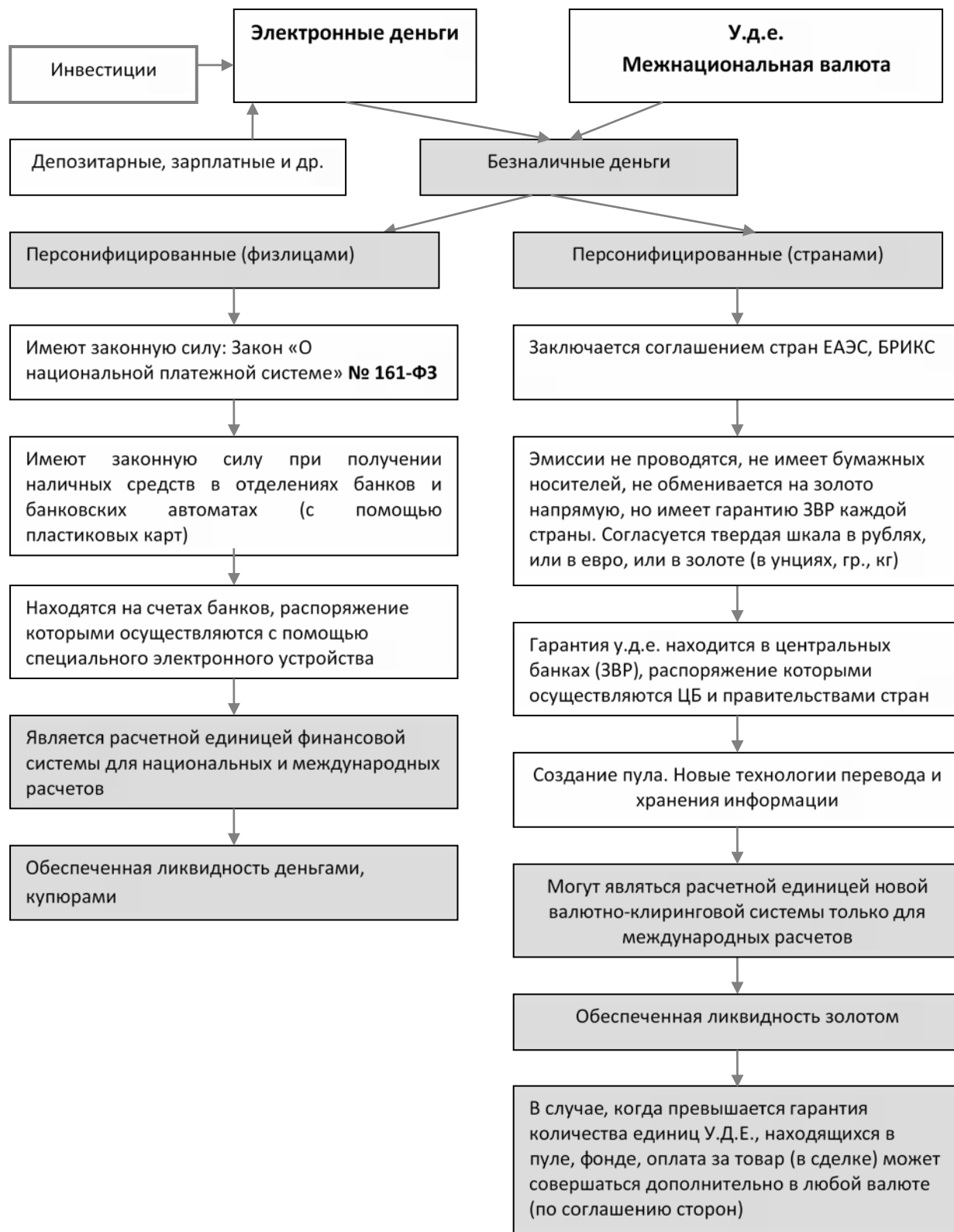


Рис. 4. Бенчмаркинг электронных денег и «условной денежной единицы». Авторская разработка

Бенчмаркинг: квазиденьги и у.д.е. (авторская разработка)

Квазиденьги	У.д.е.
Денежные активы: электронные деньги, депозиты, безналичные деньги, ценные бумаги, акции, облигации, векселя и др., имеющие ликвидность (национальные и международные расчеты)	Безналичные электронные деньги, имеющие ликвидность, содержащуюся в золотых резервах каждой страны, вложенную в общий пул, фонд, (предназначены только для международных расчетов объединений стран (1 у.д.е. = 1 г золота)
Строго имеющие принадлежность, государственную, частную, личную, в том числе на электронных носителях: имеющие расчетный счет, карту платежной системы, зарплатную, кредитную и т.д.	Имеющие только принадлежность государственную, находящиеся на счетах в Центробанках или общих фондах объединений стран.
Определены законодательно, как агрегаты денежной массы Целесообразно от квазиденег отделить инвестиции как новые электронно-цифровые деньги, ликвидные, с авторской точки зрения, с особым грифом ИНВЕСТИЦИИ (опубликовано)	Создана не столько для оплаты реальных проектов, сколько для взаиморасчетов, в основном клиринговых и других оплачиваемых операций, в обеспеченной твердой валюте по соглашению сторон У.д.е. только похожи на квазиденьги любой страны, их принадлежность существует виртуально (т.е. лежащие на счетах центробанков или общих пулов), но обеспечены твердой валютой – золотом, и только для межнациональных расчетов как условная универсальная единица конвертируется из золота в любую валюту любой участвующей в пуле, страны, например, в целях дополнительной оплаты, если не хватает гарантии золотого содержания валют в пуле.
Возможно обналичивание ликвидности	Не обналичиваются (напрямую) на золото, но обналичивается оплата, если у.д.е. золото конвертировано в любую другую валюту.
Налогооблагаемые	Налогооблагаемые
Укрепляют финансовую систему страны	Не выводятся из страны, внутри страны в виде у.д.е. не используются Внутри страны используются полученные без клиринга, у.д.е., но обязательно конвертируемые в национальную валюту
Целесообразно расширение электронно-цифровых возможностей электронных денег, молниеносное движение транзакций, льготы в обслуживании. Предоставить возможность в платежной системе «Мир» отправлять индивидуальные транзакции как инвестиции с особым грифом на льготной и срочной основе	Являются принадлежностью стран, предназначены для межнациональных и международных взаиморасчетов как более твердая валюта, заменяющая волатильность доллара, и тем самым делающая сделки между странами более справедливыми и более выгодными

Бенчмаркинг: у.д.е. и криптовалюта «биткойн» (авторская разработка)

У.д.е.	Криптовалюта
Безналичные электронные деньги, имеющие ликвидность, содержащуюся в золотых резервах каждой страны, вложенную в общий пул, фонд, (предназначены только для международных расчетов объединений стран (1 у.д.е. = 1 г золота)	Электронные деньги, не имеющие ликвидности, содержащиеся в электронных виртуальных кошельках (биткойн и др.)
Имеющие только принадлежность государственную, находящиеся на счетах в Центробанках или общих фондах объединений стран (а также в госбанках и в Минфине) Персонифицирована страной	Анонимные вложения, не имеющие конкретного лица вкладчика вкладываются на созданный кошелек по электронному коду, имеют определенную сильно изменчивую биржевую стоимость, и могут перепродаваться Неперсонифицирована ни страной, ни компанией, ни физ. лицом
Может быть создана для взаиморасчетов, в том числе клиринговых (если есть валютно-клиринговая система), и других оплачиваемых операциях, по соглашению сторон. Если такой системы нет, сделка гарантируется пулом или общим фондом и оплачивается через Внешэкономбанк, участвующих стран. У.д.е. обеспечена твердой валютой – золотом, предназначена только для межнациональных расчетов, как условная универсальная единица, конвертируется в любую валюту участвующей в пуле страны	Создана для вложения в инвестиционные проекты на предварительном этапе не столько для оплаты реальных проектов, сколько в спекулятивных целях, так как электронные кошельки не имеют границ и принадлежности к определенной стране, легко двигаются в электронном порядке, в надежде быстро получить рискованную прибыль или не получить ничего, не имеющие посредников в переводах, но с помощью майнеров, которые получают вознаграждение, стремятся к формированию криптовалютных рынков
Данная ликвидность в прямом номинале не обналчивается, так как не имеет денежных носителей. Данная стоимость в у.д.е. может конвертироваться в любую национальную валюту для своих целей При эмиссии и получении денежных номиналов (соответственно авторской шкале и новому названию «унцир» возможно прямое обналчивание	Возможно незаконное обналчивание Особенно важно! Использование криптовалюты «биткойн» с помощью технологии «Блокчейн» грозит исчезновением российской финансовой системы и переводом ее в другое (причем неизвестное) государство. Возвратных операций у этой технологии нет
Налогооблагаемые	Неналогооблагаемые
Укрепляют финансовую систему страны	Нелегально выводятся из страны, разрушают финансовую систему
Целесообразно расширение электронно – цифровых возможностей у.д.е. и молниеносное движение транзакций	Хотя Письмо Банка России (27.01.2014) о запрете виртуальных валют, но следует, на наш взгляд, законодательно запретить неперсонифицированные деньги – криптовалюту на российских валютных и фондовых рынках, обеспечить ликвидностью и заменить ее персонифицированными электронно-цифровыми деньгами. Не участвовать в анонимных криптовалютных торгах, не раскачивать и не раскручивать спекулятивно данный сегмент валютно-фондовых рынков

с ними будут бороться. Лет через 300 – это будет совершенно потрясающая вещь» [2].

Таким образом, очевиден вывод о том, что у.д.е. – это не криптовалюта, она не только персонифицирована страной, она закреплена соглашением правительств стран, где транзакции могут иметь прямую адресную и возвратную силу.

Учитывая все возможности и приоритеты новой валюты, вытекающие из бенчмаркинга, дадим более широкое определение у.д.е. и впервые обозначим ее универсальную (для всех стран) шкалу расчета (табл. 6).

У.д.е. – это «условная денежная единица», отражающая твердое (т.е. постоянное, без волатильности доллара) количество любой валюты в шкале, составленной по какому-либо признаку (по курсу, например, к рублю, евро, золоту и др., лучше всего к золоту как к твердой валюте), утвержденная соглашением стран (союзов, содружеств), облегчающая и ускоряющая международные безналичные расчеты, проводимая платежными средствами через телекоммуникативную межбанков-

скую сеть или организацию, использующую в своей деятельности цифровые технологии для предоставления платежно-расчетных и клиринговых услуг крупному, среднему национальному и международному бизнесу [8]. «Условные денежные единицы» не квазиденьги, лежащие на счетах Централных банков, они не обналчиываются напрямую в золоте, но имеют его ликвидность. «Условные денежные единицы» не имеют ничего общего с криптовалютами мира, не имеют эмиссионного выпуска бумажных денег, существуют легально, в том числе в электронном виде, но условно подразумевая чистое золото, гарантируемое каждой страной. Причем не гарантируемая пулом или фондом (в золоте) часть оплаты международной сделки может производиться в национальной валюте стран (или по соглашениям в иной валюте). По соглашениям стран прибыльную или иную (например, 10%) часть международной сделки можно обналчить через национальную (или евро, доллар) валюту. Если, например, проводится сделка на 2 кг золота, которые гарантирует

Таблица 6

Шкала у.д.е., обеспеченной золотым содержанием на 23 апреля 2020 г., р.

Ликвидность золотом, г (1 у.д.е.= 1 г)	Стоимость в любой валюте (например, в рублях)	Ликвидность Золотом, кг 1000 у.д.е.= 1 кг	Стоимость	Ликвидность золотом в унциях 1 унция = 31,1035 г	Стоимость
1	4204,40	1000 = 1 кг	4204400	1 = 31,1035	130771
2	8408,8	2000 = 2 кг	8408800	2 = 62,2062	261540
3	12613,2	3000 = 3 кг	12613200	3 = 93,3105	392313
4	16817,6	4000 = 4 кг	16817600	4 = 124,414	523064
5	21022	5000 = 5 кг	21022000	5 = 155,5175	653855
6	25226,4	6000 = 6 кг	25226400	6 = 186,6210	784626
7	29430,8	7000 = 7 кг	29430800	7 = 217,7245	915397
8	33635,2	8000 = 8 кг	33635200	8 = 248,828	1046168
9	37839,6	9000 = 9 кг	37839600	9 = 279,9315	1176939
10	42044	10000 = 10 кг	42044000	10 = 311,0350	1307710

Примечание. При проведении денежной эмиссии, обеспеченной золотом, 1 (одна) у.д.е. («условная денежная единица») может получить название «унцир». «Унцир» – денежная единица, валюта, обеспеченная 1 (одним) граммом золота. 1000 гр. – 1 кг. = 1000 (1 тыс.) «унцирам», 1000 кг. – 1 т = 1 000 000 (1 млн) «унцирам» (авторская разработка, авторский расчет).

страна (2 кг находятся в пуле), все что, выше 2 кг, можно, договорившись, купить-продать в национальной валюте, в том числе обналить или конвертировать для уплаты налогов, нужд предприятий, компаний и др. При эмиссии в денежный носитель и получении денежных номиналов (соответственно авторской шкале и новому названию «унцир») обналичивание возможно напрямую. «Условные денежные единицы» предназначены только для международных расчетов (имеют свойство быть возвратными по решению сторон), пока не используются во внутренней платежной системе до особой стадии пользования и специального соглашения стран. У.д.е. вводится в международное пользование при обоюдном соглашении стран объединений на основе рассчитанной авторской или иной, утвержденной странами, шкалы: одна у.д.е. равна одному грамму золота (определение авторское).

В начале шкалы видно, что 1 у.д.е. равна 1 г золота и далее по возрастающей. Указана цена грамма, килограмма, унции, которые могут содержаться в условных денежных единицах.

Итак, в связи с объективной необходимостью целесообразно в финансовой сфере создать новую (аналог СВИФТа, но усовершенствованный клирингом) цифровую платежно-клиринговую систему в целях скорости и удобства международных взаиморасчетов с ближайшими партнерами во внешнеторговой деятельности.

В денежных взаиморасчетах следует определить критерий твердой постоянной, без волатильности, наднациональной валюты, сохраняющей суверенитет каждой страны, на основе межправительственных соглашений, по любой твердой шкале в пересчете по курсу к рублю, евро, золоту, абстрактным бонусам и др. (можно составить шкалу единовременно раз в пять-десять лет – по среднему показателю любого номинала) и обозначить созданную безналичную валюту – «условная

денежная единица» (у.д.е.), которая также может стать расчетной денежной единицей в клиринговом взаиморасчете, в том числе расчетной единицей, удобной при электронной крупной и средней торговле. Наилучший вариант – осуществить расчет по курсу к золоту как к наиболее твердой валюте в соответствии с авторской шкалой расчета.

В дальнейшем, если у.д.е. будет принята странами во взаиморасчетах, возможна новая эмиссионная денежная единица, обладающая золотой ликвидностью с названием «унцир» на основе авторской шкалы, где ликвидностью одного «унцира» станет один грамм золота. Она может защитить международные расчеты от непредвиденных межнациональных финансово-экономических рисков.

Библиографический список

1. Доклад о мировых инвестициях. 2017 г. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf
2. Интервью РИА Новости с главой «Лаборатории Касперского» Е. Касперским. URL: <https://ria.ru/economy/20171004/1506168253.html>
3. Конвертер валют. URL: <https://ru.investing.com/currencies/gau-eur-converter>
4. Федеральный закон от 27.06.2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». Документы. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/33484/page/1>
5. РИА Новости. URL: <https://ria.ru/economy/>
6. ЦБ РФ. Валюты мира. Электронный ресурс. URL: <https://www.calc.ru/valyuty.html>
7. Чеботарь Ю.М. Финансы и финансовые рынки. М., 2011.
8. Шевченко И.В., Коробейникова М.С. Цифровой инструментарий развития национального и международного бизнеса // Финансы и кредит. 2019. Т. 25. № 6 (786). С. 1420–1443.

КРИЗИС ВТО КАК ПРОЯВЛЕНИЕ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ГЛОБАЛЬНОГО ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОГО ЛАНДШАФТА

*Е.В. САПИР, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой мировой экономики и статистики, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова.
e-mail: evsapir@yahoo.com*

*А.Д. ВАСИЛЬЧЕНКО, бакалавр кафедры мировой экономики и статистики, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова
e-mail: 1008issasha@mail.ru*

Аннотация

Кризис системы ВТО представляется комплексным явлением, проистекающим из структурных изменений мировой торговой системы: расширение образования региональных торговых соглашений, торговые войны и проблемы доступа на сельскохозяйственные рынки развитых стран более чем убедительно говорят о том, что глобальный торговый ландшафт претерпевает значительную стадию модификации, и в этих условиях ВТО в своем изначальном виде перестает быть актуальным торговым мегарегулятором.

Ключевые слова: кризис ВТО, протекционизм, регионализм, региональные торговые соглашения, разрешение споров, развивающиеся страны.

ВТО в новой геоэкономической реальности

Глобальная торговая система, созданная усилиями десятков стран мира в конце XX – начале XXI в., институциональным оформлением которой явилась Всемирная торговая организации (далее – ВТО), сегодня входит в процесс неизбежной трансформации, вызванной глубокими структурными изменениями геоэкономического ландшафта. Во-первых, это переориентация ключевых субъектов мирового хозяйственного комплекса с реализации стратегии либерализации экономических отношений в широком смысле на проведе-

ние политики протекционизма и регионализма. Во-вторых, многосторонние соглашения и обязательства, составляющие основу ВТО, становятся все менее прозрачными, актуальными, многие из них фактически и даже формально рядом стран игнорируются. В-третьих, торговые войны крупнейших (и не только) сверхдержав, безрезультатные серии новых переговоров и манипуляции трактовкой соглашений делают невозможным нормальное функционирование механизма разрешения торговых споров и обеспечение справедливой торговли, что изначально составляло ключевую задачу ВТО при ее создании. В-четвертых, растущая регионализация мировой экономики во всех ее противоречивых проявлениях (выход Великобритании из ЕС; элементы автаркизации экономик в условиях пандемии COVID-19; «замораживание» NAFTA без перспектив реального обновления и др.) отражает тенденции к новой конфигурации всего мирового торгового комплекса. Задача данной работы состоит в осмыслении причин и новых разнонаправленных тенденций, движущих современным развитием мировой торговой системы, и в теоретическом обосновании направлений реформирования деятельности ВТО.

Основные проявления тенденций протекционизма и регионализма

Одним из первых знаковых проявлений перехода к протекционизму в начале XXI в. явилась политика рещоринга развитых нацио-

нальных экономик, означающая возвращение ранее выведенного за рубеж (как правило, в Азию) промышленного комплекса обратно на родину. В литературе выделяют три основных формы рещоринга: бекшоринг (возврат производства непосредственно в первоначальную страну), ниашоринг (возврат промышленных мощностей в соседнюю по отношению к материнской стране экономику), а также оншоринг (приближение промышленного комплекса к основному рынку сбыта продукции) [9]. В рещоринге существуют как факторы «подталкивания», которые вынуждают развитые страны возвращать домой свое производство (рост издержек производства в странах размещения, опасения за соблюдение прав интеллектуальной собственности, логистические издержки), так и факторы «притяжения», которые привлекают к «домашней» экономике ее исключительными преимуществами (кластерная система, высокотехнологичная база, «цифровая экономика»). Особенно активно

рещоринг происходил в США, где отмечен бурный рост новых рабочих мест (рис. 1). В Европе странами – лидерами рещоринга стали Великобритания, Италия и Франция [6].

Таким образом, рещоринг как форма реиндустриализации знаменует новый виток торгово-промышленного развития стран и отражает тенденции, связанные с ослаблением процессов интернационализации производства и пересмотром либеральных ориентиров внешнеторговой политики.

Другим обстоятельством, указывающим на новые тенденции отхода от интернационализации производственных процессов и свертывания экспансионистских стратегий крупнейших ТНК, является мировой тренд снижения вывоза прямых иностранных инвестиций (рис. 2).

Важным индикатором, свидетельствующим о структурных изменениях в логистических и сбытовых цепочках в мире, в частности, в странах Восточной Азии, является

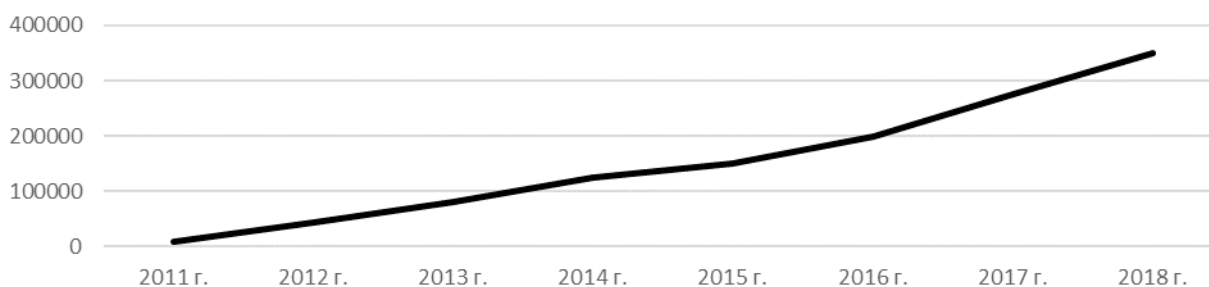


Рис. 1. Создание новых рабочих мест в США в результате проведения политики рещоринга производства [7]

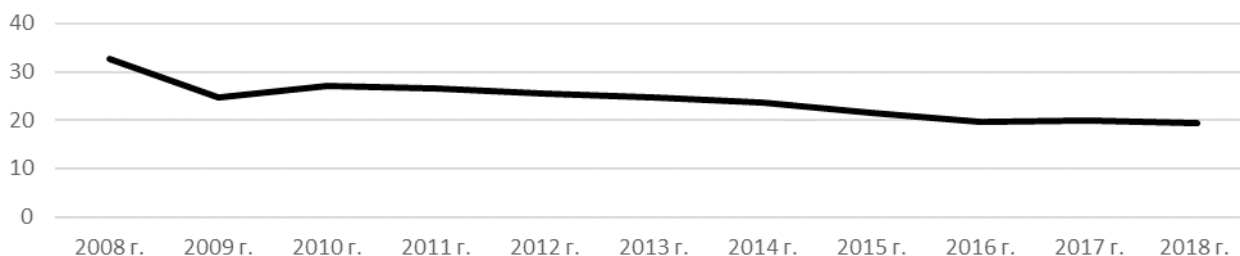


Рис. 2. Динамика вывоза ПИИ из США в 2008–2018 гг., % к ВВП [8]

медленное, но неуклонное снижение показателя их экспортной квоты (рис. 3). Будучи некогда главными мировыми «фабриками», в настоящее время эти страны демонстрируют уверенный рост внутреннего спроса и быстрое развитие инновационного сектора, позволяющее им перейти от производства простейших товаров к выпуску высокотехнологичной продукции и сформировать вокруг себя новые торгово-экономические региональные центры на местах бывшей периферии мира.

И еще одним важнейшим симптомом усиливающейся регионализации производственных операций и торговых потоков является рост числа региональных торговых соглашений (далее – РТС), объединяющих ограниченный круг стран по принципу относительной географической близости. Современный этап развития и роста числа РТС является третьим по счету в истории международной торговой системы. По статистике Всемирного банка число РТС в мире возросло с 50 в 1995 г. до более 280 к 2017 г. К особенностям настоящего этапа региональной экономической интеграции можно отнести:

– вовлечение в РТС более широкого круга стран, прежде всего развивающихся; это

привело к доминированию объединений типа «Север – Юг» (59% РТС) и «Юг – Юг» (31%); – парадоксальное усиление координации и либерализации внутри региональной экономической интеграции [2].

Стоит подчеркнуть, что во многих случаях РТС рассматриваются в качестве организационного механизма, альтернативного системе многостороннего торгового регулирования ВТО. Все указанные обстоятельства говорят о кардинальной смене глобальной парадигмы экономической, в том числе торговой, интеграции. Страны ищут большие преимущества именно в регионализации производственно-коммерческих связей и протекционизме внутренних рынков в целях поддержки собственного реального сектора экономики и обеспечения более продуктивного переговорного процесса по ключевым вопросам.

Кризис ВТО: недостижение поставленных целей и потеря актуальности

Неспособность эффективно отвечать на быструю смену вызовов мирового торгово-экономического порядка и обеспечить на деле равноправие всех участников международной торговой системы определила нарастание кризисных явлений в деятельности ВТО.

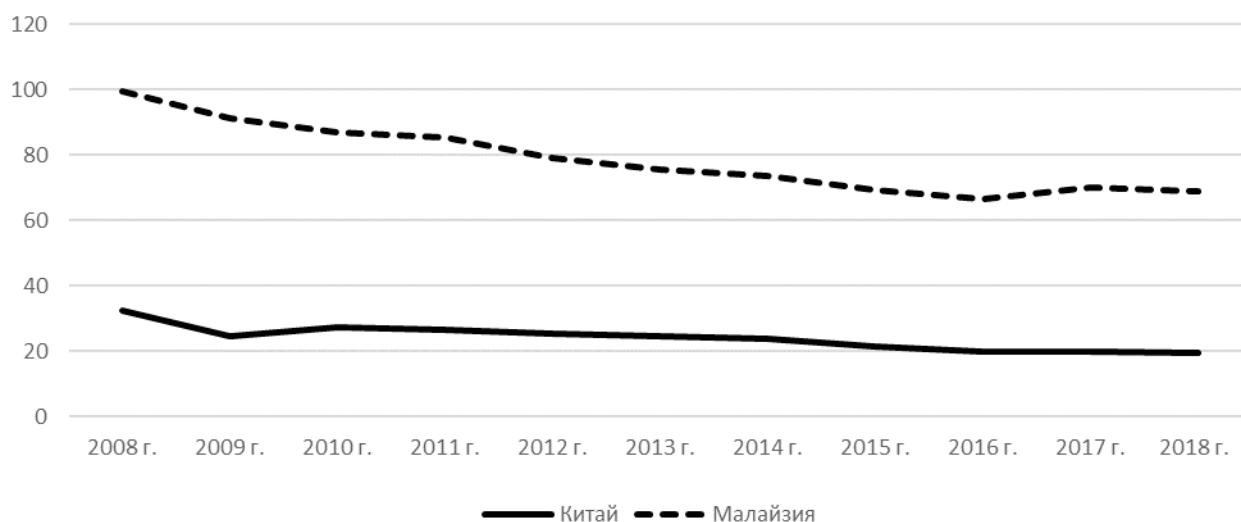


Рис. 3. Динамика показателя экспортной квоты в Малайзии и Китае в период 2008–2018 гг., % ВВП [4]

Первое. Многие нетарифные меры, задуманные как инструмент преодоления рыночных и информационных провалов, по существу превратились в барьеры, препятствующие интеграции развивающихся стран в мировую торговлю. Типичным в этом смысле является кейс о введении Евросоюзом санитарных и фитосанитарных мер (далее – СФС) в отношении импорта африканских овощей и фруктов [5]. Решение, жизненно важное для ЕС как условие обеспечения должного уровня технического и санитарного соответствия продукции, фактически поставило барьер для входа на европейский рынок новых участников. А всё из-за отсутствия реальных механизмов ВТО: осудить данные меры Организация не вправе из-за их обоснованности, а функцию комплексной адаптации экспортеров для выполнения этих мер и оказания им должной поддержки со своей стороны ВТО не выполняет.

Второе. Особенно противоречивым и заслужившим большое количество всевозможного рода негативных отзывов стран – участниц ВТО элементом структурного кризиса системы ВТО является затянувшийся и фактически увязший в пучине множественных противоречий Дохийский раунд торговых переговоров. С новой силой конфликт интересов групп стран вспыхнул в отношении торговли сельскохозяйственной продукцией: целью развивающихся стран было снижение поддержки и уровня защиты сельского хозяйства в развитых странах, поскольку эти меры фактически закрывали рынки развитых стран, в то время как сами развитые страны стремились упростить доступ своих товаров и услуг на рынки развивающихся стран, в первую очередь Китая, Индии и Бразилии.

Третье. Дохийский раунд торговых переговоров подвергается острой критике за то, что в его повестке не нашли отражения вопросы вертикальной интеграции, формирования глобальных цепочек стоимости и электронной торговли. Именно эти проблемы тесно пересекаются с международным регулированием торговли готовыми и промежуточными продуктами и остаются нерешенными. При этом,

если с конечным продуктом всё более-менее понятно, то промежуточный продукт промежуточному продукту рознь. Например, производство полупроводников в компании Intel происходит в два этапа. Вначале – сложная печать микросхем на больших силиконовых дисках, что происходит на так называемых вафельных фабриках; после чего готовые платы отправляются на промежуточную сборку и испытания, где они нарезаются в матрицы, зашиваются и тестируются на функциональность. И только после этого поступают на финальную сборку компьютеров. «Вафельные фабрики» Intel расположены в развитых странах, таких как США, Ирландия и Израиль, а сборочные / испытательные заводы расположены исключительно в странах с развивающейся экономикой, таких как Китай, Коста-Рика, Малайзия и Филиппины. Деятельность носит совершенно разный характер, но товары, покидающие фабрики обоих типов, классифицируются как промежуточные продукты в международной торговой статистике. Как в этом случае можно корректно оценивать данные по международной торговле внутри глобальных цепочек стоимости? [3]

Четвертое. ВТО не справляется с одной из основных проблем современности – обострением торговых противоречий стран – главных мировых экспортеров. Торговая война США и Китая, вызванная не имеющей аналогов экспансией китайских товаров на американский рынок, породила ответные меры протекционистского характера, которые США ввели уже в отношении многих своих ключевых конкурентов. Функциональных возможностей ВТО становится недостаточно, когда торговый спор двух сверхдержав выходит на качественно новый уровень, связанный с долгосрочным конкурентным превосходством страны. Кроме того, механизм ВТО также неэффективен в контексте оперативного мониторинга и противодействия торговле контрафактной продукцией (по оценке ОЭСР, около 52% всего контрафакта, ввозимого в США, поступает из Китая) [1].

Пятое. Возникла и набирает силу у ряда международных игроков еще одна крайне

тревожная тенденция – практика манипулирования инструментами и нормами ВТО в своих эгоистических интересах. Речь идет об известной XXI статье ГАТТ, оперирующей понятием «интересы национальной безопасности». Именно в отношении этой статьи сохраняется наибольшая неясность, создающая почву для своевольных действий отдельных государств. Так, в конце марта 2018 г. США приняли решение о повышении импортных пошлин на сталь и алюминий (на 25 и 10% соответственно). Данная беспрецедентная мера фактически имела отношение только к России и Китаю и грубо нарушила принципы равной конкуренции и недискриминации. Согласно ГАТТ, подобные защитные меры могут применяться в военное время или в условиях иных чрезвычайных обстоятельств, что на момент введения пошлин никаким образом не имело места. Данный конкретный пример наглядно демонстрирует несовершенство как механизмов ВТО по принуждению к выполнению взятых на себя обязательств в рамках соглашений, так и в целом нормативной базы организации, допускающей такое двойное толкование и фактическое продавливание своих политических интересов в ущерб общим интересам развития мировой торговли.

Международная торговля изменилась, а ВТО – нет: необходима реформа

Таким образом, результаты исследования указывают на наличие признаков действительного кризиса ВТО. Всемирная торговая организация создавалась и изначально воспринималась как фундаментальный институт глобального торгового регулирования. Однако в настоящее время ВТО демонстрирует неэффективность в реализации многих направлений деятельности, что, на наш взгляд, предопределено не столько несогласованными и порой вызывающими действиями отдельных стран или просчетами в работе самой Организации, сколько концептуальным возвратом глобальной экономики в эпоху протекционизма и регионализации, что и объясняет провалы системы ВТО и указывает на необходимость коренных системных перемен.

Со своей стороны считаем необходимым внести ряд предложений в программу планомерного реформирования Всемирной торговой организации:

1) расширение политики заключения многосторонних торговых соглашений и повышение статуса РТС, в том числе в рамках институтов ООН;

2) конкретизация XXI статьи ГАТТ в контексте уточнения обстоятельств, обуславливающих применение защитных мер в целях обеспечения защиты национальных интересов;

3) разработка алгоритма, который бы позволил установить предельную концентрацию экспортеров из развитых стран на рынках сельскохозяйственной продукции, превышение которой было бы основанием для обязательного снижения страной-импортером тарифов на ввозимую сельхозпродукцию в отношении экспортеров из развивающимся и наименее развитых стран;

4) проработка механизма комплексной поддержки экспортеров из наименее развитых стран по приведению их продукции под требуемые санитарные и технические стандарты на уровне отдельного структурного подразделения ВТО.

Библиографический список

1. *Загаивили В.С.* Проблемы Дохийского раунда ВТО // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 7. С. 7–20.
2. Переговоры Дохийского раунда по перспективным вопросам // Институт торговой политики НИУ ВШЭ. Режим доступа: <https://tradepol.hse.ru/programme4.8.4>
3. *Beltramello, A., Backer K. De, Moussiégt L.* The Export Performance of Countries within Global Value Chains (GVCs) // OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2012/02. OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5k9bh3gv6647-en>
4. China & Malaysia Exports of goods and services (% of GDP) // The World Bank Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=4E>
5. *Melo J., Nicita A.* The Implications of Non-Tariff Measures for Developing Countries'

Exports // VOX CEPR Policy Portal. 2019. URL: <https://voxeu.org/article/implications-non-tariff-measures-developing-countries-exports>

6. Regional Trade Agreements // The World Bank Regional Integration. 2018. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/brief/regional-trade-agreements>

7. Reshoring Initiative: 2018 Data Report // База данных организации Reshoring Initiative. URL: <http://reshorenow.org/May-17-2019/>

8. USA Foreign Direct Investment, net outflows (% of GDP) // The World Bank Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.WD.GD.ZS>

9. World Investment Report 2013 // UNCTAD. 2013. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА

*Л.А. ВОРОНИНА, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: labvectorplus@gmail.com*

*А.М. ШАПОШНИКОВ, кандидат экономических наук, генеральный директор ООО «СНЕГИРЬ-СОФТ» (г. Москва)
e-mail: horen25@mail.ru*

Аннотация

Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 оказала влияние на все аспекты экономической деятельности. Не стало исключением и потребительское поведение. В этих условиях основными психологическими факторами, влияющими на поведение потребителей, стали тревога и страх, а также вызванная ими паника. В статье рассмотрены основные тенденции потребительского поведения, обусловленные ситуацией пандемии.

Ключевые слова: карантин, коронавирус, ограничения, пандемия, поведенческая экономика, потребительское поведение, потребности.

Потребности человека существуют ровно столько, сколько и сам человек. Но набор потребностей по мере развития человечества расширяется, качество самих потребностей повышается, что, в свою очередь, обуславливает повышение требований к товарам и услугам. Л.П. Кураков обращает внимание на следующую особенность развития человеческой деятельности и человеческих потребностей: развитие потребностей определяет появление новых видов человеческой деятельности, что, в свою очередь, определяет появление новых потребностей. И это может продолжаться бесконечно [3, с. 126].

Исследованием потребительского поведения занимается поведенческая экономика – междисциплинарная наука, включающая

в себя элементы экономики, психологии, социологии, этики, философии и других наук, доказывающая нерациональность поведения человека в экономических взаимоотношениях и учитывающая факторы экономической и психологической природы, а также ситуации, в которой человек находится, при выстраивании прогнозов поведения человека в экономических взаимоотношениях [1, с. 3–13].

Поведение потребителей является важным компонентом экономических взаимоотношений. В разных странах ежегодно проводятся исследования потребительских настроений. В Америке, Ирландии, Индонезии это Индекс ССИ (Индекс потребительских настроений), в Канаде – Индекс потребительского доверия. Например, в Индонезии с октября 1999 г. проводятся телефонные и устные собеседования по двум периодам прогнозирования – три месяца и полгода. В Индии Индекс потребительских перспектив рассчитывается по нескольким локальным индикаторам – инфляционные настроения, трудовые ожидания, текущие расходы, планируемые и долгосрочные, а также затраты на машину, дом и кредиты. В России Индекс потребительской уверенности рассчитывается с 1998 г. Федеральной службой государственной статистики. В обследовании участвует 5 тыс. чел. из всех субъектов страны, время проведения опроса – февраль, май, август и ноябрь.

Выборочное обследование потребительских ожиданий населения за I квартал 2020 г. Росстата проводилось в феврале 2020 г. [6]. В это время пандемия коронавируса казалась

россиянам чем-то далеким и не затрагивающим их напрямую. Соответственно, результаты опроса представляют интерес в качестве состояния на конкретный период с обязательной поправкой на то, что они отражают ситуацию не в I квартале 2020 г., а именно в период проведения опроса (февраль).

Индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, в I квартале 2020 г. по сравнению с IV кварталом 2019 г. увеличился на 2 процентных пункта и составил -11%. В I квартале 2020 г. достигнуто лучшее значение показателя за аналогичный период в течение трех последних лет (рис. 1).

Индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в России на краткосрочную перспективу в I квартале 2020 г. по сравнению с IV кварталом 2019 г. увеличился на 4

процентных пункта и составил -5% (рис. 2). Индекс произошедших изменений в экономике России в I квартале 2020 г. по сравнению с IV кварталом 2019 г. возрос на 4 процентных пункта и составил -12% (рис. 3). На 2 процентных пункта увеличилась доля респондентов, положительно оценивающих те изменения, которые произошли в экономике России за год. Индекс ожидаемых изменений в личном материальном положении в I квартале 2020 г. возрос и составил -3% против -5% в IV квартале 2019 г. (рис. 4).

Индекс благоприятности условий для крупных покупок и Индекс благоприятности условий для сбережений не изменились и составили в I квартале 2020 г., соответственно -24% и -34% (рис. 5).

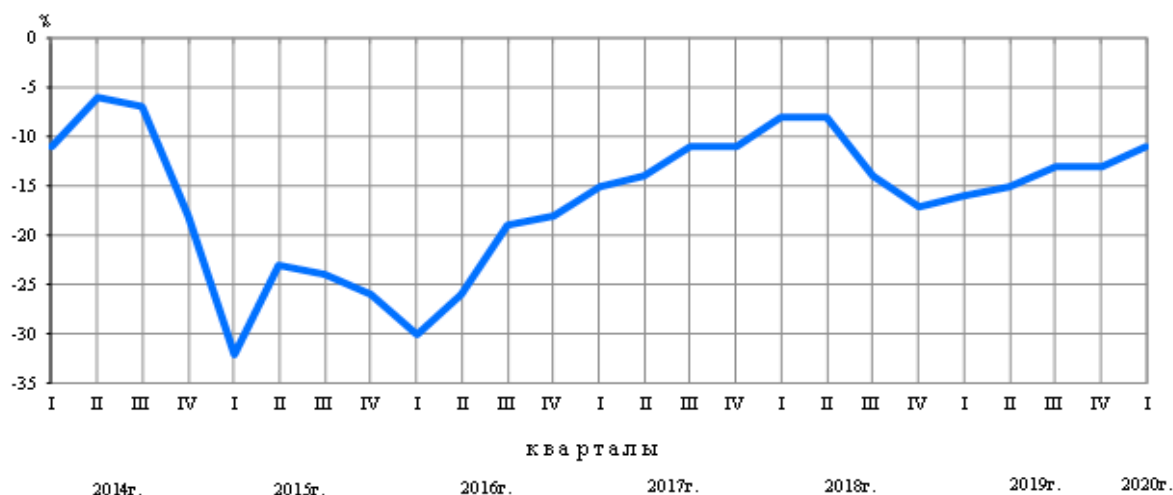


Рис. 1. Индекс потребительской уверенности, 2014–2020 гг., пункты

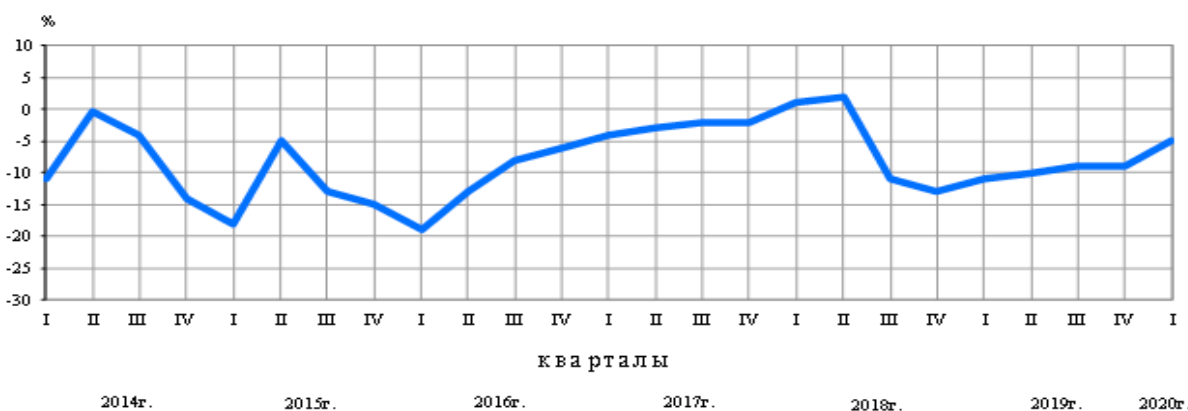


Рис. 2. Индекс ожидаемых изменений, 2014–2020 гг., пункты

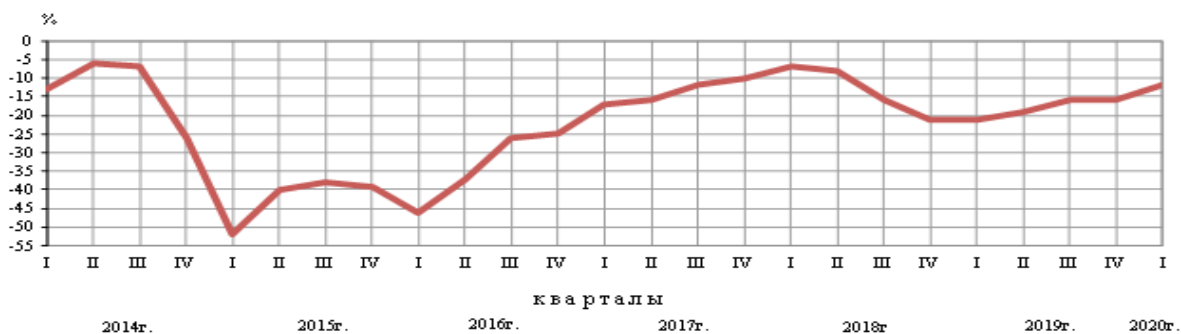


Рис. 3. Индекс произошедших изменений в экономике России, 2014–2020 гг., пункты

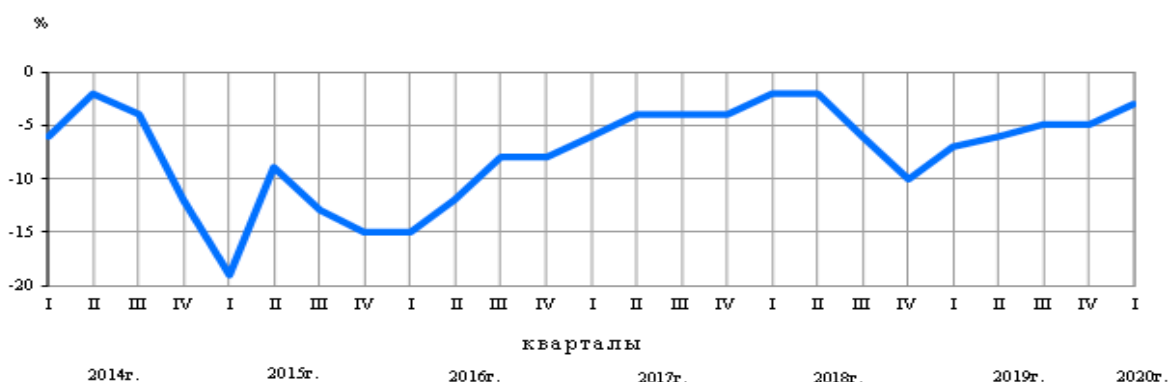


Рис. 4. Индекс ожидаемых изменений в личном материальном положении, 2014–2020 гг., пункты



Рис. 5. Индекс благоприятности условий для крупных покупок и Индекс благоприятности условий для сбережений, 2014–2020 гг., пункты

То есть в целом по индексам потребительских ожиданий в феврале 2020 г. была отмечена положительная динамика. Тем интереснее будет проследить их изменение по итогам II квартала и в целом по итогам 2020 г., поскольку влияние пандемии, на наш взгляд, окажет на экономику долгосрочное воздействие.

Уже в марте ситуация существенно изменилась. С 2 по 11 марта 2020 г. ООО «ИНФОМ» проводился опрос потребителей. Этот опрос не может в полной мере отражать влияние ситуации с пандемией на потребительское поведение, тем не менее позволяет проследить общую динамику потребительских настроений, т.е. отношение общества с точки зрения нынешних и будущих затрат и сбережений. Как следует из результатов опроса, в марте индекс потребительских настроений оставался на довольно высоком уровне, рост по сравнению с февралем составил 1 п. (рис. 6) [3].

Данные опроса показывают улучшение оценок текущего материального положения и благоприятности условий для совершения крупных покупок. Индекс ожиданий относительно будущих доходов превышает 100 п., тем не менее на фоне ограничения экономической активности в связи с распространением коронавируса снижаются потребительские настроения в дальнейшем. Изменились планы предстоящих покупок. Так, деньги, которые планировалось потратить на путеше-

ствия, многие россияне планируют направить на сбережения, погашение долгов и повседневные покупки.

В марте – апреле 2020 г. наиболее существенным фактором, оказывающим влияние на потребительское поведение, безусловно, является пандемия коронавируса. Внешние и внутренние ограничения предпринимательской и потребительской активности, связанные с пандемией коронавируса, обусловили временное снижение производства и потребления в экономике. Меры по социальному дистанцированию, самоизоляция, карантин, принятые во многих странах, объявление нерабочих дней в апреле и мае 2020 г. в России и другие факторы создали новые потребительские тенденции. Во многих регионах страны были введены определенные ограничительные меры: закрыты торговые центры, приостановлена деятельность ряда предприятий и организаций, переведены на дистанционное обучение образовательные учреждения, отменены культурные мероприятия, ограничены перемещения населения внутри города, закрыты границы муниципальных образований и т.д.

Индексы деловой активности PMI значительно снизились в марте на фоне действия внешних и внутренних ограничительных мер для предотвращения распространения COVID-19. Особенно заметно это в сфере ус-

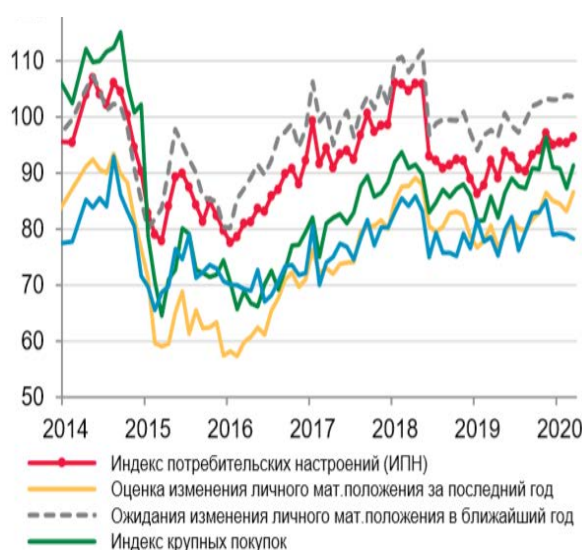


Рис. 6. Динамика индекса потребительских настроений и его компонентов по годам, пункты

Основные тенденции изменения потребительского поведения в условиях...

луг, ведь именно на эту сферу приходится основная часть ограничительных мер.

Так, сводный индекс PMI по выпуску в марте 2020 г. сократился по сравнению с аналогичным периодом 2020 г. с 50,9 до 39,5 п. (рис. 7) [5]. Это максимальное сокращение совокупной деловой активности за последние 11 лет. Причем опрос IHS проводился в середине марта, а значит, последняя нерабочая неделя марта в данные не вошла. Можно предположить, что по факту на конец марта экономическая активность была значительно ниже.

Снижение индекса деловой активности в сфере услуг более заметно (до 37,1 пункта) (рис. 8).

Сектор услуг в наибольшей мере ощутил влияние мер по ограничению распространения COVID-19. В России, как и во многих других странах, существенно сократился спрос на пассажирские перевозки, гостиницы, услуги общественного питания. По внутренним заказам индекс упал с 53,5 до 35,4 п., по внешним – с 52,2 до 34,9 п. Одновременно с этим сократилась занятость в этих отраслях: с 50,5 до 45,5 п. Это максимальные темпы снижения с начала 2016 г.

Распространение коронавируса и меры по его предотвращению отрицательно сказываются на экономике практически всех стран.



Источник: IHS Markit.

Рис. 7. Динамика сводных индексов PMI по России по годам, пункты

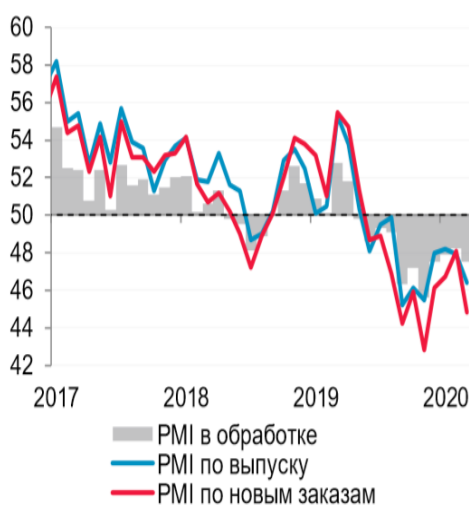


Рис. 8. Динамика индексов PMI в сфере услуг по годам, пункты

Изменения коснулись также структуры и объемов потребления, потребительского поведения. Степень влияния пандемии на потребление в разных странах и по разным секторам рынка различна.

В России в конце марта 2020 г. был отмечен всплеск спроса на отдельные продовольственные товары, обусловленный опасениями в связи с распространением коронавируса. Кроме того, повышение потребительского спроса на продукты питания связано с тем, что рестораны, кафе и другие предприятия общественного питания закрыты в условиях пандемии. Тогда же был отмечен повышенный спрос на непродовольственные товары, который в первую очередь связан с ожиданиями роста цен из-за ослабления рубля, последовавшего за снижением мировых цен на нефть. Существенное снижение курса рубля и ажиотажный спрос на отдельные продовольственные товары привели к резкому ускорению недельных темпов роста цен в середине марта, но в последнюю неделю месяца темпы роста цен замедлились (рис. 9) [4].

Ситуация с пандемией коронавируса, как нам представляется, в очередной раз проиллюстрировала парадокс Гиффена. Опасаясь дальнейшего роста цен, а также не зная, каким образом будут работать торговые сети, люди массово скупали в первую очередь недорогие товары: крупы, макаронные изделия,

растительное масло, муку, соль и т.д. То есть в первый момент после объявления Всемирной организацией здравоохранения пандемии наблюдался эффект замещения дорогих продуктов и услуг более дешевыми. Именно эти товары, по мнению потребителей, были и будут им необходимы в условиях изоляции.

В опросе, проведенном в марте 2020 г., 52% потребителей из США и Великобритании заявили о планах совершать больше покупок онлайн в условиях пандемии [7]. Аналогичные тенденции выявили опросы потребителей в Южной Корее (70%) и в Бразилии (67%). Немного ниже цифры в Испании (42%), Германии (41), России (39) и Франции (36%). В целом можно отметить, что около половины потребителей готовы полностью перейти к онлайн-покупкам.

В свою очередь, ретейлеры стремятся восполнить потери в оффлайн-торговле увеличением доли онлайн-торговли. Так, онлайн-супермаркет Perekrestok.ru на 20% расширил собственный автопарк и привлек дополнительных партнеров по доставке, на 20% расширил штат курьеров и сборщиков. «Пятерочка» запустила сервис экспресс-доставки, который позволяет получить продукты в день оформления заказа. «Утконос Онлайн» за последние две недели марта 2020 г. принял на работу более 600 новых складских сотрудников, увеличил число курьеров

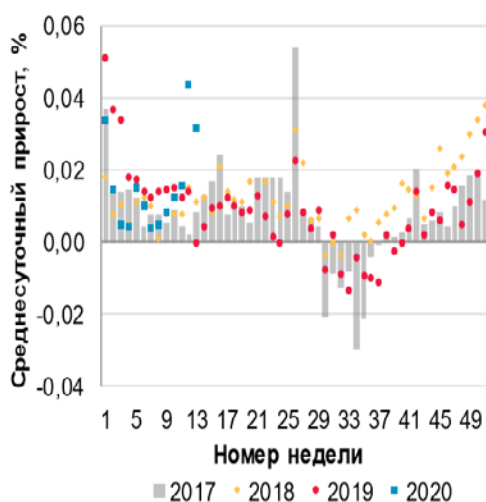


Рис. 9. Среднесуточный рост цен, %

(общее количество курьеров превысило 1000 человек). Среднее число заказов в день у компании «Утконос Онлайн» составляет более 7500. Компания «ВкусВилл» расширила географию доставки на дальнее Подмосковье, за пределы Московского большого кольца. В тоже время онлайн-компании не видят смысла в дальнейшем расширении ресурсов распределительных, поскольку после отмены ограничительных мер, связанных с коронавирусом, эти мощности окажутся незадействованными [2].

Еще одной заметной тенденцией стало увеличение продаж бытовой электроники, что связано с переходом многих сотрудников на удаленную работу, а школьников и студентов – на дистанционное обучение. Так, в США 22 марта было отмечено скачкообразный рост продаж веб-камер (+ 534% по сравнению с январем 2020 г.), мониторов (+ 357%), модемов (+379 %) и образовательного программного обеспечения (+ 223%). Во Франции продажи расходных материалов для принтеров выросли на колоссальные (+ 1199% к январю 2020 г.). Продажи компьютерных мониторов и планшетных компьютеров в Южной Корее возросли еще раньше – в феврале, а в марте увеличились продажи камер и оптики (+ 56%).

Как же изменились потребности населения и потребительское поведение в связи с пандемией коронавируса, введением ограничений и обусловленным этими фактами снижением деловой активности? В первую очередь увеличился спрос на продукты питания, на товары, связанные с обеспечением личной безопасности: дезинфицирующие средства, маски и другие средства защиты. Произошло замещение дорогих товаров более дешевыми (эффект Гиффена). Среди других непродовольственных товаров, потребление которых увеличилось, следует отметить бытовую электронику, что связано с переходом на дистанционную работу и обучение. Снижение спроса отмечено на пассажирские перевозки, предприятия размещения и общественного питания, объекты развлекательной инфраструктуры. Кроме того, отмечена тенденция к накоплению средств с учетом возможной

потери работы и/или снижения заработка. Существенный рост показала онлайн-торговля. В целом, по прогнозам аналитиков, а также по анализу результатов опросов потребительских настроений, ситуация с потребительским спросом будет ухудшаться.

То есть в условиях пандемии на потребительское поведение оказывают влияние как экономические, так и психологические факторы. Рассмотрим подробнее психологические факторы.

Это тревога и страх, связанные с потерей контроля над собственной жизнью, поведением, утратой понимания, как жить и действовать здесь и сейчас (в настоящем) или там и тогда (в будущем) в условиях пандемии, в тех условиях, в которых ранее никто и никогда не был. С. Camerer, S. Issacharoff, G. Loewenstein, T. O'Donoghue и M. Rabin называли гнев, страх, восхищение, возбуждение горячими состояниями. Находясь в горячих состояниях, люди могут принимать непродуманные решения [8, p. 1211–1254]. Не с этим ли связаны необоснованные, по сути, судорожные закупки туалетной бумаги, гречневой крупы и других товаров, которые объективно не являются дефицитом и уж никак не относятся к товарам первой необходимости.

Результатом повышенной тревожности и страха является паника. Чтобы справиться с паникой, людям в большинстве своем требуется совершать какие-либо действия, зачастую хаотичные, бесполезные, неконтролируемые. Как это сказывается на потребительском поведении? В первую очередь безудержным ростом потребления. Почему все ринулись в первые дни после объявления карантина за покупками? С одной стороны, с самого начала пандемии, до введения ограничений был отмечен рост онлайн-покупок. С другой стороны – объявлена дата начала нерабочих дней, затем в отдельных регионах была объявлена дата начала ограничений на передвижение. И сразу же – пробки на дорогах, все поехали в магазин. Зачем? Просто потому, что паника заставила действовать. Не сидеть, а что-то делать. В данном случае – закупать продукты. Это своего рода защитная реакция. Новая, незнакомая ситуация. Что делать – не-

известно. Но что-то делать нужно. Иначе – страх. «Я ничего не делаю, я не готов».

То есть налицо прямая связь психологии и потребительского поведения. Именно нерационального потребительского поведения, того, о котором говорит поведенческая экономика, рассматривающая все экономические явления с точки зрения психологии, рациональности/иррациональности и поведенческих механизмов. Изменились потребительские предпочтения, изменился подход к потреблению, на первый план вышли базовые мотивы и в первую очередь мотивы безопасности. Как будет развиваться ситуация дальше, покажет время. Но ставшая расхожей фраза о том, что мир никогда не будет прежним после пандемии коронавируса, тем не менее вполне справедлива. Изменится многое, если не все. Потребительское поведение не исключение. Глобальная экономика на начало 2020 г. находилась на пороге кризиса. Пандемия коронавируса стала тем катализатором, который проявил все негативные тенденции. Бесспорно, коронавирус будет иметь колоссальные последствия для мировой экономики, для всех ее секторов. Мы наблюдаем глобальный естественный эксперимент, претерпевающий турбулентность и проверку предыдущих экономических гипотез и аксиом, которые уже не так очевидно работают в условиях смены базового потребительского поведения.

Библиографический список

1. Воронина Л.А., Шапошников А.М. Научные подходы и генезис методологии поведенческой экономики // Экономика: теория и практика. 2019. № 3 (55). С. 3–13.
2. Карабут Т., Петрова Е. Почему продукты из супермаркета так долго доставляют // Российская газета. 2020. 5 апр.
3. Оперативная оценка потребительской активности россиян. URL: <https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/analytics/ispr200320.pdf>.
4. О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки. Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19700/bulletin_19-03.pdf.
5. Потребительские ожидания в России в I квартале 2020 г. URL: https://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/63.htm.
6. Тренды потребления во время коронавируса: бытовая электроника, товары для животных и многое другое. URL: <https://www.criteo.com/ru/insights/потребительские-тенденции-коронавир/#1>.
7. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник. М.; Воронеж, 2007.
8. Cliffe Leslie T.E. The Political Economy Of Adam Smith. URL: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/leslie/leslie01.html>.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕНСИВНОГО САДОВОДСТВА В РОССИИ

*М.Н. ТАТАРИНОВА, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры бухгалтерского управленческого учета,
Ставропольский государственный аграрный университет
e-mail: vetrovamn@yandex.ru*

Аннотация

Темпы роста плодово-ягодного направления растениеводства и интенсивность его поддержки государством ставят новые задачи для отрасли. Современные рыночные запросы высококачественных витаминных продуктов садоводства требуют от отрасли новых подходов к производству и хранению продукции. Проведенный в статье анализ выявил целый ряд системных, разноплановых проблем, сдерживающих динамичное развитие отрасли, несмотря на высокий объем государственной поддержки. Как показало исследование, решение проблем есть через комплекс мер по ограничению импорта, введению нетарифного регулирования, субсидирования технического перевооружения отрасли, снижению НДС, подготовке кадров.

Ключевые слова: интенсивное садоводство, импортозамещение, государственная поддержка, подготовка кадров, техническое оснащение, селекция, налоговая нагрузка.

Поддержка российских сельхозпроизводителей плодов и ягод является приоритетным направлением государственной политики и позволяет повысить обеспеченность граждан качественной витаминной продукцией собственного производства. Рациональные нормы потребления плодов и ягод в Российской Федерации составляют 100 кг на человека в год в совокупном натуральном объеме это 14627,6 тыс. т из расчета на 146,27 млн чел. населения страны, в том числе потребность в свежих яблоках составляет 7313,5 тыс. т (50

кг на человека в год) (табл. 1). В сравнении с европейскими странами в России потребление значительно ниже. В Италии потребление составляет 149 кг, в Нидерландах –167 кг, в Австрии –152 кг, в Великобритании –128 кг [1].

В настоящее время в соответствии с рациональными нормами потребления дефицит яблок и груш составляет 6486,2 тыс. т или 76,5% от общей удовлетворенности и это несмотря на прирост валового сбора на 25,1% (табл. 1). Такая же ситуация по всем видам свежих фруктов. Соответственно, нехватка компенсируется за счет импорта. Стоимость поступивших плодов и ягод импортного производства в 2018 г. составила порядка 500 млн евро, с том числе импорт яблок составил 792124,4 т, а ведь это могли быть средства наших сельхозтоваропроизводителей [11].

Среди импортеров лидерами остаются Молдавия (37,4% от общего объема, или 295,89 тыс. т) и Сербия (20,50% от общего объема, или 162,422 тыс. т), частично поставляющие польскую продукцию. Одновременно импорт из Беларуси (7,9%), также поставляющей яблоки из Польши, вырос сразу на 50%: с 40 тыс. до 63 тыс. т. Это происходило на фоне усиления контроля за реэкспортом фруктов через сербские компании со стороны российских контролирующих органов. Поставки одного из лидеров рынка – Китая наоборот сократились в 3 раза задолго до введения Россельхознадзором запрета на импорт китайских плодов семечковых и косточковых культур (табл. 2).

Таблица 1

Потребность и обеспеченность плодами, ягодами населения РФ (составлено по [8, 10])

Наименование продукции	Потребность в плодах и ягодах на 1 человека в год, кг	Потребность для всего населения страны, тыс. т	Валовый сбор, тыс. т						Требуется дополнительно произвести в 2019 г., тыс. т
			2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2018 г. в % к 2014 г.	
Плодово-ягодные культуры – всего	100,0	14627,6	2778,5	2675,3	3055,1	2682,6	3337,0	120,1	11290,0
в том числе:									
семечковые	58,0	8483,7	1596,6	1495,3	1725,9	1521,2	1997,5	125,1	6486,2
– яблоки	50,0	7313,5							
– груши	8,0	1170,2							
косточковые	8,0	1170,2	494,5	502,7	624,0	509,1	615,6	124,5	554,6
орехоплодные	5,0	731,4	15,5	16,8	20,8	17,8	20,0	129,0	711,4
субтропические	5,0	731,4	2,0	1,8	1,9	2,0	2,0	129,0	729,4
цитрусовые	6,0	877,6	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	100,0	877,5
ягоды	8,0	1170,2	669,7	658,7	682,4	632,4	701,8	100,0	468,4

Таблица 2

Состав и структура импорта яблок в РФ (составлено по [7])

Страна	01.07.2014 г.– 30.06.2015 г.		01.07.2015 г. –30.06.2016 г.		01.07.2016 г. –30.06.2017 г.		01.07.2017 г. –30.06.2018 г.		01.07.2018 г. –30.06.2019 г.		2019 г. в % к 2014 г.
	т	уд. вес,%	т	уд. вес,%	т	уд. вес,%	т	уд. вес, %	т	уд. вес,%	
Молдавия	21201	2,6	57206,3	7,7	167418	25,6	260426	30,3	295890	37,4	1395,6
Сербия	146771	17,9	198892	26,6	201124	30,8	122970	14,3	162422	20,5	110,7
Азербайджан	51812,9	6,3	32557,9	4,4	70767,4	10,8	75009,3	8,7	95057	12,0	183,5
Беларусь	331515	40,4	226996	30,4	40474,7	6,2	40339,6	4,7	62717,6	7,9	18,9
Китай	85472,4	10,4	113923	15,3	87795	13,4	152852	17,8	52639	6,6	61,6
Чили	24864,1	3,0	23606	3,2	23160,6	3,5	31316	3,6	21460,8	2,7	86,3
Македония	14578	1,8	32556	4,4	14248	2,2	6544,4	0,8	19049,4	2,4	130,7
Аргентина	12903,1	1,6	14733,6	2,0	8363,6	1,3	17467,4	2,0	16115,9	2,0	124,9
Новая Зеландия	9509,3	1,2	7300,3	1,0	8890,8	1,4	7091	0,8	8197,8	1,0	86,2
ЮАР	12145,5	1,5	12032,3	1,6	13364,4	2,0	17924,1	2,1	13084,1	1,7	107,7
Босния	9170,6	1,1	15356	2,1	12044	1,8	3372,8	0,4	9686,1	1,2	105,6
Другие	100377	12,2	11286,2	1,5	5556,5	0,9	123912	14,4	35804,9	4,5	35,7
<i>Итого</i>	820321	100,0	746446	100,0	653206	100,0	859224	100,0	792124	100,0	96,6

По данным Иностранной сельскохозяйственной службы Минсельхоза США (FAS USDA) несмотря на рост внутреннего производства, в сезоне 2019/20 Россия сохранит статус крупнейшего в мире импортера яблок и груш. По ее оценке, наша страна закупит за рубежом 710 тыс. т яблок, что, однако, почти на 80 тыс. т меньше, чем в прошлом сезоне; и 253 тыс. т груш (минус 5 тыс. т). Для сравнения второй в мире импортер – Евросоюз – ввезет 500 тыс. т яблок и 180 тыс. т груш. Общий объем мирового импорта яблок FAS USDA оценивает на уровне 5,97 млн т, что примерно на 210 тыс. т больше показателя прошлого сезона, груш – 1,68 млн т (плюс 110 тыс. т) [1].

Обеспеченность плодово-ягодной продукцией на территории РФ не равномерная, и прежде всего это связано с региональными возможностями развития отрасли и возможностью самообеспечения. Наиболее высокий уровень самообеспечения по данным Росстата, даже избыточный, в Северо-Кавказском регионе: Кабардино-Балкария (220,1%), Краснодарский край (81,8%), Волгоградская область (75,3%), Республика Адыгея (73,2%), Республика Крым (56,2%) [10].

Именно в этом регионе расположена основная масса промышленных садов, дающих половину всей плодово-ягодной продукции РФ. Однако регион относится к орошаемому, что увеличивает затраты на производство.

На сегодняшний день в рамках реализации Постановление Правительства РФ от 13 декабря 2017 г. № 1544 «О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» осуществляются меры государственной поддержки [9].

По данным Министерства сельского хозяйства РФ государственная поддержка в период с 2013 по 2018 г. составила 13,7 млрд р. Как результат – закладка 78,4 тыс. га садов, из них интенсивного типа – 51,5 тыс. га (65,7%). Например, федеральные субсидии на закладку садов до 800 растений/га составляют 54

тыс. р./га, более 800 деревьев – 234 тыс. р./га, свыше 1,5 тыс. – 730 тыс. р./га. Государство также компенсирует 80% затрат (но не более 20,7 тыс. р./га) на уход за многолетними плодовыми насаждениями, на развитие мелиорации возмещается до 70% сделанных инвестиций и до 20% – на раскорчевку старых садов и рекультивацию [4].

Закладка новых садов была осуществлена в Краснодарском крае, Кабардино-Балкарской Республике, в Республике Дагестан, Чеченской Республике.

Ставрополье в 2019 г. направило более 425 млн р. на развитие садоводства, несмотря на то, что оно входит в число главных зерновых регионов России, но при этом стремится к диверсификации агропромышленного производства, создавая проекты по производству баранины, выращиванию хлопка и фруктов. Ставропольский край занимает 5-е место по объему собранных плодов и ягод. По данным Минсельхоза края в 2019 г. на сельхозпредприятиях произведено порядка 40 тыс. т яблок, а в общей сложности по Ставропольскому краю – 65–70 тыс. т [5]. Сюда входит урожай и личных подсобных хозяйств, и фермеров, и крупных производителей.

Если в 2018 г. в крае было заложено 603,6 га многолетних плодовых насаждений (из них 234 га – это суперинтенсивные сады), то в 2019 г. площадь под новыми многолетними плодовыми насаждениями составила уже 628,29 га, в том числе садов суперинтенсивного типа – 282,52 га, плодовой питомник – 81,72 га [5]. Высажены такие культуры, как яблоня, груша, слива, черешня, орехи. Наибольшие площади были заложены сельскохозяйственным предприятием им. Луценко «Пролетарская воля» Предгорного муниципального района, предприятию «Сады Бештау» и плодообъединению «Сады Ставрополья» Минераловодского городского округа, предприятиях «Ставропольская фруктовая долина» Кочубеевского муниципального района и «Крайсервис» Изобильненского городского округа.

За три последние года площадь молодых садов в крае выросла на 2 тыс. га. В основном сельхозорганизации края закладывают ябло-

новые сады интенсивного типа – высокоурожайные, а потому и наиболее рентабельные. Активнее других территорий в этом деле проявляют себя Минераловодский, Георгиевский, Изобильненский городские округа, а также Предгорный муниципальный район.

Косточковые культуры помимо реализации на местных рынках поставляются в Москву, а также в Астраханскую, Ростовскую и Саратовскую области. Семечковые культуры за пределами региона большими партиями отгружаются в Москву, Астраханскую и Волгоградскую области, Ямало-Ненецкий АО и Ханты-Мансийский автономный округ – Югру.

Также из краевых средств 6,3 млн р. выделено на раскорчевку старых садов; 2,1 млн р. – на выращивание посадочного материала и 4,2 млн р. – на закладку и уход за ягодными культурами [5].

Однако, несмотря на достигнутые результаты по развитию данного направления, есть и нерешенные проблемы:

- 1) недостаточный уровень эффективности сельскохозяйственного производства и, как следствие, высокая себестоимость продукции, не позволяющая конкурировать отечественным яблокам с импортными;
- 2) необходимость снижения налоговой нагрузки в части НДС;
- 3) недостаточное количество саженцев отечественного производства;
- 4) отсутствие мест хранения и низкие технологические условия хранения яблок;
- 5) необходимость возрождения селекционной работы в отрасли;
- 6) преобладание импортного технического оснащения отрасли садоводства;
- 7) недостаток современных методов подготовки кадров для садоводства в области селекции, технического сопровождения отрасли, научного сопровождения отрасли.

Остановимся более подробно на проблемах отрасли и рассмотрим пути возможной оптимизации развития плодово-ягодного направления отрасли растениеводства.

В первую очередь для развития отрасли необходимо создать конкурентные преимущества для сельхозтоваропроизводителей в

своем ценовом сегменте по сравнению с импортной продукцией, поступающей по демпинговым ценам. Для успешного развития отрасли соотношение импортной и отечественной продукции в периоды с сентября по ноябрь и с января по март должно составлять 40 : 60 процентам соответственно. ВТО не запрещает государству применять в ограниченном порядке меры нетарифного регулирования рынка. Поэтому необходимо применить сезонные квоты на ввоз плодово-ягодной продукции, что позволит снизить избыточное сезонное предложение импортных плодов. Квотирование проводить на основе прогнозов баланса спроса и предложения отечественных производителей.

Развитию конкурентоспособности способствует наличие комплекса мер государственной поддержки. В 2018 г. была увеличена господдержка садоводства, а с 2019 г. в «единой» субсидии выделен лимит в 1 млрд р. на закладку виноградников [4]. Также было принято решение о дифференциации субсидий на возмещение части затрат на закладку многолетних плодовых насаждений в зависимости от количества саженцев на один гектар. Введено две градации: от 800 до 2499 и 2500 и более саженцев. Но в суперинтенсивном саду плотность посадки деревьев составляет от 2,8 до 7,6 тыс. на гектар. То есть доля субсидируемых затрат для суперинтенсивных садов по-прежнему остается значительно ниже, чем для других типов садов, даже с учетом дифференцированной субсидии.

Министерству сельского хозяйства необходимо четко определить, какие сады считаются традиционными, какие – интенсивными и супер-интенсивными, а также систематизировать поддержку.

Немаловажную роль в поддержке отрасли садоводства сыграло снижение налоговой нагрузки, а именно с 4-го квартала 2019 г. при реализации или импорте фруктов и ягод ставка НДС составляет 10%. Также уточнено, что реализация пальмового масла будет облагаться НДС по ставке 20%. Перечень фруктов и ягод приведен в п. 2 ст. 164 НК, Закон № 268-ФЗ от 02 августа 2019 г. Коды популярных

Современное состояние и проблемы развития интенсивного садоводства...

продуктов, которые подпадут по 10-процентную ставку НДС, представлены на рисунке.

Изменения коснулись декларации за четвертый квартал, поэтому изменения в первичные документы необходимо вносить до 25 января 2020 г. Отметим, что если организация при реализации фруктов и ягод после 1 октября 2019 г. оформляла счета-фактуры с применением ставки 20 %, то она вправе оформить исправленные счета-фактуры, указав в них НДС 10 процентов. Аналогично может поступить организация при продаже после 1 октября 2019 г. импортных фруктов и ягод (в том числе ввезенных до указанной даты с применением ставки НДС 20 %). С учётом фактора снижения ставки текущего года для

категорий фруктов и ягод, эксперты прогнозируют удешевление этих продуктов на 5–8%. Ранее производители яблок работали без НДС и платили единый сельхозналог, однако с 2019 г. предприятия, оборот которых превышает 100 млн р. в год, стали плательщиками НДС. Установление пониженной ставки НДС при реализации плодово-ягодной продукции позволит отечественным производителям увеличить объемы оборотных средств и направить их на закладку новых садов и на обеспечение технологий для наращивания объемов производства продукции садоводства.

В отношении селекции и наличия посадочного материала так же немало проблем текущих и предполагаемых.

Яблоки, груши	<ul style="list-style-type: none">• Код по ОКПД2: 01.24 (плоды семечковых культур)• Код по ТН ВЭД ЕАЭС: 0808 10, 0808 30
Арбузы	<ul style="list-style-type: none">• Код по ОКПД2: 01.13.21• Код по ТН ВЭД ЕАЭС: 0807 11 000 0
Дыни	<ul style="list-style-type: none">• Код по ОКПД2: 01.13.29• Код по ТН ВЭД ЕАЭС: 0807 19 000 0
Виноград	<ul style="list-style-type: none">• Код по ОКПД2: 01.21• Код по ТН ВЭД ЕАЭС: 0806 10
Апельсины	<ul style="list-style-type: none">• Код по ОКПД2: 01.23 (плоды цитрусовых культур)• Код по ТН ВЭД ЕАЭС: 0805 10 200 0
Мандарины	<ul style="list-style-type: none">• Код по ОКПД2: 01.23 (плоды цитрусовых культур)• Код по ТН ВЭД ЕАЭС: 0805 21 000 0
Лимоны	<ul style="list-style-type: none">• Код по ОКПД2: 01.23 (плоды цитрусовых культур)• Код по ТН ВЭД ЕАЭС: 0805 50 100 0
Клубника, малина, смородина	<ul style="list-style-type: none">• Код по ОКПД2: 01.25.13 (ягоды и плоды растений вида <i>Vaccinium</i>)• Код по ТН ВЭД ЕАЭС: 0810 10 000 0, 0810 20 100 0, 0810 30
Вишня, черешня, слива, абрикос, персик	<ul style="list-style-type: none">• Код по ОКПД2: 01.24 (плоды косточковых культур)• Код по ТН ВЭД ЕАЭС: 0809 10 000 0, 0809 40 050 0, 0809 30

Коды фруктов и ягод, по которым НДС рассчитают по ставке 10% (составлено по [6])

От сорта на 50–80% зависит урожайность, а значит и эффективность отрасли. В настоящее время активная селекционная работа с плодовыми и ягодными культурами ведётся в ФГБНУ «Всероссийский селекционно-технологический институт садоводства и питомниководства», ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт селекции плодовых культур», Федеральным научным центром им. И.В. Мичурина, ФГБНУ «Северо-Кавказский федеральный научный центр садоводства, виноградарства» и др.

Акцент необходимо делать на посадочном материале, адаптированном под региональные условия, максимально реализующим свой производственный потенциал. Это возможно только при непрерывной селекционной работе, которая немыслима без государственной поддержки.

По данным Федеральной таможенной службы РФ импорт посадочного материала плодовых и ягодных культур в 2018 г. составил 16,0 млн шт [7]. Тогда как в Российской Федерации было произведено 24,0 млн шт [6]. Импорт посадочного материала по отношению к фактически произведенному отечественному составил 66,7 %.

В то же время для обеспечения объемов минимальных закладок садовых насаждений на площади 11–12 тыс. га по Российской Федерации необходимая площадь питомников для выпуска около 15 млн шт. сертифицированных саженцев должна составлять порядка 100 га. Норма выхода стандартных сеянцев в лесостепной зоне европейской части России – 350 тыс. шт/га. Производимая площадь питомника будет включать площадь посевного и школьного отделения и площадь паровых полей, а в общую площадь еще необходимо включать площадь вспомогательных территорий, которая занимает около 20–25 % от производимой площади и представлена дорогами, защитными насаждениями и другими участками, не входящими в севооборот.

Заявленные объемы и ёмкость рынка, а также стратегия обеспечения импортонезависимости подразумевают создание отечественной индустрии производства посадочного

материала, основанной на современных достижениях науки и практики.

Отсюда появление подпрограммы «Развитие питомниководства и садоводства» Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства на 2017–2025 гг., нацеленной на устранение существующего дефицита в посадочном материале. Объем необходимых средств на период реализации подпрограммы за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета определен Министерством сельского хозяйства в размере свыше 3 млрд р. [4].

Техническое оснащение отрасли также на сегодняшний день требует модернизации. Более 75% используемой в садоводстве техники, инструментов, материалов является импортными, что значительно увеличивает себестоимость готовой продукции. Для стимулирования отечественного производства технических средств для отрасли садоводства реализуется ведомственный проект «Техническая модернизация АПК» (в соответствии с постановлением Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 1432 «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники» (далее – Правила № 1432)) [7]. В рамках данного проекта в 2018 г. было выделено 10,0 млрд р. бюджетных ассигнований из резервного фонда Правительства Российской Федерации. Количество техники, приобретенной сельскохозяйственными товаропроизводителями со скидкой, составило в 2018 г. более 17,5 тыс. ед. В 2019 г. бюджетные ассигнования составили только 8,0 млрд р., на 2020–2021 гг. запланировано уже по 2,0 млрд р. [9]. Однако недостатком данной программы является ограниченный ассортимент техники, включающий дешевые агрегаты, представленные у трех крупнейших производителей – «Ростсельмаш», «Петербургский тракторный завод», «Евротехника». Это ограничивает поддержку других машиностроителей и снижает возможность выбора для аграриев. В то же время качественная обработка плодового сада требует наличия целого комплекса машин и оборудования. В табл. 3 представлены

основные необходимые для осуществления технологического процесса виды машин.

Основная особенность тракторов для садоводства и виноградарства – нестандартные размеры: короткая база, минимальная ширина, колея и высота и, как следствие, небольшие колеса и компактная кабина. Данные табл. 3 показывают необходимость развития технологий в сторону унификации. В этом направлении ведется работа российскими исследователями, в том числе Всероссийским институтом механизации Россельхозакадемии и Федеральным научным агроинженерным центром ВИМ и др. Результат – машины нового поколения для садоводства и питомниководства, разработанные и изготовленные в ГНУ ВИМ Россельхозакадемии.

На наш взгляд, государственная программа должна поддерживать платежеспособный спрос, тогда и сельхозмашиностроение будет развиваться на его удовлетворение. Стратегически более правильным было бы предоставить сельхозпроизводителю технику на выбор, а в этом случае стоит рассмотреть смену схемы субсидирования на льготный лизинг на приобретение именно отечественной техники (безпроцентную рассрочку на 5 лет при оплате аванса в размере 20%).

Огромная нерешенная проблема садоводов, по мнению большинства участников отрасли, – нехватка и дороговизна мощностей по хранению урожая [2–3]. Холодильниками на сегодняшний день обеспечены не более

15% урожая [4]. По этой причине произведенную садоводческую продукцию аграрии вынуждены реализовывать в короткие сезонные сроки, так как уже к ноябрю остается практически только 15% ее валового сбора. Остальное производители вынуждены продавать за цену гораздо ниже себестоимости.

На сегодняшний день по данным Минсельхоза РФ имеющиеся плодохранилища (182 ед.) рассчитаны всего на 444 тыс. т, в то время как требуемая мощность – 928,4 тыс. т [9].

Сегодня стоимость строительства плодохранилища для хозяйства обходится около 40 млн р., это в 4 раза выше совокупных затрат на выращивание, оборудование и защиту интенсивного сада. Позволить себе такие расходы не может даже крупное хозяйство. При этом затраты по этому направлению субсидируются только на 20%. К тому же получить такую компенсацию возможно, только если взять кредит под 12–14% и дополнительно заплатить за экспертизу проекта. Если же брать субсидированный кредит в Сбербанке или Россельхозбанке под более низкий процент, то возмещение 20% затрат не предусмотрено. Отсутствие фруктохранилищ приводит к сезонному колебанию цен и делает продукт неконкурентным. Выход из сложившейся ситуации – дополнительное выделение государственных субсидий, рассмотрение возможности приобретения современного холодильного оборудования в лизинг, аренда

Таблица 3

Характеристика машин для садоводства в зависимости от технологических процессов (составлено автором)

Закладка сада	Уход за насаждениями	Уборка урожая
1. Подготовка участка: машины по раскорчевке, рыхлению, планировке	1. Обработка междурядий и приствольных зон: машины по обработке почв и скашиванию залуженных зон	1. Машины для сбора основного урожая
2. Подготовка посадочных мест: машины для поделки ям и траншей, установки шпалер	2. Машины для орошения	2. Машины для подбора опавших плодов
	3. Машины для внесения удобрений и химической защиты	3. Машины для вывоза урожая
3. Машины для посадки саженцев	4. Машины для обрезки и формирования кроны	

оборудования и помещений для хранения продукции.

Для малых производителей фруктов, которые не могут позволить себе инвестиции в собственные мощности по хранению, можно рассмотреть возможность кооперации. Такая форма организации, как сельхозкооперативы, по нашему мнению, поможет снизить издержки аграриев на хранение продукции. В итоге не нужно будет после сбора урожая за копейки сбывать свою продукцию перекупщикам, так как нет возможности закладывать необходимый объем овощей на хранение.

Развитие садоводства в РФ идет по инновационному пути, который требует подготовленных специалистов, умеющих решать проблемы экономического, технического и научного сопровождения этапов движения плодово-ягодной продукции (производства, хранения и переработки). В связи с этим в рамках государственной политики необходимо предусмотреть систему мотивации молодых специалистов для возвращения в сельскую местность, для привлечения школьников – создать учебные агроцентры при сельскохозяйственных организациях или крупных средних школах, высшим учебным заведениям – усовершенствовать и расширить взаимодействие с работодателями при разработке образовательных программ, усилить их практическую составляющую. Переподготовку кадров производить без отрыва от производства в качестве консультационных семинаров по инновационным технологиям и новым российским и международным веяниям в отрасли.

Подводя итог, можно отметить, что в современной действительности интерес к сфере садоводства возрастает и немаловажную роль в этом играют государственные программы развития отрасли. Много сделано для развития и восстановления отрасли садоводства. Однако на сегодняшний день продукция отечественного садоводства из-за более высокой себестоимости не выдерживает конкуренции в ценовом сегменте с импортной.

Анализ конкурентных условий показывает, что при создании интенсивного сада с реализацией урожая 1 тыс. т плодов в год российский садовод тратит около 200 млн р., из кото-

рых субсидируется 26,4 млн р. (12%). Почти столько же (197 млн р.) тратит и польский фермер, но субсидирование в данном случае составляет 133,8 млн р. (68%), плюс компенсация – около 20 млн р. (9,4%) [2].

Отечественный производитель фруктов при сравнительно одинаковых издержках на равное количество полученного урожая тратит 174 млн р., а польский – чуть больше 43 млн р. Отсюда себестоимость 1 кг столовых плодов в интенсивном карликовом саду у польских производителей составляет около 18 р./кг, а у российских – свыше 30 р./кг.

В сложившейся ситуации необходимо удешевлять себестоимость, используя менее затратные технологии. Стоит обратить внимание на карликовые насаждения которые в отличие от шпалерных обойдутся в 2–3 раза дешевле. Или же рассмотреть возможность увеличения плотности посадки отечественных сортов, что даст возможность сократить затраты на орошения. Технология возделывания без опор и капельного орошения позволяет снизить затраты в 3–4 раза.

Таким образом, только всестороннее развитие отрасли садоводства, начиная с селекции и заканчивая реализацией готовой продукции, может обеспечить импортозамещение в садоводстве.

Библиографический список

1. Иностранная сельскохозяйственная служба Минсельхоза США URL: <https://www.agroinvestor.ru/companies/a-z/fas-usda/>
2. Космынина Ю.С. Проблемы и перспективы развития садоводства в российской федерации // Теория и практика современной науки. 2019. № 11. (53) С. 184–188.
3. Магомедов А.М. Пути и проблемы развития интенсивного садоводства в регионе // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1–1.
4. Министерство сельского хозяйства РФ. URL: <http://mex.ru/>
5. Министерство сельского хозяйства Ставропольского края. URL: <http://www.mshsk.ru/>

6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.01.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2020). URL: <http://www.consultant.ru/>

7. Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники: Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 1432. URL: <https://base.garant.ru/70291682/>

8. Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания: Приказ

Минздрава России от 19.08.2016 № 614 (ред. от 25.10.2019). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_204200/

9. О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы: Постановление Правительства РФ от 13 декабря 2017 г. № 1544. URL: <https://base.garant.ru/71839796/>

10. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>

11. Федеральная таможенная служба. URL: <http://customs.ru/statistic>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО СЕКТОРА ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗОК

*Л.А. ИСМАГИЛОВА, доктор технических наук, профессор, профессор кафедры экономики предпринимательства, Уфимский государственный авиационный технический университет
e-mail ismagilova_ugatu@mail.ru*

*Т.В. МАТЯГИНА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предпринимательства, Уфимский государственный авиационный технический университет
e-mailmatyaginatv@mail.ru*

*Л.В. СИТНИКОВА, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предпринимательства, Уфимский государственный авиационный технический университет
e-mail s-larissa@yandex.ru*

*Н.Е. СМОЛЬЯНИНОВ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предпринимательства, Уфимский государственный авиационный технический университет
e-mailnesmol@mail.ru*

Аннотация

Функционирование аэропортов, как составляющей инфраструктуры воздушного транспорта, оказывает значительное влияние на экономику регионов, в то же время эффективность аэропортового бизнеса во многом зависит от развития регионов. В статье представлены результаты анализа межрегионального рынка воздушных перевозок, показана взаимосвязь и взаимозависимость стратегий развития региональных аэропортов со стратегиями развития территорий.

Ключевые слова: рынок воздушных перевозок, аэропортовый бизнес, экономико-стратегический анализ, стратегия развития.

Важным элементом общей инфраструктуры территории, обеспечивающим связанность отдельных регионов и территориальную целостность страны в целом, является транспортная сеть. Доступ к безопасным и качественным транспортным услугам определяет эффективность работы и развития производства, бизнеса и социальной сферы. Транспортная отрасль и ее инфраструктура оказывают значительное влияние на развитие территории не только в смысле социально-экономического развития, но с позиций обе-

спечения безопасности и устойчивости регионов в кризисных ситуациях. В то же время уязвимость экономической устойчивости транспортной сферы определяется взаимосвязанностью ее с более чем двадцатью отраслями народного хозяйства, а также с трудовыми, миграционными, демографическими, образовательными и иными социальными процессами территорий и страны в целом. Схема экономического анализа воздушного транспорта региональных перевозок построена на принципах системологии и комплексности [1] и ориентирована на выявление резервов обеспечения устойчивости аэропортовой сети территорий в период как достижения целей стратегического развития, так и в период негативных воздействий внешней среды.

На территории Южного Урала и прилегающих к нему территориях (республика Башкортостан, Оренбургская, Челябинская, Курганская, Свердловская области) сосредоточены крупные промышленные, горнодобывающие, сельскохозяйственные производства, известные рекреационные зоны. По данным Росстата [7] на 01 января 2020 г. на территории, составляющей 2,15% общей территории РФ, проживает 5,8% населения, средняя плотность населения составляет 22 чел. на км².

Вклад различных видов транспорта в общие объемы пассажиро- и грузоперевозок существенно различаются. По статистическим данным Министерства транспорта РФ [5] в 2019 г. 79,8% грузов было перевезено автомобильным транспортом, 18,27% – железнодорожным, 1,9% – морским и внутренним водным, 0,02% – воздушным. В сфере пассажироперевозок лидирует также автомобильный транспорт – 88,3%, затем железнодорожный – 10,37%, воздушный – 1,14%, морской и внутренний водный – 0,17%. Однако по пассажирообороту (количество пассажиро-километров) лидирует воздушный транспорт – 56,67%, на долю железнодорожного транспорта пришлось 23,9%, а на долю автомобильного – 19,28%.

Воздушный транспорт имеет неоспоримое преимущество перед всеми остальными видами транспорта – пути воздушного сообщения практически неограниченны. Кроме того, воздушный транспорт дает большой временной выигрыш (за счет большой скорости самолетов и от спрямления трассы полета) по сравнению с другими видами транспорта на средних и особенно больших расстояниях. По оценкам экспертов на расстояниях свыше 1000 км в пассажирских перевозках начинает преобладать воздушный транспорт, поэтому не случайно среднее расстояние перевозки одного пассажира воздушным транспортом на внутренних линиях достигает почти 2 тыс. км, что в 3 раза превышает аналогичный показатель для железнодорожного транспорта (перевозки пассажиров в дальнем сообщении). В то же время воздушный транспорт оказывается в зоне риска в первую очередь, если возникают уникальные кризисные ситуации мирового масштаба, которые случаются редко. Пандемия и экономические кризисные явления, как негативная синергия, не меняют принципы анализа. Для определения последствий этого влияния надо видеть потенциал развития отрасли и территорий.

В силу географических особенностей России воздушному транспорту принадлежит особая роль в обеспечении транспортной доступности регионов и населенных пунктов. С усилением экономической активности расши-

ряются и объемы деловых поездок, а вместе с тем возрастают потребности в скорости и удобстве, которыми характеризуются услуги воздушного транспорта, обеспечивающего основную массу пассажирских перевозок и доставку товарно-материальных ценностей на большие расстояния.

Важнейшей инфраструктурной составляющей воздушного транспорта являются аэропорты. Крупнейшими конкурирующими между собой аэропортовыми комплексами Южного Урала и прилегающих к нему территорий являются:

- ГУП «Аэропорт Оренбург», обеспечивает международный (таможенный) транзит в южном направлении и связь с крупнейшими транспортно-логистическими хабами региона и РФ;

- Аэропорт Орск (филиал Международного аэропорта Оренбург) также, как и ГУП «Аэропорт Оренбург», обеспечивает транзит в южном направлении и связь с крупнейшими транспортно-логистическими хабами региона и РФ;

- Аэропорт «Курган», обеспечивает транзит пассажиров и грузов в направлении Западной и Восточной Сибири;

- АО «Международный Аэропорт Магнитогорск», транзит в южном направлении и связь с крупнейшими транспортно-логистическими хабами региона и РФ;

- Международные аэропорты – транспортно-логистические хабы: ПАО «Аэро-порт Кольцово», лидер в УрФО; АО «Международный аэропорт Уфа»; АО «Челябинское авиапредприятие».

Статистика грузо- и пассажиропотоков через аэропорты позволяет проанализировать основные тенденции развития межрегионального сегмента рынка авиаперевозок. При анализе учитывался объем:

- воздушных перевозок пассажиров;

- грузовых перевозок через аэропорты.

Динамика объема перевозок пассажиров через аэропорты-конкуренты представлена в табл. 1.

Общей тенденцией изменения как по России, так и по рассматриваемому сегменту, является рост объема перевозок пассажиров.

Имеются некоторые отличия в динамике изменения объема перевозок пассажиров (табл. 2)

Введение санкций в 2014 г. обернулось падением объема перевозок практически по всем аэропортам анализируемого сегмента,

но в наибольшей степени это затронуло АО «Международный Аэропорт Магнитогорск», объем перевозок сократился на 22,28%. В 2016 г. падение объемов перевозок замедлилось, а два крупнейших аэропорта вышли в рост. В 2017 г. все аэропорты сегмента за

Таблица 1

Обслуживание пассажиров в аэропортах-конкурентах (отправлено + прибыло), пассажиров [3]

Наименование аэропорта	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
АО «Международный Аэропорт Магнитогорск»	171 648	133 405	127 662	193 175	234 150	229 142
АО «Челябинское авиапредприятие»	1 394 142	1 229 435	1 188 865	1 469 769	1 640 535	1 713 532
АО «Международный аэропорт Уфа»	2 356 467	2 291 502	2 295 446	2 794 407	3 222 825	3 556 533
ПАО «Аэропорт Кольцово»	4 473 239	4 170 737	4 207 328	5 277 343	5 953 782	6 232 318
ГУП «Аэропорт Оренбург»	661 133	629 549	487 032	744 303	792 316	783 647
Аэропорт «Курган»	81 541	74 837	64 472	63 709	н/д	н/д
Аэропорт Орск	77 548	80 917	65 680	26 310	н/д	н/д
Всего по РФ	1 577 54 515	159 324 590	159 597 356	186 764 116	206 596 814	220 891 207
в т.ч. по сегменту	9 215 718	8 610 382	8 436 485	10 569 016	11 843 608	12 515 172

Таблица 2

Темпы роста объема перевозок пассажиров через аэропорты-конкуренты (рассчитаны по данным табл. 1)

Наименование аэропорта	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
АО «Международный аэропорт Магнитогорск»	77,72	95,70	151,32	121,21	97,86
АО «Челябинское авиапредприятие»	88,19	96,70	123,63	111,62	104,45
АО «Международный аэропорт Уфа»	97,24	100,17	121,74	115,33	110,35
ПАО «Аэропорт Кольцово»	93,24	100,88	125,43	112,82	104,68
ГУП «Аэропорт Оренбург»	95,22	77,36	152,82	106,45	98,91
Аэропорт «Курган»	91,78	86,15	98,82	н/д	н/д
Аэропорт Орск	104,34	81,17	40,06	н/д	н/д
В целом по сегменту	93,43	97,98	125,28	109,84	105,67
В целом по РФ	101,00	100,17	117,02	110,62	106,92

исключением аэропортов «Курган» и Орск завершили с хорошим темпами роста, поддерживая темп роста анализируемого сегмента, которые превысили темпы роста объема перевозок пассажиров через аэропорты России в целом. АО «Международный аэропорт Магнитогорск» по темпам роста в 2017 г. показал второй результат. В 2018–2019 гг. отмечается замедление темпов роста при сохранении большинством аэропортов общей положительной динамики роста объема перевозок пассажиров. В целом динамика пассажиропотока через аэропорт сегмента поддерживает общероссийскую. Распределение долей рыночного сегмента между аэропортами-конкурентами представлено в табл. 3.

Данные за 2020 г., очевидно, сильно изменят количественные показатели по перевозкам, но структура рынка, скорее всего, сохранится. Общая доля аэропортов рассматриваемого сегмента в объеме перевозки пассажиров через аэропорты РФ незначительно меняется в долях процента. Внутри рассматриваемого сегмента отмечается существенное сокращение доли рынка аэропортов «Курган» и Орск. Значительных изменений в распределении рыночного сегмента между

остальными аэропортами-конкурентами в течение анализируемого периода не отмечено.

Однако, в ноябре 2019 г. открылся новый терминал аэропорта в Челябинске, что позволило увеличить количество ежегодно обслуживаемых пассажиров до 2,5 млн. Отметим, что открытие нового терминала является лишь частью стратегии по выводу аэропорта Челябинска в число лидеров по маршрутной сети и пассажиропотоку. Данная стратегия включает, в том числе такие мероприятия, как:

- реализация программы софинансирования рейсов региональным и федеральным бюджетами; в 2020 г. планируется субсидировать такие направления полетов, как Казань, Самара, Сургут, Новый Уренгой, Красноярск, Краснодар, Минеральные Воды, Ростов-на-Дону, Волгоград, Омск, Нижний Новгород;
- развитие системы скоростного железнодорожного доступа к аэропорту;
- развитие собственной базовой авиакомпании и ресурсной базы для неё.

Очевидно, что в перспективе активная стратегия Челябинского аэропорта может привести к перераспределению рыночных долей в сегменте.

Таблица 3

Изменение соотношения долей рынка аэропортов-конкурентов внутри сегмента «перевозка пассажиров», (рассчитано по данным табл. 1)

Наименование аэропорта	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
АО «Международный аэропорт Магнитогорск»	1,86	1,55	1,51	1,83	1,98	1,83
АО «Челябинское авиапредприятие»	15,13	14,28	14,09	13,91	13,85	13,69
АО «Международный аэропорт Уфа»	25,57	26,61	27,21	26,44	27,21	28,42
ПАО «Аэропорт Кольцово»	48,54	48,44	49,87	49,93	50,27	49,80
ГУП «Аэропорт Оренбург»	7,17	7,31	5,77	7,04	6,69	6,26
Аэропорт «Курган»	0,88	0,87	0,76	0,60	н/д	н/д
Аэропорт Орск	0,84	0,94	0,78	0,25	н/д	н/д
Доля сегмента в целом на рынке РФ	5,84	5,40	5,29	5,66	5,73	5,67

Динамика грузовых перевозок на воздушном транспорте существенно отличается от динамики пассажиропотока (табл. 4–5).

В целом по России динамика как объемов перевозок грузов, так и темпов их изменения с учетом влияния санкций имеет волнообразный характер. Выявление общей тенденции (рост, сокращение) требует дополнительных наблюдений и анализа соответствующих показателей деятельности конкурирующих грузоперевозчиков (железнодорожный, морской и внутренний водный, автомобиль-

ный транспорт). По статистическим данным Госкомстата России [6] общий грузопоток (объем перевезенного груза в тонно-километрах) распределился по видам транспорта следующим образом: 45,89% грузопотока пришлось на железнодорожный транспорт, 47,37% – на трубопроводный (который не является конкурирующим для воздушного), 4,83% – на автомобильный, 1,76% – на морской и внутренний водный и только 0,13% – на воздушный. С начала 2000-х гг. как для общего грузопотока, так и для грузопотока

Таблица 4

Обслуживание грузовых перевозок в аэропортах-конкурентах, т [3]

Наименование аэропорта	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
АО «Международный аэропорт Магнитогорск»	406,30	333,10	347,90	374,10	н/д	н/д
АО «Челябинское авиапредприятие»	3 263,66	2 503,99	2 782,75	2 948,63	3 137,51	2 881,58
АО «Международный аэропорт Уфа»	3 676,22	2 955,43	3 407,02	4 390,83	4 731,70	4 461,5
ПАО «Аэропорт Кольцово»	22 190,95	18 366,75	20 045,82	19 340,27	18 426,03	17 196,81
ГУП «Аэропорт Оренбург»	1 157,84	1 015,73	973,69	1 218,06	1 241,38	1 207,91
Аэропорт «Курган»	310,70	309,60	310,3	321,6	н/д	н/д
Аэропорт Орск	324,80	176,60	135,20	79,00	н/д	н/д
<i>Всего по РФ</i>	<i>773 377,87</i>	<i>679 621,76</i>	<i>730 606,5</i>	<i>831 070,48</i>	<i>767 095,28</i>	<i>764 606,27</i>
В т.ч. по сегменту	31 330,47	25 661,2	28 002,68	28 672,49	27 536,62	25 747,8

Таблица 5

Темпы изменения объема перевозок грузов через аэропорты-конкуренты (рассчитаны по данным табл. 4)

Наименование аэропорта	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
АО «Международный аэропорт Магнитогорск»	81,98	104,44	107,53	н/д	н/д
АО «Челябинское авиапредприятие»	76,72	111,13	105,96	106,41	91,84
АО «Международный аэропорт Уфа»	80,39	115,28	128,88	107,76	94,29
ПАО «Аэропорт Кольцово»	82,77	109,14	96,48	95,27	93,33
ГУП «Аэропорт Оренбург»	87,73	95,86	125,10	101,91	97,30
Аэропорт «Курган»	99,65	100,23	103,64	н/д	н/д
Аэропорт Орск	54,37	76,56	58,43	н/д	н/д
В целом по сегменту	81,90	109,12	102,39	96,04	93,50
<i>В целом по РФ</i>	<i>87,88</i>	<i>107,50</i>	<i>113,75</i>	<i>92,30</i>	<i>99,68</i>

на железнодорожном и автомобильном видах транспорта характерен хоть и незначительный (в пределах 10%), но ежегодный прирост. Из общей тенденции выпали 2009 и 2014 гг. Грузопоток на воздушном транспорте при волнообразном характере изменений имеет общую тенденцию к снижению в России в целом и в рассматриваемом сегменте. Перспективы возникновения флуктуаций в тенденциях развития отраслей в ближайшие годы весьма вероятны.

Различие в темпах роста объемов перевозки грузов через анализируемые аэропорты и по РФ в целом привело к сокращению рыночной доли сегмента в целом (табл. 6)

Внутри рассматриваемого сегмента отмечается существенное сокращение доли рынка аэропорта Орск, ПАО «Аэропорт Кольцово». Значительные изменения в распределении рыночного сегмента между остальными аэропортами-конкурентами в течение указанного периода не отмечаются.

Таким образом, для динамики анализируемого сегмента рынка воздушных перевозок характерно следующее:

- рост по показателям объема перевозок пассажиров, что расширяет возможности для развития аэропортового бизнеса в целом;

- незначительные изменения в соотношении рыночных долей аэропортов-конкурентов;

- сокращение общей доли сегмента на рынке грузовых перевозок по РФ в целом на фоне общей тенденции снижения грузопотока на воздушном транспорте.

Несмотря на то что все виды транспорта являются элементами единой транспортной инфраструктуры страны, отдельные его виды конкурируют между собой на рынке пассажиро- и грузоперевозок. Для анализируемого сегмента рынка воздушных перевозок также существуют определенные угрозы в плане появления субституты – услуг – заменителей авиаперевозок.

В сентябре 2019 г. был протестирован новый маршрут скоростного железнодорожного транспорта Челябинск – Магнитогорск. Общее время в пути тестовой «Ласточки» из Челябинска в Магнитогорск составило около четырех часов. Маршрут предусматривал две технические остановки на станциях Троицк и Карталы-1. Скорость на отдельных участках в период проведения эксперимента составила 140 км/ч. В случае перевода этого маршрута с тестового на регулярный режим данная альтернатива может значительно повлиять на перераспределение потоков авиапассажиров

Таблица 6

Изменение соотношения долей рынка аэропортов-конкурентов внутри сегмента «перевозка грузов», % (рассчитано по данным табл. 4)

Наименование аэропорта	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
АО «Международный аэропорт Магнитогорск»	1,30	1,30	1,24	1,30	н/д	н/д
АО «Челябинское авиапредприятие»	10,42	9,76	9,94	10,28	11,39	11,19
АО «Международный аэропорт Уфа»	11,73	11,52	12,17	15,31	17,18	17,33
ПАО «Аэропорт Кольцово»	70,83	71,57	71,59	67,45	66,91	66,79
ГУП «Аэропорт Оренбург»	3,70	3,96	3,48	4,25	4,51	4,69
Аэропорт «Курган»	0,99	1,21	1,11	1,12	н/д	н/д
Аэропорт Орск	1,04	0,69	0,48	0,28	н/д	н/д
Доля сегмента в целом на рынке РФ	4,05	3,78	3,83	3,45	3,59	3,37

(жителей Магнитогорска) в пользу аэропорта Челябинска.

Стратегии пространственного развития городов и муниципальных образований ориентированы на общие стратегические приоритеты развития РФ и на повышение конкурентоспособности региона (города, предприятия) [2, 4]. Стратегия городского округа Магнитогорска [4] предусматривает активное развитие транспортной инфраструктуры. В частности, в стратегии заложены мероприятия, которые могут существенно повлиять на перераспределение потоков потребителей услуг аэропортов:

а) разработка предложения по организации субсидируемых из областного бюджета Челябинской области регулярных внутренних рейсов по направлениям к крупнейшим транспортным хабам: Екатеринбург, Уфа, Санкт-Петербург;

б) повышение транспортной доступности Магнитогорской межрегиональной агломерации по железной дороге, в частности:

– разработка предложения по возобновлению движения скоростного поезда «Челябинск – Каргалы – Магнитогорск»;

– содействие разработке технико-экономического обоснования электрификации железнодорожной ветки «Магнитогорск – Сибай». Оказание содействия включению в Стратегию развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 г. и Стратегию развития холдинга «РЖД»;

– улучшение транспортной связности города Магнитогорска железнодорожным транспортом с крупнейшими экономическими центрами – городами: Челябинском, Екатеринбургом, Тюменью, Пермью;

– развитие инфраструктуры автомобильного транспорта межрегионального и межмуниципального значения;

– содействие доведению автомобильной дороги «Челябинск-Магнитогорск» до нормативного состояния, формирование зон придорожного сервиса, кемпинга;

– реконструкция автодороги «Магнитогорск – Белорецк – Уфа» в рамках сотрудничества с Республикой Башкортостан;

– формирование транспортного коридора «Екатеринбург – Кыштым – Миасс – Магнитогорск – Орск» в рамках развития сотрудничества со Свердловской областью.

Отметим, что данные мероприятия в случае их успешной реализации приведут, с одной стороны, к перераспределению существующей структуры транспортного трафика, а с другой – будут способствовать росту пассажиро- и грузопотока в регионе.

Основой конкурентоспособности при выборе вариантов перемещений станут для потребителей следующие условия: удобство, комфорт, набор сопутствующих услуг, быстрые коммуникации с операторами транспортной инфраструктуры, комплексность оказания услуг, включая интеграцию операторов различных видов транспорта (например, приобретение транзитных проездных документов «автобус – поезд – самолет» с использованием принципа одного окна и др.), а также ценовые факторы.

Приведенный в данной статье алгоритм экономического анализа предприятия аэропортового комплекса, основанный на обобщении стратегических и тактических целей развития, позволил продемонстрировать особенности предприятий этой сферы, выявив их индикативную роль в оценке уровня социально-экономического развития территорий. Показана роль аэропортов в комплексном развитии межрегиональной транспортной инфраструктуры.

Выбранные стратегические перспективы развития крупных городов рассматриваемой агломерации и перечень программных мероприятий по комплексному развитию территорий свидетельствуют об активной динамике рынка востребованности транспортной отрасли. Результаты анализа динамических и структурных изменений межрегионального сегмента рынка авиаперевозок, в свою очередь, – индикаторы актуальных тенденций развития территорий.

Предложенная авторами схема анализа стратегических возможностей развития территорий через развитие межрегиональной инфраструктуры транспортных сетей отличается принципами согласованности и ком-

плексности, позволяет учесть стратегические цели преобразования муниципалитетов, социально-экономические, демографические и географические особенности территорий. Обоснованная схема анализа предприятий аэропортового комплекса может быть применена при разработке отраслевых стратегий развития инфраструктуры как муниципальных образований, так и территориальных агломераций. Приведенный анализ межрегионального сегмента рынка авиаперевозок показывает возможности сохранения экономической устойчивости в период социально-экономических бифуркаций полифакторных негативных тенденций современного состояния мировой экономики.

Библиографический список

1. *Исмаилова Л.А., Ситникова Л.В.* Концептуальная модель управления структурными преобразованиями интегрированной производственной системы // Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы XIV Междунар. науч. конф. Уфа, 2014.
2. *Машиностроительный комплекс региона: диагностика, конкурентоспособность, стратегические приоритеты (на примере Республики Башкортостан) / Л.А. Исмаилова [и др.].* М., 2016.
3. Объемы перевозок через аэропорты России. URL: <https://favt.ru/deyatelnost-ajeroporty-i-ajerodromy-osnovnie-proizvodstvennie-pokazateli-aeroportov-obyom-perevoz/>
4. Стратегия социально-экономического развития города Магнитогорска на период до 2035 г. (утв. Решением Магнитогорского городского собрания депутатов № 169 от 27.11.2018 г.). URL: <https://www.magnitogorsk.ru/content/ekonomika-i-finansy/upravlenie-ekonomiki-i-investitsiy/glavnaya-8/ekonomika-goroda/strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya>
5. Транспорт России. Информационно-статистический бюллетень. Январь – сентябрь 2019 г. URL: <https://www.mintrans.ru/documents/7/10301>
6. Федеральная служба государственной статистики. Основные итоги работы транспорта URL: <https://www.gks.ru/folder/23455?print=1>
7. Федеральная служба государственной статистики. Оценка численности постоянного населения на 1 января 2020 г. и в среднем за 2019 год. URL: <https://www.gks.ru/folder/12781?print=1>

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Т.А. КУПРИЯНОВА, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учета,
Сибирский государственный университет науки и технологий им. акад. М.Ф. Решетнева
e-mail: kupriyanowa@list.ru*

Аннотация

Рыночная экономика предъявляет все более высокие требования к предприятиям, для того чтобы они могли реально оценивать свои внутренние возможности и инструменты противостояния воздействию внешних факторов. Кроме того, это заставляет разрабатывать собственную эффективную систему управления и планирования. В статье рассматриваются ключевые аспекты внедрения системы сбалансированных показателей на предприятиях угольной промышленности.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, контроллинг, управление затратами, угледобывающая промышленность, стратегическая карта.

Угольная промышленность является одним из видов отраслей, в которой в течение последних нескольких десятилетий наблюдалось стабильное развитие. В качестве ключевого фактора, обеспечивающего данное положение, можно выделить завершение всех этапов структурных преобразований в топливно-энергетическом комплексе, позволивших полностью адаптироваться к рыночным условиям.

Угольная промышленность, имеющая значительное количество разведанных и прогнозных запасов угля имеет много шансов и на дальнейшее развитие. Одна из ключевых проблем, тормозящих развитие угольной промышленности, – это сокращение экспорта в связи с всеобщей мировой тенденцией отказа от угля.

Однако помимо экспортной проблемы существует ряд внутрисистемных аспектов, мешающих дальнейшему развитию отрасли (рис. 1).

Одним из инструментов системы управления, позволяющим нивелировать негативное влияние последствий как внешних, так и внутренних факторов, является система сбалансированных показателей.

Основоположниками системы сбалансированных показателей являются Д. Нортон и Р. Каплан, которые в 1990 г. вывели необходимость выделения определённых показателей, способных повысить эффективность деятельности, а также обеспечить достижение как текущих, так и стратегических целей предприятия [2].

Следует заметить, что американские ученые не были первооткрывателями в данном направлении, однако существующие до этого показатели эффективности рассматривали только финансовые аспекты деятельности организации, предоставляя собственникам организации сведения о реальном состоянии бизнеса, но в рамках текущего управления

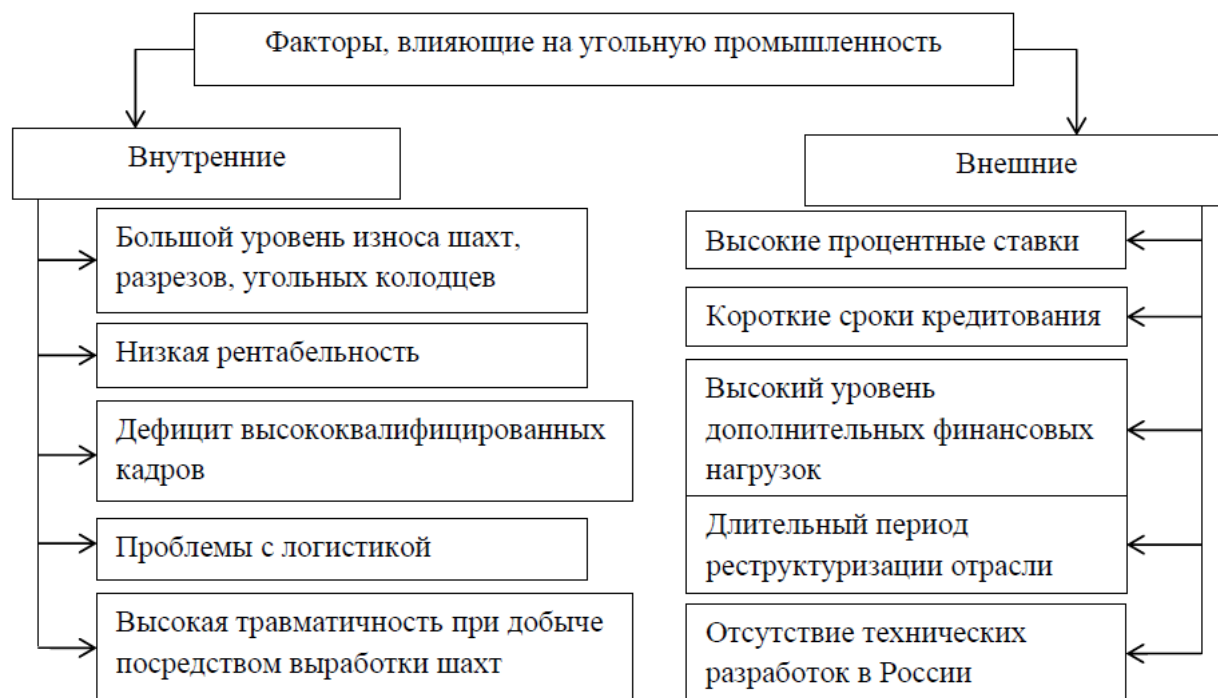


Рис. 1. Анализ факторов, влияющих на эффективность деятельности угольной промышленности

они были недостаточны. В рамках же системы сбалансированных показателей за счет смещения акцента на нефинансовые показатели появляется возможность оценить трудноизмеримые показатели, такие как степень лояльности клиентов или инновационный потенциал предприятия, что для предприятий угольной отрасли весьма актуально.

Система сбалансированных показателей (ССП) – это баланс между внешними отчетными данными для акционеров предприятия и клиентами и внутренними элементами, охватывающими значимые бизнес-процессы, инновации, обучение и рост, обеспечивающими равновесие между результатами прошлой деятельности и перспективами будущего роста [3].

В свою очередь, И.В. Лощилина рассматривает ССП через призму стратегического управления основанного на измерении и оценке эффективности управления на основе набора оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности предприятия [5].

Необходимость внедрения системы сбалансированных показателей в деятельность промышленных предприятий, в том числе

и предприятий угольной промышленности, обусловлена возможностью выявления факторов, способствующих формированию экономической стоимости в долгосрочной перспективе, таких как:

- ориентация на клиента посредством привлечения, удовлетворения и удержания;
- оптимизация бизнес-процессов;
- развитие кадрового потенциала на уровне предприятия [1].

В процессе разработки ССП для предприятий угольной промышленности необходимо включать такие элементы, как:

- карта стратегических задач, имеющих логическую связь со стратегическими целями;
- карта сбалансированных показателей, включающая в себя количественные показатели, измеряющие эффективность бизнес-процессов, «точку достижения цели», а также сроки, в течение которых должны быть достигнуты запланированные результаты;
- целевые проекты, охватывающие все аспекты деятельности, обеспечивающие внедрение необходимых изменений;

– инструменты руководства различных уровней, обеспечивающих контроль и позволяющих оценить результаты деятельности.

Анализ этапов разработки ССП позволяет говорить о том, что разные авторы выделяют не только различное количество этапов, но различное их содержание. Так, С.И. Крылов выделяет следующие этапы:

- 1) определение стратегических целей деятельности организации;
- 2) построение стратегической карты;
- 3) определение целевых показателей оценки;
- 4) определение нормативных значений целевых показателей;
- 5) разработка стратегии развития [4].

С нашей точки зрения, этапы разработки системы сбалансированных показателей для предприятий угольной промышленности необходимо расширить (рис. 2).

Что касается элементов ССП, то в классическом варианте выделяются четыре направ-

ления оценки эффективности, отвечающие на самые значимые для успешной деятельности предприятия вопросы (рис. 3).

Указанные направления находятся в постоянном взаимодействии друг с другом, поскольку охватывают все аспекты деятельности, и для того, чтобы предприятие получало запланированный уровень прибыли (финансы), необходимо, чтобы клиент был полностью удовлетворен и качеством продукции, и уровнем сервиса (клиенты), для обеспечения которых организация должна проводить модернизацию производства (бизнес-процессы). В свою очередь, для того чтобы работники могли работать на этом оборудовании, необходимо повышать их уровень профессиональных навыков (обучение).

Одним из ключевых моментов разработки системы сбалансированных показателей является непосредственно выбор показателей сбалансированной системы, поскольку они позволяют четко и однозначно выразить со-

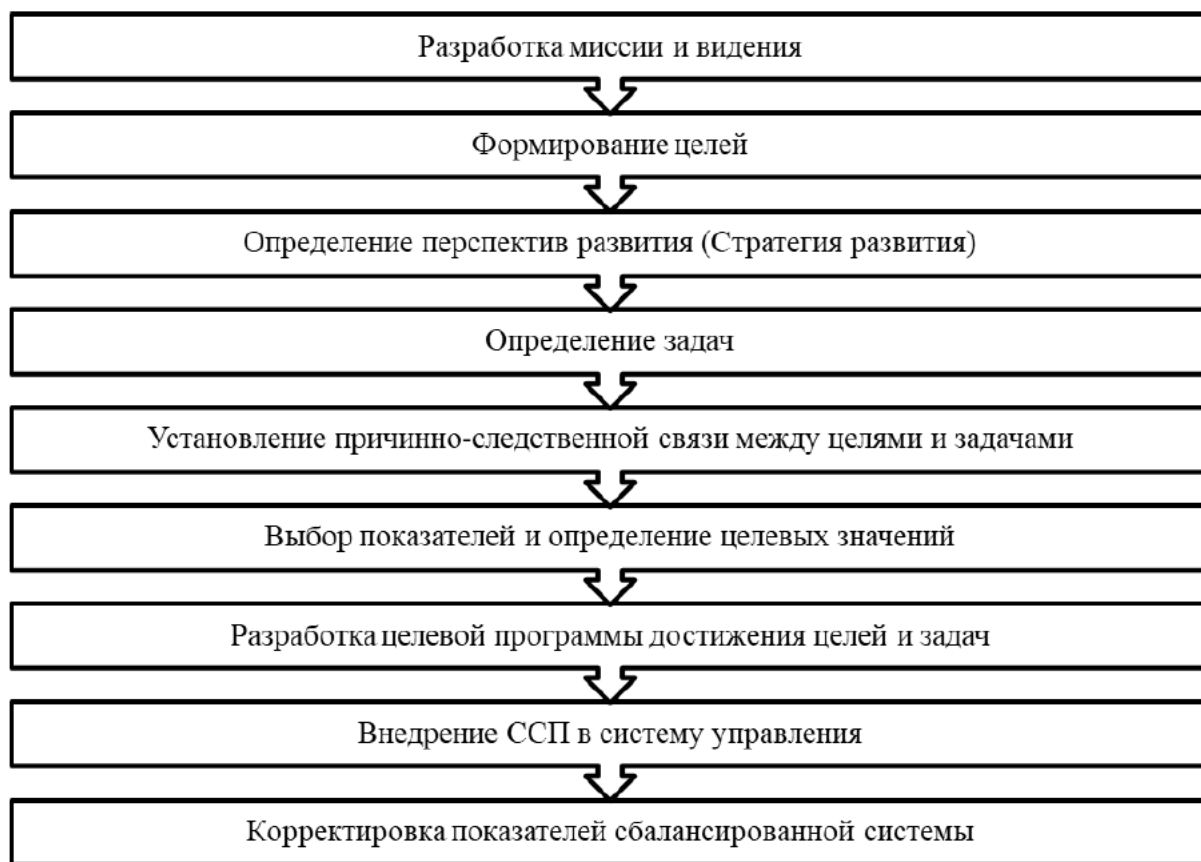


Рис. 2. Последовательность разработки и внедрения системы сбалансированных показателей

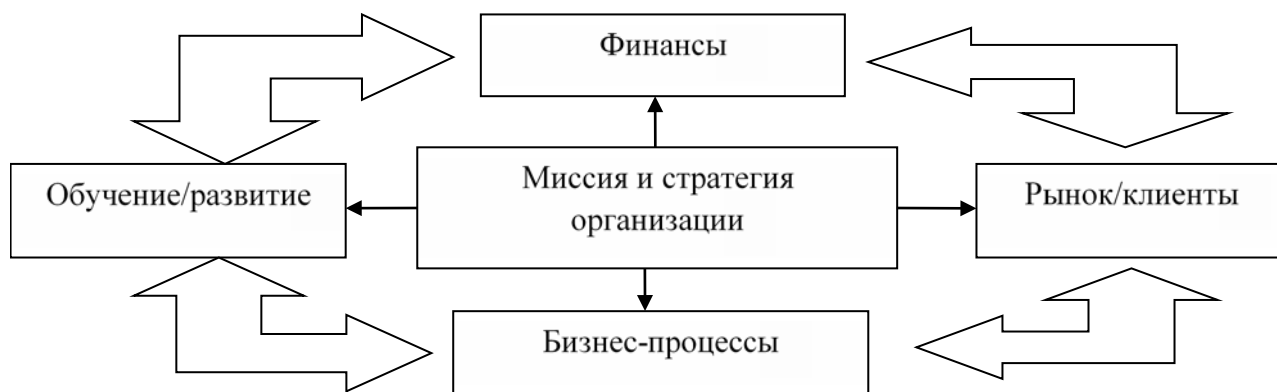


Рис. 3. Направления оценки эффективности организации

держание стратегических целей, определение степени их достижения, а так же формирование стратегической карты (рис. 4).

При разработке показателей необходимо учитывать тот факт, что для однозначного понимания достижения поставленных целей количество показателей должно быть ограниченным – 2–3 показателя. Наличие большего количества показателей размывает границы целей и усложняет процесс понимания целей. Для того чтобы показатель мог использоваться в ССП он должен отвечать определенным требованиям, т.е. иметь:

- описание (определение, формулы, параметры);
- возможность проверки (источники данных, периодичность замера показателей, плановые показатели).

Кроме того, в организации должна быть проработана технология проведения расчетов показателей, которые не были предусмотрены ранее и могут возникнуть в процессе осуществления деятельности.

Поскольку предприятия угольной промышленности включают различные виды производств и уровни управления, такие как разрезы, шахты, обогатительные комбинаты, то количество разрабатываемых стратегических карт будет значительным. При этом необходимо учитывать, что для каждого отдельного подразделения количество направлений оценки будет варьироваться. Так, при разработке стратегической карты шахты или разреза будут отсутствовать такие направления,

как «Рынок/Клиенты» и «Финансы», поскольку они непосредственно осуществляют свою деятельность в рамках направлений «Бизнес-процессы» и «Обучение/развитие».

Внедряя систему сбалансированных показателей, необходимо четко осознавать неизбежность проведения корректирующих процедур. Корректировка сбалансированных показателей обуславливается тем фактом, что система сбалансированных показателей должна развиваться одновременно с самим предприятием. Периодичность проведения корректировки зависит от скорости происходящих изменений во внешнем окружении, но в любом случае не реже 1 раза в год.

Внедряя данную систему, руководство организации может столкнуться с рядом проблем:

- недостаток информации о практических аспектах внедрения, поскольку существующие западные модели мало приемлемы в российских условиях, а также не учитывают специфику деятельности предприятий угольной промышленности [6];
- сложности с внедрением в рамках автоматизации планового процесса;
- сложности с выбором методик создания стратегических карт, что в свою очередь, не позволяет учесть все проблемные аспекты деятельности.

В качестве основного преимущества ССП для предприятий угольной промышленности можно выделить универсальность применяемых рычагов и инструментов, учитываю-



Рис. 4. Стратегическая карта предприятия угольной промышленности

щих специфику отрасли. Миссия и стратегия, разрабатываемые в рамках ССП, позволяют скоординировать деятельность сотрудников таким образом, чтобы обеспечить достижение всех поставленных стратегических целей с минимальными затратами и в максимально короткие сроки, а также оперативно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде, что в результате позволит усилить конкурентную позицию в стратегической перспективе.

Библиографический список

1. *Казанцева Г.Г., Петрова Т.В.* Повышение эффективности системы управления угольной компанией на основе сбалансированной системы показателей // Организатор производства. 2008. № 2. С. 49–53.

2. *Каплан Р.С., Нортон Д.П.* Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. М., 2004.

3. *Крылов С.И.* Сбалансированная система показателей – эффективный инструмент современного стратегического управленческого учета // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. №7. С. 25–34.

4. *Крылов С.И.* Сбалансированная система показателей как аналитический инструмент стратегического управления в условиях современной рыночной экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 24. URL: <https://www.fin-izdat.ru/journal/analiz/detail.php?ID=8544>.

5. *Лоцилина И.В.* Сбалансированная система показателей как инструмент разработка стратегии // ВУТЕ/Россия. 2007. № 9. URL: <https://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=6893>

6. *Мамедов Р.Б.* Формирование и развитие системы сбалансированных показателей для промышленного предприятия // Вестник Череповецкого государственного университета. 2011. Т. 3, № 4. С. 36–39.

ДИНАМИКА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ¹

*И.Б. ЮЛЕНКОВА, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и кредита,
МГУ им. Н.П. Огарёва
e-mail: yulenkova.irina@yandex.ru*

Аннотация

Для активизации инновационного процесса и решения проблем формирования и развития интеллектуальной собственности на региональном уровне необходим системный подход к разработке концептуальных основ стратегических направлений региональной политики в области управления интеллектуальной собственностью, ее коммерциализации и защите. В статье проанализирована эффективность использования интеллектуальной собственности в Республике Мордовия; выявлены факторы, препятствующие развитию сферы интеллектуальной собственности; определены приоритетные направления стратегии региональной политики по управлению интеллектуальной собственностью.

Ключевые слова: региональная политика, эффективность, инновации, инновационная активность, интеллектуальная собственность.

В современных условиях инновационного развития существенно возрастает роль интеллектуальных ресурсов, в связи с чем приоритетные направления развития нашей страны основаны на создании конкурентоспособ-

ной экономики знаний. основополагающее значение в развитии инновационной деятельности приобретает интеллектуальная собственность. Объекты интеллектуальной собственности коммерциализируются, используются в хозяйственном обороте, что обеспечивает дальнейший рост конкурентоспособности производства и региона. Рост инновационной активности предприятий, организаций и регионов в целом зависит от процесса формирования интеллектуальной собственности и ее эффективного использования. Для создания условий долгосрочного развития инновационной деятельности необходимо развитие системы управления интеллектуальной собственностью. Отсутствие объективных научно-методических подходов и основ формирования стратегии управления интеллектуальной собственностью на уровне региона обуславливает актуальность исследования.

Инновационный путь развития экономики неразрывно связан с рынком интеллектуальной собственности. Однако в настоящее время на многих предприятиях не ведется научно-исследовательская и опытно-конструкторская деятельность, не развита патентно-лицензионная работа. Не реализуется потенциал управления интеллектуальной собственностью. Необходимо систематизировать работу по совершенствованию существующих и

¹ Исследование проведено при финансовой поддержке гранта г/б 13–20 «Развитие теории и методологии формирования системы финансового обеспечения инновационного предпринимательства в условиях модернизации экономики».

созданию новых высокотехнологических производств, которая должна проводиться на основе системного подхода к оценке эффективности формирования и использования интеллектуальной собственности.

В экономической науке в настоящее время уделено внимание вопросам оценки эффективности использования интеллектуальной собственности на уровне предприятий в работах Л.Н. Исхановой [5], Б.Б. Леонтьева [6], Н.З. Мазур, [7] и др. Исследованию процессов управления интеллектуальной собственностью посвящены труды А.Н. Анисимова [1], Ю.А. Варфоломеева [4], Г. Беккера [12], Э. Брукинга [3], В.И. Мухопода [9], Ю.В. Яковца [11] и др.

В трудах таких зарубежных ученых, как Л. Эдвинссон [11], Г. Бромберг [5] исследуется влияние интеллектуальной собственности на инновационную активность предприятий. Среди отечественных исследований можно отметить труды Р.А. Фатхутдинова, А.И. Шинкевича [8] и др.

Вместе с тем в литературе, несмотря на изучение указанных проблем формирования и функционирования интеллектуальной собственности, не уделено особого внимания вопросам системного подхода к оценке эффективности использования интеллектуальной собственности, управлению ею на региональном уровне и практическим аспектам его инфраструктурного обеспечения.

Формирование и использование интеллектуальной собственности в отечественной экономике во многом зависит от стратегии ее развития. Важнейшим показателем развития сферы интеллектуальной собственности является уровень патентной активности.

По данным Роспатента в период 2008–2018 гг. правообладателями Республики Мордовия получено патентов: на изобретения – 447, на полезные модели – 543, на промышленные образцы – 22 (всего: 1012). Из них на 01 января 2019 г. действовало патентов: на изобретения – 168, на полезные модели – 246, на промышленные образцы – 22 (всего: 332, или 32,8 % полученных патентов).

Состояние изобретательской деятельности в регионах характеризуется также коэффициентом изобретательской активности.

Коэффициент изобретательской активности без учета полезных моделей в Республике Мордовия в настоящее время составил 0,87 (по ПФО – 1,16; по Российской Федерации – 1,70).

Коэффициент изобретательской активности с учетом полезных моделей в республике составил 1,39 (по ПФО – 1,79; по Российской Федерации – 2,33).

Крайне низкой является активность в зарубежном патентовании: в 2005 г. подана 1 международная патентная заявка по процедуре РСТ (Договор о патентной кооперации), в 2013 г. – 1 заявка, в 2014 г. – 2 заявки, в 2015 г. – 1 заявка. Один патент Европейского патентного ведомства, полученный в 2016 г., по состоянию на начало 2019 г. действовал в пяти странах Евросоюза. Один патент Евразийской патентной организации, полученный в 2017 г., по состоянию на начало 2019 г. действовал в четырех странах Евразийской патентной организации.

По такому показателю, как использование результатов интеллектуальной деятельности, Республика Мордовия в настоящее время занимает предпоследнее место в Приволжском федеральном округе (ПФО) и 60-е место в России. Организации и предприятия Мордовии представили в Роспатент данные об использовании всего 96 объектов. Для сравнения, этот показатель составляет:

- по ПФО: всего – 9713 объектов;
- в целом по Российской Федерации: всего – 43916 объектов.

В период 2008–2018 гг. Роспатентом зарегистрировано 22 лицензионных договора и 21 договор отчуждения (всего 43 договора) в отношении полученных в этот период патентов, т.е. объектами коммерциализации стали всего 4,25 % полученных патентов.

Данные о количестве полученных и действующих патентов в период 2008–2018 гг. представлены в табл. 1.

Наиболее стабильными являются показатели изобретательской активности в группе физических лиц и крупных предприятий.

При этом функционирующие сегодня крупные предприятия по причине сокращения их общего количества, вероятнее всего, в ближайшей перспективе не смогут существенно изменить тенденцию спада своей изобретательской активности и снижения количества получаемых патентов.

Изобретательская активность в группе физических лиц сдерживается пределами финансовых возможностей индивидуальных изобретателей, поскольку процедура патентования связана с необходимостью уплаты довольно высоких патентных пошлин и с высокой стоимостью услуг в области правовой охраны РИД.

В группе научно-образовательных учреждений (организаций) количество получаемых патентов изменялось от 40 до 65 в год (в среднем – около 52). Для патентообладателей в группе малых предприятий в период 2008–2018 гг. максимум количества полученных патентов (36 патентов) отмечается в 2011 г., после чего был достаточно длительный, вплоть до 2017 г., период снижения количества получаемых этой группой патентов. В последнее

время отмечается повышение изобретательской активности этой категории правообладателей и одновременно наблюдается увеличение количества вновь создаваемых малых инновационных предприятий, проявляющих заметную патентную активность.

Об эффективности использования интеллектуальной собственности в экономике Республики Мордовия можно судить по количеству действующих патентов. Общее количество действующих на начало 2019 г. патентов на изобретения и полезные модели составляет, как уже отмечалось, всего 32,8% от общего количества полученных в рассматриваемый период патентов. В ходе проведения анализа выявлено, что основная масса патентов поддерживается в силе в среднем 3–4 года после их регистрации. При этом в соответствии с данными, представленными в табл. 1, соотношение количество полученных и действующих патентов для разных категорий правообладателей существенно различается. Как показало исследование, основное количество поддерживаемых патентов приходится на патенты, полученные в 2017 и

Таблица 1

Динамика полученных и действующих патентов в Республике Мордовия

Правообладатель	Статус	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Научно-образовательные учреждения (НОУ)	Получено	40	55	41	65	44	63	58	65	42	49	51
	Действует	0	5	4	0	2	5	9	5	7	26	50
Крупные предприятия (КП)	Получено	12	18	17	20	10	8	3	2	5	4	8
	Действует	5	11	7	13	9	7	2	2	5	4	8
Малые предприятия (МП)	Получено	6	15	19	36	18	9	6	14	5	16	16
	Действует	1	5	4	8	8	5	4	9	3	15	16
Физические лица (ФЛ)	Получено	8	11	19	21	22	10	12	15	13	17	24
	Действует	1	1	2	1	1	3	3	12	11	10	23
ВСЕГО	Получено	66	99	96	142	94	90	79	96	65	86	99
	нарастающим итогом	66	165	261	403	497	587	666	762	827	913	1012
	Действует	7	22	17	22	20	20	18	28	26	55	97
	нарастающим итогом	7	29	46	68	88	108	126	154	180	235	332

Источник: составлено автором на основе данных Мордовиястата (<https://mrd.gks.ru>).

Динамика формирования и использования интеллектуальной собственности ...

в 2018 г., а период действия большей части патентов составляет всего 3–4 года. Основная масса технических решений, на которые были получены соответствующие патенты, по истечении определенного законодательством срока после прекращения действия этих патентов переходит в категорию «общественного достояния», т.е. ими может воспользоваться любое лицо, монопольное право патентообладателя на использование результата интеллектуальной деятельности прекращает действовать и затраты патентообладателя на

разработку технического решения следует признать неэффективными. В табл. 2 представлено количество патентов, ставших объектом коммерциализации.

Если оценивать эффективность управления интеллектуальной собственностью в рассматриваемых группах правообладателей по доле патентов, ставших объектами коммерциализации, в общем количестве полученных патентов, то в группе научно-образовательных учреждений этот показатель составит 3,49%, в группе крупных предприятий – 2,8%;

Таблица 2

Динамика количества патентов, ставших объектами коммерциализации

Правообладатель	Статус	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Научно-образовательные учреждения (НОУ)	Лицензионный договор	1	3	3	–	2	2	3	1	1	–	1
	Договор отчуждения	–	1	–	–	–	–	1	1	–	–	–
	Всего	1	4	3	–	2	2	4	2	1	–	1
	Всего нарастающим итогом	1	5	8	8	10	12	16	18	19	19	20
Крупные предприятия (КП)	Лицензионный договор	–	–	–	1	–	–	–	–	–	–	–
	Договор отчуждения	–	1	–	1	–	–	–	–	–	–	–
	Всего	–	1	–	2	–	–	–	–	–	–	–
	Всего нарастающим итогом	0	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3
Малые предприятия (МП)	Лицензионный договор	1	–	–	1	1	–	–	–	1	–	–
	Договор отчуждения	1	5	–	–	–	–	–	–	–	–	1
	Всего	2	5	–	1	1	–	–	–	1	–	1
	Всего нарастающим итогом	2	7	7	8	9	9	9	9	10	10	11
Физические лица (ФЛ)	Лицензионный договор	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	Договор отчуждения	–	–	–	–	–	–	–	9	–	–	–
	Всего	–	–	–	–	–	–	–	9	–	–	–
	Всего нарастающим итогом	0	0	0	0	0	0	0	9	9	9	9

Источник: составлено автором на основе данных Мордовиястата (<https://mrd.gks.ru>).

в группе малых предприятий – 6,86%; в группе физических лиц – 5,23%.

Таким образом, следует признать наиболее эффективной политику управления интеллектуальной собственностью в группе малых предприятий. Кроме того, как показал анализ, значительные резервы повышения патентной активности в республике имеются прежде всего в группе субъектов малого предпринимательства.

Негативное влияние на состояние сферы интеллектуальной собственности и развитие рынка интеллектуальной собственности в республике оказывают прежде всего отсутствие целенаправленной и скоординированной политики органов исполнительной власти по развитию сферы интеллектуальной собственности республики; отсутствие системы учета результатов интеллектуальной деятельности (РИД), полученных с участием средств федерального и республиканского бюджета, их правового статуса, количественных и стоимостных характеристик, а также учета РИД, полученных предприятиями и организациями республики за счет собственных средств или за счет средств из внебюджетных источников; недостаточное развитие нормативной правовой базы, обеспечивающей регулирование отношений в сфере интеллектуальной собственности и реализацию механизмов поддержки правовой охраны и коммерциализации РИД. Следует отметить также чрезвычайно низкий уровень стимулирования и поддержки патентной активности малого и среднего предпринимательства в республике, вследствие чего не используются существенные резервы в развитии рынка прав на РИД; отсутствие среди авторов и правообладателей изобретений школьников, учащихся колледжей и студенческой молодежи республики; неразвитость инфраструктуры поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

В связи с изложенным, требуется принятие системных решений по созданию действенных механизмов управления развитием сферы интеллектуальной собственности в республике как социально – экономического и правового института рыночной экономики.

Выводы. Создание эффективной системы управления интеллектуальной собственностью, которая будет способствовать совершенствованию государственной экономической политики на основе вовлечения важнейшего ресурса развития республики – интеллектуального капитала, является сегодня главной задачей. В рамках такого подхода разработка и реализация программных мероприятий по развитию сферы интеллектуальной собственности целесообразна в качестве составляющей части Государственной программы научно-инновационного развития Республики Мордовия. Наиболее оптимальным вариантом является подготовка вначале краткосрочной программы мероприятий по формированию институциональных основ и базовых инфраструктурных элементов системы управления сферой интеллектуальной собственности в республике, а также нормативного правового обеспечения ее функционирования, как основных задач этого этапа, а на последующий период – разработка мероприятий по развитию сферы интеллектуальной собственности как подпрограммы в составе стратегических программных документов, определяющих научно-технологическое развитие республики на долгосрочный период.

Для формирования инфраструктурных элементов системы управления сферой интеллектуальной собственности необходимо создание Центра развития института интеллектуальной собственности в республике, сети республиканских Центров поддержки и патентных служб в научно-образовательных учреждениях, на крупных предприятиях, в муниципальных образованиях. Необходимо также создание информационно-аналитического портала системы управления интеллектуальной собственностью в РМ, который, по нашему мнению, будет обеспечивать учет результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения в Республике Мордовия и создание единого реестра объектов интеллектуальной собственности.

Необходимо обеспечить активизацию работ, связанных с правовой охраной РИД на предприятиях и в организациях республики,

учитывая имеющийся здесь значительный потенциал субъектов МСП и стратегические задачи по развитию малого и среднего предпринимательства в России. Необходимо существенно повысить активность хозяйствующих субъектов республики в зарубежном патентовании, от которого самым непосредственным образом зависит решение задачи повышения объемов экспорта товаров и услуг, включая экспорт исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.

Рекомендации по управлению правами на результаты интеллектуальной деятельности являются хорошей основой для разработки государственной политики Республики Мордовия в сфере интеллектуальной собственности, которая, учитывая особенности и существующие реалии экономической ситуации, позволит преодолеть негативные тенденции в этой области и создать необходимые предпосылки для эффективного использования интеллектуальной собственности в целях социально-экономического развития республики.

Библиографический список

1. *Анисимова О.Н.* Проблемы оценки интеллектуального потенциала промышленных предприятий // Бизнес-информ. 2013. №6. С.125.
2. *Бромберг Г.В.* Основы патентного дела: учеб. пособие. М., 2012.
3. *Брукинг Э.* Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / пер. с англ, под ред. Л.Н. Ковачин. СПб., 2014.
4. *Варфоломеева Ю.А.* Интеллектуальная собственность в условиях -инновационного развития: монография. М., 2015.
5. *Исханова Л.Р.* Принцип рациональной транспарентности при формировании и развитии интеллектуальной собственности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. №2.
6. *Леонтьев Б.Б.* Интеллектуальная собственность как базис инновационного развития России // Интеллектуальная собственность: взгляд в будущее: сб. материалов международной научно-практической конф. М., 2014. С. 280–281
7. *Мазур Н.З., Дикунь Д. О.* Управление правами на РИД в организациях ОПК: проблемы и пути их решения // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2016. № 7. С. 35–43.
8. Моделирование инновационных систем и исследование перспективных направлений модернизации экономики / А.И. Шинкевич [и др.] // КГТУ. 2016. С. 172–175.
9. *Мухомад В.И.* Интеллектуальная собственность в экономике России // Патенты и лицензии. Интеллектуальные права. 2018. № 1. С.2–8.
10. *Эдвинссон Л., Мэлоун М.* Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. – М., 1999.
11. *Яковец Ю.В.* Тенденции и перспективы развития мирового, евразийского и российского рынков интеллектуальной собственности. М., 2013.

СПЕЦИИНВЕСТКОНТРАКТ КАК ИНСТИТУТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ¹

*А.В. РАТНЕР, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник центра региональных компаративных исследований, Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук
e-mail: aratner@inbox.ru*

12. *Becker G. Human Capital // Nobel Lecture. 1992. P. 27.*

Аннотация

Статья посвящена оценке специального инвестиционного контракта как института привлечения инновационно ориентированных иностранных инвестиций в российские регионы. Проанализированы контракты с иностранным участием в распределении по регионам, их потенциальный удельный вес в российском производстве, отношение инвестиций к валовому региональному притоку иностранных инвестиций и инвестиций в основной капитал; инновационная составляющая. Сделан вывод о действенности исследуемого института.

Ключевые слова: специальный инвестиционный контракт, привлечение иностранных инвестиций, структура и динамика инвестиций, доля в валовых инвестициях, доля в производстве, инновационная составляющая, российские регионы.

Обзор изученности темы

Актуальность исследования обусловлена тем, что привлечению прямых иностранных

инвестиций (ПИИ), содействующих развитию производственного потенциала отечественных несырьевых предприятий, уделяется большое внимание; в частности, и в рамках Основных направлений деятельности Правительства РФ до 2024 г. (в рамках плана достижения такой национальной цели развития, как создание в первую очередь в обрабатывающей промышленности, высокопроизводительных технологичных экспортно-ориентированных секторов). Среди институционального обеспечения, нацеленного на привлечение масштабных инвестиций в реальный высокотехнологичный сектор экономики, может быть отмечен инструмент специального инвестиционного контракта (СПИК), предусмотренный ФЗ № 488 «О промышленной политике» от 31 декабря 2014 г. (02 августа 2019 г. были внесены изменения («СПИК 2.0»)). Он даёт инвестору, готовому вложить капитал в создание или модернизацию высокотехнологичного производства и поддерживать его функционирование в течение определённого временного интервала, возможность вести бизнес в преференциальных и стабильных условиях. Продукция, чьё производство достигло определенной степени локализации, может получить статус произведенной в России, и она может приобретаться при государственной поддержке.

В научной литературе систематизируются инструменты привлечения иностранных

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских учёных – кандидатов наук МК-3463.2019.6.

инвестиций в российскую экономику, в том числе институциональная (нормативно-правовая) база привлечения [5, с. 4–9], факторы успеха и сдерживающие факторы [11], в том числе институциональные [3, с. 826]. Затрагивается влияние региональной системы поддержки бизнеса на привлечение иностранных инвестиций [10]. В зарубежной аналитике в отношении привлечения в национальную экономику мультинациональных компаний часто рассматривается эффект от институционального фактора в целом [14, с. 441], оценивается влияние на приток ПИИ такого институционального фактора, как открытость экономики для ПИИ [12, с. 14–15]. В отношении некоторых факторов (например, требований к доле местных компонентов) отмечается сложность измерения эффекта [15, с. 12]. При этом в литературе в отношении наращивания притока ПИИ в зарубежную страну рассматривается и эффект от института СПИК [4, с. 85]. Но, так как инструмент характеризуется национальной спецификой, то более наглядной представляется его изученность относительно представленности в отечественной экономике. Здесь отмечается рост числа заключенных в России СПИК, отраслевое распределение, общий объем капиталовложений и число созданных рабочих мест [4, с. 85]. Анализируется развитие производств по специнвестконтрактам в выбранной отрасли, в особенности в автомобильной [1, с. 150; 7, с. 197–198]. Отмечается внедрение передовых технологий в случае машиностроительных производств по СПИК с участием выбранной страны [2, с. 107–116]. В рамках проводимого исследования также уже анализировался эффект от стимулирования локализации зарубежного производства для развития российской экономики, в частности, для развития экспортной базы, преимущественно на уровне страны [6]. Вместе с тем оценка СПИК как института привлечения иностранных инвестиций в разрезе регионов страны с охватом всего множества контрактов остаётся актуальной.

Объектом данного этапа исследования в соответствии с этим выступает специнвестконтракт как институт привлечения ино-

странных инвестиций. Цель исследования: обосновать, что СПИК является институтом привлечения инновационно ориентированных иностранных инвестиций в российские регионы. С момента появления институционального инструмента было заключено большое число контрактов. Гипотеза в связи с этим предлагается о том, что институт СПИК является действенным в плане привлечения таких инвестиций в регионы и пространство притяжения инвестиций диверсифицировано (т.е. это привлечение распределено между регионами).

Методы исследования

Анализ проводился на основе данных Перечня специнвестконтрактов, публикуемого Министерством промышленности и торговли России [8], которое является участником всех СПИК, статистики Центробанка РФ по поступлению ПИИ, статистики промышленного производства и инвестиций Росстата (в том числе [9]), данных пресс-релизов на официальных веб-сайтах компаний – участниц СПИК, органов власти и прессы, а также Списка индустриальных парков России (http://russiaindustrialpark.ru/industrialparks_catalog_perecheny_spisok_russia). При выделении СПИК с иностранным участием учитывалось в том числе наличие иностранной доли в компаниях и осуществление ими локализации иностранного производства (например, производство автомобилей зарубежных марок) (на основе данных с их официальных веб-сайтов). На основании этого осуществлялся расчет следующих показателей, относящихся к СПИК с иностранным участием и отражающих их эффект.

В рамках количественного анализа это:

- число анализируемых СПИК (с иностранным участием) и его доля в общем числе СПИК;
- распределение числа анализируемых СПИК и сумм объемов капиталовложений по ним по регионам и федеральным округам;
- число анализируемых СПИК, в которых участвует региональный орган власти, и их доля в суммарном объеме капиталовложений по всем СПИК;

– доля показателей регионов, привлёкших контракты с иностранным участием, в общем числе действующих в России государственных промышленных парков и в общем числе баллов по России по интегральному показателю обустройства таких парков (при расчёте интегрального показателя учитывалось: действующие промышленные парки – 3 балла, создаваемые – 1, проектируемые – 0,5, наличие намерений по организации – 0,25 балла; государственно-частное партнёрство – как 1/2 случая);

– среднеквадратическое отклонение (корень квадратный из дисперсии) для сумм объемов капиталовложений в регионах, показывающий их разброс относительно их математического ожидания; отношение среднеквадратического отклонения к среднерегиональному объёму;

– динамика числа СПИК и сумм капиталовложений по ним по годам заключения контрактов, доля разных годов в общем объёме капиталовложений;

– сравнение СПИК с иностранным участием по рассчитываемым показателям со СПИК без иностранного участия;

– удельный вес планируемой или существующей производственной мощности предприятий – участников СПИК с иностранным участием, расположенных в различных регионах локализации, в российском производстве продукции соответствующего профиля;

– отношение общего совокупного объёма капиталовложений по заключавшимся контрактам к объёму поступления ПИИ в регион в год заключения соответствующих контрактов – по разным регионам за разные годы;

– то же в отношении к объёму инвестиций в основной капитал по соответствующим видам деятельности;

– отношение совокупного общего объёма капиталовложений по СПИК с иностранным участием к объёму российских инвестиций в основной капитал в целом по России по отраслям;

– число возможных к созданию в рамках СПИК рабочих мест.

В рамках качественного анализа это:

– распределение числа анализируемых СПИК по отраслям;

– выявление проектов с инновационной составляющей.

Полученные результаты и их обсуждение

Анализ показал, что на момент обращения к Перечню СПИК Министерства промышленности и торговли России в нём было представлено 45 контрактов, из которых 26 было с иностранными инвестициями, т.е. больше 1/2. Примечательно, что в основной части исследуемых (с иностранным участием) СПИК (21 из 26 контрактов, 84% суммарного объёма капиталовложений по исследуемым контрактам) участвует региональный орган исполнительной власти. Сопоставление распределения СПИК по регионам и распределения промышленных парков по регионам (анализируемый упомянутый выше Список промышленных парков России включает особые экономические зоны и территории опережающего развития) показывает, что 17 регионов, привлёкших исследуемые СПИК, имеют 33,5 условных балла по действующим промышленным паркам из 69 баллов по всей стране (49%) и 212,4 условных балла в целом по предложенному интегральному показателю обустройства промышленных парков (учитываемые планируемые парки) из 454,9, т.е. около 1/2 российского потенциала промышленных парков. Анализ показывает, что ряд контрактов с иностранным участием наряду с институтом СПИК используют и институт специализированных парков (например: «Мерседес-Бенц Рус» – промышленный парк, а «ВИЛО РУС» – технопарк в Московской области; «Мазда Соллерс» – территория опережающего развития в Приморском крае). Это отражает роль данных парков в создании в регионе позитивного инвестиционного климата и в привлечении высокотехнологичных, инновационно ориентированных инвестиций, в том числе экспортно ориентированных.

Создаваемые или модернизируемые по 26 исследуемым СПИК производства размещаются в 17 регионах (в среднем по 1,53 контракта на регион), т.е. численно распределены относительно равномерно (в случае

контрактов без иностранного участия это 19 контрактов в 12 регионах, или 1,58 контракта на регион в среднем). Производства локализуются в 5 федеральных округах: 45,5% капиталовложений приходится на ПФО, 22,5 – на ЦФО, 18,5 – на СЗФО, 13,1 – на ЮФО, 0,6% – на ДФО. Таким образом, распределение между 4 первыми округами относительно равномерное (пропорция между максимальным и минимальным суммарными объемами не превышает 3,5-кратного размера). Это отражает ориентацию института СПИК на региональное развитие. Если всё же выделять лидеров по числу анализируемых СПИК, то это Калужская (4 контракта), Ульяновская (3 контракта и производство ещё по одному контракту) области, г. Санкт-Петербург, Московская и Самарская области (по 2 контракта) и Республика Татарстан (контракт и производство ещё по одному контракту). Отношение среднеквадратического отклонения для сумм объемов инвестиций по регионам к средне-региональному объему инвестиций составило 0,93. То есть суммы капиталовложений распределяются по регионам так, что, хотя превышение максимального регионального объема над минимальным и значительно, но в среднем отклонение региональных объемов капиталовложений от среднего по регионам объема приблизительно равно этому средне-региональному объему. Для сравнения: в случае СПИК без иностранного участия 84,8% совокупного объема капиталовложений приходится на один округ (ПФО), а отношение среднеквадратичного отклонения к среднерегionalному объему инвестиций составляет 2,54, т.е. распределение менее равномерное.

Из общего по России числа контрактов с иностранным участием, впоследствии включенных в Перечень СПИК (на момент обращения к Перечню), 5 было заключено в 2016 г., 4 – в 2017, 9 – в 2018, 8 – в 2019 г. Наибольшая доля в общей сумме капиталовложений приходится на контракты, заключенные в 2016 (29,8%), 2018 (38,8%) и 2019 (27,5%). Таким образом, эффект действия института СПИК с 2016 г. относительно стабилен. Для сравнения: в случае СПИК без иностранного участия распределение по годам менее равномерное

(хотя наблюдается сильная динамика): доля 2019 г. в общей сумме капиталовложений – 3/4; доля 2016 г. – 0,7%.

Вклад института СПИК в привлечение иностранных инвестиций в российские регионы может быть проиллюстрирован следующими показателями:

- удельным весом предприятий, пользующихся данной институциональной поддержкой и расположенных в различных регионах локализации, в российском производстве продукции соответствующего профиля (табл. 1); ряд компаний – участниц СПИК с иностранным участием относятся по имеющейся или планируемой мощности к одним из крупнейших в России предприятий соответствующего обрабатывающего профиля; таким образом, благодаря институту СПИК в регионе локализации формируется (или получает дальнейшее развитие) один из российских центров промышленной (под)отрасли, соответствующей профилю предприятия – участника СПИК;

- капиталовложения, инвестируемые в промышленность регионов по СПИК, вносят в ряде случаев существенный вклад в общий инвестиционный приток в регион; в частности, отношение общего совокупного объема капиталовложений по заключавшимся контрактам с иностранным участием к объему поступления ПИИ в регион в год заключения соответствующих контрактов в разных регионах в разные годы на интервале 2016–2018 гг. составляло: в 6 случаях – 1–5%, в 3 случаях – 8–12, в одном случае – 33, в 4 случаях – 129–186%, и в одном случае было 4-кратным. За период 9 мес. 2019 г. это отношение в 3 случаях составило 4–8%, в одном случае – 33%, в одном случае – 81%, и в 2 случаях общая сумма капиталовложений была кратно выше поступления ПИИ (причём в одном случае – многократно) (табл. 2); это свидетельствует о существенном вкладе СПИК в привлечение в регион иностранных инвестиций.

В соотношении с инвестициями в основной капитал в соответствующий вид деятельности в 2016–2018 гг. общий совокупный объем капиталовложений по контрактам также показывает ощутимую значимость, в част-

Таблица 1

Примеры соотношения производственных параметров предприятий – участников СПИК (с ПИИ) с параметрами производства России в целом

Регион	Профиль предприятия	Соотношение планируемой (или имеющейся) производственной мощности (\approx) с объемом производства в России в целом
Калужская область	Автомобилестроение	Суммарно калужское и нижегородское производства \approx 1/5 производства РФ легковых автомобилей 2018 г.; калужское производство двигателей сопоставимо с 1/3 производства «автоваза» 2018 г.
	Фармацевтика	Мощность по всем препаратам (план) условно соотносится с объемом российского производства в упаковках сердечно-сосудистых препаратов как 1/11, противоопухолевых – 4/5, для пищеварительной системы и обмена веществ – 1/13
Московская область	Автомобилестроение	До \approx 1,8% производства РФ легковых авто 2017 г.
	Производство насосов	До \approx 1/15 производства РФ насосов 2017 г.
Орловская область	Фармацевтика	Объема инсулина достаточно для покрытия потребности России и ближнего зарубежья
Рязанская область	Фармацевтика	По объему препаратов плазмы и крови \approx 1/5 заготовки крови и её плазмы в России в 2014 г.
Калининградская область	Автомобилестроение	Один из крупнейших автопроизводителей (\approx более 1/8 легковых авто РФ 2018 г.); более 2/5 обрабатывающей промышленности региона
Республика Карелия	Производство лесозаготовительной техники	Количество производимых машин условно сопоставимо с \approx 1/7 числа произведенных в России тракторов для сельского и лесного хозяйства 2016 г.
г. Санкт-Петербург	Автомобилестроение	Один из крупнейших автомобильных заводов (\approx более 1/8 производства РФ легковых авто 2018 г.)
Краснодарский край	Сельскохозяйственное машиностроение	По тракторам \approx 1/7, по зерноуборочным комбайнам \approx 1/4 производства России 2017 г.; 1/7 российского потребления тракторов западных брендов
Ростовская область	Ветроэнергетическое машиностроение	По мощности продукции: условно \approx 1/14 производства РФ генераторов перемен. Тока 2017 г.
Республика Татарстан	Автомобилестроение	Плановый объем производства \approx 1/3 российского производства грузовых автомашин 2017 г.
Самарская область	Автомобилестроение	Крупнейший производитель автомобилей: \approx 1/3 производства РФ легковых авто 2018 г.; количество произведенных по иностранным технологиям автомобилей нарастающим итогом \approx 2/3 российского производства легковых авто 2018 г.
Ульяновская область	Станкостроение	Суммарно производство в 2015–2018 гг. \approx 1/5 российского валового производства станков 2017 г.
	Ветроэнергетическое машиностроение	Производство комплектующих, не имеющее аналогов в России
Приморский край	Двигателестроение	Проектная мощность эквивалентна 1/10 выпуска двигателей «автовазом» в 2017 г.

Составлено и рассчитано по данным пресс-релизов на сайтах компаний, органов власти (Минпромторга РФ, СФ РФ), прессы (Рос. газ.; РИА Новости, Ведомости, Коммерсант, Промышленные страницы Сибири, DairyNews.ru), по данным Росстата ([9]; Регионы России. Соц.-экон. показатели. 2017).

ности, в обрабатывающей промышленности: в одном случае – 122%, в 6 случаях – от 1/5 до 1/2, в 3 случаях – 10–15% и в 4 случаях – 2–5%. В случаях совмещения добывающего и обрабатывающего производства – это 62 и 114% (табл. 2). В целом по России отношение совокупного общего объема капиталовложений по СПИК с иностранным участием к объему российских инвестиций 2017 г. в основной капитал по отрасли автомобилестроения составляет 3,9 раза, фармацевтики – 23,2%, производства электрооборудования – 7,2%, производства прочих машин и оборудования – 35,8% (рассчитано по: [8–9]).

Вклад СПИК в экономическое развитие регионов выражается также в создании рабочих мест. Так, в автомобилестроительном производстве в Самарской возможно создание 4,5 тыс. рабочих мест, в Московской области – 1 тыс. (также в производстве насосов – 400), в

фармацевтическом производстве в Рязанской области – 250, в ветроэнергетическом машиностроении в Ульяновской области – 230 и т.д. (составлено по источникам к табл. 1).

В отраслевом разрезе СПИК с иностранным участием преимущественно относятся к модернизации или созданию высокотехнологичных производственных мощностей. Так, в 13 случаях – это производство колёсных транспортных средств; в 3 случаях – фармацевтической продукции; в 2 случаях – ветроэнергетического оборудования; также СПИК касаются производства сельскохозяйственной техники, станков (в том числе с ЧПУ), терморегулирующего авиаоборудования, насосов, техники по заготовке леса. В том числе предполагается организация инновационных производств полного цикла. Например, предполагалась организация производства грузовых автомобилей высоких экологических классов

Таблица 2

Отношение общего совокупного объема капиталовложений по заключавшимся СПИК с иностранным участием к объему поступления ПИИ в регион в год заключения контрактов (слева) и объему инвестиций в основной капитал (справа), %

Регионы	2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г. (9 мес.)	
	Калужская область	–		1,1	3,3	–		203,5
Московская область	–		2,9	20,3	–		–	
Орловская область	–		145,0	15,4	–		–	
Рязанская область	–		–		173,1	48,7	–	
Тверская область	–		–		12,1	10,1	–	
Калининградская область	–		–		–		32,9	н/д
Ленинградская область	–		–		9,5	42,4	–	
Республика Карелия	–		–		–		1816,7	н/д
г. Санкт-Петербург	–		–		4,1	23,6	8,3	
Волгоградская область	432,3	113,5	–		–		–	
Краснодарский край	0,8	1,6	–		–		–	
Ростовская область	–		–		2,1	2,7	–	
Пермский край	186,0	61,9	–		–		–	
Республика Татарстан	–		–		128,6	35,0	3,4	н/д
Самарская область	–		–		84,5	122,3	4,4	
Ульяновская область	7,6	5,3	–		33,1	45,6	81,0	
Приморский край	4,8	14,6	–		–		–	

Рассчитано по: [8]; Статистика внешнего сектора // Центробанк РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs (обращение: 08.05.2020); Регионы России. Соц.-экон. показатели. М., Росстат. 2019.

на сжиженном газе с автоматизированной коробкой передач; производства фармацевтической продукции и ветроэнергетического оборудования, не имеющих российских аналогов (к примеру, инновационного инсулина в шприцах-ручках, башен ветроэнергетических установок) и др. В целом модернизация (или создание) производств, наиболее представленных в рамках СПИК (автомобильных), предполагает развитие, обновление модельного ряда продукции (например, «Вольво», «Тойота», «Ford Transit», «Мерседес Бенц» и др., в том числе российских марок, использующих иностранные технологии, компоненты и инвестиции). На автомобильном производстве применяются роботы (например, в «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» – более 230 (по данным сайта)). Многие из производств рассматривают возможность или уже имеют опыт экспорта. Местные производители материалов и комплектующих получают возможность включиться в глобальные цепочки создания стоимости (что повысит их международную конкурентоспособность [13]). В то же время часть рассматриваемых СПИК (35% суммарного общего объема капиталовложений) относятся к химической и добывающей промышленности.

Заключение

Таким образом, проведенный анализ показал действенность СПИК как института привлечения инновационно ориентированных инвестиций в российские регионы, способствующих развитию высокотехнологичной промышленной активности. Превышение числа контрактов, объема капиталовложений и равномерности их географического распределения по контрактам СПИК с иностранными инвестициями над показателями контрактов без иностранного участия свидетельствует о том, что институт СПИК не менее действенен в отношении привлечения зарубежного капитала в российское производство, чем в отношении привлечения отечественных инвестиций. Особенно действенен институт в отрасли автомобилестроения, где заключены СПИК с 13 компаниями, локализуемыми в России производство иностранных марок (т.е. по за-

рубежным технологиям) или марок с участием иностранных автокомпонентов. Это подтверждает предложенную гипотезу. При этом региональные органы власти как институты привлечения иностранного капитала (создающие местный благоприятный инвестиционный климат и выступающие его гарантами) играют важную роль, выступая наряду с Министерством промышленности и торговли России участниками СПИК. Значимым дополняющим инструментом СПИК институциональным фактором является также институт индустриальных парков. Относительно равномерное географическое распределение числа СПИК и объема капиталовложений по ним отражает ориентацию института СПИК в части привлечения иностранных инвестиций на региональное развитие страны без выраженной межрегиональной дифференциации. При этом действие института СПИК в части числа ежегодно заключаемых контрактов и объемов капиталовложений по ним относительно стабильно с 2016 г.

Анализ показал существенный удельный вес предприятий – участников СПИК в российском производстве продукции соответствующего профиля; таким образом, в регионах локализации получают (дальнейшее) развитие одни из российских центров соответствующих промышленных профилей. Значимый вес совокупных общих капиталовложений по СПИК с иностранным участием относительно значений притока в регионы ПИИ и относительно инвестиций в основной капитал в соответствующий вид деятельности характеризует существенный вклад СПИК в плане прихода в регион инвестиций, в том числе иностранных.

Нельзя не отметить, что локализация в России зарубежного производства характеризуется и определенными рисками. В частности, она создаёт конкуренцию отечественным производителям; добавленная на локализованном производстве стоимость в основном принадлежит зарубежному инвестору; трансфер передовых технологий осуществляется только на локализованное производство. Вместе с тем СПИК способствуют модернизации и созданию высокотехнологичных

производственных мощностей, что показывает отраслевой анализ организуемых производств. В первую очередь это производства товаров массового спроса (например, автомобили, лекарства), которые могут выйти на широкий рынок сбыта, в том числе при экспорте. Предусматривается обустройство инновационных производств полного цикла.

Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских учёных – кандидатов наук МК-3463.2019.6.

Результаты анализа могут быть применены при выведении направлений вовлечения фактора институционального содействия в улучшение его оптимального использования для внешнеэкономического развития региона.

Библиографический список

1. Белов В.Б. Специальные инвестиционные контракты и российско-германское экономическое сотрудничество. Часть вторая // Современная Европа. 2020. № 1. С. 146–157.

2. Белов В.Б. Специальные инвестиционные контракты и российско-германское экономическое сотрудничество. Часть первая // Современная Европа. 2019. № 6. С. 105–116.

3. Грозных Р.И., Жуков А.Н. Факторная модель привлечения прямых иностранных инвестиций в регионы России // Журнал экономической теории. 2019. Т. 16. № 4. С. 824–829.

4. Зельднер А.Г. Специальный инвестиционный контракт в управлении привлечением частных инвестиций в модернизацию промышленности // Экономические науки. 2019. № 9 (178). С. 82–86.

5. Коварда В.В., Rogov P.A. Исследование основных проблем привлечения иностранных инвестиций в экономику России // Вестник Евразийской науки. 2019. №1. URL: <https://esj.today/PDF/07ECVN119.pdf>

6. Лаврикова Ю.Г., Андреева Е.Л., Ратнер А.В. Локализация зарубежного производства как инструмент развития экспортной базы РФ // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2019. Т. 12, № 3. С. 24–38.

7. Прасолов В.И., Чепурная Т.С. Место и роль специальных инвестиционных контрактов в грузовой автомобильной промышленности // Российский экономический вестник. 2019. Т. 2, № 6. С. 196–200.

8. Перечень специнвестконтрактов // Веб-сайт Министерства промышленности и торговли России. URL: <http://minpromtorg.gov.ru/opendata/7705596339-investprojects>

9. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат. сб. / Росстат. М., 2018.

10. Система поддержки бизнеса на региональном уровне: встреча в Агентстве развития бизнеса Калужской области // Бизнес. Общество. Власть. 2019. № 4 (34). С. 83–93.

11. Талаш А.А., Вылегжанина Е.В. Методы привлечения иностранных инвестиций в экономику России // Вектор экономики. 2019. № 3. С. 1–8. URL: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/3/worlddeconomy/Talash_Vylegzhanina.pdf

12. Ergano D., Rambabu K. Ethiopia's FDI inflow from India and China: analysis of trends and determinants // Economic Structures. 2020. Vol. 9, article 35. P. 1–20. URL: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1186/s40008-020-00211-7.pdf>.

13. Frolova E.D., Kriventcova L.A. International competitiveness under the conditions of global value chains development. In: Analysis of International Relations 2018. Methods and Models of Regional Development: Proceedings of the IX International Scientific Conference (Katowice, 12 January 2018). Katowice: University of Economics in Katowice, 2018. P. 34–40.

14. Miglani S. The Growth of the Indian Automobile Industry: Analysis of the Roles of Government Policy and Other Enabling Factors. In: Liu K.C., Racherla U. (eds.). Innovation, Economic Development, and Intellectual Property in India and China. ARCIALA Series on Intellectual Assets and Law in Asia. Singapore, 2019. P. 439–463.

15. Narula R., & Pineli A. Improving the developmental impact of multinational enterprises: policy and research challenges // *Economia e Politica Industriale*. 2019. Vol. 46. P. 1–24.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ РЕТЕЙЛЕРА: КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

*Е.А. МАМИЙ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет
e-mail: eamamiy@yandex.ru*

*О.С. РЯБЦЕВА, бакалавр кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет
e-mail: olga_ryabtseva@list.ru*

Аннотация

Для эффективной деятельности компаний весьма актуально решение проблемы мобилизации ресурсов, возможность привлечения которых обусловлена инвестиционной привлекательностью объекта. В статье проанализировано понятие «инвестиционная привлекательность», факторы, формирующие инвестиционную привлекательность компании-ритейлера, подходы к оценке, конкретизирован алгоритм оценки инвестиционной привлекательности компании-ритейлера и проведена апробация предлагаемого подхода оценки.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, ритейлер, инвестиции, анализ инвестиционной привлекательности, финансовый анализ, ценные бумаги.

В современных условиях для эффективного привлечения инвестиционных ресурсов каждый хозяйствующий субъект должен обладать инвестиционной привлекательностью, позволяющей ему полностью реализовать свой конкурентный потенциал, расширять и совершенствовать производственную деятельность, внедрять в свою деятельность инновации, оказывать положительное влияние на рост привлекательности инвестиционной среды страны [4].

Большинство крупных компаний-ритейлеров сейчас не только пользуются стандарт-

ными инвестициями в форме кредитов или займов, но и осуществляют эмиссию ценных бумаг на фондовой бирже с целью привлечения большего количества финансовых ресурсов. Ключевым аспектом при принятии решений по инвестированию в финансовые инструменты таких компаний является оценка инвестиционной привлекательности компании. Кроме того, в современном мире в условиях глобальной цифровизации экономики процесс инвестирования все более переходит в цифровой формат, а современные технологии позволяют оценить потенциал инвестиций, используя различные базы данных, цифровые платформы и электронные средства доступа к информации [8].

Несомненно, инвестирование становится ключевым фактором в текущих условиях, особенно при ограничении в национальной и мировой экономике в связи с пандемией, экономическим спадом и перспективами падения ВВП.

Сегодня в сфере ритейла сформировалась крайне агрессивная конкурентная среда и у бизнеса стоит задача не просто выжить в этой среде, но и занять лидирующие конкурентные позиции. В результате компании должны постоянно развиваться, перенимая лучшие мировые практики, осваивая новые технологии, расширяя сферу своей деятельности, что невозможно без инвестиций, предполагающих определенный уровень инвестиционной привлекательности.

Отечественные и зарубежные ученые по-разному рассматривают определение инвестиционной привлекательности. Так, Л.

Белых и В. Бабушкин рассматривают данное понятие с точки зрения соотношения двух факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия: риск потери инвестированных средств и доходность, которую способны приносить инвестиции.

Есть и другие точки зрения, как у Ю. Севрюгина, Л. Гиляровой, Е. Крылатовой, В. Власовой, которые определяют инвестиционную привлекательность как совокупность характеристик, демонстрирующих уровень эффективности использования капитала, платежеспособности и ликвидности [9].

Также существует мнение, что инвестиционная привлекательность – это отражение наличия инвестиционного потенциала и спроса на объект инвестирования, что отчасти выявляет восприятие и мнение участника инвестиционного процесса.

Таким образом, инвестиционную привлекательность можно трактовать как комплексную характеристику объекта, являющуюся результатом взаимодействия производственно-экономических факторов и финансовых

отношений в процессе осуществления экономической деятельности и определяемую совокупностью показателей, отражающих эффективность использования ресурсов и инвестиционный потенциал развития.

Одним из главных факторов (см. рисунок), на котором концентрируется внимание потенциальных инвесторов, является стабильность и уровень прибыльности рассматриваемого предприятия как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Следует отметить, что сегодня в современной мировой экономике практически все компании привлекают капитал для развития из внешних источников, в том числе средства инвесторов, при этом средства почти всегда будут вложены в предприятие, финансовое положение которого вполне понятно, т.е. в том случае, если инвесторы могут прогнозировать свои будущие доходы.

Компании ритейла, особенно крупные, должны использовать не такие методы оценки инвестиционной привлекательности, как остальные отрасли, ввиду особой конъюнкту-



Факторы инвестиционной привлекательности предприятия

ры рынка, короткого производственного цикла и других отраслевых параметров. В частности, для крупных компаний ретейла очень важными становятся такие факторы, как: экономическая обстановка в стране, уровень доходов населения, стабильность генерирования денежного потока, состояние торговой инфраструктуры, нормативно-правовая база в сфере розничной и оптовой торговли.

В мировой и российской практике разработан ряд методов оценки и анализа инвестиционной привлекательности субъектов экономической деятельности, основанных как на фундаментальном анализе ценных бумаг, так и на финансовых показателях [5–6].

Первый подход – оценка с использованием финансовых коэффициентов. Данный подход является весьма популярным среди государственных органов власти, использующих утвержденные методики анализа. Финансовое положение является комплексным понятием и объединяет в себе все основные аспекты деятельности предприятия: платежеспособность, деловую активность, организацию расчетов и др. Источником информации для определения инвестиционной привлекательности предприятий в данном случае являются бухгалтерская, финансовая и статистическая отчетность предприятия. Основная финансовая отчетность, используемая в анализе, – стандартная форма квартальной и годовой отчетности [11].

Анализ включает в себя следующие группы оценок: группа I – показатели ликвидности; группа II – показатели финансовой устойчивости; группа III – показатели рентабельности; группа IV – показатели деловой активности.

Основным недостатком данного подхода является его неполнота, так как деятельность предприятия представлена только с точки зрения его финансового положения, но существуют другие не менее важные аспекты деятельности. Среди преимуществ такого подхода можно выделить простоту и точность в отражении качества работы компаний.

Второй подход – оценка индексов ценных бумаг. Основа второго направления – это динамика рыночных индексов ценных бумаг,

она включает в себя спрос и предложение на ценные бумаги компании, анализ динамики биржевой стоимости и др. Базовыми индексами фондового рынка, наиболее часто используемыми в практике инвестиционными менеджерами, являются:

- отношение капитализации к EBITDA;
- PSR – отношение рыночной капитализации к выручке;
- индекс цены акции к доходу.

Проведение такого анализа станет возможным и даже необходимым при дальнейшем развитии рыночной экономики в условиях цифровизации и повышения доступности информации в экономике. Совершение большего количества сделок с ценными бумагами приведет к появлению реальных котировок фондовых инструментов, но, конечно, такая оценка не является универсальной для всех видов бизнеса, а предлагаемые для анализа показатели не дают полной характеристики инвестиционной привлекательности ценных бумаг и нуждаются в дополнении.

Третий подход – комплексная оценка инвестиционной привлекательности. Данный подход исследовали Е. Якименко, А. Дискина, В. Микитюк и другие исследователи. В его рамках инвестиционная привлекательность представлена как комплексная категория, которая формируется в результате совокупности экономических и психологических составляющих, которые очерчивают возможность достижения ожидаемых потенциальных результатов от инвестиций и риски, связанные процессом, не делая акцент непосредственно на качестве конкретных ценных бумаг.

Такой подход к оценке является более сложнокомпонентным, но в то же время универсальным для оценки инвестиционной привлекательности предприятия, что обосновано сочетанием количественных и качественных методов оценки, подкрепленных экспертным заключением, позволяющим обеспечить соблюдение принципа системности и комплексности анализа [4].

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности должна содержать не только финансовый, но и фундаментальный анализ, что особенно актуально в условиях

высокой волатильности рынка и обострения экономических угроз, вызванных пандемией [2, 3, 12]. Активная цифровизация всех процессов в экономике, вызванная недавними переменами, влечет за собой повышение доступности цифровой информации. Это требует внимательного отношения к методологии оценки инвестиционной привлекательности. Не смотря на то что большинство методик сводится к анализу финансового состояния? целесообразно такое же внимание уделять и поведению ценных бумаг на рынке в сочетании с анализом ключевых показателей ближайших конкурентов, что позволит оценить не только потенциальную доходность, но и возможные риски, связанные с волатильностью рынка в современных условиях.

В результате представляется целесообразным сформировать алгоритм оценки инвестиционной привлекательности, основанный на систематизации различных подходов и состоящий из следующих последовательных этапов:

- 1) макроанализ ситуации;
- 2) анализ финансового состояния компании;
- 3) анализ конкурентной среды и оценки основных конкурентов;
- 4) фундаментальный анализ ценных бумаг с использованием расширенного спектра показателей.

Рассмотрим анализ инвестиционной привлекательности группы «Магнит» в рамках предлагаемого алгоритма оценки.

Магнит – одна из крупнейших компаний-ритейлеров в России. Россия занимает первое место в списке крупнейших мировых продуктовых розничных рынков. Доля компании «Магнит» на российском рознично-продуктовом рынке составляет около 9% по состоянию на конец 2019 г. [7].

Основные финансовые показатели компании «Магнит» в соответствии с МСФО представлены в табл. 1.

Группа имеет достаточно устойчивое финансовое положение, принимая во внимание достаточный для ритейлера уровень капитала, невысокую долговую нагрузку, хорошую платежеспособность и положительную прибыль-

ность. Однако негативным аспектом является некоторое ухудшение операционных индикаторов, рост долговой нагрузки, снижение показателей эффективности и деловой активности компании.

Однако одним из главных факторов инвестиционной привлекательности компании является её конкурентоспособность [1] на фоне других компаний, что позволит выявить угрозы и соответственно потенциальные риски инвестирования.

Одним из ближайших конкурентов «Магнита» по объему и формату бизнеса является группа X5 Retail Group. Сравнение группы «Магнит» и X5 Retail Group по ключевым финансовым индикаторам представлено в табл. 2.

Оба конкурента находятся примерно на одном уровне, но холдинг X5 отличается большим объемом выручки и операционной прибылью при сопоставимом объеме активов. В то же время динамика финансовых результатов у обеих компаний показывает негативную тенденцию, что обосновано макроэкономической ситуацией, однако падение чистой прибыли X5 в 2019 г. является не таким резким, что позволяет обогнать «Магнит» по итогам 2019 г.

Такое сильное падение EBITDA, маржи в 2019 г. у «Магнита» объясняется введением новой программы лояльности и более высоким, чем ожидалось, проникновением карт лояльности в продажи, однако в среднесрочной перспективе ожидается положительный эффект от этой программы.

«Магнит» отличается более высоким уровнем собственного капитала и достаточно низким уровнем долговой нагрузки. Кредитные рейтинги компаний находятся на примерно одном уровне, однако S&P и Эксперт Ра оценивают холдинг X5 немного выше, а по некоторым рейтингам ожидается позитивный прогноз. В целом кредитные агентства высоко оценивают ритейлеров, не отдавая явного предпочтения ни одному из них. Такая динамика развития не могла не сказаться на курсе ценных бумаг компании «Магнит», обращающихся на Московской и Лондонской фондовых биржах.

Таблица 1

Ключевые финансовые показатели компании «Магнит»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Выручка, млрд р.	1 070	1 143	1 237	1 369
ЕБИТДА, млрд р.	106,6	91,6	89,9	83,1
Рентабельность по ЕБИТДА, %	9,9	8,0	7,3	6,1
Чистая прибыль, млрд р.	54,4	35,5	33,8	17,1
Рентабельность чистой прибыли, %	5,1	3,1	2,7	1,2
Внеоборотные активы, млрд р.	296,0	336,7	382,8	392,8
Оборотные активы, млрд р.	158,8	189,5	228,6	253,3
Собственный капитал, млрд р.	196,0	259,3	253,3	232,2
Чистый долг, млрд р.	111,0	108,1	137,8	181,4
Чистый долг/ЕБИТДА	1,04	1,18	1,53	2,18
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	0	0	1	3
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	29	29	34	39
Период оборачиваемости запасов, дни	43	47	52	54
Коэффициент автономии	0,43	0,49	0,41	0,36
Коэффициент текущей ликвидности	0,96	1,20	0,97	0,96

Таблица 2

Сравнение «Магнит» и X5 Retail Group

Показатели	X5 Retail Group				«Магнит»			
	2018 г.	Доля, %	2019 г.	Доля, %	2018 г.	Доля, %	2019 г.	Доля, %
Выручка, млрд р.	1 533	100,0	1 734	100,0	1 237	100,0	1 368	100,0
ЕБИТДА, млрд р.	109,9	7,2	127,4	7,3	89,5	7,2	83,1	6,1
Чистая прибыль, млрд р.	28,6	1,9	25,9	1,5	33,5	2,7	17,1	1,3
Общие активы, млрд р.	611,0	100,0	645,8	100,0	605,7	100,0	646,1	100,0
Собственный капитал, млрд р.	165,0	27,0	123,4	19,1	248,6	41,0	232,2	35,9
Общий долг, млрд р.	207,0	33,9	228,0	35,3	164,5	27,2	184,2	28,5
Долг/ЕБИТДА	1,88		1,79		1,84		2,22	
Кредитные рейтинги	S&P: BB/позитивный				S&P: BB/стабильный			
	RA EX: ruAA+/стабильный				RA EX: ruAA-/позитивный			
	Fitch: BB+/стабильный				АКРА: AA(RU)/стабильный			
	Moody's: Ba1/стабильный							

Инвестиционная привлекательность компании ритейлера: ключевые...

Рекомендуемый набор показателей для оценки инвестиционной привлекательности ценных бумаг компании представлен в табл. 3.

Представленные данные демонстрируют снижение большинства мультипликаторов, что вызывает снижение капитализации компании, и, как следствие, снижается инвестиционная привлекательность ценных бумаг, они недооценены на рынке. Однако они обладают большим инвестиционным потенциалом и огромными возможностями для роста, учитывая критерии финансового состояния компании.

Таким образом, компания «Магнит» имеет все признаки сильного рыночного игрока с огромным инвестиционным потенциалом, подкрепленным реальными активами и стабилизирующимся финансовым состоянием. Ценные бумаги эмитента, демонстрирующие

снижение на протяжении анализируемого периода с тенденцией к замедлению падения цены в течение последних 2 лет, имеют потенциал роста и могут рассматриваться как инструмент долгосрочного консервативного инвестирования [10]. Стабильность этих активов подтверждается динамикой курса последних 3 месяцев, когда в условиях пандемии и изменения конъюнктуры рынка акции ПАО «Магнит» стали демонстрировать устойчивый рост.

Таким образом, именно комплексный подход, реализуемый на основе четкого алгоритма оценки, выражающегося в сочетании финансового анализа компании и фундаментального анализа рыночных показателей, позволяет повысить точность оценки уровня инвестиционной привлекательности компании «Магнит», оценить риски инвестирования и

Таблица 3

Анализ инвестиционной привлекательности акций «Магнита»

Мультипликаторы	Абсолютные значения				Изменения, %		
	2019	2018	2017	2016	2017 /2016	2018 /2017	2019 /2018
P/E (Price/Earnings или цена/прибыль)	19,30	10,70	18,20	19,10	-4,7	-41,2	80,4
EPS (прибыль на акцию)	168,10	329,40	348,60	574,90	-39,4	-5,5	-49,0
P/S (Price/Sales или цена / выручка)	0,24	0,29	0,57	0,97	-41,2	-49,1	-17,2
P/B (цена/балансовая стоимость – Price/Book Value Ratio)	2,10	1,58	2,53	5,38	-53,0	-37,5	32,9
EV (Enterprise value или справедливая стоимость), млрд р.	506,0	495,7	754,2	1151,0	-34,5	-34,3	2,1
EV/EBITDA	6,09	5,52	8,23	10,7	-23,1	-32,9	10,3
Дивиденды на акцию	147,19	304,16	251,01	278,13	-9,8	21,2	-51,6
Свободный денежный поток на акцию	-21,22	128,87	-122,88	139,91	-187,8	-204,9	-116,5
Цена акции, р.	3655,92	4503,55	8508,18	10058,11	-15,4	-47,1	-18,8
Выручка, млрд р.	1 369	1 237	1 143	1 070	6,8	8,2	10,7
Капитализация, млрд р.	330,7	357,9	646,1	1040,0	-37,9	-44,6	-7,6

дать представление об экономическом потенциале инвестиций в данную компанию.

Библиографический список

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / пер. с англ. 5-е изд. М., 2008.

2. Информационный ресурс об акциях и котировках Investfunds. URL: <http://investfunds.ru>

3. Информационный ресурс об акциях и котировках Investing.ru. URL: <https://ru.investing.com/>

4. Матвеева М. А. Определение инвестиционной привлекательности предприятия путем анализа его финансового состояния // ПСЭ. 2012. №4

5. Мелай Е. А., Сергеева А. В. Подходы к оценке инвестиционной привлекательности организации: сравнительный анализ // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2015.

6. Неводова И.А., Ушаков И.А. Показатели, характеризующие инвестиционную привле-

кательность организаций // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. №5–1

7. ПАО «Магнит». URL: <http://magnit-info.ru/>

8. Рухманова Н.А., Варенцова К.В. Сравнительная характеристика методов оценки инвестиционной привлекательности // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. №8 (34).

9. Симицын Е.В., Стерхов А.В. К вопросу об оценке инвестиционной привлекательности предприятий. Экономический анализ: теория и практика. – 2009. № 21.

10. Тихненко А. Н. Анализ инвестиционной привлекательности ценных бумаг на российском фондовом рынке // УЭКС. 2014. №4 (64).

11. Трясцина Н.Ю. Формирование информации в интегрированной отчетности для оценки инвестиционной привлекательности компаний // Международный бухгалтерский учет. 2018. Т. 21, № 3.

12. Центр раскрытия корпоративной информации. URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=7671&type=2>.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВИДЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ¹

*В.В. ЗАБОЛОЦКАЯ, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет, докторант кафедры управления рисками и страхования, Санкт-Петербургский государственный университет
e-mail: zvikky90@gmail.com*

*М.А. ПРОКОФЬЕВА, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, программы «Экономическая безопасность и устойчивость», Кубанский государственный университет
e-mail: maria_300697@mail.ru*

Аннотация

В статье исследована сущность и виды банковского кредитования внешнеэкономической деятельности предприятий. Предложены перспективные для России виды банковского кредитования внешнеэкономической деятельности экспортеров и импортеров с учетом зарубежной банковской практики. Определены их особенности, основные преимущества и недостатки. Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Краснодарского края (грант N 19-410-230060-р_а).

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, коммерческие банки, бридж-кредит, свинглайн кредит, бэк-ту-бэк кредит.

На сегодняшний день обслуживание участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) рассматривается в качестве приоритетного направления в банковской сфере. Коммерческие банки обеспечивают оборот ссудного капитала между предприятиями и корпорациями, расположенными в различных странах мира. При этом, несмотря на экономические санкции, в последние несколько лет в РФ активно изменяется и совершенствуется система валютного регулирования и валют-

ного контроля, развиваются новые цифровые инструменты и технологии банковского обслуживания [6]. Эти обстоятельства создают предпосылки для повышения интереса со стороны отечественных, в основном крупных, коммерческих банков к расширению линейки банковских операций и услуг клиентам – участникам ВЭД. Таким образом, коммерческие банки становятся одним из важнейших связующих звеньев комплекса ВЭД РФ.

Основными целями осуществления и развития внешнеэкономической деятельности банками на современном этапе, по мнению авторов, являются:

- предоставление широкого спектра качественных услуг клиентам – участникам ВЭД;
- хеджирование и минимизация рисков по договорам ВЭД;
- обеспечение валютного дохода.

Современные тенденции развития международной торговли и процессы цифровизации банковских технологий способствуют появлению новых форм банковского кредитования для экспортеров и импортеров.

Возросшая активность на банковском рынке внешнеэкономических операций стала импульсом к повышению заинтересованности к проведению научных исследований в области развития кредитной поддержки ВЭД, в том

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Краснодарского края (грант № 19-410-230060-р_а)

числе разработки новых форм и инструментов его осуществления [3–4, 6, 8–10].

Исследованию сущности и роли банковского кредитования ВЭД предприятий посвящены работы таких отечественных экономистов, как Л.Н. Красавина [3], О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко [4], Е.В. Тарановской [6]. В трудах зарубежных ученых (Э. Андерсон, О. Богданова [7], С. А. Джоунс [9] и С.Х. Ким [10]) изучены роли бридж (Bridge loan) и бэк-ту-бэк (Back-to-back loan) кредитов в финансировании экспорта и экспортных гарантий в развитии деловой среды.

Исследования Л.Н. Красавиной, М.И. Камалова посвящены систематизации форм международных кредитов, валютно-кредитных условий и схем их предоставления [3]. В работе М.И. Камалова [2] более детально изучены особенности экспортного финансирования коммерческими банками как разновидности торгового финансирования, предоставляемого коммерческим банком с / без страхового покрытия экспортно-кредитного агентства в пользу импортера либо банка-импортера.

В исследовании О.И. Лаврушина, О.Н. Афанасьевой, С.Л. Корниенко, посвященном особенностям системы кредитования на современном этапе, была детально изучена роль кредитных линий, овердрафта и механизма кредитования укрупненных объектов в РФ и за рубежом [4].

Е.В. Тарановской [6] рассмотрена важность и особенности торгового финансирования клиентов банка во внешнеэкономической деятельности.

Обобщая существующие формы участия коммерческих банков в кредитовании ВЭД, их можно условно разделить на 3 группы:

– кредиты, заключающиеся в покупке (или приобретении права) у экспортера кредитных обязательств (вексель, банковская гарантия и др.);

– кредиты, при которых банк-импортер (или импортер) выписывает долговые обязательства непосредственно на имя банка-кредитора (экспортера);

– акцепт коммерческим банком (акцептантом) тратт, выставляемых на банк экспорте-

ром / или импортерами, без предоставления денежных средств в кредит.

Основным критерием для выбора той или иной формы кредитования становится тип ссуженной стоимости, статус кредитора и/или заемщика, срок займа, форма предоставления кредита, направление заемных средств, а также возможность использования современных банковских технологий.

Для развития в нестабильных условиях российской экономики, коммерческие банки реализуют следующие программы финансирования ВЭД в линейку продуктов (табл. 1).

Из табл. 1 видно, что программы финансирования ВЭД в России все еще недостаточно распространены. Лидерами в области финансово-кредитной поддержки ВЭД являются крупные коммерческие банки с государственным участием.

Сравнительно новыми инструментами развития ВЭД для России являются такие формы краткосрочного кредитования, как: бридж-кредиты, свинглайн и бэк-ту-бэк кредитование. Преимущества и недостатки этих видов кредитов для РФ представлены в табл. 2.

Кратко охарактеризуем каждый из представленных видов кредитов.

Свинглайн кредит (Swingline loan) – разновидность краткосрочного возобновляемого кредитования, предоставляемого финансовыми учреждениями компаниям для покрытия долга. Он может являться либо разновидностью кредитной линии, либо видом краткосрочного синдицированного кредитования ВЭД [7]. Несмотря на то, что процентная ставка по данному виду кредита является плавающей, она, как правило, выше уровня процентных ставок по традиционным банковским кредитам.

Ключевое отличие свинглайн кредита от традиционных кредитов заключается в предоставлении заемных средств в наличной форме, использовании экспресс-методики оценки кредитоспособности заемщика, а также возможности их использования только для покрытия обязательств по другим кредитам. На сегодняшний день в российской практике свинглайн кредитование не получило разви-

Программы финансирования ВЭД ведущих банков России

Наименование	Краткое назначение	Реализующий программу банк
Торговое финансирование	Финансирование контрактов клиентов за счет привлечения собственных или заемных средств банка	ПАО «Сбербанк», АО «Райффайзенбанк», ПАО Банк «ФК Открытие»
Торговое финансирование под покрытие экспортно-кредитного агентства (ЭКА)	Долгосрочное (среднесрочное) финансирование проектов с использованием гарантийного покрытия ЭКА. Данный вид финансирования преимущественно используется при осуществлении импортной деятельности капиталоемких товаров (услуг) (самолеты, производственные линии, высокотехнологичное оборудование, продукция машиностроения и т.д.)	ПАО «ВТБ», АО «Россельхозбанк», ПАО Банк «ФК Открытие»
Кредитование под покрытие Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР)	Услуги кредитования, предоставляемых банком для импортеров при предоставлении гарантийного покрытия АО «ЭКСПАР»	ПАО Банк «ФК Открытие»
Связанное финансирование	Краткосрочное кредитование внешне-торговых контрактов за счет привлекаемого связанного межбанковского капитала от зарубежных финансовых институтов	ПАО «ВТБ», АО «Россельхозбанк»
Пост-импортное финансирование	Финансирование контрактов ВЭД, при заключении которого импортер получает возможность погашения задолженности после реализации продукции и получения выручки	ПАО «ВТБ»
Льготное экспортное кредитование*	Субсидирование части процентной ставки по кредитам, предоставляемым банком для осуществления экспорта национальных товаров (услуг)	ПАО Банк «ФК Открытие»
Бридж-кредитование (в основном для крупных проектов)	Краткосрочное кредитование, предоставляемое участникам экспортной деятельности для покрытия задолженностей	ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», АО «Райффайзенбанк»

* Реализуется в рамках программы субсидирования процентных ставок АО «Российский экспортный центр» с участием Министерства экономического развития РФ.

тия. В мире свинглайн кредитование используется такими известными коммерческими банками, как JPMorgan Chase, HSBC, Bank of America, Wells Fargo&Co. Можно отметить некоторое сходство этого вида кредитования

с потребительским экспресс-кредитованием (по следующим критериям – высокие процентные ставки, короткий срок погашения, ограниченный объем займа).

По мнению авторов, данный вид кредитования может быть выгоден для экспортеров и импортеров РФ в случае необходимости погашения возникшей краткосрочной кредиторской задолженности и дефицита денежных средств по сделкам ВЭД. В то же время для российских банковских структур он может иметь практический интерес в качестве инструмента кредитования, предоставляющего возможности получения «быстрого» дохода вследствие высоких процентных ставок.

Бридж-кредит (Bridge loan) – это ссуда сроком до 1 года, используемая органи-

зацией на период, пока заемщик не сможет получить постоянное финансирование. Бридж-кредитование позволяет участнику экспортной деятельности получать доступ к постоянному денежному потоку для покрытия краткосрочных обязательств [11].

В зарубежной практике бридж-кредитование широко используется банками США, Азии и Европы. Данный вид кредитования успешно применяют такие коммерческие банки, как BNP Paribas, Bank of China, Mitsubishi UFJ Financial Group, HSBC, Crédit Agricole, Citigroup. В России бридж-креди-

Таблица 2

Основные преимущества и недостатки применения зарубежных видов банковского кредитования для экспортеров и импортеров в России

Название кредита	Преимущества	Недостатки
Для экспортеров и импортеров		
Свинглайн (Swingline loan)	Предоставление ограниченной суммы займа для погашения возникшей задолженности Сроки кредитования (7–15 дн.) Низкие риски кредитования и неуплаты долга	Необходимость скорого погашения долга Высокие процентные ставки Наличие ограничений по использованию (запрет использования для расширения бизнеса, осуществления НИОКР)
Бридж (Bridge loan)	Быстрый срок окупаемости Наличие различных вариантов погашения Быстрый срок оформления кредита Возможность для решения проблемы кассового разрыва, связанного с движением денежных средств Клиентоориентированность (индивидуальные и конфиденциальные условия кредитования)	Высокие процентные ставки по кредиту Высокие комиссионные сборы Наличие штрафов за досрочное погашение Предоставление возможности получения заемных средств на короткий срок (до 1-го года) Необходимость наличия залогового обеспечения
Для экспортеров		
Бэк-ту-бэк (Back-to-back loan)	Хеджирование необходимых валют Снижение валютного риска Возможность долгосрочного кредитования (до 10 лет)	Повышенный риск невозврата долговых обязательств Субсидиарные обязательства (в случае невыполнения кредитных обязательств одной стороной, вторая обязана погасить задолженность) Необходимость учета и выполнения требований к уровню капитализации банков

тование все еще применяется недостаточно активно. Такие кредиты предоставляет ПАО «Сбербанк», банк ВТБ (ПАО), АО «Райффайзенбанк» и банк «ЗЕНИТ» крупным заемщикам в рамках проектного финансирования. Как правило, максимальный размер и срок такого кредитования варьируется от 250 млн р. до 5 млрд дол. США и ограничен сроком до 24 мес. [1, 5].

Бридж-кредитование, по мнению авторов, может иметь более широкое применение. В частности, его развитие в сфере ВЭД позволит российским коммерческим банкам осуществлять:

- кредитование внешнеторговых операций предпринимателей и других участников ВЭД на краткосрочной основе;
- развитие корпоративной сферы ВЭД банка;
- извлечение дополнительной прибыли за счет предложения услуг страхования к данному кредиту, поскольку данный вид кредита относится к высокорисковым;
- получение процента с продажи бридж-нот (форма предоставления бридж-кредита, который должен быть погашен к окончанию финансирования; стандартная годовая кредитная ставка по бридж-нотам составляет 8%).

Бэк-ту-бэк кредит (Back-to-back loan) – разновидность банковского компенсационного или взаимного кредитования для получения займа эквивалентных сумм в иностранных валютах посредством проведения внешнеэкономической сделки между двумя предприятиями, имеющими территориальную принадлежность к разным странам. Основным его предназначением является хеджирование валютных колебаний [10]. Целевым сегментом Back-to-back кредитования являются экспортеры. Максимальный срок по данному виду кредитования составляет 10 лет. В настоящее время данный вид кредитования применяется в США и азиатских странах банками JPMorgan Chase, Bank of China, CTBC Bank Co.

В связи с возникшей в 2020 г. нестабильностью российского рубля и вследствие обвала мировых цен на нефть и пандемии коронави

руса (COVID-19), данный вид банковского кредитования может найти применение в РФ в сфере страхования сделок ВЭД с зарубежными торговыми партнерами. Высокая волатильность национальной валюты в настоящий период создает насущную потребность для отечественных компаний-экспортеров в хеджировании их валютных рисков. Для банков, по мнению авторов, данный инструмент может предоставить возможности получения дополнительного дохода от предоставления услуг по хеджированию валютных сделок ВЭД.

Итак, обобщая сказанное, следует отметить, что внедрение в российскую практику проанализированных инструментов банковского кредитования позволит минимизировать кредитные и валютные риски, как для банков, так и для клиентов. Их развитие целесообразно осуществлять посредством современных цифровых и банковских технологий, что позволит повысить надежность операций коммерческих банков в сфере кредитования ВЭД. Для российских экспортеров и импортеров данные формы кредитования могут быть в первую очередь полезны для малого и среднего предпринимательства в регионах, осуществляющих или начинающих ВЭД в экспортоориентированных отраслях и сферах, поскольку именно этот сектор наиболее подвержен воздействию кризисных явлений и испытывает жесточайший дефицит денежных средств в условиях угрозы распространения COVID-19 и потери их зарубежных торговых партнеров. Развитие данных форм кредитования в российских коммерческих банках возможно с учетом специфики и требует совершенствования законодательства в сфере ВЭД, норм валютного регулирования и валютного контроля.

Библиографический список

1. ВТБ может дать китайцам кредит на покупку «Роснефти». URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/10/12/737610-pokupki-rosnefti>
2. Камалов М.И. Экспортное финансирование в мировой практике: формы, их преи-

мущества и недостатки. Банковский вестник. 2014. С. 43–48.

3. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. М., 2005.

4. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие. М., 2007.

5. Сбербанк будет выдавать бридж-кредиты на проектное финансирование URL: <https://realty.rbc.ru/news/5cf782129a794731496fa87a>

6. Тарановская Е.В. Роль торгового финансирования в поддержке экспорта // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. №1. С. 48–55.

7. Anderson E, Bogdanova O. Export Credit Guarantees in Developing Business Environment

of the European Economic Area // Procedia – Social and Behavioral Sciences. 2014. № 156, p. 322–328.

8. Clifford Chance LLP. An introduction to loan finance. Treasurer's Companion. URL: <https://www.treasurers.org/ACTmedia/introtoloanfin.pdf>

9. Jones S. The Trade and Receivables Finance Companion // Back-to-Back Guarantees: Managing Risk. 2019. p. 134–149.

10. Kim S. H., Kim Seung H. Global corporate finance: text and cases. John Wiley & Sons. 2006.

11. Wohlner R. What Is a Bridge Loan? The Street Journal. URL: <https://www.thestreet.com/personal-finance/what-is-a-bridge-loan-14986713>

ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

*М.Е. ЛИСТОПАД, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: mlistopad@inbox.ru*

*А.З. НАГУМАНОВ, магистрант программы «Экономическая безопасность и устойчивость», Кубанский государственный университет
e-mail: arthur.nagumanov@yandex.ru*

Аннотация

В статье рассматривается вопрос оценки эффективности системы безопасности с точки зрения системы обеспечения информационной безопасности (информационные ресурсы информационной системы в организации). Уровень безопасности информационной системы в организации определяется инструментами эффективности системы безопасности. Эффективность системы информационной безопасности в основном зависит от функциональных свойств ее компонентов и других факторов, возникающих в ее среде.

Ключевые слова: инструменты, механизмы, информационная безопасность, анализ, цифровая среда.

Тенденции современного мира сформировали новые критерии конкурентных преимуществ государств для обеспечения информационной безопасности. В роли локомотивов на сегодня выступает цифровая экономика, развитие инфраструктурного блока, компьютеризация процессов управления и производства и интеллектуальная собственность в ИКТ.

Инструменты обеспечения информационной безопасности – это совокупность корпоративных правил, стандартов работы и процедур защиты безопасности данных, сформированных на основе аудита информационной системы компании, а также ана-

лиза существующих рисков безопасности в соответствии с требованиями нормативных документов Российской Федерации и положениями стандартов в области информационной безопасности. Это особенно важно для российских компаний, активно взаимодействующих с зарубежными партнерами. Решая проблему информационной безопасности, разработка единой политики информационной безопасности компании занимает ведущее место; поэтому данная статья будет посвящена рассмотрению этих вопросов. Авторы настоящего исследования исходят из объективно-субъективной предопределенности любых явлений и процессов внешнего мира. В этом формате исследование опирается на общенаучные методы в виде системного анализа, а также группировки эмпирических данных и нормативных требований; диалектического (формального) мышления, такого как синтез (анализ), либо индукция (дедукция), либо гипотеза (аналогия); плюс специализированные подходы нормативного изучения в виде правовой справки исторического (сравнительного) характера с интерпретацией нормативных требований. В результате проведенной оценки можно сделать вывод, что на сегодня ключевым индикатором в развитии цифрового государства выступает обеспечение целостности жизненных и социальных интересов граждан, которые напрямую зависят от обеспечения информационной безопасности.

Это исследование представляет собой научный обзор современных способов обеспечения информационной безопасности как в

прикладном, так и в юридическом контекстах [1].

Уже 20 лет существует неотъемлемая тенденция в прогрессивном росте цифровой экономики по всему миру. С геометрической прогрессией развивается весь ИКТ-комплекс, полностью поглощая зоны управления и промышленности. Для обычного человека это в первую очередь новый опыт в части коммуникативных процессов либо получения доступа к справочно-информационным данным, а также ежедневное чтение информационных сводок либо покупка необходимых продуктов на интернет-площадках с возможностью в любой момент времени воспользоваться личным кабинетом на портале государственных услуг для получения справки или иной информации в электронном виде от представителей власти, заканчивая дистанционным обучением. Внедрение в повседневную жизнь информационно-технологического комплекса с различными типами коммуникативной связи позволило объектам бизнеса по-новому взаимодействовать с клиентами, а также побудило к созданию новых видов компаний и предпринимательской деятельности с последующим становлением различных форм деятельности в рыночной экономике. Сегодня ИКТ создает новую веху экономического (социального) развития государства. Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ совместно с Росстатом в конце 2016 г. провел оценку сферы ИКТ в РФ и установил около 170 тыс. компаний. Их общая величина капитализации составила 3,2% от ВВП страны.

Сегодня, переходя в цифровую среду, капитализация организаций приближается к таким областям, как строительство (6,4 % от ВВП), сельскохозяйственный кластер (4,7 %), финансовая зона (4,8 %). На диаграмме (рис. 1) можно увидеть вариативную тенденцию затрат организаций на развитие в области ИКТ за 1,5 десятилетия в сопоставлении с общими издержками в экономике [7].

На протяжении нескольких лет Правительство разрабатывало федеральные программы по развитию государства в области цифровой экономики. Основными доку-

ментами стали Доктрина по информационной безопасности (ИБ) и стратегия экономической безопасности (ЭБ). Оба документа составлены с прогнозом до 2030 г. Детальную оценку содержащихся там нормативов и предписаний можно свести к двум трактовкам. Первая характеризуется тем, что экономическая и информационная безопасность взаимозависимы и неотъемлемы друг от друга. Вторая обусловлена тем, что вектор программ нацелен на поиски решений значимых проблем в области обеспечения информационной безопасности в рамках становления цифровой экономики.

Наряду с выполнением поставленных задач из перечисленных выше программ была утверждена новая Федеральная программа «Цифровая экономика РФ». Ключевое место в этом документе занимает обеспечение информационной безопасности частного и бизнес-сектора экономики [2].

Все утвержденные и действующие программы построены на единых критериях ИБ:

- применение отечественных нормативов (требований) для обеспечения криптографической безопасности данных;
- российское ИКТ оборудование и ПО имеет приоритет над зарубежными аналогами;
- все составляющие надежности и сохранности данных (конфиденциальность, целостность, доступность) необходимо обеспечить преимущественно посредством отечественного оборудования.

Перечисленные критерии указывают на особую степень контроля при решении проблем в области обеспечения ИБ в условиях цифровизации рыночной экономики.

В результате осуществляемых правительственными органами мер с принятием новых постановлений и нормативных актов, а также при постоянно меняющейся внешней политике на отечественном рынке появляются новые тренды в сфере ИБ. Одна из причин – внутренние и внешние угрозы со стороны правительств, компаний либо частных групп.

За последние 7 лет можно наблюдать увеличение динамики затрат и всего рынка в области ИБ. К такому выводу пришла компания «Информзащита» на основании многолетней

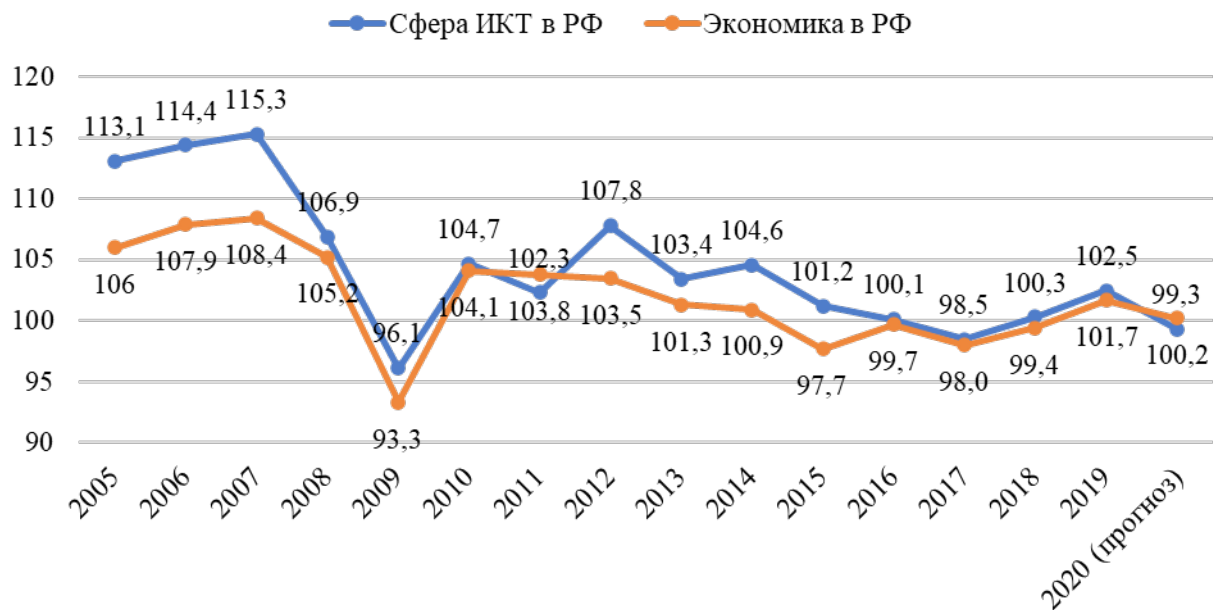


Рис. 1. Тенденция затрачиваемых средств в сфере ИКТ и экономике целом (% к предыдущему году). Составлен автором по [8]

оценки и сбора данных (рис. 2). Одним из критериев роста затрат и темпов внедрения ИКТ стали новые условия ФСТЭК России для государственных (региональных) органов в части использования правительственных систем информационного назначения.

Стандартная концепция ИБ, предусматривавшая целостность, доступность и конфиденциальность, поэтапно превращается в структуру, опирающуюся на принципы киберустойчивости и доступности данных. В этом случае основной акцент в организации должен ставиться на умение противодействовать внешним (внутренним) цифровым угрозам, а также в максимально короткие сроки возобновлять работу всех ИКТ-систем при отключении, взломе или выходе из строя. Можно наблюдать смещение значимых критериев в части рисков, связанных с ИБ, защитой данных от всевозможных взломов, проникновений либо угроз.

За последние 2 года по сведениям отчетов аналитической компании McAfee ущерб, нанесенный киберпреступниками, оценен в 1,5 млрд дол., что составляет примерно 2 % от ВВП всех стран. Если брать динамику за 5 лет, то размер ущерба увеличился на 40 % в 2019 г. по сравнению с 2014 г. Ключевыми индикаторами роста числа киберпреступлений

стали: распространение электронной денежной валюты – криптовалюты; атаки хакерских группировок; увеличение рынка криминальных услуг в сфере ИБ. К примеру, с 2017 по 2019 г. хакерам удалось украсть около 350 млрд дол. у почти 2 млн граждан в нескольких десятках стран. Это в очередной раз доказало, насколько низкий уровень знаний об ИБ рядового пользователя в части принятия онлайн-решений [3].

Подавляющее большинство кибервзломов нацелены на финансовые организации. Из аналитических сводок ПАО «Сбербанк» следует, что годовой ущерб от всех киберугроз составляет 1 трлн дол., а уже через пару лет он вырастет в 10 раз и составит около 10 трлн. дол. В качестве основного механизма для взлома злоумышленники используют социальную инженерию. На её долю приходится около 82 % преступлений. Из всех совершенных краж и утерь данных только 23 % попадает в аналитические отчеты и сводки, так как большинство компаний и физических лиц стараются скрыть информацию про утечки информации. Наиболее популярным во всех странах признан вирус-шифровальщик вида WannaCry. После установки такого ПО блокируются все окна и невозможно работать в системе. Единственное окно – с требовани-

ем о переводе фиксированной суммы денег на электронный кошелек после чего блокировка будет снята.

В большинстве случаев величина нанесенного вреда при случившемся взломе обусловлена своевременной готовностью организации принять удар, реально дать оценку возникшей ситуации, а также от компетентных, правильных (отлаженных) действий ответственных сотрудников. Тем не менее анализ, который был сделан работниками Positive Technologies, дал понять, что в большинстве случаев организации редко применяют специальное ИКТ-оборудование либо ПО для обеспечения ИБ. В результате получается, что только 14 % промышленных предприятий на постоянной основе используют тесты систем ИКТ на фактор взлома. SIEM-системы применяют 18 % опрошенных компаний, а межсетевые экраны типа WAF используют только 23 %. В одной трети всех предприятий не используется система инвентаризации либо различные инструменты контроля за выявлением потенциальных угроз со стороны ПО либо ИКТ-системы. Всего лишь четверть компаний проводит постоянное обучение сотрудников в части ИБ. Более половины организаций не выявляют степень защищенности корпоративной сети. Каждая пятая компания

не обеспечивает контроль над установкой и обновлением ПО.

По данным исследования, проведенного компанией «СерчИнформ» в мае 2020 г., выяснилось, что меньше половины всех компаний, которые используют дистанционный способ работы сотрудников, обеспечены средствами контроля за счет специализированного ПО. В 70 % организаций, работающих по такому принципу, не сформировалась объективное представление о потенциально возможных внутренних угрозах в ИБ. В итоге более 30 % компаний не в состоянии оценить, как изменяется количество угроз ИБ в связи с экстренным переводом сотрудников на удаленную работу [6].

Если организация правильно оценивает степень своей компетенции в сфере ИБ и понимает уровень рисков и угроз со стороны киберпреступников, это благоприятно сказывается на результативной стратегии по организации системы ИБ, что побуждает заново переоценивать не только степень финансирования кластера ИБ, но и всю структуру организации. За счет этого в последние годы выросло количество сделок, совершенных в рамках обеспечения ИБ, их сумма составила более 60 млрд р.

Одним из ключевых инструментов в рамках обеспечения ИБ в последние годы является

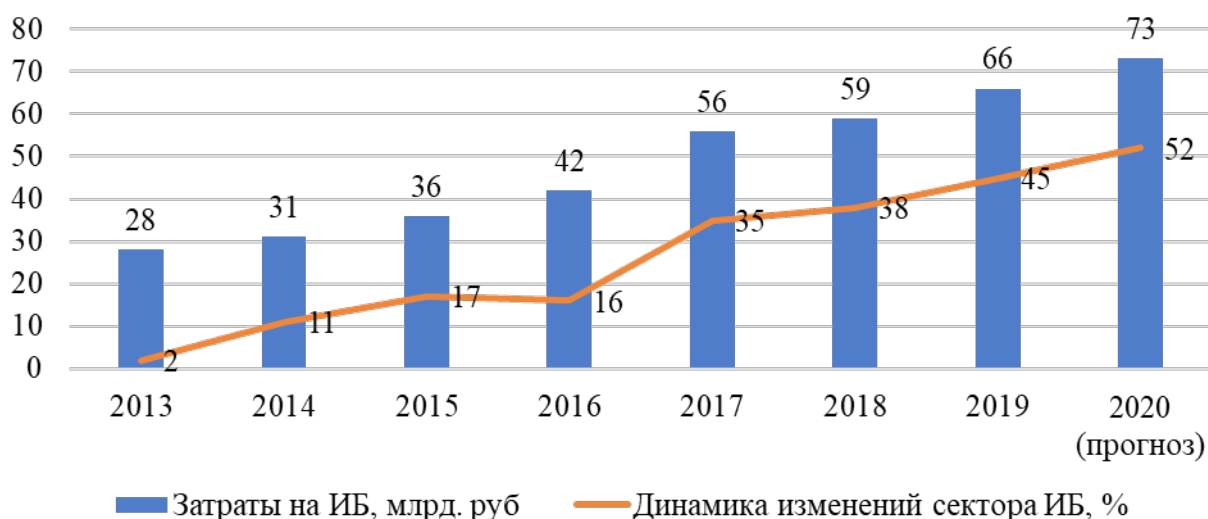


Рис. 2. Затраты в сектор ИКТ (составлен автором по [4])

вовлеченность высших звеньев руководства компаний. Такие меры были вызваны утверждением нового закона «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации». И есть примечание о том, что, если не будут выполняться утвержденные нормы в обеспечении ИБ, то будет применена уголовная ответственность [9].

Эффективность системы безопасности зависит от следующих факторов:

- количество охраняемых информационных ресурсов информационной системы;
- число рисков и уязвимостей, характерных для информационных ресурсов;
- количественный и качественный выбор технических и/или организационных конфигураций;
- эффективность отдельных конфигураций безопасности;
- метод управления различными конфигурациями механизмов безопасности;
- подход к оценке эффективности (прикладной метод оценки эффективности).

Информационная безопасность очень важна, поэтому для ее обеспечения необходимо внедрить эффективную систему управления информационной безопасностью, «движимую» надежной системой безопасности. Информационная безопасность может быть гарантирована путем внедрения соответствующих конфигураций безопасности, определенных на этапе проектирования системы безопасности и тестирования на этапе эксплуатации трассы или внутреннего аудита. В целом надлежащим образом построенные и реализованные технические и организационные конфигурации безопасности должны: уменьшить потенциальные потери и уменьшить уязвимость ресурсов, повысить устойчивость к атакам (превентивные меры), поскольку они останавливают выбросы негативных последствий и могут способствовать выявлению рисков (меры по выявлению рисков). Эффективная система безопасности может не только предотвратить риск, но и снизить его эффективность и вероятность возникновения.

Уровень безопасности информационных ресурсов информационной системы в организации является результатом правильно

выбранных конфигураций безопасности в отношении набора защищенных информационных ресурсов и определенных видов рисков и уязвимости.

Наборы рисков и уязвимости меняются со временем. Это ведет к изменениям в наборе активных мер безопасности. Обновленный набор мер безопасности требует перенастройки (отображения) набора используемых в настоящее время конфигураций безопасности в набор вновь созданных конфигураций безопасности.

Анализ рисков и управление информационной безопасностью должны быть неотъемлемой частью процесса принятия решений, который способствует сознательному и правильному выбору, установлению приоритетов деятельности и признанию альтернативных направлений действий в случае существующих угроз, событий и критической ситуации. Правильный анализ рисков основан на передовой практике и доступных источниках информации, таких как исторические данные, опыт, информация об обратной связи от всех заинтересованных сторон, замечания, прогнозы и мнения экспертов, включая их разнообразие и ограничения, следовательно, он в то же время способствует сбору данных из многих источников, включая и уровень их неопределенности (см. таблицу).

Таким образом, инструменты обеспечения ИБ в России предполагают усиление роли информационных технологий и увеличение доли ИТ-отрасли в ВВП страны. Одновременно с этим происходит рост потребности в защите информационных ресурсов и критически важной информационной инфраструктуры. За последние годы в Российской Федерации сделано много для развития отечественного рынка информационной безопасности, ведущими потребителями услуг которого являются организации, обрабатывающие большие объемы персональных данных и финансовой информации. Тренды на рынке информационной безопасности, сформировавшиеся в последние годы под воздействием российского законодательства и разнообразия информационных угроз, свидетельствуют о повышении

Механизм управления информационными рисками в цифровой экономике (составлена автором по [5])

Форма управления	Контрольные действия		
	Существенный аспект	Фактор времени	Полученный фактор
Гибкие	Адаптация решений по управлению информационными рисками в текущей ситуации	Осуществляется во время проведения информационного риска	Профилактика некоторых побочных эффектов
Традиционные	Максимальное снижение негативного воздействия риска на другие события на момент его осуществления и в будущем	Осуществляется с момента возникновения информационного риска	Нераспространение ущерба во времени и пространстве
Инициатива (инновационная)	Применение всех средств воздействия и использование всех источников информации	Осуществляется до возникновения информационного риска	Доведение информационных рисков до листа минимальной возможности их проявления

роли информационной безопасности в условиях цифровой экономики.

Библиографический список

1. Булатенко М.А., Тарасова Н.В. Повышение эффективности управления инновационными рисками организаций – как основа обеспечения экономической безопасности государства // Russian Journal of Management. 2019. Т. 7, № 3. С. 46–50.

2. Северин В.А. Концептуальные аспекты безопасности информации при производстве и реализации товаров // Безопасность бизнеса. 2017. № 1. С. 30–35.

3. Итальянцева В.С., Колмацуй А.И. Информационная безопасность как инструмент обеспечения экономической безопасности предприятия // Актуальные вопросы права, экономики и управления: сб. ст. XII Междунар. науч.-практ. конф. в 2 ч. М., 2018.

4. Калашиников А.О. Анализ систем классификации защищенности автоматизированных и информационных систем значи-

мых объектов критической информационной инфраструктуры Российской Федерации // Информация и безопасность. 2018. № 1 (4). С. 28–37.

5. Петров Ю.И. Обеспечение безопасности информации в облаке федерального органа управления // Информация и безопасность. 2018. № 2 (4). С. 211–220.

6. Фокина Е.А. Оценка уровня развития информационно-телекоммуникационного сектора экономики России // Вопросы региональной экономики. 2018. № 1 (34). С. 129–136.

7. Российский интернет-портал и аналитическое агентство TAdviser. 2020 г. URL: <http://www.tadviser.ru>

8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, 2020 г. URL: <http://www.gks.ru/folder/10705>

9. Официальный сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» // Статистические сборники ВШЭ, 2020 г. URL: <http://www.hse.ru/primarydata/>

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ И МАТЕРИАЛЬНОГО УЩЕРБА ОТ ИХ СОВЕРШЕНИЯ В ОТЧЕТАХ МВД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ О СОСТОЯНИИ ПРЕСТУПНОСТИ В РОССИИ

*А.И. ТИМЧЕНКО, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов
Кубанский государственный университет
e-mail: alinashkurenko@yandex.ru*

*К.Р. ГАНТЕМИРОВ, студент юридического факультета имени А.А. Хмырова
Кубанский государственный университет
e-mail: kazbek.27@yandex.ru*

Аннотация

В статье исследуются статистические данные, характеризующие количественную и качественную стороны экономической преступности в соответствии с отчетами МВД России о состоянии преступности в Российской Федерации за 2011–2019 гг. Определяются структура и динамика экономической преступности в условиях нестабильной внешнеполитической обстановки, выявляются причины нынешнего состояния данной преступности, проблемы и возможные пути минимизации ее вредного воздействия на экономику страны.

Ключевые слова: состояние преступности, преступления экономической направленности, налоговые преступления, материальный ущерб, уголовное законодательство, состояние экономики.

Преступления экономической направленности можно определить как преступления, совершаемые с корыстной мотивацией на конкретной территории за определенный период преимущественно гражданами в процессе предпринимательско-экономической деятельности и посягающие на интересы участников отношений, а также порядок управления экономикой.

Анализ состояния экономики Российской Федерации сегодня актуален в связи со внешнеполитическими факторами, а также с проведением внутренней политики в виде принятия нашедших реформ в налоговой и пенсионной сферах.

Для нейтрализации и устранения внутренних и внешних угроз экономической безопасности государство определяет состояние экономики, принимает соответствующие меры по обеспечению ее стабильного и прогрессивного состояния. В 2017 г. был издан Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», в которой указано, что до 2019 г. проводятся меры по созданию условий для обеспечения безопасности, после чего до 2030 г. осуществляются меры по нейтрализации и ликвидации угроз [4].

Состояние экономики страны возможно определить посредством определения уровня преступности в сфере экономики, который является одним из показателей экономической безопасности страны, согласно подп. 40 п. 27 Стратегии экономической безопасности РФ [4]. Сам уровень преступности оценивается тремя показателями [5, с. 95]:

– коэффициент преступности, который определяется как отношение количества пре-

ступлений к численности населения на определенной территории на 100 тыс. чел.;

– коэффициент криминальной активности – отношение количества выявленных лиц, совершивших преступлений, к численности экономически активного населения на 100 тыс. чел.;

– коэффициент виктимности населения – отношение количества потерпевших от совершенных преступлений за определенный период на определенной территории к количеству населения, проживающего на этой территории, на 100 тыс. чел.

Данные показатели характеризуют качество отдельной группы преступлений. Помимо них применяется показатель «структура преступности», которая вычисляется абсолютным или относительным отношением количества отдельной группы преступлений к общему количеству всех преступлений, а также другие показатели, характеризующие качественную сторону группы преступлений. Для начала рассмотрим абсолютные показатели экономических преступлений и размера материального ущерба от них, используя данные из отчетов МВД РФ о состоянии преступности в России.

Абсолютные значения преступлений экономической направленности, как они озглавлены в отчетах МВД РФ, а также материальный ущерб от совершенных преступлений данной группы указаны в табл. 1.

В табл. 1 прослеживается тенденция к уменьшению количества всех экономических преступлений, а также экономических преступлений с крупным и особо крупным ущербом при одновременном увеличении размера материального ущерба от всех ранее указанных преступлений. Также заметно стабильное состояние количества всех экономических преступлений в 2014–2019 гг. и количества экономических преступлений с крупным и особо крупным ущербом в 2013–2019 гг. (более того, ранее указанные периоды почти совпадают) (рис. 1).

Показатели структуры преступности и коэффициента преступности на 100 тыс. чел. в сфере экономики обладают следующими значениями (табл. 2).

Из табл. 2 видно, что качественная сторона преступлений в сфере экономики уменьшилась, причем коэффициент преступности на 100 тыс. чел. уменьшился в 2 раза, структура экономической преступности в общей преступности снизилась на 3%. В период 2014–

Таблица 1

Абсолютные показатели всех экономических преступлений (деяний) и размер материального ущерба от данных преступлений

Год	Количество экономических преступлений, деяний	Количество экономических преступлений с крупным и особо крупным ущербом, деяний	Размер материального ущерба от экономических преступлений, тыс. р.
2011	202454	40315	160 712 680
2012	172975	36083	144 847 935
2013	141229	29878	229 860 404
2014	107797	25422	194 560 919
2015	112445	28237	271 485 831
2016	108754	28800	397 979 027
2017	105087	29108	234 286 685
2018	109463	30132	403 811 653
2019	104927	30398	447 186 090



Рис. 1. Динамика всех экономических преступлений и экономических преступлений с крупным и особо крупным ущербом (составлен авторами)

Таблица 2

Структура преступности и коэффициент преступности в сфере экономики

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Коэффициент преступности в сфере экономики на 100 тыс. чел.	142	121	99	75	77	74	72	75	72
Структура преступности, %	8,42	7,51	6,40	4,92	4,71	5,03	5,11	5,50	5,18

2019 гг. оба показателя имеют однородные значения, которые находятся на определенном уровне без резких скачков динамики.

Структура экономических преступлений представлена в табл. 3.

Количество всех экономических преступлений в период 2011–2014 гг. неуклонно уменьшалось, в 2015–2019 гг. цепные темпы прироста составляли около 4%. Базисный темп роста за 2011–2019 гг. составляет 51,83%, т.е. количество данных преступлений уменьшилось почти в 2 раза. Средний темп роста равен 92,11%.

Экономические преступления с крупным и особо крупным ущербом имеют схожую динамику. При этом в период 2015–2019 гг. наблюдается лишь незначительное увеличение их количества. Доля данной группы преступлений увеличилась с 20 до 29%. Базисный

темп роста за весь период составляет 75,40%, т.е. количество экономических преступлений данной группы уменьшилось на четверть, средний темп роста равен 96,53%.

Исходя из ранее сказанного о количественных и качественных показателях экономических преступлений, можно сделать вывод, что в последнее время стало совершаться больше экономических преступлений с причинением крупного и особо крупного ущерба, что, вероятно, связано с ростом курса доллара и в целом с неспокойной экономической обстановкой в стране, что подтверждается непрерывным ростом данных преступлений с 2015 г. За период 2011–2019 гг. законодатель внес многочисленные изменения во многие статьи Уголовного кодекса РФ по преступлениям в сфере экономики, декриминализирующие и по большей части криминализирующие

Таблица 3

Структура всех экономических преступлений, %

Год	Цепной темп роста экономических преступлений, %	Доля экономических преступлений с крупным и особо крупным ущербом, %	Цепной темп роста экономических преступлений с крупным и особо крупным ущербом, %	Цепной темп роста размера материального ущерба от экономических преступлений, %
2011	—	19,91	—	—
2012	85,44	20,86	89,50	90,13
2013	81,65	21,16	82,80	158,69
2014	76,33	23,58	85,09	84,64
2015	104,31	25,11	111,07	139,54
2016	96,72	26,48	101,99	146,59
2017	96,63	27,70	101,07	58,87
2018	104,16	27,53	103,52	172,36
2019	95,86	28,97	100,88	110,74

деяния в этой сфере. Подобная динамика может говорить о росте латентности экономических преступлений и об увеличении их потенциальной возможности нанесения крупного и особо крупного ущерба.

Размер материального ущерба от экономических преступлений согласно табл. 1–2 имеет скачкообразную динамику в сторону увеличения. Причем в 2015–2019 гг. наблю-

дается рост данного показателя, за исключением 2017 г., который характеризуется резким уменьшением размера материального ущерба (рис. 2).

Изучая материальный ущерб от экономических преступлений, следует рассмотреть его качество путем расчета показателей, вычисляемых через численность населения страны и ВВП [1, с. 60–61] (табл. 4).

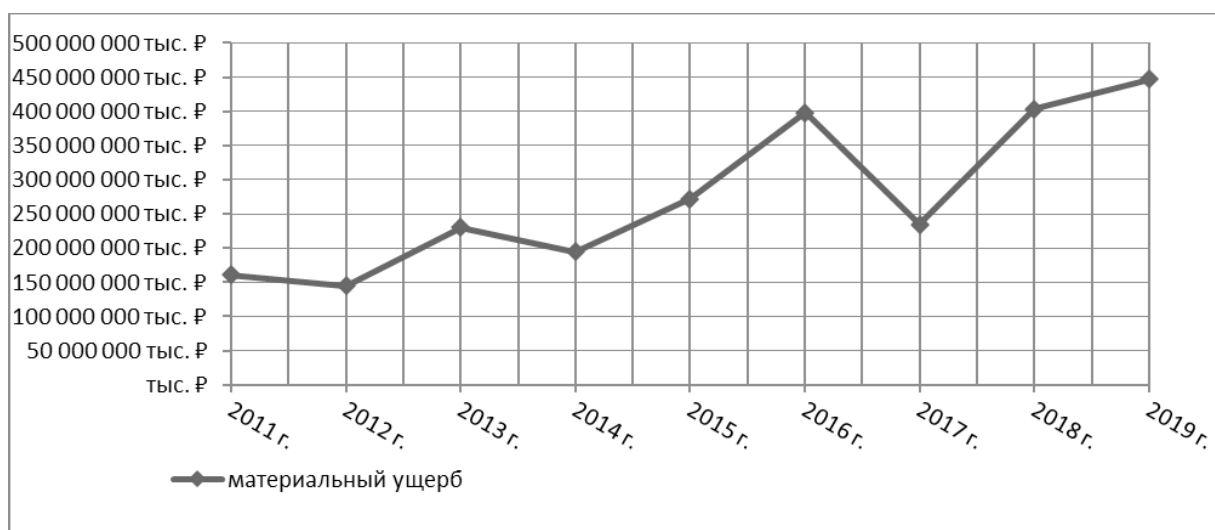


Рис. 2. Динамика размера материального ущерба от всех экономических преступлений (составлен авторами)

Структура размера материального ущерба от экономических преступлений

Год	Численность населения в РФ, чел.	ВВП РФ, тыс. р.	Материальный ущерб от всех экономических преступлений на душу населения, р. на 1 чел.	Материальный ущерб от всех экономических преступлений по отношению к ВВП, %
2011	142865433	60 282 500 000	1 125	0,27
2012	143056383	68 163 900 000	1 013	0,21
2013	143347059	73 133 900 000	1 604	0,31
2014	143666931	79 199 700 000	1 354	0,25
2015	146267288	83 387 200 000	1 856	0,33
2016	146544710	86 010 200 000	2 716	0,46
2017	146804372	92 089 300 000	1 596	0,25
2018	146880432	103 626 600 000	2 749	0,39
2019	146745098	109 361 500 000	3 047	0,41

Данные табл. 4 показывают, что размер материального ущерба от экономических преступлений на душу населения и по отношению к ВВП РФ увеличился, особенно на душу населения – вырос почти в 3 раза. Также стоит отметить, что в период 2011–2019 гг. выделяются 2013 г. (наблюдается резкий рост материального ущерба за 2011–2014 гг.) и особенно 2017 г. (наблюдается резкий спад материального ущерба за 2015–2019 гг.).

Рассматривая размер материального ущерба от экономических преступлений, стоит учесть и показатели размера материального ущерба от налоговых преступлений из табл. 5.

Из табл. 5 и рис.3 видно, что 2013 г. выделяется очень сильным увеличением размера материального ущерба от налоговых преступлений во всех трех показателях. Период 2015–2019 гг. также отличается только увеличением количества материального ущерба от налоговых преступлений, за исключением

Таблица 5

Размер материального ущерба от налоговых преступлений и его структура

Год	Размер материального ущерба от налоговых преступлений, тыс. р.	Доля материального ущерба, %	Цепной темп роста размера материального ущерба от налоговых преступлений, %
2011	37 599 973	23,40	—
2012	24 234 713	16,73	64,45
2013	76 590 990	33,32	316,04
2014	39 633 742	20,37	51,75
2015	49 424 577	18,21	124,70
2016	71 439 326	17,95	144,54
2017	71 569 338	30,55	100,18
2018	94 922 379	23,51	132,63
2019	85 242 710	19,06	89,80



Рис. 3. Динамика размера материального ущерба от налоговых преступлений (составлен авторами)

2019 г. В 2017 г. доля материального ущерба от налоговых преступлений по отношению к размеру ущерба от всех экономических преступлений имеет схожее значение, как и в 2013 г., однако сам размер материального ущерба от налоговых преступлений фактически не изменился по сравнению с предыдущим годом. Доля размера материального ущерба от налоговых преступлений уменьшилась с 23 до 19%.

Стоит добавить, что уголовное законодательство по налоговым преступлениям по большей части криминализировалось: был расширен объект налоговых преступлений (в качестве предмета преступления были добавлены страховые взносы), появились новые составы данных преступлений (ст. 199.3, 199.4 УК РФ). Однако следует отметить, что в настоящее время по новым статьям, например, по ст. 199.3 и 199.4 УК РФ, судебная практика либо отсутствует, либо крайне мала, если руководствоваться базой судебных и нормативных актов (www.sudact.ru). Данная совокупность преступлений в основном зависит от нормативно-правового закрепления и их восприятия со стороны правоохранительных органов, поэтому объективные факторы, коррелирующие размер материального ущерба от налоговых преступлений от их количества, скорее всего, незначительны. В 2019 г. было принято Указание Генеральной прокуратуры России № 487/11, МВД России № 1 «О введении в действие перечней статей Уголовного

кодекса Российской Федерации, используемых при формировании статистической отчетности», которое уменьшило перечень налоговых преступлений, в связи с чем их количество резко сократилось по сравнению с 2018 г. (в 2019 г. – 4503 деяний, в 2018 г. – 7630 деяний) [3]. Поэтому, анализируя налоговые преступления, следует акцентировать внимание на размере материального ущерба от них.

Изучая размер материального ущерба от всех экономических и налоговых преступлений, отметим, что базисный темп роста за 2011–2019 гг. составил 278,25 и 226,71% соответственно, а среднегодовой темп роста соответственно 113,65 и 110,77%. Более того, динамики размеров материального ущерба от всех экономических и налоговых преступлений имеют нетипичные темпы роста и спада в одних и тех же годах: в 2013 г. наблюдается резкий рост в обеих динамиках, в 2017 г. – резкий спад динамики размера материального ущерба от экономических преступлений и фактически равнозначное значение данного показателя у налоговых преступлений. Данное наблюдение подтверждается размером материального ущерба от всех экономических преступлений на душу населения, согласно данным из таблицы 4 (в 2013 г. – 1604, в 2017 г. – 1596), причем в эти годы значения фактически равнозначны. Причины такого состояния установить затруднительно, вероятно, они заключаются во влиянии объектив-

ных факторов. Изменения в нормативно-правовом регулировании в сфере экономики тоже могли повлиять на подобный результат, однако в уголовное законодательство было внесено множество поправок, по большей части криминализировавших преступные деяния в данной сфере. Значения материального ущерба от всех экономических преступлений по отношению к ВВП показывают устойчивость и стабильность экономики России в условиях неспокойной обстановки во внешнеэкономических отношениях с некоторыми странами, хотя в итоге доля этого показателя увеличилась с 0,27 до 0,41%. В то же время не исключается вариант искажений в процессе ведения статистической отчетности.

Экономические преступления, несмотря на их уменьшение в 2 раза, стали больше наносить крупный и особо крупный ущерб в связи с ростом курса доллара. Это подтверждается динамикой экономических преступлений с крупным и особо крупным ущербом, а также размером материального ущерба от экономических преступлений на душу населения. При этом такие показатели, как доля материального ущерба по отношению к ВВП РФ и коэффициент экономической преступности на 100 тыс. чел. в год, говорят о контролируемом состоянии экономики со стороны государства в условиях экономической нестабильности в то время.

Помимо указанных факторов стоит назвать отношение государства к предпринимательской деятельности, которое характеризуется явным недоверием к частному сектору экономики, в связи с чем государственная власть требует двойного контроля: за его работой и за его принадлежностью кому-либо. Более того, некоторые высокопоставленные лица открыто заявляют, что необходимо усилить контроль за предпринимательской деятельностью [2]. Сейчас проведение данного надзора отличается излишней строгостью, из-за чего предпринимательскую деятельность осуществлять затруднительно. К сожалению, подобный подход государства порождает развитие теневой разновидности бизнеса, увеличение латентности экономических преступлений. Вероятно, данное обстоятельство также

повлияло на значения размера материального ущерба в 2013 и в 2017 гг.

Однако важно ответить на вопрос, насколько чрезмерно осуществляется данный контроль и будет ли необходимость его ослабления для поддержания частного сектора экономики. Ведь в условиях нестабильной экономической обстановки активное участие государства в экономике обеспечивает ее устойчивое и нормальное функционирование, что подтверждает опыт США в применении идеи кейнсианства в годы Великой депрессии. Данный вопрос требует отдельного исследования, ведь сложно прийти к какому-то однозначному выводу.

Таким образом, в соответствии с данными из отчетов МВД РФ о состоянии преступности в России уменьшилось количество экономических преступлений, но увеличилось их качество в виде размера материального ущерба от их совершения. Данную динамику можно объяснить в первую очередь ростом доллара и, соответственно, ростом цен на товары, работы, услуги. Размер материального ущерба от налоговых преступлений тоже увеличился ввиду этой причины, а также изменений в налоговом законодательстве. Государство контролирует экономику обстановку, обеспечивает стабильное и устойчивое ее состояние в условиях роста доллара и холодных отношений с некоторыми странами. Не стоит исключать и искажение данных официальной статистики со стороны правоохранительных органов для отчетности об эффективности их работы. Также государство осуществляет жесткий контроль в частном секторе экономики, отчего повышается латентность экономических преступлений. Вследствие этого сохраняется недоверие руководства страны к этому сектору, и возникают мысли о необходимости ужесточения подобного контроля. Поэтому необходимо выработать и принять комплекс мер в политической, экономической, правоохранительной, уголовно-правовой сферах, направленных на одновременное обеспечение надзора за предпринимательской деятельностью и поддержание свободы ее реализации.

Библиографический список

1. Браилко Д.М. Статистическое изучение экономических преступлений // Вестник университета. 2016. № 1. С. 56–62.

2. Мовчан А. Как в России уничтожат бизнес // Московский центр Карнеги. URL: <https://carnegie.ru/2019/04/12/ru-pub-78880>

3. О введении в действие перечней статей Уголовного кодекса Российской Федерации, используемых при формировании статистической отчетности»: указание Генеральной прокуратуры России № 487/11, МВД России № 1 от 12.07.2019 (ред. от 23.10.2019) //

URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_329937/

4. О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/

5. Фомин С.А. Криминологические характеристики преступности и основные показатели характеристик преступности, ее отдельных групп и видов на современном этапе // Вестник Сибирского юридического института МВД России. 2018. № 1 (30). С. 94–103.

РОЛЬ СЦЕНАРОТЕХНИКИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОЗИЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

*М.В. ПЛЕШАКОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: pmv23@list.ru*

*В.Д. ЛУНЕВ, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет
e-mail: laari_1996@mail.ru*

Аннотация

В статье показана апробация авторского методического подхода к интеграции сценаротехники в систему стратегического планирования российских производственных предприятий с целью обеспечения их экономической устойчивости и стабильности (на примере строительной отрасли). Предложенный подход, опираясь на финансовые показатели строительных предприятий, позволяет создавать направления для формулирования сценариев и построения сценарных планов, интерпретируя их в количественном выражении. Этот аспект может оказать влияние на понимание возможности эффективного комбинирования качественных и количественных данных при осуществлении сценарирования и послужить материалом для дальнейших исследований в области управления неопределенностью будущего.

Ключевые слова: сценарное планирование, стратегическое планирование, сценарирование, финансовая устойчивость, квазиклассическое приближение.

Нарастающие глобализационные процессы, присущие мировой экономике, прочно связали большинство национальных экономик отдельных государств, сделав их созависимыми. Любой спад производства в одной

стране или начало политического противостояния между несколькими странами могут мультипликационно влиять на всех участников экономической системы, включая предприятия бизнеса.

Находясь в подобных условиях неопределенности событий будущего, предприятия должны стремиться к созданию надежной и эффективной системы стратегического планирования. Только с помощью такой системы они смогут оптимально распределять собственные ресурсы, оставаться конкурентоспособными и экономически устойчивыми. Перспективным направлением развития в этой области является сценаротехника.

Сценаротехника – метод стратегического планирования, начало которому было положено исследовательской группой корпорации «RAND» под руководством экономиста Германа Кана в 1950-е гг. Изначально метод использовался для изучения исходов потенциально вероятных военных конфликтов [11]. Позже сценаротехника начала применяться нефтедобывающей компанией «Royal Dutch Shell» для прогнозирования вариантов развития нефтяного рынка. Компания использует метод до сих пор, так в 2011 г. была представлена версия сценариев «Shell energy scenarios to 2050» [12]. В целом с 1990-х гг. сценаротехника стала приобретать популярность и в других зарубежных компаниях.

Текущая структура метода является неоднородной, несмотря на наличие различных

тематических исследований. На данный момент не существует единого подхода к реализации сценаротехники в концепции управления производственными предприятиями. Большинство подходов рассматривают метод с позиции качественного понимания его сути, которая сводится к объявлению общего видения будущего зачастую без опоры на количественные показатели. Такой подход был подробно описан при изучении в 2019 г. колумбийских энергетических компаний (ISA, ISAGEN, EPM, CELSIA и ENDESA), при поддержке исследователей университетов «Universidad Jorge Tadeo Lozano, Colombia», «Universidad EAFIT, Colombia» и др. Авторы пришли к выводу, что в основе сценаротехники лежит процесс социальных рассуждений, в ходе которого участники обмениваются мнениями об окружающей среде, используя социологический инструментарий – диалог и беседу [9].

В другом зарубежном исследовании [10] от 2017 г., рассматривались сценарные варианты использования не только качественных, но и количественных параметров при составлении сценария. Авторы выдвинули концепцию матричного сценария позволяющую создавать сценарии на основании доступных руководству компании реальных опционов. Поскольку реальные опционы могут быть напрямую связаны с финансовыми опционами, эта концепция позволила осуществлять количественные расчеты окупаемости инвестиций при разработке сценариев и в последующем сценарных планов. Что дало возможность улучшить понимание преимуществ, которые предоставляет успешное комбинирование качественных и количественных данных в структуре сценариев [10].

Отечественные исследователи Н.Ю. Ютанов и С.Б. Переслегин пришли к выводу, что сценарное планирование может осуществляться на основе нескольких аналитических подходов, одним из которых является дискретный сценарный анализ [8]. При такого рода анализе количество разрабатываемых сценариев ограничивается определенным числом, а переход от одного сценария к другому осуществляется в точке ветвления – «окне выбо-

ра». Формой дискретного сценарного анализа является квазиклассическое приближение, при котором выделяется базовый и несколько альтернативных ему сценариев. Авторы вводят понятие 4 горизонтов прогнозирования. Отмечается, что дискретный сценарный анализ эффективен в 1-м горизонте (до 3 лет) и может применяться во 2-м горизонте (3–7 лет), а в более длительных горизонтах (7–12 лет и больше 12 лет) начинает нарастать количество неточностей, возникает ошибка амплификации и как следствие появляется необходимость применения континуального сценарного анализа, дающего малоинформативное представление о будущем.

Еще одно отечественное исследование 2020 года [5], дает оценку возможности использования квазиклассического приближения и приходит к выводу, что оно способно быть достаточно эффективным инструментом метода сценарирования. Авторы развивают определение горизонтов прогнозирования в рамках деятельности производственных предприятий. Утверждается, что наиболее оптимальным горизонтом применения квазиклассического приближения будет период до 3 лет, соответствующий среднесрочным стратегическим планам. В таких сценариях должны преобладать количественные показатели и конкретизироваться сроки выполнения сценарных условий во времени [5].

Таким образом, можно заключить, что для производственных предприятий, в прикладном аспекте, могут быть востребованы следующие условия сценарирования:

- 1) концептуальная разработка сценариев должна осуществляться с использованием экспертного метода;

- 2) сценарии и сценарные планы должны опираться как на качественные, так и на количественные данные; желательно преобладание количественных показателей над качественными;

- 3) стратегическое планирование можно осуществлять с использованием квазиклассического приближения в 1-м и 2-м горизонтах прогнозирования, оптимальна разработка количественно конкретизированных сценарных планов периодом до 3 лет.

Исходя из этого, можно предложить интеграционный подход использования метода сценарного планирования в системе стратегического планирования российских застройщиков многоквартирных домов (МКД). Данные предприятия являются одним из основных участников строительного производства. Согласно информации Минстроя России по состоянию на 1 сентября 2019 г. ввод жилья на территории Российской Федерации составил 42,3 млн м², что на 7,9 % выше показателя аналогичного периода 2018 г., из них МКД – 20,5 млн м² [4]. При этом, несмотря на востребованность производимого отраслью продукта, ее предприятия часто сталкиваются с серьезными изменениями внешней среды, подвергающимися опасности их финансовое благосостояние.

По нашему мнению, применение интеграционного подхода сценарного планирования позволит предприятиям строительной отрасли добиться экономической стабильности и устойчивости в изменяющихся условиях рынка. Поскольку большинство российских застройщиков используют традиционное планирование на основании балансового и технико-экономического методов с применением простого прогнозирования, переход к более инновационному сценарному планированию должно осуществляться постепенно, без остановки производственных процессов. Добиться такого перехода можно путем завершения основных календарных планов предприятия в рамках текущего периода (инерционного сценария) и последующего перехода к исполнению новых планов в рамках базового сценария с использованием «окна выбора» [8]. В рамках предлагаемого методического подхода выделим два этапа, необходимых для интеграции и рассмотрим процедуру их осуществления.

Первый этап. На данном этапе необходимо провести анализ текущего состояния системы планирования предприятия. Предлагается осуществлять это с позиции определения семи финансовых коэффициентов, разбитых на три группы:

1) оценка по показателям финансовой устойчивости (коэффициент автономии, ко-

эффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент покрытия инвестиций);

2) оценка по показателям эффективности деятельности (норма чистой прибыли, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала);

3) оценка прочих факторов, которая будет включать определение индекса Кейтца.

Предполагается, что представленный набор финансовых показателей позволит достаточно точно определить текущее экономическое состояние предприятия. Сформируем на основании его шкалу оценки эффективности системы планирования (табл. 1).

Максимальное число баллов, которое может быть набрано строительной компанией в результате оценки по приведенной шкале, составляет 7 баллов, минимальное – 0.

За отдельно взятый финансовый показатель строительная компания может получить от 0 до 1 балла (с основным шагом в 0,25 балла, исключая шаг в 1 балл в К2 и 0,50 балла в К7), при этом 1 балл будет являться наиболее позитивным результатом.

За показатели коэффициентов, оцениваемые 1 баллом, приняты их эталонные значения, если они нормативно установлены. Показатели коэффициентов (К1, К3–К7) от 0 до 0,75 (в части до 1) субъективно определены средними значениями по строительной отрасли в РФ, учтены предприятия, соответствующие кодам деятельности 71.12 и 41.20 по ОКВЭД.

Для осуществления оценки необходимо использовать финансовые результаты и бухгалтерскую отчетность компании за один полный отчетный период, в России он составляет 1 год.

Нулевые балльные значения коэффициентов будут обозначать существенные риски для экономической устойчивости компании, вызванные проблемами в ее текущей системе планирования. Значения ниже эталонных (ниже 1 балла) будут являться уязвимостями. Система планирования на основе сценаротехники сначала должна стремиться к первичному устранению рисков и последующей минимализации уязвимостей.

Таблица 1

Шкала оценки эффективности системы планирования

Финансовый показатель	Балл за соответствие				
	0	0,25	0,50	0,75	1
Оценка по показателям финансовой устойчивости					
Коэффициент автономии (K1)	Менее 0,1	От 0,1 до 0,2	Более 0,3	Более 0,4	0,6–0,7
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K2)	Менее 0,1	–	–	–	0,1 или более
Коэффициент покрытия инвестиций (K3)	Менее 0,1	От 0,1 до 0,2	Более 0,3	Более 0,4	1
Оценка по показателям эффективности деятельности					
Норма чистой прибыли (K4)	Менее 0	От 0% до 5%	От 5% до 10%	От 10% до 30%	Более 30%
Рентабельность активов (ROA) (K5)	Менее 0 %	От 0 до 1%	От 1 до 3%	От 3 до 5%	Более 5%
Рентабельность собственного капитала (ROE) (K6)	Менее 0%	От 0 до 1%	От 1 до 5%	От 5 до 10%	Более 10%
Оценка прочих факторов					
Индекс Кейтца (K ₇)	Менее 1	–	От 1 до 2	–	Более 3

Источник: составлена авторами.

В зависимости от полученного числа баллов предлагается присваивать строительной компании определенный тип эффективности системы планирования.

Итоговую оценку для присвоения типа требуется вычислять по формуле:

$$Z = K_1 + K_2 + K_3 + K_4 + K_5 + K_6 + K_7,$$

где Z – сумма баллов, определяющая тип строительной компании; K₁ – балл, набранный за коэффициент автономии; K₂ – балл, набранный за коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; K₃ – балл, набранный за коэффициент покрытия инвестиций; K₄ – балл, набранный за норму

прибыли (убытка); K₅ – балл за ROA, K₆ – балл за ROE; K₇ – балл индекса Кейтца.

Отразим градацию типов строительных компаний в корреляции с их экономической устойчивостью в табл. 2.

Для того чтобы компания соответствовала первому типу эффективности системы планирования, ей необходимо набрать от 0 до 1,75 баллов. Компании первого типа являются наиболее экономически неустойчивыми и требующими серьезного вмешательства в их систему планирования. Если подобное вмешательство не произвести, то с большой вероятностью такой компании будет угрожать банкротство.

Компании второго типа, набравшие по шкале от 2 до 2,75 баллов, являются относи-

Определение типа эффективности системы планирования

Показатель	Тип компании				
	1	2	3	4	5
Сумма баллов (Z)	от 0 до 1,75	от 2 до 2,75	от 3,00 до 4,75	от 5,00 до 5,75	от 6,00 до 7,00
Экономическая устойчивость типа	Неустойчив	Относительно неустойчив	Относительно устойчив	Устойчив	Стабильно устойчив

Источник: составлена авторами.

тельно неустойчивыми и могут испытывать трудности с финансированием собственной деятельности, что легко может привести к их регрессии до уровня компаний первого типа в следующем оценочном периоде. Они также требуют вмешательства в систему планирования с целью ее существенной коррекции. Зачастую компании первого и второго типа могут работать в убыток, пытаясь привлечь существенную долю заемных средств для продолжения выполнения своих обязательств.

К компаниям третьего типа, оцененным в диапазоне от 3 до 4,75 баллов, могут быть отнесены относительно устойчивые застройщики. При лучших условиях внешней среды они могут не иметь существенных рисков эффективности системы планирования, однако в ходе оценки могут быть выявлены слабые места, требующие внимания со стороны субъекта планирования.

Застройщики четвертого типа, набравшие от 5 до 5,75 баллов, могут работать достаточно эффективно и получать хорошую прибыль, но иметь некоторые риски и уязвимости, схожие с проблемами компаний третьего типа.

Пятый тип компаний предусматривает практически максимальную эффективность системы планирования и соответствует эталонным значениям коэффициентов. При 7 набранных баллах компания является максимально устойчивой и экономически безопасной, при 6 баллах она будет иметь один риск или несколько уязвимостей системы планирования.

Риски (при полученном 0 баллов по шкале оценки) и уязвимости (при результатах от 0,25 до 0,75 балла по шкале оценки), выявлен-

ные при первом анализе деятельности компании, являются рисками инерционного сценария и требуют устранения в рамках базового сценария.

Второй этап. На данном этапе определим направления разработки сценариев и сценарных планов. В зависимости от типа компании присвоим рискам и уязвимостям определенный приоритет устранения, он должен быть учтен при разработке интегративного базового сценария целью которого является экономическая стабилизация предприятия. Приоритет устранения рисков и уязвимостей отражен в табл. 3.

Исходя из табл. 3, можно заключить, что компании первого типа должны признать приоритетным устранение риска отклонения нормы чистой прибыли (убытка) и выстроить такие планы, которые бы способствовали ее положительному росту. Это обусловлено тем фактом, что долгосрочная экономическая устойчивость предприятия в первую очередь должна обеспечиваться превышением доходов над расходами [6]. Также необходимо нормализовать состояние фонда заработной платы и привести в норму индекс Кейтца. Стоит отметить, что для компаний первого типа индекс Кейтца не должен быть менее 1 и более 3 пунктов. Ограничение верхней величины необходимо для избежания чрезмерных затрат в условиях финансовой нестабильности бизнеса, минимально установленный порог индекса Кейтса в 1 пункт говорит о необходимости выполнения предприятием своеобразной «социальной гарантии» перед своими сотрудниками. Далее внимание должно быть уделено повышению рентабельности активов

Таблица 3

Приоритет устранения рисков для строительных компаний различных типов при построении сценарных планов

Финансовый риск или уязвимость	Тип компании				
	1	2	3	4	5
Приоритет устранения рисков или уязвимостей финансовой устойчивости					
Недостаточное значение коэффициента автономии (К1)	Низкий	Низкий	Средний	Средний	Высокий
Недостаточное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (К2)	Средний	Средний	Высокий	Высокий	Высокий
Недостаточное значение коэффициента покрытия инвестиций (К3)	Низкий	Низкий	Средний	Средний	Средний
Приоритет устранения рисков или уязвимостей экономической эффективности					
Недостаточное значение нормы чистой прибыли (К4)	Высокий	Высокий	Высокий	Высокий	Высокий
Недостаточная рентабельность активов (К5)	Средний	Высокий	Высокий	Высокий	Высокий
Недостаточная рентабельность собственного капитала (К6)	Низкий	Низкий	Низкий	Средний	Средний
Приоритет устранения прочих рисков или уязвимостей					
Отклонение индекса Кейтца (К7)	Высокий	Средний	Средний	Средний	Средний

Источник: составлена авторами.

(ROA) и проблеме обеспеченности собственными оборотными средствами. Проблема низкого значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами характерна для предприятий, находящихся в кризисной ситуации, в том случае, когда они начинают формировать оборотные средства из заемных источников. Напротив, эффективное использование оборотных средств не только ведет к общему уменьшению размера потребности в займах для выполнения произ-

водственной программы, но и способствует укреплению финансового состояния предприятия [1].

Такая последовательность действий обусловлена необходимостью восстановления общей рентабельности строительной компании путем нормализации ключевых коэффициентов, отвечающих за ее способность продолжать работу в будущих периодах. Низкий приоритет рентабельности собственного капитала (ROE) обусловлен необходимостью

избежания когнитивной ошибки, которую могло бы допустить руководство предприятия, стараясь сильно повысить значения ROE. Это связано с тем, что при расчете ROE отдельно не учитывается количество привлеченных заемных средств, которое косвенно влияет на полученную чистую прибыль [3]. Соответственно, чем больше займов получит предприятие для осуществления своей операционной деятельности, тем выше будет данный коэффициент. В свою очередь, большое количество займов зачастую является негативной тенденцией для компании первого типа и может привести к ее банкротству. Максимальным порогом ROE для компаний первого типа будет являться 50%, если коэффициент выше, то он тоже будет являться риском и баллы за него начисляться не должны.

Процедура формулирования направлений сценарных планов для компаний второго типа в целом схожа с подобной для компаний первого типа, за исключением того момента, что для них также высокий приоритет будет иметь рентабельность активов. Восстановление нормального значения ROA поможет сократить издержки и повысить эффективность использования всего принадлежащего им имущества [3].

Компании третьего типа, являясь относительно устойчивыми, должны также в первую очередь нивелировать риски недостаточности нормы чистой прибыли, низкой рентабельности активов и обеспеченности собственными оборотными средствами. Отсутствие данных рисков будет говорить о положительной тенденции развития и стремлении к расширенному воспроизводству. Во вторую очередь плановая система таких компаний должна способствовать устранению рисков среднесрочной и долгосрочной платежеспособности, сохраняя положительными нормы коэффициента автономии и долгосрочного покрытия инвестиций. Это необходимо для получения кредитных средств, которые требуются для наращивания производственных мощностей, однако стоит соблюдать нормы кредитной нагрузки в умеренных границах и калибровать рентабельность собственного капитала в средних значениях.

Застройщики, отнесенные к четвертому типу, схожи по приоритетам системы планирования с компаниями третьего типа, но должны уделять большее внимание коэффициенту ROE, поскольку их отношение к категории экономически устойчивых компаний дает им возможность чаще использовать заемные средства для реализации плановых проектов. Данный коэффициент является важным показателем, отражающим умение руководства компании рационально распоряжаться собственным имуществом. При этом для привлечения качественных долгосрочных источников финансирования основных средств предприятию необходимо сохранять высокую долю собственного капитала по отношению к привлеченным активам [2]. Осуществить это будет затруднительно при негативных значениях его рентабельности.

Строительные компании пятого типа должны также рассматривать в качестве приоритета сохранение нормального значения коэффициента автономии и иметь в своем распоряжении достаточный собственный капитал.

Применим разработанную методику для анализа популярных краснодарских строительных компаний «Девелопмент-Юг», «ЮгСтройИмпериал» и «ССК», выявим для них основные направления построения сценариев и сценарных планов.

Рассчитаем показатели шести финансовых коэффициентов, опираясь на бухгалтерскую отчетность компаний, а также индекс Кейтца на основании информации, приведенной на интернет-ресурсах застройщиков и сайте «Росстата», отобразим расчет в табл. 4.

Далее проведем оценку типов эффективности систем планирования строительных компаний по шкале, приведенной в табл. 1, и определим тип эффективности системы планирования согласно табл. 2. Данные оценки компании «Девелопмент-Юг» приведены в табл. 5.

Таким образом, компания «Девелопмент-Юг» в 2017 г. соответствовала 4 типу эффективности системы планирования ($Z = 5,25$) и являлась экономически устойчивой. В 2017 г. у компании наблюдался риск необеспечен-

Таблица 4

Расчет финансовых показателей краснодарских застройщиков
в концепции методики за два года

Финансовый показатель	Строительная компания					
	Девелопмент-Юг		ЮгСтройИмперил		ССК	
	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	- 1,4	- 1,3	- 0,7	- 1,4	0,2	0,1
Коэффициент покрытия инвестиций	0,4	0,4	0,2	0,2	0,3	0,1
Норма чистой прибыли, %	5,3	181,7	59	- 11,8	12,6	3,7
Рентабельность активов, %	0,3	4,1	0,4	- 3	0,7	0,3
Рентабельность собственного капитала, %	1	11	2	- 0,3	4	4
Индекс Кейтца	4,47	5,89	3,40	4,48	4,03	5,30

Источник: составлена авторами.

Таблица 5

Оценка типа эффективности системы планирования «Девелопмент-Юг»

Показатель	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	Z
Балл за 2017 г.	0,75	0	0,75	1	1	0,75	1	5,25
Балл за 2018 г.	0,75	0	0,75	0,50	0,25	0,25	1	3,5

Источник: составлена авторами.

ности собственными оборотными средствами ($K_2 = 0$) и несколько уязвимостей, среди которых недостаточность коэффициента автономии ($K_1 = 0,75$), недостаточность коэффициента покрытия инвестиций ($K_3 = 0,75$) и

недостаточность рентабельности собственного капитала ($K_6 = 0,75$).

Наряду с этим, чистая прибыль компании в 2017 г. составила 317,8 млн р., что подтверждает ее устойчивый статус, присущий компаниям четвертого типа.

Рассматривая оценку 2018 г., можно отметить, что тип компании снизился до третьего, соответствующего параметрам относительной экономической устойчивости. При этом чистая прибыль также снизилась до 25,3 млн р., что на 92,01% меньше прибыли прошлого года. При этом сумма баллов (Z) снизилась на 1,75 пункта, что при сохранении риска необеспеченности собственными оборотными средствами ($K_2 = 0$) вызвало усугубление такой уязвимости, как недостаточность собственного капитала ($K_6 = 0,25$), до критических значений. Кроме того, по итогам 2018 г. возникли две новые уязвимости, это недостаточность нормы чистой прибыли ($K_4 = 0,50$) и снижение рентабельности активов до опасных значений ($K_5 = 0,25$).

Таким образом, после анализа финансовой деятельности ООО «Девелопмент-Юг» за 2018 г., был выявлен 1 риск и 3 уязвимости системы планирования. Присвоим им прио-

ритеты устранения в сценарных планах в соответствии с табл. 3.

Риск необеспеченности собственными оборотными средствами, получит высокий приоритет необходимости устранения, две уязвимости в виде недостаточности нормы чистой прибыли и низкой рентабельности активов также получат высокий приоритет. Уязвимость рентабельности собственного капитала получит низкий приоритет.

Стоит помнить, что риски являются более высокоранговыми угрозами, чем уязвимости, поэтому при разработке сценарных планов необходимо устранять их в первую очередь.

Направления для построения сценарного плана стратегического уровня компании «Девелопмент-Юг», предполагающие устранение выявленных рисков и уязвимостей системы планирования в рамках «базового сценария», отображены в табл. 6. Поскольку методика интеграции метода сценарного планирования на первом этапе фактически про-

Таблица 6

Направления сценарного плана в ООО «Девелопмент-Юг» для минимализации выявленных угроз

Риск или уязвимость	Приоритет	Текущий показатель коэффициента (2018 г.)	Условный целевой результат	Условный плановый результат 1 года	Условный плановый результат 2 года	Условный плановый результат 3 года
Риск необеспеченности собственными оборотными средствами	Высокий	- 1,4	0,1	Выше текущего	Выше 0	0,1
Уязвимость, вызванная низкой нормой прибыли	Высокий	5,3%	10%	6-7%	7-9%	10%
Уязвимость, вызванная низкой рентабельностью активов	Высокий	0,3%	3%	1%	2%	3%
Уязвимость, вызванная низкой рентабельностью собственного капитала	Низкий	1%	5%	2%	3-4%	5%

Источник: составлена авторами.

водит диагностику финансового состояния компании и выявляет риски его экономической устойчивости (используя шкалу оценки эффективности системы планирования и градацию типов), а на втором определяет приоритетность направлений для построения сценариев и сценарных планов, руководство компании должно самостоятельно выбирать инструменты для дальнейшего осуществления сценарного планирования и целевого прогнозирования.

Такая форма отображения результатов использования разработанного методического подхода рекомендуется при его практическом применении субъектами планирования компаний-застройщиков. Так, необходимо ранжировать риски выше уязвимостей и учитывать приоритетность их устранения, затем необходимо обозначить показание текущего коэффициента, отклонение по которому вызвало угрозу и определить его желаемое целевое состояние к концу исполнения планов. За целевое состояние в зависимости от текущих результатов компании можно принимать нормативные значения от 0,50 балла, обозначенные шкалой в табл. 1.

Поскольку сценарные планы должны разрабатываться в 1-м горизонте прогнози-

рования (до 3 лет), субъект планирования при установленной точке переоценки эффективности их исполнения (рекомендуется после сдачи годовой бухгалтерской отчетности) сможет два раза провести контрольные расчеты, совпадение или несовпадение результатов которых с плановыми целями будет определять необходимость коррекции сценарных планов. Для наглядности точки переоценки для компании «Девелопмент-Юг» графически интерпретированы на рис. 1.

Таким образом, на примере компании «Девелопмент-Юг» была показана практическая составляющая методического подхода к интеграции метода сценарного планирования в систему планирования российских застройщиков.

Используя данный подход, можно проанализировать еще две компании выборки и сопоставить результаты методической оценки с их фактической прибылью. Расчет коэффициентов для компании «ЮгСтройИмпериял» представлен в табл. 7.

В 2017 г. компания имела 4 риска (K_2, K_4, K_5, K_6) и 2 уязвимости (K_1, K_3) системы планирования и соответствовала 2-му типу ($Z = 2,50$), что говорило о ее относительной экономической неустойчивости. Чистая при-



Рис. 1. Направления сценарного плана ООО «Девелопмент-Юг» (составлен авторами)

Оценка типа эффективности системы планирования «ЮгСтройИмпериял»

Показатель	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	Z
Балл за 2017 г.	0,25	0	0,25	0	0	0	1	2,50
Балл за 2018 г.	0,25	0	0,25	1	0,50	0,25	1	3,75

Источник: составлена авторами.

быль (убыток) компании в 2017 г. составила –13,94 млн руб, это подтверждает верность методической характеристики.

Но уже в 2018 г. компания «ЮгСтройИмпериял» стала соответствовать 3 типу ($Z = 3,75$) эффективности системы планирования, повысив свою оценку на 1,25 балла по сравнению с прошлым годом. Чистая прибыль при этом составила 26,964 млн р. Был полностью ликвидирован риск низкой нормы чистой прибыли ($K_4 = 1$), риски низкой рентабельности активов ($K_5 = 0,50$) и низкой рентабельности собственного капитала ($K_6 = 0,25$) перешли в разряд уязвимостей. Таким образом, на начало 2019 г. компания имела 1 риск и 4 уязвимости системы планирования.

Таким образом, используя табл. 3, установим приоритет их устранения при формировании сценарных планов. Наиболее высокий приоритет получит риск необеспеченности собственным оборотным капиталом, затем последует уязвимость, вызванная низкой рентабельностью активов, средние приоритеты будут присвоены уязвимостям смежных коэффициентов автономии и покрытия инвестиций, низкий приоритет получит уязвимость, вызванная низкой рентабельностью собственного капитала.

Перейдем к рассмотрению итогов оценки компании «ССК» приведенных в табл. 8.

В 2017 г. застройщик не имел рисков системы планирования имея только 5 уязвимостей (K_1, K_3, K_4, K_5, K_6), и относился к третьему относительно устойчивому типу ($Z = 3,75$) при полученной чистой прибыли в 17,428 млн р.

В 2018 г. тип компании остался прежним, однако, сумма баллов выросла на 0,75 ($Z = 4,5$), что говорит о тенденции расширенного воспроизводства бизнеса и плавном следовании курсу повышения уровня экономической устойчивости. Чистая прибыль составила 46,025 млн р.

За диагностируемый период было уменьшено влияние уязвимости низкого коэффициента покрытия инвестиций ($K_3 = 0,25$ в 2017 г., при $K_3 = 0,50$ в 2018 г.) и нормы чистой прибыли ($K_4 = 0,25$ в 2017 г., при $K_4 = 0,75$ в 2018 г.), при сохранении остальных уязвимостей системы планирования на тех же значениях.

В рамках использования сценаротехники планы компании должны учитывать следующий порядок исправления уязвимостей:

- меры по повышению нормы чистой прибыли и рентабельности активов будут иметь высокий приоритет;
- меры по повышению уровня собственной автономии и возможности покрытия инвестиций средний приоритет;

Таблица 8

Оценка типа эффективности системы планирования «ССК»

Показатель	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	K_7	Z
Балл за 2017 г.	0,25	1	0,25	0,25	0,75	0,25	1	3,75
Балл за 2018 г.	0,25	1	0,50	0,75	0,75	0,25	1	4,5

Источник: составлена авторами.

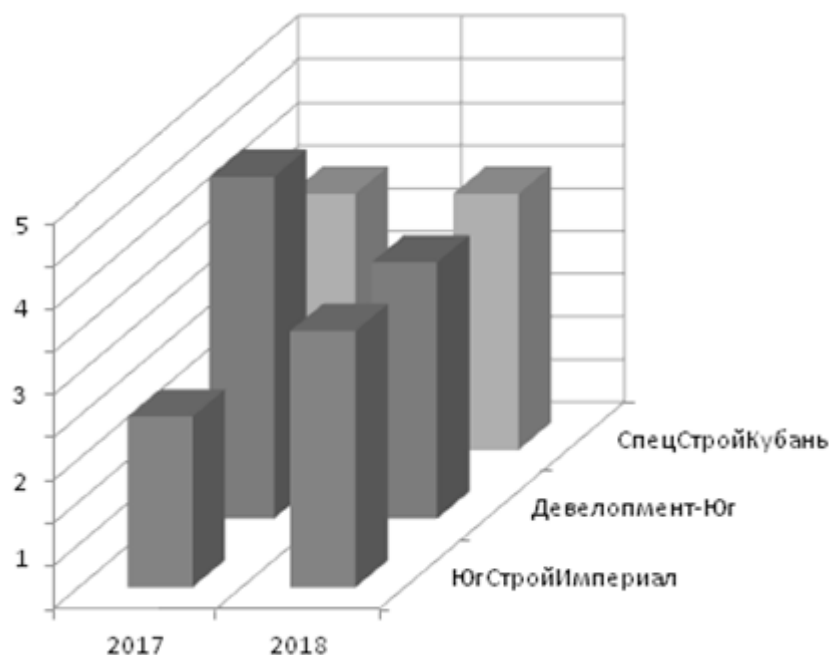


Рис. 3 Типы эффективности систем планирования краснодарских застройщиков 2017–2018 гг. (составлен авторами).

– низкий приоритет должен быть присвоен мерам повышения рентабельности собственного капитала.

Итоги присвоения типов эффективности системы планирования за 2017 и 2018 г. сформированы в статистику и графически отображены на рис. 3.

Таким образом, исходя из проведенной оценки, можно сделать вывод, что за период 2018 и начала 2019 г. три анализируемых компании-застройщика принадлежали к третьему типу и являлись относительно экономически устойчивыми в соответствии с предлагаемой методикой.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод, что практическое использование методики интеграции метода сценарного планирования на основе квазиклассического приближения позволило выявить основные направления разработки сценарных планов для краснодарских строительных компаний в концепции повышения их уровня экономической устойчивости. Предложенный методический подход, опираясь на финансовые показатели предприятий, позволяет создавать направления для формулирования сценариев и построения сценарных планов, интерпретируя их в коли-

чественном выражении. Этот аспект может оказать влияние на понимание возможности эффективного комбинирования качественных и количественных данных при осуществлении сценарирования и послужить материалом для дальнейших исследований в области управления неопределенностью будущего.

Библиографический список

1. *Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г.* Мониторинг и анализ оборотных средств на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих предприятий // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №5 (051). С. 9–22.
2. *Емельянова Е.Ю., Сидорова А.В.* Расчет и оценка показателей финансовой устойчивости // Вестник науки и образования. 2018. №5 (41). С. 50–52.
3. *Когденко В.Г.* Методика комплексного анализа показателей рентабельности по данным консолидированной отчетности // Экономический анализ: теория и практика. 2013. №24 (327). С. 10–17.
4. Минстрой России. Мониторинг объемов жилищного строительства. URL: <https://www.minstroyrf.ru/trades/zhilishnaya-politika/8/>

5. Плевакова М.В., Лунев В.Д. Возможности использования сценарного планирования при распределении ресурсов на производственном предприятии (зарубежный опыт) // Экономика: теория и практика. 2020. № 1 (57). С. 64–70.
6. Прошунина Э. С. Финансовая устойчивость предприятия // Вестник Академии знаний. 2014. №1 (8). С. 42–46.
7. Чистякова К.Ю. Основные участники строительного производства // Символ науки. 2018. №4. С. 31–34
8. Ютанов Н.Ю., Переслегин С.Б. Неизбежное будущее в сценарном планировании // Инновации. 2008. № 2. С. 43–47.
9. Grace Quiceno, Claudia Alvarez. Scenario analysis for strategy design: A case study of the Colombian electricity industry // Energy Strategy Reviews. 2019. № 23. P. 57–68.
10. Giampiero Favato, Riccardo Vecchiato. Embedding real options in scenario planning: A new methodological approach // Technological Forecasting and Social Change. 2017. № 124. P. 135–149.
11. Herman Kahn. On Thermonuclear War. Princeton University Press, 1960.
12. Shell scenarios. URL: <https://www.shell.com/energy-and-innovation/the-energy-future/scenarios.html>

ПРОЦЕДУРЫ ЦЕНОЛОГИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

*Н.Г. КОРОСТИЕВА, соискатель
кафедры инновационного менеджмента
и предпринимательства,
Ростовский государственный
экономический университет
e-mail: nata_korostieva6@mail.ru*

*А.Н. КУЗЬМИНОВ, доктор экономических
наук, профессор, профессор кафедры
инновационного менеджмента
и предпринимательства,
Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)
e-mail: mr.azs@mail.ru*

*В.М. ДЖУХА, доктор экономических
наук, профессор, заведующий кафедрой
инновационного менеджмента
и предпринимательства
Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)
e-mail: dvm58@yandex.ru*

Аннотация

В рамках антикризисного управления предлагается перманентная модель ценологического моделирования, обусловленная необходимостью установления превентивных целей для принятия решений, основанных на результатах некоторого объективного анализа ключевых параметров, а также способная к ретроспективному и перспективному анализу, которые дают возможность получать оценки возможных кризисных состояний экономической системы.

Ключевые слова: антикризисное управление, ценологическое сценарное моделирование, критическая инфраструктура.

Обеспечение устойчивости организации к возмущениям является жизненно важной стратегией в современных условиях роста рыночной неопределенности. Новые модели принятия управленческих решений необходимы для обеспечения рациональной поддержки выбора, сделанного менеджерами в кризисных ситуациях, которые могут возникнуть в результате негативных проявлений внутренней и внешней среды. На сегодняшний

день большинство методов, предложенных в литературе, фокусируются на нарушениях в сфере накопления и использования финансов; тем не менее остается значительный пробел в исследованиях по превентивному предотвращению кризисов в области рационального перераспределения ресурсов, в том числе физических. В данной статье предлагается модель оптимизации распределения любых ограниченных ресурсов в рамках коммерческого предприятия или организации, которая в качестве базовой методологии использует закономерности ценологического анализа, представляющего собой одну из форм системной оценки.

1. Основные определения

Потребность в разработке простых алгоритмов выявления «кризисоподобных» событий представляет собой очень актуальную задачу, которая нашла свое отражение во многих сферах деятельности человека. Общим ограничением являются два фактора: доступная информация и время, необходимое для принятия решения о преодолении симптомов надвигающейся кризисной ситуации [13]. Современные информационные технологии позволяют формировать имитационные моде-

ли, которые опираются на результаты ретроспективного анализа явлений, сопровождающих деятельность организации и, используя специальный математический аппарат, предлагать некоторое оптимальное (субоптимальное) решение для управления обратной связью в реальной системе. В данном исследовании мы говорим об универсальной модели, которая опирается на ряд базовых представлений о кризисе и рассматривает ресурсы организации как некоторый ограниченный параметр вне природы его возникновения.

Понятие антикризисного управления зависит от события, известного как кризис. Данные термины не стандартизированы в практике управления, но соответствуют их использованию в специализированной литературе. В данной статье они определяются следующим образом.

Кризис – это разрушительное событие, которое трудно предсказать. Если он неправильно диагностирован или оставлен без контроля, он приведет к каскадному эффекту, ведущему к гибели организации или существенной потере ресурсов. Кризисы могут происходить естественным путем или быть спровоцированными, усугубляться некачественным управлением. Кризисы требуют быстрых действий, чтобы смягчить их разрушительные последствия.

Антикризисное управление – это набор прямых действий, предпринимаемых для подготовки и реагирования с целью предотвратить или смягчить кризисное событие. Эти действия включают процедуры вмешательства на различных стадиях кризиса, в том числе до его начала, и используют возможности разрушить каскадный эффект.

Кризисы подразделяются на три категории. Самые ранние работы считают естественными или искусственными случайные бедствия, такие как пожары, землетрясения и крупные дорожно-транспортные происшествия [17]. Вторая категория – это искусственный инцидент, спровоцированный целенаправленными действиями различных агентов и институтов [1]. Наконец, третий – экономическая катастрофа, обусловлен потерей капитала или общественного доверия к организации.

Мы исходим из позиции, что все кризисы имеют схожие свойства. Наиболее заметной характеристикой кризиса является быстрое расширение масштабов проблемы и дальнейшая утрата способности управления им [4]. Это отражает разрушительный и каскадный характер кризиса. Второй наиболее характерной чертой является важнейшее значение информации для противодействия эскалации таким событиям: кризис трудно предсказать, но быстрые и осознанные действия могут значительно снизить его последствия [5]. Кроме того, в условиях экономической организации кризисы обусловлены в первую очередь проблемами использования ограниченных ресурсов, некоторые из которых формируют так называемую критическую инфраструктуру бизнеса, и их диагностика должна быть приоритетной.

Критическая инфраструктура (КИ) в данном исследовании означает актив, систему или ее часть, которые необходимы для поддержания жизненно важных функций организации, разрушение которых может оказать значительное влияние на результативность выполнения этих функций. Важным фактором управления рисками и защиты критически важной инфраструктуры является постоянная диагностика ее устойчивости [8].

В критической инфраструктурной системе устойчивость понимается как ситуация, которая снижает ее уязвимость, сводит к минимуму последствия любого воздействия, ускоряет реагирование и восстановление и облегчает адаптацию к конкретному негативному событию [11]. Цикл устойчивости в критически важной инфраструктурной системе обеспечивает циклическое восстановление и постоянное усиление устойчивости критического элемента инфраструктуры посредством предотвращения, поглощения, восстановления и адаптации. В связи с этим управление устойчивостью КИ является важным фактором антикризисного управления [10] (рис. 1).

Ориентиром для качественного и эффективного управления устойчивостью является способность оценить его с целью выявления слабых сторон. Устойчивость системы критически важной инфраструктуры должна

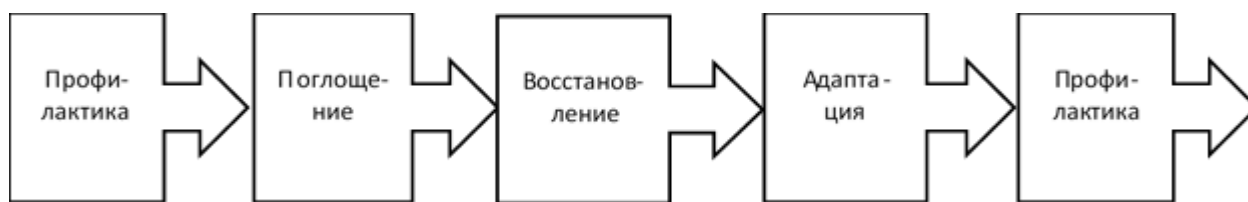


Рис. 1. Цикл устойчивости в критически важной инфраструктурной системе согласно ISO 3100, 2018

оцениваться на двух уровнях. Первый уровень состоит из критических элементов инфраструктуры, где оценивается «техническая устойчивость» [14]. Второй уровень состоит из критических объектов инфраструктуры, где оценивается «организационная устойчивость» [3]. В данной модели предполагается оценка технической устойчивости, которая является основой для точечного эффективного воздействия на второй уровень – организационный.

2. Особенности моделирования технической устойчивости

Для оценки технической устойчивости предлагается использовать ценологический анализ, технология которого подробно раскрыта авторами в предыдущих работах [6–7]. В них предложено многопараметрическое обобщение так называемого ценологического подхода в качестве альтернативы классических бухгалтерских и эконометрических решений. Показано, что ценологический анализ обеспечивает оценку системной устойчивости всей совокупности затрат ресурсов предприятия, определение аномальных значений и их размерности, прогноз некоторой идеальной формы распределения затрат, нормирование отдельных кластеров по принципу динамической близости значений затрат.

Наше исследование основано на предположении, что распределение и перемещение ресурсов имеет решающее значение в антикризисном управлении. Что касается инструментов для антикризисного управления, использование систем поддержки принятия решений в последнее время значительно расширилось, это позволило сформировать общепризнанный набор ключевых компонентов управления:

- 1) модели поиска, анализа, обновления, редактирования и прогнозирования данных;
- 2) индексы риска и карты на основе прошлых инцидентов;
- 3) кризис-модели;
- 4) интерактивные имитационные программы.

С точки зрения моделирования и имитации были предложены различные модели антикризисного управления, использующие агентные или индексные подходы для определения ключевых параметров оценки.

Многоагентная модель организации включает три уровня абстракции: уровень обслуживания, уровень координации и уровень организации. Она предполагает рассмотрение сценариев с учетом нарастающего увеличения нагрузки на агентов с оценкой на отказ. П. Дье [4] предлагает модульную структуру с основным упором на планирование и системы поддержки принятия решений для моделирования и симуляции реалистичных кризисных сценариев.

Ценологическое моделирование описывает парадигму, в которой система моделирования и реальная физическая система тесно связаны друг с другом. Система симуляции функционирует постоянно и пытается оптимизировать физическую систему на основе общих системных ограничений и зависимостей, поскольку ценологическая оценка описывает только текущее состояние с учетом прогноза развития событий [6].

Ценологическое моделирование добавляет цикл обратной связи к традиционному моделированию, позволяя прогнозировать критические события заранее и предотвращать их. Текущие исследования в ценологическом моделировании фокусируются больше на регламентированных областях, таких как про-

изводство, финансы или энергетика [7]. Хотя природа кризисов обычно препятствует прогнозированию, многие из его усиливающих факторов, например нехватка ресурсов, часто могут быть диагностированы на ранней стадии.

Область агентного моделирования становится следующим шагом имитации и позволяет точно воздействовать на объекты (агенты), выявленные при ценологическом оценивании.

В управленческом плане такая прикладная система, основанная на использовании данных, – это новая парадигма, в которой вычислительные и инструментальные аспекты приложения динамически интегрируются в контур управления с обратной связью, где данные оценки могут быть динамически включены в приложения исполнительной модели, в том числе технологии IoT.

Компоненты и взаимодействие непрерывного антикризисного управления представлены на рис. 2. Основное в представленной модели – реальная система, включающая в себя соответствующие физические и виртуальные объекты, представляющие управленческий интерес для исполнителей, которые осуществляют мониторинг, опираясь на возможность ценологического предвидения. Остальные элементы модели применяются для повышения точности оценки и прогноза системы в целом [18].

Предлагаемый алгоритм непрерывного ценологического антикризисного управления предусматривает также необходимость последующих действий, качество которых обусловлено организационной эффективностью, рассматриваемой в парадигме организационной устойчивости.

2. Управление организационной устойчивостью

Организационная устойчивость должна рассматриваться как объект управления для всех критических элементов инфраструктуры, которыми управляет организация. Этот тип устойчивости должен формироваться, оцениваться и укрепляться руководством организации на этапе профилактики.

В настоящее время доступно несколько специализированных публикаций, касающихся оценки устойчивости в критической инфраструктурной системе [11–12], но данные методы фокусируются на оценке технической устойчивости элементов, игнорируя организационную устойчивость вообще. Другая группа подходов посвящена параметрической оценке организационной устойчивости, но только качественно, что не позволяет количественно оценить характер влияния отдельных факторов организационной устойчивости [19]. Предлагаемый ценологический концепт позволяет объединить данные подходы за счет инструментальной взаимосвязи всех этапов управления устойчивостью.

Отправной точкой для ценологической оценки организационной устойчивости в критически важной инфраструктурной системе является выбор факторов, определяющих этот тип устойчивости. Важно отметить, что эти факторы должны быть определены в контексте цели, которой будут служить результаты оценки организационной устойчивости, т.е. для способности изменений в рамках целевых векторов, определенных в результате ценологического анализа [18]. С этой целью указанные факторы должны быть разделены в рамках трех основных составляющих, включая менеджмент, процессы и ресурсы.

Антикризисное управление означает координацию деятельности руководства и организацию управления с учетом рисков [16]. Что касается вопроса организационной устойчивости, их уровень будет определяться четырьмя факторами, а именно: качеством антикризисного управления, характером применяемых методов оценки, качеством внедренных стандартов и уровнем спецификации сценариев, которые являются ключевыми отправными точками для управления.

Для формирования шкалы оценки эффективности системы управления КИ целесообразно определить значения параметров, например, в диапазоне от 1 до 100 баллов (значение 1 представляет минимальный уровень положительного воздействия параметра на создание устойчивости и значение 100 представляет максимальное положительное

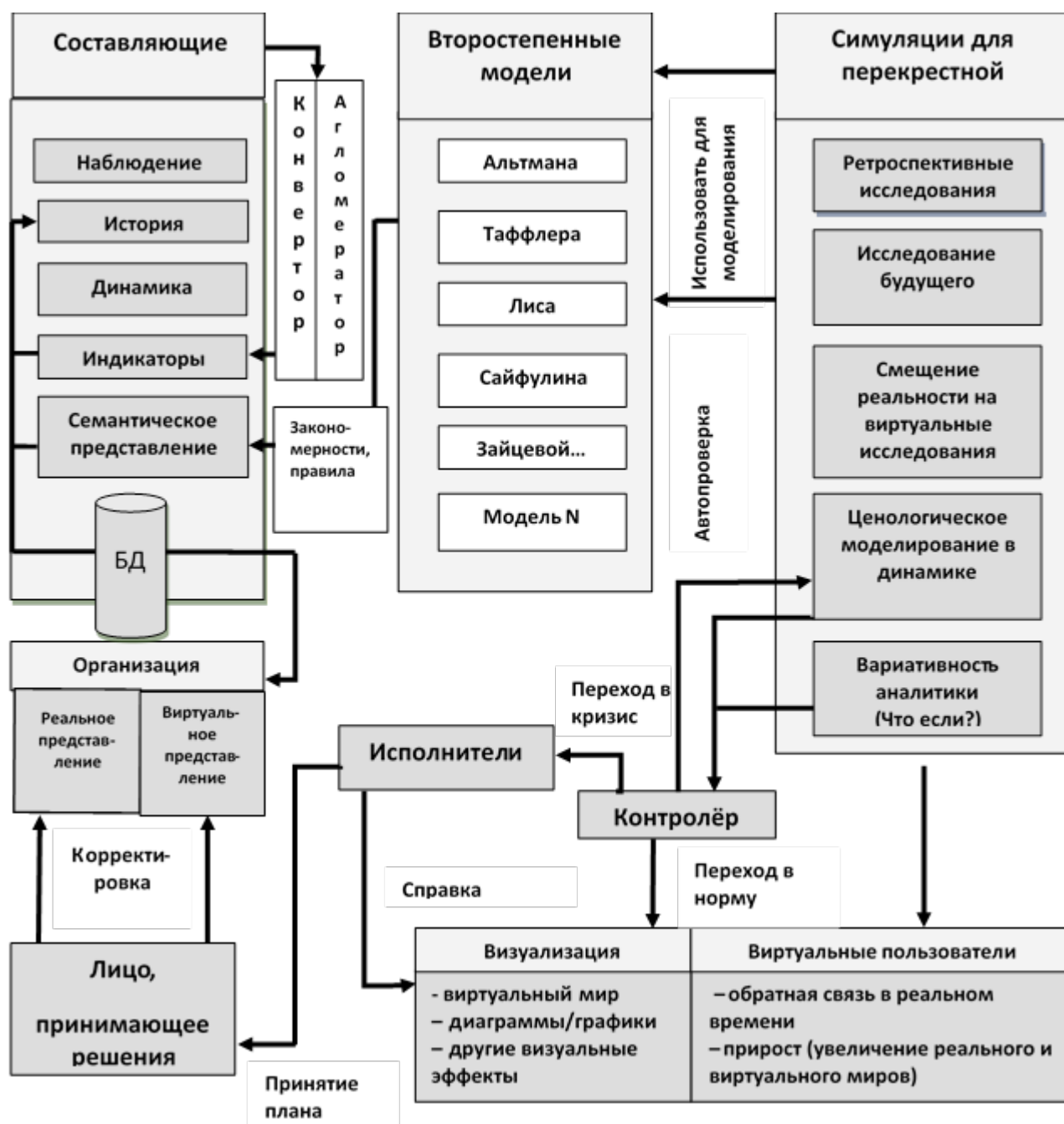


Рис. 2. Модель непрерывного ценологического антикризисного управления на примере управления финансовыми ресурсами (составлен авторами)

влияние), которые могут быть объединены в пять групп (оценка основана на принципе линейного вознесения, где разница между категориями прямо пропорциональна). Пример такой оценки представлен в таблице 1, составленной авторами на основе [5, 9, 14].

Как следующий шаг в выявлении факторов, определяющих организационную устой-

чивость, предлагается установление весовых коэффициентов, учитывающих их различные уровни значимости. Для установления весовых коэффициентов в специализированной литературе предлагается использовать следующие методы, указанные в табл. 2 (составлена авторами на основе [1–3, 9]).

Границы фактора «Уровень управления рисками»

Описание фактора	Параметры оценки и диапазон
Скоординированность деятельности по управлению и мониторингу организации в отношении риска	81–100: в организации действует система управления рисками; она регулярно оптимизируется и включена в стратегии; используется превентивное сценарное моделирование
	61–80: в организации действует система управления рисками; она регулярно оптимизируется, но не включена в стратегии; используется превентивное сценарное моделирование
	41–60: в организации действует система управления рисками; она не регулярно оптимизируется; используется периодическое сценарное моделирование
	21–40: риски в организации отслеживаются, но система управления рисками отсутствует
	1–20: риски не оцениваются в организации

Таблица 2

Группировка методов факторного анализа рисков

Групповой признак	Наименование метода
Простые	Точечного распределения Взвешенного ранжирования Базового варианта Треугольник фуллера
Сложные	Процесс аналитической иерархии – АИП Процесс аналитической сети – АИП
Комбинированные	Основанный на количественном определении функций полезности или их комбинациях
Кибернетические	Нечеткой логики Когнитивного анализа Ценологического анализа

Таким образом, появляется возможность оценивать существующую в организации систему антикризисного управления в контексте модифицированной организационной устойчивости (табл. 3).

Определение весовых коэффициентов и последующая их стандартизация проводилась в рамках экспертной оценки ожидаемых будущих пользователей метода (т.е. упомянутых объектов) с использованием метода процесса аналитической иерархии, который основан на парном сравнении вариантов, поддерживающих оценку критериальных иерархий [15]. Этот метод позволяет устанавливать

реалистичные оценки веса и повышает объективность принятия решений.

В результате была проведена оценка близких по характеристикам предприятий СА «Рассвет» и СПК (СА) «Русь», а также предприятия ООО «РХ «Социалистический путь», которые по обобщающим показателям классического балльного подхода оцениваются по параметру «устойчивость» не ниже среднего уровня (табл. 4).

Из табл. 4 видно, что несмотря на первоначальную положительную оценку классических показателей оценки устойчивости, ценологический подход дает возможность определить устойчивость с учетом стандар-

Таблица 3

Стандартизированные веса процессов и факторов, определяющих модифицированную организационную устойчивость

Веса процессов организационной устойчивости	Веса факторов организационной устойчивости
Управление рисками (0,4)	Уровень управления рисками (0,4)
	Применяемые методы оценки уровня риска (0,2)
	Уровень внедренных стандартов безопасности (0,1)
	Уровень уточнения сценариев разрушительных событий (0,3)
Организационные инновационные процессы (0,3)	Гибкость организационной структуры (0,1)
	Уровень внедренных систем управления (0,1)
	Методы управления организационным процессом (0,1)
	Уровень инноваций в процессах управления (0,1)
	Объем внедренных технологических инноваций (0,2)
	Уровень инноваций в мерах безопасности (0,2)
	Уровень вовлеченности организации в науку и исследования (0,1)
Уровень инвестиций организации в конкретные инновации (0,1)	
Образовательные и развивающие процессы (0,3)	Уровень образования, предоставляемый или поддерживаемый работниками организации (0,4)
	Уровень подготовки сотрудников и поддержания практических навыков (0,4)
	Метод оценки эффективности обучения сотрудников (0,2)
Процессы перераспределения ресурсов (0,4)	Уровень структурной сбалансированности затрат (0,4)
	Уровень когерентности значений (0,4)
	Характеристический показатель ценологического распределения (значение – от 0 до 2) (0,2)

Таблица 4

Сводная таблица расчетных значений устойчивости организаций (составлена авторами)

Наименование организации	Обобщающий показатель оценки финансовой устойчивости (классический подход)	Управление рисками (0,2)	Организационные инновационные процессы (0,3)	Образовательные и развивающие процессы (0,1)	Процессы перераспределения ресурсов (0,4)	Сумма значений 1 (3+4+5+6)	Параметр оценки 1–100	Вывод
СПК «(СА) «Русь»	70 (хор.)	4	3	4	26	37	21–40	Не устойчивое
ООО «РХ «Социалистический путь»	40 (сред.)	6	12	10	15	43	41–60	Нормальное
СА «Рассвет»	56 (хор.)	2	3	8	26	39	21–40	Не устойчивое

тизированных процессов и факторов в реальных условиях. Результаты измерения степени устойчивости способствуют выявлению проблем у благополучных на первый взгляд предприятий.

Таким образом, в рамках принятия управленческих решений сформирован инструмент оперативной оценки устойчивости предприятия (организации), который позволяет прогнозировать сценарии развития ситуации, опираясь на достоверные ценологические закономерности в оперативном режиме.

Преимущество предлагаемого метода заключается в поддержке преференциального анализа, что позволяет заинтересованным сторонам проводить объективную оценку устойчивости, выстраивать эффективную стратегию использования ресурсов. Спецификация весовых коэффициентов позволяет прозрачно аккумулировать и верифицировать субъективность принимаемых решений за счет использования граничных значений ценологических закономерностей.

Библиографический список

1. *Бойкова А.В.* Прогнозирование возможного банкротства предприятия: подходы и модели // *Экономические и гуманитарные исследования регионов.* 2010. № 4. С. 105–115.
2. *Вайль Р., Апостолакис Е. Г.* Методология определения приоритетов при эксплуатации опасных объектов, исходя из опыта работы // *Надежность прогнозирования и системная устойчивость.* 2001. № 74 (1). С. 23–42.
3. *Денер Д.* Организационная устойчивость: краткое изложение научных данных, бизнес идей и нового мышления. Британский институт стандартов и Университет Крэнфилда, 2017.
4. *Дье П., Дензер Р., Полесе М., Хейккиля А.М., Хавлик Д., Сууттер Ю., Хелл Т., Шлобинский С., Цуккаро Г., Энгельбах В.* Структура интегрированного моделирования управления кризисными ситуациями // *Материалы 20-го Международного конгресса по моделированию и имитационному моделированию (МОДСИМ 2013): пер. с англ.* Аделаида, 2013. С. 1–6.
5. *Дюжилова О.М.* Антикризисное управление предприятием: теория и методология. Тверь, 2007.
6. *Кузьминов А.Н., Терновский О.А., Коростиева Н.Г.* Модальная аргументация обоснованности применения понятия экономического ценоза // *Вестник Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). Серия Социальные и экономические науки.* 2018. № 5. С. 21–31.
7. *Кузьминов А.Н., Коростиева Н.Г., Джуха В.М., Терновский О.А.* Устойчивость экономических ценозов: методология и результаты исследования // *Современные проблемы управления бизнесом и финансами в Восточной Европе.* Мальта, 2018. Т. 100. Гл. 7.
8. *Лабека Л., Хернантес Ж., Сарриегу А.* Основы повышения устойчивости критически важных инфраструктур // *Международный журнал устойчивость к возмущениям в антропогенной среде.* 2015. Т. 6, № 4.
9. *Мартинес-Мояно И., Конрад С., Рич Э., Андерсен Д.* Моделирование возникновения вероятности внутренних угроз // *Материалы зимней конференции по моделированию (ВСК'06).* 2006.
10. *Международный стандарт ИСО 31000:2018(Е).* Управление рисками – руководство: Женева, 2019.
11. *Нан С., Сансавини Г.* Количественный метод оценки устойчивости взаимозависимых инфраструктур // *Надежность прогнозирования и системная устойчивость.* 2017. №157.
12. *Национальный Консультативный Совет по инфраструктуре.* Устойчивость критической инфраструктуры: заключительный доклад и рекомендации. Министерство внутренней безопасности США, Вашингтон, 2009.
13. *Овсянников С. О.* Механизм устойчивого развития промышленных предприятий // *Проблемы теории и практики управления.* 2017. № 5. С. 134–141.
14. *Рехак Д., Сеновский П., Сливкова С.* Устойчивость важнейших элементов инфраструктуры и основных факторов систем. Базель, 2018.
15. *Саати Т.Л.* Основы принципы сетевого аналитического процесса – множественные сети с их преимуществами, затратами, воз-

возможностями и рисками // Журнал системной науки и системной инженерии. 2004.13 (3). С. 348–379.

16. Тебекин А.В., Мантусов В.Б. Управление организацией: теоретико-методологические основы, функциональные задачи, технологии, прикладные аспекты применения. М., 2016.

17. Хету С.Н., Тан Г. Общая картина симбиотической поддержки принятия решений: разработка системы моделирования «что-если» для управления кризисными ситуациями // II Междунар. конф. по передовым вычислительным и коммуникационным технологиям

для высокопроизводительных приложений. 2010.

18. Шульгина Л.В., Овсянников С.В. Механизм антикризисного управления на основе современных инструментов менеджмента промышленных предприятий. Воронеж, 2011.

19. Ярин Г.А. Повышение устойчивости экономических систем на основе методологии фанки-менеджмента (на примере промышленных предприятий Уральского региона). Екатеринбург, 2014.

СОЦИАЛЬНО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ: ОПЫТ В ЗАРУБЕЖНЫХ И РОССИЙСКИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ

*М.Л. ГОРБУНОВА, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой мировой экономики и региональных рынков Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
e-mail: gorbunova@iee.unn.ru*

*Я.Д. КУАССИ, аспирант кафедры мировой экономики и региональных рынков, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
e-mail: donayedidia@yahoo.fr*

Аннотация

В данной статье сравнивается социально-инвестиционная деятельность зарубежных и российских энергетических компаний и определяется значение социальной ответственности для создания положительного имиджа компании в глазах населения и местного правительства. Рассматривается объем реализуемых программ. Выявляются приоритеты энергетических компаний при реализации социальных инвестиций.

Ключевые слова: социальная ответственность, нефтегазовые компании, социальные инвестиции, благотворительные нужды, имидж, энергетические компании.

В развитии бизнеса важную роль играют социальные инвестиции. Целесообразность таких инвестиций обусловлена целями компании. Вице-президент Альфа-Банка А. Гафин подсчитал стоимость имиджевого эффекта, полученного от вложений в культуру. «Узнаваемость Альфа-Банка уже достигла 97%. Эксперты оценивают стоимость нашего бренда в 400 млн дол. Я считаю, реклама и наши культурные акции обеспечили такую стоимость в равных долях. Но рекламный бюджет при этом в разы больше того, что мы тратим на культуру, при этом культура явля-

ется приоритетным направлением как имиджевых проектов, так и благотворительных». Поэтому Альфа-Банк готов поддерживать деятелей отечественного искусства и представлять в России достижения западной культуры. В частности, в 2006 г. банк пригласил в Москву такие коллективы, как U-2 и Aerosmith [13–14]. Авторы считают, что при реализации социальных инвестиций инвесторы заинтересованы в гарантированной публичности.

Под социальными инвестициями можно понимать все расходы компании на социальные мероприятия, в том числе расходы на развитие персонала (профессиональную подготовку и переподготовку), защиту здоровья, улучшение окружающей среды, развитие местных сообществ и соблюдение надлежащей деловой практики [1]. В краткосрочной перспективе социальные инвестиции означают огромные дополнительные расходы для бизнеса. Следовательно, это компании с запасом прочности и серьезным конкурентным преимуществом, поэтому могут позволить себе социально ответственное поведение. Социально ответственное поведение в бизнес-среде требует стимулирования, как со стороны государства, так и со стороны гражданского общества [1]. Например, со стороны государства стимулирование может принимать форму налоговых стимулов (западные страны), а в современных российских усло-

виях – форму взаимного финансирования проектов в социальном плане, государственно-частного партнерства. Стимулы гражданского общества, как правило, формируются за счет предпочтений большей части населения: покупки товаров у социально ответственных производителей (по данным опросов развитых стран, от 80 до 90% потребителей выбирают компании, которые инвестируют в крупные проекты) [1].

Наша цель – доказать, что, действуя в рамках социальной инвестиции, энергетические компании стремятся укрепить позиции на рынке и создать благоприятный имидж. Авторская гипотеза: социальная ответственность энергетических компаний – это благотворительная деятельность или компенсация за негативное влияние на природу.

Вклад компании в социально-экономическое развитие региона или страны, в которых она работает, – вопрос уверенности заинтересованных сторон в том, что компания выбирает ответственный подход к вопросам производства. Этот вопрос занимает важное место в повестке дня любой современной нефтегазовой компании. Следовательно, интеграция принципа социальной ответственности в стратегию развития бизнеса становится характерной чертой крупных национальных и международных компаний. «Социальная инвестиция может обеспечить формирование благоприятных условий институциональной среды, вывести национальную экономику на новый уровень деловых отношений, достичь стабильности экономической конъюнктуры» [10]. В общественных условиях, сложившихся на сегодняшний день, социальные инвестиции актуальны для компаний энергетической отрасли, так как многие люди, отстаивающие защиту окружающей среды, предвзято относятся к энергетическим компаниям, обвиняя их в загрязнении природы. Компании вынуждены постоянно учитывать мнение общественности относительно своего участия в решении экологических проблем [7].

Анализ корпоративной социальной ответственности базируется на анализе социальной отчетности западных (Total, ExxonMobil, Royal Dutch Shell, Eni) и российских энерге-

тических компаний («Роснефть», «Газпром нефть», «Татнефть», «Лукойл», «Башнефть», «Новатэк», «Газпром», «Сургутнефтегаз») [8, 10, 13, 14, 17, 18, 1, 2, 4, 5] за 2018 г. и опирается на материалы годовых отчетов Ивуарийской электроэнергетической компании за 2017 г. [17].

Большинство энергетических компаний России осознали ценность реализации социальных программ. Если раньше многие из них не занимались социальной активностью, теперь это является элементом стратегического управления и развития бизнеса. В России нефтегазовыми компаниями тратится от 1 до 4% годовой чистой прибыли на социальные инвестиции, что примерно соответствует уровню крупнейших зарубежных нефтегазовых ТНК (табл. 1) [19].

В России нефтегазовые компании предпочитают осуществлять внешние инвестиции в сферы, которые оказывают непосредственное влияние на жизнь местного сообщества. Так, значительная часть средств направляется на развитие социальной инфраструктуры, образования, спорта, культуры. Анализ политики российских нефтегазовых компаний позволяет сделать следующие выводы: несмотря на то, что результат деятельности нефтегазовых компаний имеет глобальный характер, проекты в рамках социальной инвестиции реализуются ими в региональном масштабе (кроме «Газпрома», потому что последний имеет филиал в каждом регионе России); как правило, в качестве сферы для инвестиций выбирается та, которая позволяет быстро улучшить имидж компании в глазах населения, получить поддержку местных органов власти; как следствие, отсутствуют конкретные инвестиции в экологическую сферу, способные существенно повлиять на благополучие экологии, такие как строительство комплексов, перерабатывающих отходы (табл. 2).

Западные компании уделяют социальной политике, как правило, больше внимания, чем компании развивающихся стран. Деятельность компании Total распространяется на наименее развитые и политически нестабильные страны Африки, Ближнего Востока и АТР. В связи с этим компания

Основные социальные программы крупнейших российских энергетических компаний, 2018 г. [3, 6, 8–9, 12–13]

Компания	Внешняя инвестиция (социальные проекты)	Внутренняя инвестиция	Внешняя инвестиция (экологические проекты)
«Роснефть»	Строительство, спорт инфраструктуры, наука образовани	Обучение персонала в области прав человека	Сохранение биоразнообразия, поддержка локальных экологических инициатив
«Гатнефть»	Здравоохранение, культура, спорт, строительство социальной инфраструктуры	Обучение и развитие персонала	Сохранение биоразнообразия, охрана атмосферы и водных ресурсов
«Лукойл»	Спорт, сохранение культурного и исторического наследия	Обучение и развитие персонала	Сокращение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу
«Новатэк»	Образование, спорт культурное наследие, здравоохранение	Корпоративные награды, представление займов работникам, обучение персонала	Реабилитация разрешенных территорий, меры для обеспечения экологической безопасности
«Газпром»	Поддержка детей, юношества, культура и искусство, международных форумов	Вознаграждение и обучение персонала	Охрана атмосферы и водных ресурсов, сохранение биоразнообразия
«Сургутнефтегаз»	Спонсорская деятельности, поддержка пенсионеров	Обучение и развитие персонала	Охрана атмосферного воздуха, восстановление водных ресурсов

сталкивается с обвинениями в нанесении чрезмерного вреда окружающей среде и жестокой эксплуатации местного населения. ExxonMobil, в отличие от Total и Shell, большую часть социальных расходов осуществляет в стране своего происхождения – США. Преимущественная часть социальных программ, проводимых западными компаниями, реализуется на территории развивающихся стран. Это объясняется, во-первых, эксплуатацией ресурсов этих стран западными энергетическими компаниями. Во-вторых, они осуществляют социальные значимые инвестиции для создания положительного имиджа и по договоренности с местными властями. Нефтегазовые ТНК западных стран часто сталкиваются с агрессией со стороны местно-

го населения, поэтому расходуют сотни миллионов дол. на благотворительность.

Социальные инвестиции Ивуарийской электроэнергетической компании. Ивуарийская электроэнергетическая компания (Compagnie Ivoirienne d'Electricité – CIE) – национальный концессионер государственного электроснабжения, отвечающий за эксплуатацию государственного имущества в секторе электроэнергетики для производства, распределения, транспортировки, импорта/экспорта электроэнергии предприятиям и населению на территории стран Западной Африки. Сегодня производственные мощности CIE представлены семью ГЭС и одной ТЭС. Современный электроэнергетический комплекс Республики Кот д'Ивуар включает 11 электростанций об-

Таблица.2

Основные социальные программы крупнейших западных энергетических компаний, 2018 г. [4, 15–16, 18–19]

Компания	Внешняя инвестиция (социальные проекты)	Внутренняя инвестиция	Внешняя инвестиция (экологические проекты)
Total	Поддержка, образования, прием на работу местных жителей	Обучение и развитие персонала	Охрана окружающей среды
ExxonMobil	Здравоохранение, инвестиции в образование, поддержка женщин	Обучение персонала	Снижение парникового выбросов, развития ВИЭ
Royal Dutch Shell	Поддержка местных проектов	Обучение персонала	Развитие ВИЭ, снижение парниковых выбросов
Eni	Поддержка местного населения	Обучение персонала	Охрана атмосферы, стратегия декарбонизации

Таблица 3

Структура производства энергетического комплекса Республики Кот-д'Ивуар [17]

Электростанции	Объем производства		Доля внешнего финансирования
	ГВт·ч	%	
Тепловые электростанции (ТЭС)			
Азито	3 128	31,4	77 % – иностранные владельцы акций
Сипрэл	3267,4	32,8	Eranove – филиал французской группы
Агреко	1313,2	13,2	Британская компания
Вриди	185	1,9	Eranove
Всего ТЭС	7900,9	79,4	
Гидроэлектростанции (ГЭС)			
Аяме I	73,8	0,74	54 % – французская группа Eranove 15 % – акций – государство 31 % – другие владельцы
Аяме II	103	1,04	
Коусу	84,2	0,85	
Таабо	405,2	4,1%	
Био	749,6	7,5	
Фас	0,9	0,001	
Субре	630,5	6,4	
Всего ГЭС	2 047,2	20,6	
<i>Всего</i>	9 948,2	100	

щей установленной мощностью 2265 МВт и структурно представлен тепловыми электростанциями – 79,4 % и гидроэлектростанция-

ми – 20,6 %, при этом наибольший удельный вес в выработке электроэнергии приходится на ТЭС (более 89 %), работающие на природ-

ном газе (табл. 3). Ввод в эксплуатацию ГЭС в Субре увеличил долю гидроэлектроэнергии в структуре электроснабжения до 20,6% в 2017 г. по сравнению с 15,2% в 2016 г. [5].

Генеральное управление СІЕ в декабре 2014 г. решило начать процесс улучшения отношений с клиентами, направленный на укрепление имиджа компании. Таким образом, был реализован проект «O>CLIENT», целью которого является преобразование культуры и практики отношений с клиентами посредством обучения, а также создание эмоциональной связи с клиентами. Создание сильного имиджа корпоративного гражданина, ориентированного на клиента и полностью приверженного устойчивому развитию компании является приоритетом СІЕ. В 2017 г. СІЕ выделил около 590 000 дол. и 490 000 дол. в 2018 г. для поддержки общественных мероприятий в сферах образования, здравоохранения и социальной сферы, спорта и культуры. Анализ социальной политики Ивуарийской электроэнергетической компании позволяет выделить следующие направления: образование, программа для обучения не грамотных людей, поддержка сельского бизнеса, спорт, культура, здравоохранение и экология (табл. 4).

По нашему мнению, реализация социальной инвестиции Ивуарийской электроэнергетической компании имеет две основные цели: создать благоприятный имидж и получить поддержку правительства. Нужно отметить, что 54 % акций принадлежит французской группе Eranove, т.е. реализация инвестиции в социальной сфере позволяет компании иметь

доступ к другим проектами государства и бороться с конкуренцией. Также это способ компенсации сельским жителям, поскольку при построении станций нужно переместить жителей из сельских районов. Корпоративная социальная ответственность имеет большую актуальность для Ивуарийской электроэнергетической компании и в том числе для других Ивуарийских энергетических предприятий, потому что на потребительском рынке конкурируют между собой не только национальные компании, но и зарубежные [2]. Поэтому социальная программа должна рассматриваться Ивуарийскими компаниями как неотъемлемый элемент при разработке эффективной стратегии развития с целью получения весомых конкурентных преимуществ в борьбе с зарубежными компаниями на национальном и региональном уровне.

Западные, российские компании и Ивуарийская электроэнергетическая компания расходуют на социальные проекты много финансовых средств. Но, по нашему мнению, они воспринимают это не как благотворительную деятельность, а как прагматичное направления развития бизнеса и один из инструментов, который позволяет: повышать имидж и репутацию на местном и мировом уровне, иметь доступ к другим государственным проектам, создать благоприятное отношение с партнерами и потребителями. Эффективное функционирование системы социальной инвестиционной деятельности энергетических компаний должно способствовать повышению экономической эффективности и в том

Таблица 4

Опыт корпоративной социальной ответственности Ивуарийской электроэнергетической компании [17]

Направление	Внешняя инвестиция (социальные проекты)	Внутренняя инвестиция	Внешняя инвестиция (экологические проекты)
Описание	Образование, здравоохранение, поддержка бизнеса спорт, культура поддержка бизнеса	Медицинское страхование для работников и их семей, обучение персонала, Фонд Солидарности	Мероприятия по защите окружающей среды

числе обеспечить социальное, экологическое развитие. Исследование показало, что энергетические компании реализуют разные программы. Они понимают воздействие их деятельности на природу, поэтому используют часть прибыли компании для реализации социальных проектов с целью улучшения жизни местных жителей [11]. В данной статье авторы хотели отметить, что программы социальной политики, должны быть не только связаны с местными сообществами в осуществлении деятельности компании, но и распространяться на другие регионы. Также следует увеличить количество программ, ориентированных на защиту и восстановление экологии и разработку совершенных технологий в сфере повышения КПД сжигания топлива.

Библиографический список

1. *Аникеева О.П.* Социальные инвестиции: теория и практика реализации отечественными и зарубежными компаниями // Символ науки. 2016. №5. с. 23–30.
2. Газпром. Отчет в области устойчивого развития за 2018. URL: https://www.gazprom-neft.ru/annual-reports/2018/gpn_csr18_rus11.pdf
3. *Колибаба В.И., Иобуз К.Э.* Проблемы тарифной политики в электроэнергетике республики Кот-д'Ивуар // Вестник ИГЭУ. 2014. №1. С 91–94.
4. Корпоративная социальная ответственность как элемент бизнес-стратегии компании / А.В. Вавилина [и др.] // *Лидерство и менеджмент.* 2019. Т. 6. № 4. С. 425–436.
5. Лукойл. отчет о деятельности в области устойчивого развития группы. 2018. URL: <https://lucoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/ReportsAndPresentations/SustainabilityReport/>
6. *Никишин А.Ф.* Пути увеличения продаж торгового предприятия в условиях кризиса // *Проблемы экономики,* 2010. № 3. С. 57–59.
7. Новатэк. Отчет в области устойчивого развития за 2018 год. URL: <http://www.novatek.ru/ru/development/>
8. Роснефть. Отчеты в области устойчивого развития 2018. URL: <https://www.rosneft.ru/Development/reports/>
9. *Сапунов А.Л.* Корпоративная социальная ответственность как инструмент проникновения транснациональных корпораций развивающихся стран на рынки Африки // *Экономические науки,* 2015. № 4(125). С. 171–174.
10. *Сараханова Н. С.* Дилеммы корпоративной социальной ответственности в деятельности энергетических компаний // *Стратегии бизнеса.* 2018. № 3 (47). С 22–25.
11. Сургутнефтегаз. Додовой отчет ПАО «Сургутнефтегаз» ЗА 2018 ГОД. URL: <https://www.surgutneftegas.ru/investors/reporting/godovye-otchety/>
12. Татнефть. Отчет в области устойчивого развития компании 2018. URL: <https://2018.tatneft.ru/>
13. *Тулчинский Г.Л.* Корпоративные социальные инвестиции и социальное партнерство: технологии и оценка эффективности. URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Tulchinskiy_korp.pdf
14. Энергетический бюллетень. Социальная ответственность нефтегазовых компаний, ноябрь 2015. URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/7047.pdf>
15. ENI. sustainability report eni for 2018. URL: <https://www.eni.com/assets/documents/EniFor-2018-eng.pdf>
16. EXXONMOBIL. Sustainability report highlights 2018. URL: <https://corporate.exxonmobil.com/-/media/Global/Files/sustainability-report/publication/2018-Sustainability-Report.pdf>
17. Rapport annuel CIE 2017 URL: http://www.cie.ci/ebook/rapport_annuel_CIE_2017/docs/rapport_annuel_CIE_2017.pdf
18. Shell Sustainability Report 2018. URL: <https://reports.shell.com/sustainability-report/2018/servicepages/download-centre.html>
19. Total – SDG reporting 2018. URL: <https://www.sustainableperformance.total.com/sites/g/files/wompnd1016/f/atoms/files/total-2017-2018-sdg-reporting-september2018-v7.pdf>

МАРКЕТИНГ ТУРИСТСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: ЦЕЛИ, НАПРАВЛЕНИЯ, ИНСТРУМЕНТАРИЙ (НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

*Н.А. ШИМИН, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры сервиса и туризма Института экономики и предпринимательства, Национальный исследовательский Нижегородский университет имени Н.И. Лобачевского
e-mail: shimazu@rambler.ru*

*Т.В. ЗЫКОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры сервиса и туризма Института экономики и предпринимательства, Национальный исследовательский Нижегородский университет имени Н.И. Лобачевского
e-mail: tanya.5036@mail.ru*

*Е.А. КОЧКУРОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры сервиса и туризма Института экономики и предпринимательства Национальный исследовательский Нижегородский университет имени Н.И. Лобачевского
e-mail: elenakochkurova@mail.ru*

Аннотация

В статье рассмотрены сущность и содержание маркетинга туристских территорий, исследованы его составляющие, проанализированы возможные направления его использования. Дана характеристика различным инструментам маркетинга туристских территорий, оценены возможности их применения, указаны направления маркетингового туристского целеполагания. Приведены рекомендации по использованию средств маркетингового воздействия с целью реализации туристского потенциала территорий Нижегородской области.

Ключевые слова: маркетинг, туристские территории, продвижение, туризм, туристский рынок, экономика туризма.

В условиях устойчивого роста доли внутреннего туризма в структуре туристских потоков, а также значительного повышения интереса иностранных туристов к путешествиям по России (в связи с рядом прошедших и готовящихся к проведению спортивных событий мирового масштаба) довольно актуаль-

ными становятся вопросы обеспечения соответствующих условий для развития туризма на различных туристских территориях. При этом большая часть усилий каждой конкретной туристской территории по привлечению туристов и удовлетворению их потребностей будет так или иначе иметь маркетинговую направленность. Являясь неотъемлемой частью системы управления [19], маркетинг с одной стороны обеспечивает соответствующий уровень конкурентоспособности территории на туристском рынке, а с другой – помогает в решении имеющихся проблем развития туризма.

Круг возможного использования инструментов маркетингового воздействия (внутреннего и внешнего) применительно к сфере туризма территорий видится весьма широким [1–2, 5, 8, 13–14]:

– исследование потенциальных посетителей туристской территории и анализ территорий-конкурентов (подсчет количества прибывающих туристов, их классификация и описание, ознакомление с опытом развития туризма на других территориях, учет положительного и отрицательного опыта);

– создание оптимальных туристских маршрутов (определение степени заинтересованности туристов в посещении тех или иных туристских аттракторов, расчет их пропускной способности, обеспечение доступности и безопасности нахождения на маршруте);

– упорядочение туристской логистики и инфраструктуры (создание благоприятных транспортных условий для посещения туристской территории, расширение числа «точек доступа» на территорию, контроль количества инфраструктурных объектов и качества предоставляемых ими услуг);

– установление и регулирование цен на предлагаемый территорией туристский продукт (сглаживание сезонных колебаний туристского спроса, поддержание уровня цен, достаточного для развития туризма, справедливое распределение доходов от туризма между всеми участниками туристского рынка территории);

– привлечение внимания потенциальных туристов к территории и продвижение ее на национальном и мировом уровне (создание и актуализация информационных туристских ресурсов территории, работа со средствами массовой информации различных форматов, разработка бренда туристской территории, представление туристского потенциала территории в рамках специализированных форумов, выставок и ярмарок);

– организация процессов кадрового и научно-методического обеспечения сферы туризма (повышение привлекательности туристских профессий, тесное взаимодействие с профильными туристскими вузами и кафедрами, разработка и реализация маркетинговых туристских программ и планов).

Маркетинг позволяет туристской территории подчеркнуть имеющуюся уникальность (а при ее отсутствии – «спроектировать» ту, которая будет отличать территорию от остальных), выявить приоритеты в развитии туризма, сформировать и поддерживать соответствующий туристский имидж. Максимальная же эффективность использования маркетинга на туристской территории может быть достигнута при своевременной и точной постановке маркетинговых целей, а также при грамотном

выборе и применении комплекса подходящих маркетинговых инструментов.

Прежде чем приступать к рассмотрению содержания и назначения конкретных инструментов территориального маркетинга, необходимо обратиться к сущности самого термина «маркетинг туристской территории». Эта необходимость вызвана, с одной стороны, тем, что большинство примеров использования средств маркетингового воздействия в рамках территорий в работах современных исследователей так или иначе затрагивают сферу туризма [6], а с другой – тем, что многие авторы фактически не разграничивают понятия «туристская территория», «туристский регион» и «туристская дестинация», предпочитая использовать их в качестве равнозначных или синонимичных [17]. Кроме того, с известной долей условности, можно утверждать, что большинство образований, рассматриваемых в качестве территорий или регионов с географической, социально-экономической или административной точки зрения, имеют определенный туристский потенциал (реализуемый в большей или меньшей степени). Поэтому, на наш взгляд, целесообразно при выделении сущностных характеристик территориального туристского маркетинга рассматривать имеющиеся толкования довольно широкого спектра понятий – от «маркетинга территории» до «маркетинга дестинации» (табл. 1).

Обобщая имеющиеся подходы к содержанию маркетинга туристских территорий, можно охарактеризовать его как совокупность нескольких обязательных взаимосвязанных составляющих или компонентов:

– разработка устойчивого и привлекательного позиционирования и имиджа туристской территории;

– создание стимулов для существующих и потенциальных покупателей и пользователей туристских товаров и услуг;

– доведение туристских продуктов и услуг данной территории до заинтересованных в них внешних и внутренних потребителей в наиболее эффективной и доступной форме;

– продвижение привлекательных и полезных качеств данной территории одновременно с максимально полным информиро-

Варианты определения понятия «маркетинг туристской территории»

Понятие	Толкование	Источник
Маркетинг территорий	Фактор социально-экономического развития, позволяющий разработать стратегию территории и сформировать комплекс мероприятий, направленных на создание ее благоприятного имиджа, в т. ч. в сфере туризма	[1]
Маркетинг территории	Маркетинг в интересах территории и ее внутренних субъектов, а также тех внешних субъектов, во внимании которых данная территория заинтересована	[2]
Маркетинг дестинации	Принципиально инновационный метод менеджмента территории, который расценивает территорию как продукт, формирование которого должно соответствовать интересам потенциальных туристов	[5]
Маркетинг туристской территории	Деятельность, предпринимаемая для целенаправленного формирования и продвижения имиджа туристской территории и ее территориального туристского продукта на внешние и внутренние рынки	[8]
Территориальный маркетинг	Позиционирование или создание бренда региона, работа с инвесторами, когда во главу угла ставятся создание интересных предложений для инвестиций, работа с общественностью	[13]
Территориальный туристский маркетинг	Маркетинг в интересах конкретной территории, специализирующейся или оказывающей туристские услуги, внутренних и внешних субъектов территории, связанных с туристской деятельностью, социально-этического и социально-экономического развития территорий	[14]
Территориальный маркетинг	Деятельность, основанная на принципах маркетинга и направленная на создание, поддержание и изменение отношения и поведения юридических и физических лиц относительно конкретной территории с целью повышения ее конкурентоспособности, привлекательности и имиджа	[16]

Составлена авторами.

ванием потенциальных потребителей о ее отличительных конкурентных преимуществах [10].

Конечным результатом функционирования системы маркетинга туристской территории должно стать повышение благосостояния и улучшение качества жизни местного населения [7], а также удовлетворение потребностей каждой из групп пользователей территориального туристского продукта: туристов, жителей, представителей различных отраслей

экономики, связанных с туризмом, и других территорий или регионов. Ориентирами осуществления маркетинговой деятельности на туристских территориях служат цели маркетинга, имеющие качественный и количественный характер. К качественным целям маркетинга территорий следует отнести:

– имиджевые цели (формирование и поддержание благоприятного туристского имиджа территории в глазах потенциальных потребителей её туристского продукта);

– инфраструктурные цели (развитие туристской и сопутствующей инфраструктуры, поддержание надлежащего состояния объектов, обеспечивающих оказание и потребление туристских услуг);

– экологические цели (охрана окружающей природной среды, забота об экологической безопасности туристов и жителей территории);

– социально-экономические цели (обеспечение занятости местного населения в сфере туризма, поддержка социально-значимых программ различной направленности, положительное влияние на экономику территории).

В число количественных целей маркетинга туристских территорий необходимо включить:

– производственно-сбытовые цели (увеличение объема производства и продаж территориальных туристских продуктов, рыночной доли территории на национальном и по возможности мировом туристском рынках);

– финансовые цели (увеличение доходов бюджета территории от туризма, повышение прибыльности использования объектов туристского показа, рост производительности труда и заработных плат в туристской сфере);

– инвестиционные цели (развитие инвестиционных туристских программ, привлечение инвестиций в туристские проекты, повышение эффективности инвестирования в сферу туризма).

Названные цели маркетинга имеют универсальный характер и могут быть так или иначе сформулированы применительно к различным по туристскому потенциалу и степени его реализации туристским территориям. Однако важно также отметить и ряд специфических задач, которые могут быть решены на территориальном уровне благодаря использованию маркетинговых инструментов и технологий [11]:

– увеличение числа повторных визитов и продолжительности пребывания туристов на территории;

– сглаживание негативного влияния фактора сезонности;

– более четкое позиционирование или перепозиционирование территории, корректировка имеющихся негативных стереотипов в отношении туризма;

– добавление новых функций к типовым туристским продуктам, использование нестандартных каналов туристского продвижения.

Реализация намеченных целей маркетинга туристских территорий предполагает использование традиционного набора маркетинговых методов и приемов, которые, однако, должны учитывать имеющиеся территориальные различия в производстве, распределении и потреблении предлагаемых территориальными туристскими продуктами. Особое внимание в рамках маркетинговой деятельности туристские территории должны уделять анализу внутренней среды и внешнего конкурентного окружения, сегментации потенциальных потребителей и выбору соответствующих атрибутов позиционирования.

В качестве одного из основных инструментов маркетингового аудита на территориальном уровне используется метод SWOT-анализа, предполагающий выявление преимуществ (сильных сторон) и недостатков (слабых сторон) территории применительно к развитию различных видов туризма с одновременным соединением их с благоприятными (возможности) или неблагоприятными (угрозы) факторами внешней среды с целью определения перечня дальнейших действий и выбора наиболее подходящей маркетинговой стратегии. Осуществление SWOT-анализа в рамках туристской территории предполагает, с одной стороны, использование максимально возможного объема цифровых и фактических данных (о распределении туристских потоков, состоянии туристской инфраструктуры, тратах туристов, доходах предприятий туристской сферы, состоянии и развитии туризма на конкурирующих территориях и т.п.), а с другой – подробную «инвентаризацию» имеющихся у территории туристских ресурсов, их качества и соответствия ожиданиям потенциальных потребителей. Тем самым SWOT-анализ в маркетинге туристских территорий не только выступает инструментом

оценки текущей маркетинговой ситуации, но и позволяет получить более подробное представление обо всех частях территориального туристского продукта:

- основном продукте (мотивах и выгодах туристов от посещения территории);
- сопутствующем продукте (туристской и сервисной инфраструктуре территории);
- дополнительном продукте (условиях потребления туристских услуг).

Сегментация потребителей в рамках маркетинга туристских территорий используется для концентрации маркетинговых усилий по продвижению территории на наиболее перспективных сегментах рынка и формирования более востребованного территориального туристского предложения. Несмотря на многообразие потребительских предпочтений в отношении туристского продукта территории, возможные критерии и способы потребительской сегментации для большинства туристских территорий будут достаточно традиционными: географическими (страны, регионы, районы), демографическими (пол, возраст, национальность, жизненный цикл семьи, образование, доход, род занятий, отношение к религии), психографическими (ценности, стиль жизни, восприятие, отношение), поведенческими (причины, масштаб и продолжительность туристского путешествия, виды активности во время поездки, повторный характер путешествия и лояльность) [9].

От результатов проведенной сегментации будет во многом зависеть выбор туристской территорией соответствующего позиционирования, т.е. комплекса действий по созданию образа её туристского предложения, выгодно отличающегося от аналогичных предложений конкурентов, и закреплению его в сознании целевых потребителей. На практике выделяют следующие модели туристского позиционирования территорий [3]:

- информационное позиционирование (информирование потенциальных потребителей о туристских возможностях территории);
- коммуникативное позиционирование (активное продвижение туристского продукта территории с помощью с помощью турист-

ских ярмарок, бирж, выставок, конференций, симпозиумов);

- государственно-правовое позиционирование (повышенное внимание органов власти территории к проблемам туристской отрасли, совершенствование нормативно-правовой базы сферы туризма);

- мифотворческое позиционирование (создание вокруг некоторого явления или комплекса объектов ореола мифов и загадок, привлекающих туристов);

- фокусное позиционирование (выделение наиболее значимых достоинств территории и их представление в структуре территориального туристского продукта);

- доверительное позиционирование (демонстрация комфорта, безопасности, качества и разнообразия туристских возможностей территории с помощью сотрудничества со СМИ, рекламных туров, выпуска каталогов, модернизации туристской инфраструктуры);

- локалитетное позиционирование (создание специализированных локалитетов (территориальных структур), специализирующихся на организации туристской деятельности – особых экономических зон туристско-рекреационного типа, специализированных туристских центров, тематических парков, туристских кластеров);

- имиджевое позиционирование (создание в сознании потенциальных потребителей четкого образа и имиджа территории, представленного в предлагаемых на рынке туристских продуктах и услугах).

Наряду с процессами маркетингового аудита, сегментации рынка и позиционирования туристской территории к инструментам маркетингового воздействия необходимо также отнести и сам комплекс маркетинга, т.е. набор контролируемых маркетинговых средств, используемых территорией для получения от потенциальных потребителей желаемой ответной реакции. Комплекс маркетинга туристской территории можно обозначить как «7Р» по числу составляющих его элементов [15].

1. Продукт (product) – общее количество и состояние туристских ресурсов территории, варианты их использования в рамках действу-

ющих либо создаваемых туристских маршрутов, объекты туристской и сопутствующей инфраструктуры, предлагаемые туристам специализированные товары и услуги туристской направленности.

2. Цена (price) – издержки всех потребителей продукта туристской территории, стоимость «нахождения» на территории (например, стоимость жизни для местных жителей или суточная стоимость проживания туриста в средстве размещения), стоимость «попадания» на территорию (например, стоимость туристской путевки для туриста или стоимость сотрудничества с компаниями из сферы туризма для компаний из смежных отраслей других территорий).

3. Место продажи, сбыт (place) – система доведения туристского продукта территории до конечного потребителя (продажи через субъектов туристского рынка (туроператоров и турагентов), корпоративные и государственные продажи, прямые интернет-продажи, партнерские продажи в рамках взаимодействия с другими территориями, традиционные продажи через посещение территории знакомыми, родственниками и друзьями).

4. Продвижение (promotion) – полный спектр различных форм и каналов донесения информации о территории до потенциальных потребителей, комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций (реклама, связи с общественностью, стимулирование сбыта, путеводители и каталоги, интернет-маркетинг территории, фирменный стиль и бренд территории). В рамках продвижения следует отдельно отметить имиджевые средства продвижения [4]: организацию туристских событий и мероприятий, использование визуальных символов, разработку слоганов, формирование ассоциаций, легендирование.

5. Персонал, люди (people) – наличие системы подготовки и переподготовки кадров разного уровня для индустрии туризма территории, возможность получения специализированного туристского образования, отношение местных жителей к туристам, проектам и инициативам в сфере туризма.

6. Процесс (process) – особенности организации обслуживания туристов на тер-

ритории, наличие систем контроля качества туристских услуг и безопасности пребывания туриста на территории, специфика организации взаимодействия субъектов туристского бизнеса в рамках формирования и реализации туристского продукта территории.

7. Физическая среда (physical evidence) – «прозрачность» сферы туризма территории, атмосфера дружелюбия и гостеприимства, общие условия предоставления туристских услуг на территории.

Необходимость определения точек приложения маркетинговых усилий в отношении туристских территорий и использования соответствующих инструментов маркетингового воздействия можно проследить на примере Нижегородской области. Регион следует рассматривать как совокупность различных по уровню развития туризма и туристскому потенциалу территорий, разграничение которых целесообразно осуществить по географическому принципу с выделением значимых туристских центров. Это позволяет говорить о пяти зонах Нижегородской области, представляющих наибольший интерес для потенциальных туристов:

1) северная туристская зона, включающая городской округ Бор, Городецкий, Семеновский и Воскресенский районы (с узловыми центрами туристского интереса – городами Бор, Городец, Семенов и озером Светлояр соответственно);

2) северо-западная туристская зона, включающая Балахнинский, Чкаловский, Сокольский и Ковернинский районы (с узловыми центрами туристского интереса – городами Балахна, Чкаловск, рабочим поселком Сокольское и поселком городского типа Ковернино соответственно);

3) восточная туристская зона, включающая Кстовский, Дальнеконстантиновский и Лысковский районы (с узловыми центрами туристского интереса – городами Кстово, Лысково и поселком городского типа Дальнее Константиново соответственно);

4) юго-западная туристская зона, включающая Богородский, Павловский, Вачский районы и городской округ Выкса (с узловыми центрами туристского интереса – городами

Маркетинг туристских территорий: цели, направления, инструментарий ...

Богородск, Ворсма, Павлово, Выкса и селом Казаково соответственно);

5) южная туристская зона, включающая Арзамасский, Дивеевский, Большеболдинский и Бутурлинский районы (с узловыми точками туристского интереса – городами Арзамас, Саров, селами Дивеево, Большое Болдино и поселком городского типа Бутурлино соответственно).

Туристские территории в составе обозначенных туристских зон могут быть задействованы в организации кольцевых туристских маршрутов («пяти туристских колец») (см. рисунок) с широкими возможностями по их комбинированию и переформатированию (например, объединением северной и северо-за-

падной туристских зон в «Большое северное кольцо», а восточной, юго-западной и южной туристских зон – в «Большое южное кольцо» с образованием своеобразной «Нижегородской восьмерки»).

Оценка имеющихся на рассматриваемых территориях Нижегородской области туристских ресурсов позволяет говорить о достаточном туристском потенциале каждой из обозначенных зон региона. При этом для каждой из туристских территорий на основании состояния туристских аттракций можно охарактеризовать условия дальнейшего развития туризма как наиболее благоприятные (НБ),



Пять туристских «колец» Нижегородской области [12]

благоприятные (Б), относительно благоприятные (ОБ) и неблагоприятные (Н) (табл. 2).

Для реализации совокупного туристского потенциала, сохранения и увеличения туристского потока, поддержания и расширения интереса потенциальных туристов к туристским ресурсам Нижегородской области региону следует наметить и осуществить определенный перечень действий в рамках маркетинга туристских территорий:

1) проведение SWOT-анализа состояния развития сферы туризма (как на уровне всей Нижегородской области, так и на уровне каждой из туристских территорий) с целью наиболее объективной оценки имеющихся конкурентных преимуществ и определения

направлений приложения маркетинговых усилий;

2) сегментация потенциальных потребителей туристских услуг на основании имеющихся данных туристской статистики и оценки перспектив развития различных видов туризма с учетом имеющихся туристских ресурсов территорий;

3) выбор модели позиционирования региона и отдельных туристских территорий на национальном и мировом туристских рынках с опорой на результаты потребительской сегментации и общую характеристику ресурсного потенциала области и определенных туристских зон;

Таблица 2

Условия развития туризма на туристских территориях Нижегородской области

Наименование туристской территории/район Нижегородской области	Оценка ресурсов территорий по видам туризма										
	Познавательный	Событийный	Экологический		Промышленный	Деловой	Детский	Лечебный	Спортивный	Круизный	Религиозный
Арзамасский	НБ	НБ	НБ	ОБ	ОБ	ОБ	ОБ	ОБ	Н	Н	Б
Балахнинский	НБ	НБ	ОБ	ОБ	Б	Б	ОБ	ОБ	Н	Б	ОБ
Богородский	НБ	Б	ОБ	ОБ	Н	Н	Н	Н	ОБ	Н	НБ
Большеболдинский	НБ	НБ	Б	Н	Н	Н	Н	ОБ	Н	Н	ОБ
Бутурлинский	НБ	Б	Б	Н	Н	Н	Н	ОБ	Н	Н	ОБ
Воскресенский	НБ	Б	НБ	ОБ	Н	Н	ОБ	ОБ	Н	Н	Б
Выксунский	НБ	НБ	Б	Н	НБ	Б	ОБ	Н	ОБ	Н	Б
Городецкий	НБ	НБ	ОБ	Н	Н	ОБ	Б	Б	Н	НБ	ОБ
Дальнеконстантиновский	НБ	Б	Н	Н	Н	Н	ОБ	Н	Н	Н	ОБ
Дивеевский	Б	НБ	ОБ	Н	Н	Н	Б	Б	Н	Н	НБ
Кстовский	ОБ	ОБ	Н	Н	НБ	Б	Б	Н	НБ	ОБ	ОБ
Лысковский	НБ	ОБ	ОБ	Б	Б	Б	Н	ОБ	Н	НБ	НБ
Павловский	НБ	НБ	ОБ	ОБ	Б	Б	ОБ	ОБ	ОБ	Б	ОБ
Семеновский	НБ	НБ	НБ	Б	ОБ	Б	ОБ	ОБ	Н	Н	ОБ
Сокольский	Б	ОБ	ОБ	Н	Н	ОБ	Б	ОБ	ОБ	ОБ	ОБ
Чкаловский	НБ	НБ	ОБ	ОБ	ОБ	Б	Б	ОБ	ОБ	ОБ	Н

Составлена авторами на основании [18]

4) детальная проработка комплекса маркетинга на региональном и территориальном уровне по каждому из его элементов с оценкой имеющихся недостатков и рекомендациями по их корректировке;

5) разработка маркетинговой «дорожной карты» по видам туризма, имеющим оценки условий их развития «наиболее благоприятные», «благоприятные» и «относительно благоприятные», по каждой из пяти географических туристских зон региона (и отдельно – по составляющим их туристским территориям).

Таким образом, использование совокупности описанных инструментов, процедур и процессов в рамках осуществления маркетинговой деятельности в отношении туристских территорий обеспечивает всем потенциальным потребителям предлагаемого ими туристского продукта необходимый уровень удовлетворенности. Грамотно выстроенная, согласованная с общей стратегией управления, финансово обоснованная система туристского маркетинга способна помочь в разрешении имеющихся у территорий проблем развития туризма. Универсальность и многоаспектность методов маркетинга открывает довольно широкие возможности их применения на уровне отдельных туристских территорий или регионов (с учетом их характерных особенностей, специфики туристских ресурсов и потребительских предпочтений). Нижегородская область, обладающая (как и ряд других российских регионов) довольно значительным потенциалом для развития различных видов туризма, может и должна существенно улучшить свою конкурентоспособность на туристском рынке за счёт внедрения ключевых элементов маркетинга в систему туристского управления, следуя приведенным маркетинговым рекомендациям.

Библиографический список

1. *Беликова Е.В., Полякова Т.В.* Маркетинговые стратегии управления туристской дестинацией // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. №2 (35). С.70–75.

2. *Богданова Л.П., Пигарева Е.Ю.* Событийный маркетинг как инструмент продвижения территории // Региональные исследования. 2017. № 2 (56). С. 93–100.

3. *Бондарович А.А., Дирин Д.А., Кусков А.С.* Особенности позиционирования регионов России на международном и национальном туристских рынках // Региональные исследования. 2011. № 4 (34). С. 32–42.

4. *Борисова О.М., Тимофеев А.В.* Имиджевые инструменты продвижения стратегической концепции маркетинга территорий // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2015. № 2 (14). С. 9–16.

5. *Васильченко А.О., Юнгова М.В.* Маркетинг дестинаций // Туризм и гостеприимство. 2017. № 2. С. 3–13.

6. *Волков С.К.* Маркетинговое продвижение России как туристского направления: монография. Волгоград, 2016.

7. *Джанджугазова Е.А.* Маркетинг туристских территорий: учебное пособие для академического бакалавриата. М., 2018.

8. *Журавлева И.В.* Применение маркетинговых технологий в развитии туристской территории // Управление в условиях мировых трансформаций: экономика, политика, право: сб. тр. Симферополь, 2018. С. 306–310.

9. *Кирьянова Л.Г.* Маркетинг и брендинг туристских дестинаций: учебное пособие для магистратуры. М., 2018.

10. *Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д.* Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. СПб, 2005.

11. *Макатрова Н.С.* Как привлечь туристов и стать туристическим брендом в России. М., 2011.

12. Медиапроект «Столица Нижний». Топ-10 самых посещаемых городов Нижегородской области. URL: <https://stnmedia.ru/mag/february-2015/16790/>

13. *Романенкова О.Н.* Маркетинг территорий: учебник и практикум для академического бакалавриата. М., 2015.

14. *Симонян Г.А., Сарян А.А.* О некоторых особенностях построения системы туристического маркетинга территории // Современная научная мысль. 2015. № 1. С. 113–119.
15. *Сосунова Л.А., Чернова Д.В., Ермолаев К.Н., Погорелова Е.В., Войткевич Н.И.* Концепция комплекса инструментов маркетинга дестинаций // Вопросы экономики и права. 2017. № 111. С. 32–36.
16. *Фурсов В.А., Лазарева М.В.* Маркетинговый подход к инновационному развитию туристских территорий // Сервису и туризму – инновационное развитие: сб. тр. VII Международной науч.-практ. конф. СПб., 2015. С. 95–99.
17. *Шимин Н.А., Рябова О.В.* Туристский регион, туристская территория, туристская дестинация: вопросы терминологии // Управление экономическими системами. 2020. № 1(131). URL: <http://www.uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/5841-2020-01-31-12-23-07>
18. *Шимин Н.А.* Совершенствование системы управления туризмом туристских территорий: на примере Нижегородской области: дис. ... канд. экон. наук. Сочи, 2015.
19. *Шимин Н.А.* Управление туризмом на региональном уровне: маркетинговый аспект // Sochi Journal of Economy, 2013. № 4–1 (27). С. 207–211.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

*А.В. ПЕТРОВСКАЯ, кандидат
экономических наук, доцент, доцент
кафедры финансов и кредита,
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
e-mail: petrovskaya.a.v.kfrea@mail.ru*

*Ю.С. ЕРМАКОВА, кандидат экономических
наук, доцент кафедры финансов и кредита,
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
e-mail: ermakova.u.s.kfrea@mail.ru*

Аннотация

В современных непростых экономических условиях, когда большинство предприятий вынуждены приостановить свою деятельность, государству необходимо разработать ряд эффективных мер поддержки бизнеса, поскольку финансы предприятий являются основой функционирования финансовой системы в целом. Наиболее остро в такой поддержке нуждаются малые предприятия, зачастую не имеющие достаточного объема финансовых ресурсов, чтобы переждать кризис. В статье представлена оценка состояния малого бизнеса на уровне регионов, рассмотрены реализуемые меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) Краснодарского края, а также дана оценка их практической эффективности.

Ключевые слова: *малый бизнес, меры поддержки в условиях пандемии, налоговые каникулы, кредитование субъектов МСП.*

Начало 2020 г. стало непростым для стран всего мира. Вирус COVID-19 нанес серьезный ущерб не только здоровью населения всего мира, но и экономике. Вирусно-экономический кризис продолжает набирать обороты и в России. На сегодняшний день перед государством стоит задача оказать должную поддержку организациям и предприятиям в целом, но особенно это касается наиболее уязвимого звена экономики – малого бизнеса, в большинстве своем не имеющего достаточного объема финансовых ресурсов, чтобы

пережить сначала снижение спроса на производимые товары и выполняемые услуги, а затем и период карантина, когда деятельность хозяйствующих субъектов приостановилась практически полностью.

Чтобы получить общее представление о текущем состоянии малого бизнеса в регионах России, проанализируем показатели, характеризующие его. На рис. 1 представлена структура предприятий МСП по видам экономической деятельности по состоянию на конец 2018 г. [3].

По данным рисунка 1 видно, что наибольшую долю в общем количестве МСП занимают предприятия сферы оптовой и розничной торговли – 34,8%; за ними следуют предприятия сельского и лесного хозяйства, рыболовства – 17,8%. Субъекты, задействованные в отрасли строительства, составляют 12,7%, а 9% приходится на организации профессиональной, научной и технической деятельности [8]. Данная структура позволяет определить общую долю субъектов МСП, отнесенных сегодня к наиболее пострадавшим отраслям – более 70 %.

Специфика географического положения и социально-экономического развития Краснодарского края также отражается на особенностях функционирования малого бизнеса в регионе. Последние два года отмечена тенденция к сокращению общего количества субъектов МСП (рис. 2).

На территории края по состоянию на 10 апреля 2020 г. зарегистрировано почти 279 тыс. субъектов МСП, что на 2,2% меньше по отношению к апрелю 2019 г., и аналогичная



Рис. 1. Доля предприятий по видам экономической деятельности на конец 2018 г., %

динамика отмечена по отношению к апрелю 2018 г.

Большинство из данных субъектов – это индивидуальные предприниматели (далее ИП). Наиболее быстрые темпы сокращения количества хозяйствующих субъектов отмечены по микро- и средним предприятиям; на 10,6% и 7,0% соответственно в апреле 2020 г. по отношению к показателю 2019 г.

Следствием сокращения количества субъектов МСП и приостановки их деятельности в период пандемии станут потери доходов бюджета Краснодарского края. Доля поступлений по специальным налоговым режимам, которые применяют субъекты МСП, за последние годы составляла в среднем 10% общей суммы налоговых доходов (рис. 3).

Анализируя данные рис. 3, можно отметить, что наибольший объем доходов – поступления в связи с применением упрощенной системы налогообложения (УСН): более 20 млрд р. в 2019 г. По данному источнику положительная динамика отмечена за все 5 лет периода исследования. Одновременно сокращается объем платежей по налогу на вмененный доход. Так, по итогам 2019 г. доходы бюджета от ЕНВД составили 3,5 млрд р., в то время

как в 2015 г. они оценивались в 3,8 млрд р. Отрицательным фактором такой динамики стало рассмотрение Правительством РФ законопроекта об отмене ЕНВД в 2021 г., а также запрет на применение ЕНВД при продаже товаров, подлежащих обязательной маркировке. Поступления по ЕСХН на конец рассматриваемого периода составили 1,6 млрд р., а доходы бюджета по ПСН – всего 146 млн р.

Прогнозы на ближайшие полгода неутешительные. Пока что простой в 1,5 месяца, определенный условиями введения карантина на территории Краснодарского края, уже негативным образом отразился на состоянии бизнеса. Не известно, сколько продлится режим карантина, но уже столь затянувшаяся пауза потребует от предприятий 4–6 месяцев работы, чтобы просто покрыть потери, связанные с простоем производства и иной деятельности, не говоря уже о получении прибыли собственником. Отрицательным образом отразится данная ситуация и на гражданах края, поскольку многие из них либо являются самозанятыми и также страдают от введенных мер, либо работают на малых предприятиях.

На сегодняшний день на федеральном уровне были определены следующие отрас-

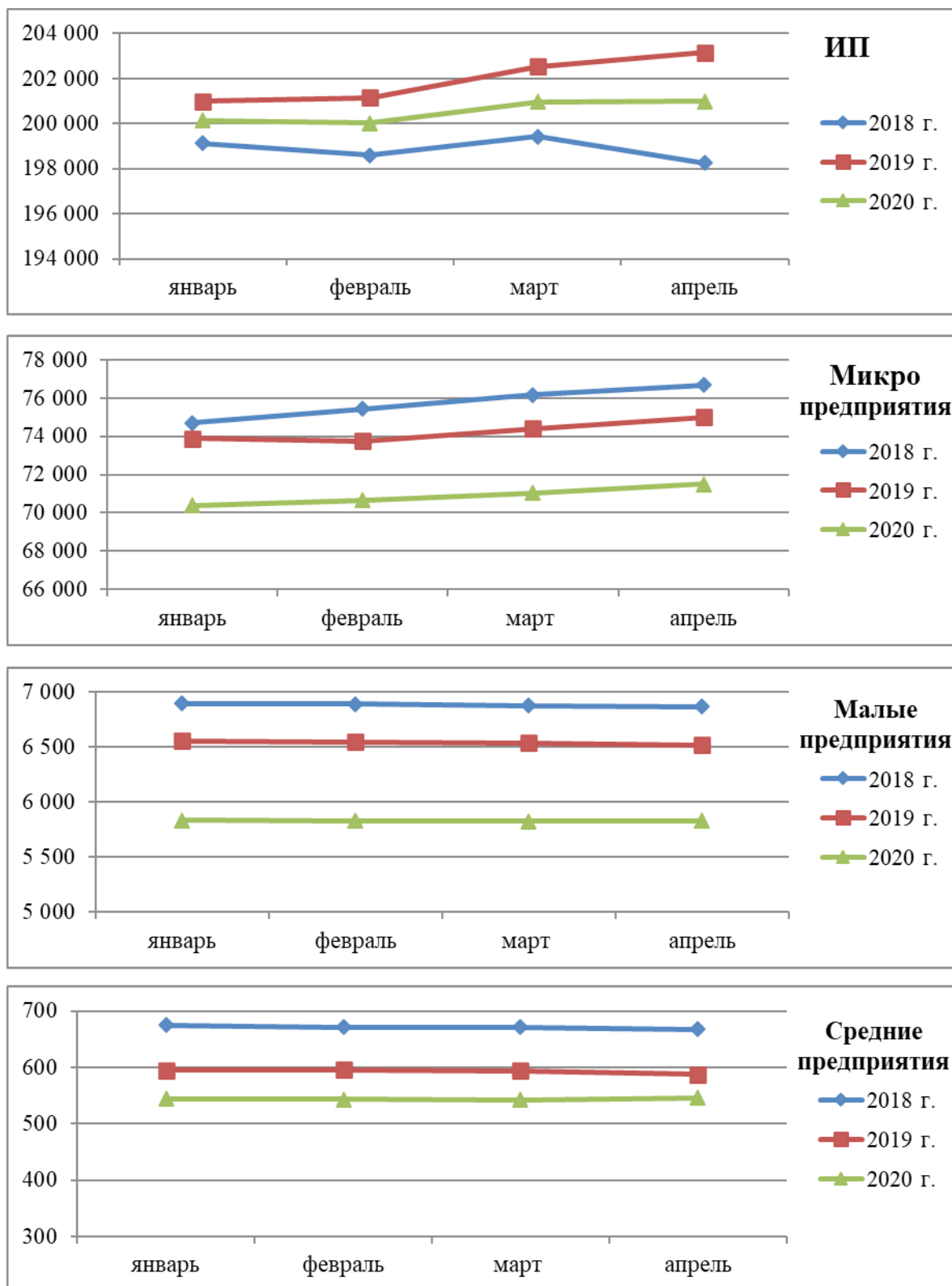


Рис. 2. Динамика количества субъектов МСП в Краснодарском крае в 2018–2020 гг., ед. [1]

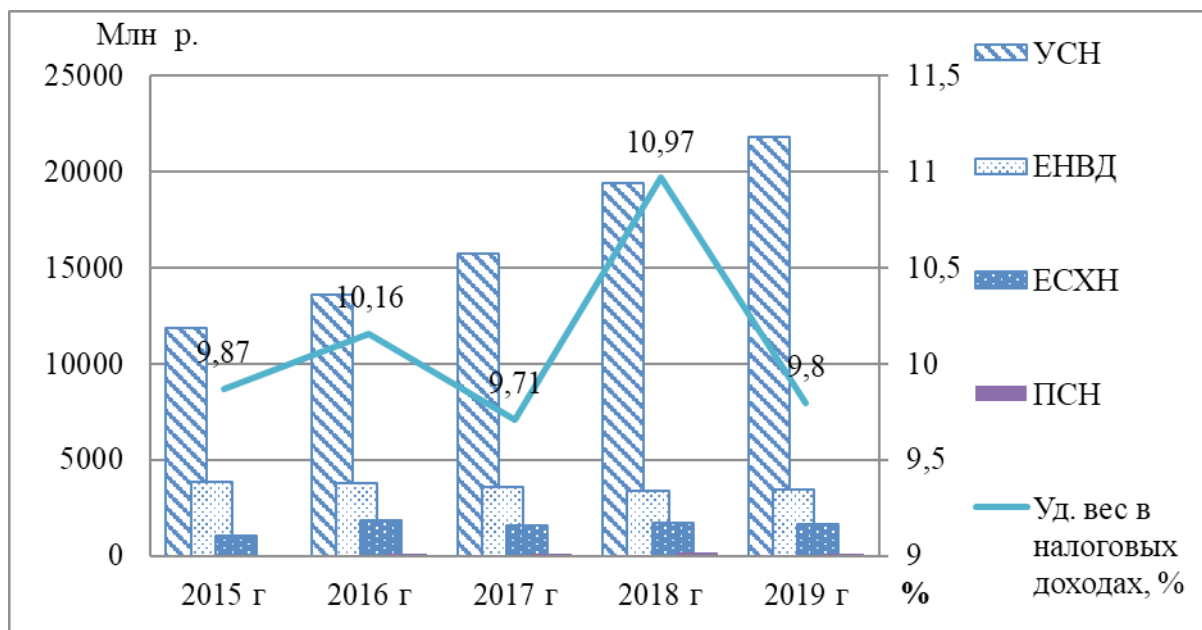


Рис. 3. Динамика доходов консолидированного бюджета Краснодарского края по налогам на совокупный доход, млн р. [5]

ли, наиболее сильно пострадавшие от мер по борьбе с коронавирусом: туроператоры, деятельность кафе и ресторанов, сельхоз товаропроизводители, розничная торговля непродовольственными товарами, авиакомпании, бизнес в сфере развлечений, рынок недвижимости и пр. В начале апреля в связи с закрытием ярмарок и рынков серьезной проблемой на Кубани для сельхоз-товаропроизводителей и представителей личных подсобных хозяйств, не имеющих юридического статуса, стало отсутствие возможности реализовать продукцию [2]. Производители вынуждены были выбрасывать скоропортящийся товар, а если и удавалось его реализовать через розничные сети, то отмечалось существенное занижение закупочных цен.

Коммерческие и некоммерческие организации, бизнес-сообщества в целях оперативного реагирования на сложившуюся ситуацию, проводят различные опросы предпринимателей, позволяющие диагностировать основные проблемы, с которыми сталкивается бизнес сегодня. Торгово-промышленная палата Краснодарского края опубликовала данные опроса субъектов МСП от 16 апреля 2020 г., проведенного в рамках специального проекта «Бизнес-барометр страны» (далее – ББС). В

опросе приняли участие 24 632 предпринимателя, из которых 29% – представители малых предприятий, 66% – представители микропредприятий, 4% приходится на средние предприятия и 1% – крупные предприятия. В табл. 1 представлены основные проблемы, с которыми столкнулись предприниматели [7].

По данным табл. 1 видно, что основными проблемами, с которыми столкнулся малый бизнес, являются: отсутствие финансовых возможностей для оплаты аренды, существенное сокращение спроса на производимые товары, работы, услуги, нехватка технических возможностей вести бизнес дистанционно. Из-за сложных бюрократических процедур большинство предприятий МСП не может воспользоваться принимаемыми мерами поддержки бизнеса.

Проведенный анализ позволяет явно увидеть возникшие проблемы, с которыми столкнулся малый бизнес в условиях пандемии. И государству в целом, и сообществам по поддержке предпринимателей необходимо реализовать ряд мер и обеспечить «лечение» бизнеса. Сами же собственники считают наиболее эффективной мерой – разрешить предприятиям работать (табл. 2). Если в середине апреля такого мнения придерживались 31%

Данные опроса предпринимателей в рамках специального проекта
«Бизнес-барометр страны» на 16 апреля 2020 г., %

Проблемы	Краснодарский край	Россия
Нечем платить арендные платежи	59	58
Нет возможности воспользоваться мерами поддержки для бизнеса со стороны государства	54	55
Нет возможности работать удаленно, нет технических возможностей	46	47
Спад объемов работ, отсутствие продаж и спроса, потеря клиентов	51	47
Отсутствуют средства для основных платежей – зарплата, налоги, кредиты, обязательства по договорам перед поставщиками, пополнение оборотных средств	41	39
Нет возможности получить разрешение на работу	26	39
Низкая покупательная способность населения	26	36
Большой объем выброса скоропортящейся продукции	23	21
Отсутствие средств защиты для сотрудников	21	20
Нет возможности исполнить государственный контракт	7	6

Таблица 2

Результаты опроса предпринимателей Краснодарского края [7]

Что реально может помочь бизнесу?! (по мнению предпринимателей)	Данные на 16 апреля 2020 г. (по данным ТПП Краснодарского края ББС)*, %	Данные на 28 апреля 2020 г. (по данным проведенного опроса КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова), %
Отмена самоизоляции – разрешить работать	31	70
Снижение налогов	48	29
Объявление ЧС и признание форс-мажора в экономике	53	24
Арендные каникулы на весь период карантина	71	20
Объявление всех отраслей, наиболее пострадавших в условиях карантина, с включением в меры государственной поддержки	67	20
Отсрочка платежей по всем обязательствам	41	20
Кредитование под низкий процент	47	19
Субсидии на оплату заработной платы сотрудникам	58	16
Отмена, снижение или каникулы по НДС	43	12

* ТПП – Торгово-промышленная палата, ББС – «Бизнес-барометр страны»

опрошенных респондентов, то уже к концу апреля стал очевиден тот урон, который получили предприятия за период простоя, и уже 70% респондентов говорят о необходимости отмены карантина и разрешения предприятиям работать.

По данным табл. 2 видно, что еще 16 апреля наибольшее количество голосов было за продление арендных каникул, объявление всех отраслей, наиболее пострадавших в условиях карантина, с включением в меры государственной поддержки, но уже к концу апреля мнение предпринимателей изменилось. На федеральном уровне государство уже приняло ряд мер по поддержке предприятий, среди которых:

- введение с 3 апреля 2020 г. кредитных каникул для ИП и субъектов малого и среднего бизнеса;
- предоставление беспроцентных кредитов на выплату заработной платы;
- отсрочка по уплате налогов;
- приостановка выездных налоговых проверок;
- упрощение процедуры продления, переоформления разрешительной документации в различных сферах деятельности.

На региональном уровне Министерство экономики Краснодарского края берет на себя обязательства по предоставлению льготных займов и поручительств [4, 6]. Проведена докапитализация Фонда микрофинансирования Краснодарского края на 1,25 млрд р. для предоставления льготных займов, докапитализация Фонда развития бизнеса Краснодарского края – на 250 млн р. для предоставления гарантий и поручительств (рис. 4).

Также, Министерство экономики края расширило перечень отраслей из числа субъектов МСП, пострадавших от введения карантина [4]. На территории Краснодарского края предусмотрена отсрочка уплаты арендных платежей за недвижимое имущество, находящееся в государственной и муниципальной собственности, на 6 месяцев отложены сроки уплаты налогов по специальным налоговым режимам, земельному налогу и налогу на имущество для субъектов МСП. Однако необходимо учитывать тот факт, что применение некоторых налоговых режимов предполагает расчет налога не с фактически полученной величины дохода, а с потенциальной (ПСН, ЕНВД). И введение «нерабочих дней» во время вынужденных каникул никак не снижают

<p>Фонд микрофинансирования Краснодарского края:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Микрозайм под 0,1% годовых – на зарплаты уровня МРОТ, аренду, коммунальные платежи (до 1 млн р., срок до 2 лет, отсрочка платежей 1 год); – Микрозайм под 1% годовых – на зарплаты выше МРОТ и пополнение оборотных средств (до 1 млн р., срок до 3 лет, отсрочка платежей 1 год); – Отсрочка и реструктуризация ранее выданных микрозаймов 	<p>Фонд развития бизнеса Краснодарского края:</p> <ul style="list-style-type: none"> – снижение ставки вознаграждения за поручительства: – в торговле с 1,5 до 1% годовых; – в сфере туризма, оказания бытовых услуг населению, строительства, ЖКХ, энергетики, транспортных услуг, ИТ с 1 до 0,5% годовых
<p align="center">Фонд развития промышленности</p> <p align="center">Займ под 1% годовых для предприятий, осуществляющих производство средств индивидуальной защиты, дезинфицирующих средств, а также товаров первой необходимости (до 30 млн р., срок до 3 лет)</p>	

Рис. 4. Меры поддержки субъектов МСП в Краснодарском крае

налоговую нагрузку субъектов, применяющих эти режимы. На основании этого считаем необходимым реализацию следующих мер, направленных на поддержку субъектов МСП:

- продление действия ранее полученных патентов на количество календарных дней, объявленных нерабочими;

- перерасчет вмененного дохода для предпринимателей, применяющих ЕНВД;

- продление режима ЕНВД до 2024 г.

ЕНВД является наиболее удобным и экономически выгодным налогом для части субъектов МСП, поэтому его продление окажет положительное влияние на бизнес.

Помимо этого, считаем необходимым сделать уже принятые государством меры более доступными для большинства субъектов МСП, а именно:

- расширить реестр предпринимателей, имеющих право на льготное кредитование – МСП всех сфер экономической деятельности, выручка которых снизилась на 25% и более;

- ввести в регионе с 1 июня 2020 г. режим для самозанятых, установив единый размер налога на профессиональный доход до конца 2020 г. на уровне 3,0%;

- установить предоплату по госзаказам, размещаемым для МСП, в размере не менее 50%;

- разработать программу по выделению пособий или субсидированию расходов на переобучение сотрудников;

- предусмотреть в законодательстве возможность заморозки статуса предпринимателя для приостановления деятельности ИП.

Проведенный анализ деятельности субъектов МСП в Краснодарском крае показал существенный вклад данного сегмента бизнеса в экономику региона, а также отрицательную динамику количества субъектов МСП за последний год, которая будет только ухудшаться

в столь непростых экономических условиях. Государство уже предприняло ряд мер, чтобы нивелировать последствия вируса, активно подключились и региональные власти к решению данного вопроса. Однако, пока период карантина продлен, введенных мер явно недостаточно. Многие представители МСП уже закрывают свой бизнес, некоторые из них находятся на грани банкротства.

Библиографический список

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>

2. Кубанские фермеры жалуются на невозможность реализовывать продукцию в условиях изоляции // Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4314328>

3. Малое и среднее предпринимательство. Статистический ежегодник. URL: <https://www.gks.ru/folder/210/document/13223>

4. Меры поддержки предпринимателей, бизнес которых пострадал от пандемии коронавируса. URL: https://krd-ru.turbopages.org/s/krd.ru/novosti/glavnye-novosti/news_22042020_090059.html

5. Отчеты об исполнении бюджета Краснодарского края. URL: https://minfinkubani.ru/budget_isp/regional_budget.php

6. Официальный сайт Министерства экономического развития Краснодарского края. URL: <https://economy.krasnodar.ru/>

7. Предприниматели Кубани считают заявленные меры господдержки недостаточными. URL: <https://kuban.tpprf.ru/ru/news/358744/>

8. Фролова В.В. Налоговое реформирование в Российской Федерации: теория и практика. Краснодар, 2018.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА АГРОСТРАХОВАНИЯ

*М.И. ВОДЯНЕНКО, аспирант направления подготовки 38.06.01 «Экономика»,
Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
e-mail: ventrimse@yandex.ru*

Аннотация

В статье определены основные тенденции развития российского рынка агрострахования в 2011–2019 гг., такие как: значительное сокращение объема рынка в стоимостном выражении; появление сегмента агрострахования, осуществляемого с государственной поддержкой, ставшего доминирующим на внутреннем рынке; сокращение средней величины страховой премии, уплачиваемой страхователями по договорам агрострахования; сокращение количества страховых компаний, оказывающих услуги по агрострахованию; повышение уровня географической концентрации рынка

Ключевые слова: государственная поддержка агрострахования, страховая премия, страховой рынок.

Формирование отечественного рынка агрострахования происходило в не простых экономических условиях, при этом оно сопровождалось частыми и существенными изменениями в национальной нормативно-правовой базе, регулирующей его функционирование. По нашему мнению, именно по этой причине особое значение приобретает проведение анализа национального рынка агрострахования, позволяющего выделить его основные тенденции в последние годы.

Следует отметить, что в современной научной литературе по агрострахованию системно тенденции его развития практически не рассматриваются: в подавляющем большинстве случаев их исследование ограничивается рассмотрением отдельных фактов или числовых данных, характеризующих его развитие, и

кратким выводом о его современном состоянии. Нередко тенденции, развивающиеся в агростраховании, не становятся объектами самостоятельного исследования, а анализируются в контексте развития российского сельского хозяйства в целом, причем основное внимание уделяется авторами не столько самим выделенным тенденциям, сколько разнообразным причинам, препятствующим развитию национального агрострахования, среди которых одной из основных считается несовершенство законодательной базы, в частности, подобный подход прослеживается в научных работах Н.А. Балыбердиной [1], В.В. Носова [6], К.А. Буглака [2], Д.В. Эльяшева, О.А. Созыкиной, О.В. Поповой [10], Н.И. Захаровой, Л.И. Купрюхиной, Е.И. Пасько [3], К.А. Наминовой [5], А.Г. Папцова, В.В. Масловой, Н.Ф. Зарук, Л.В. Счастливецовой, М.В. Авдеева [7], С.П. Сысоевой, Н.Ю. Юдаевой [8], В.А. Малия [4] и др.

При исследовании тенденций на российском рынке агрострахования необходимо обратить особое внимание на явную «асимметричность» информационной базы: если данных по агрострахованию, осуществляемому с государственной поддержкой, достаточно много, то объем информации, касающейся агрострахования, осуществляемого без участия государства, гораздо меньше, причем эта информация характеризуется значительно меньшим уровнем детализации. Кроме того, используемая информационная база отличается весьма частыми изменениями формата сбора и предоставления информации, причем в ряде случаев она имеет запаздывающий характер. Перечисленные особенности информационной базы в определенной степени

затрудняют исследование тенденций, развивающихся в области агрострахования, снижая степень репрезентативности полученных результатов.

По нашему мнению, для выявления тенденций, характерных для национального рынка агрострахования, необходимо выбрать период, характеризующийся относительной стабильностью условий его функционирования, поэтому в качестве своеобразной точки отсчета логично использовать конец 2011 г. (с 1 января 2012 г. вступили в действие Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и изменения в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 25 июля 2011 г. №260-ФЗ). По сути, принятие этого документа определило современную структуру российского рынка агрострахования, на котором доминирующим является страхование, осуществляемое с государственной поддержкой (многочисленные изменения, впоследствии вносившиеся в данный законодательный акт, в целом не привели к изменению общего подхода к агрострахованию на национальном уровне).

В качестве основного источника информации о российском рынке агрострахования мы считаем необходимым использовать данные Центрального Банка Российской Федерации (Банка России), выступающего в качестве мегарегулятора финансовых рынков на национальном уровне, в том числе и страхового рынка.

Итак, в качестве первой тенденции, характерной для анализируемого рынка, мы считаем необходимым выделить значительное сокращение объема российского рынка агрострахования.

Согласно данным Центрального Банка Российской Федерации [10] российский рынок агрострахования, рассматриваемый как один из сегментов рынка имущественного страхования, продемонстрировал ярко выраженную негативную динамику: за исследуемый период (с 2011 по 2019 г. включительно) его объем, равный сумме страховых премий по договорам агрострахования, сократился в 2,9 раза (на 65,2%, или на 10,6 млрд р.) по

сравнению с 2011 г. Одновременно национальный рынок имущественного страхования продемонстрировал рост на 24,9% (или на 93,0 млрд р.), а рынок страхования имущества, не включающий в себя страхование ответственности, вырос на 16,8% (или на 55,9 млрд р.), т.е. можно утверждать, что динамика рынка агрострахования не соответствовала общей рыночной динамике (фактически только по итогам 2014 г. объем российского рынка агрострахования незначительно превышал уровень 2011 г., при этом его минимальный объем в течение анализируемого периода был зафиксирован в 2018 г.).

Закономерным результатом сокращения объема отечественного рынка агрострахования в условиях роста рынка имущественного страхования в целом стало резкое снижение удельного веса рынка агрострахования в его общем объеме: по итогам анализируемого периода доля агрострахования в совокупном объеме страхования имущества сократилась 3,4 раза (с 4,9% в 2011 г. до 1,5% в 2019 г.), при этом на рынке имущественного страхования за тот же период она снизилась еще больше – в 4,9 раза (с 4,3 до 0,9%) [9].

В научной литературе по данной проблематике достаточно широко распространено мнение о том, что основной причиной «сжатия» национального рынка агрострахования является введение механизма единой субсидии, действующего с начала 2017 г. Этот механизм предполагает предоставление субъектам Российской Федерации более высокого уровня самостоятельности при распределении денежных средств, выделенных на оказание государственной поддержки, в том числе в сельском хозяйстве. Соответственно, активность государственной поддержки в области агрострахования в значительной мере зависит от того, насколько приоритетным оно является на региональном уровне: чем ниже «уровень приоритетности», тем меньше средств выделяется на его государственную поддержку.

Действительно, в 2017 г. по сравнению с предшествующим годом объем рынка агрострахования сократился на 5,9 млрд р. (с 9,8 млрд р. до 3,9 млрд р.), или на 60,1%, однако общая тенденция, свидетельствующая о сни-

жении объема национального рынка агрострахования, достаточно отчетливо прослеживалась и ранее, в частности, с 2011 по 2016 г. объем внутреннего рынка агрострахования сократился на 6,4 млрд рублей (с 16,2 млрд р. до 9,8 млрд р.), причем это происходило в условиях целевого распределения средств государственной поддержки. Следовательно, можно говорить о том, что введение единой субсидии ускорило процесс «сжатия» российского рынка агрострахования, но при этом данную законодательную новацию ни в коем случае нельзя считать единственной его причиной.

Второй важной тенденцией, развивающейся на отечественном рынке агрострахования, является кардинальное изменение его структуры, обусловленное появлением сегмента агрострахования, осуществляемого с государственной поддержкой, ставшего доминирующим на внутреннем рынке.

Вплоть до 2011 г. (включительно) российский рынок агрострахования был достаточно однородным по своей структуре: договора страхования заключались на рыночных условиях и не предусматривали государственной поддержки (фактически все участники национального рынка агрострахования находились в равных условиях).

Изменение законодательной базы, произошедшее с начала 2012 г., привело к появлению на рынке принципиально нового сегмента – агрострахования, осуществляемого с государственной поддержкой. Примечательно, что практически сразу после формирования необходимой законодательной базы новый сегмент занял доминирующее положение на внутреннем рынке агрострахования: в 2012–2016 гг. доля этого сегмента стабильно превышала 80% (максимальное ее значение было достигнуто в 2014 г. – 87,6%).

Одновременно сегмент агрострахования, осуществляемого без государственной поддержки уменьшался в 2012–2016 гг.: за этот период объем данного сегмента сократился на 1,3 млрд р. (с 2,6 млрд р. в 2012 г. до 1,3 млрд р. в 2016 г.). В 2017–2018 гг. объем данного сегмента вырос на 0,5 млрд р., однако данная тенденция была непродолжительной: в 2019 г.

объем данного сегмента в стоимостном выражении вновь вернулся на уровень 2016 г. (1,3 млрд р.).

Как нам представляется, структурные колебания национального рынка агрострахования были обусловлены влиянием важных, но все же единовременных факторов: в 2017 г. свою роль в сокращении доли агрострахования, осуществляемого с государственной поддержкой, сыграло введение упоминавшегося ранее механизма единой субсидии (оно привело к возникновению неопределенности на внутреннем рынке и снижению уровня активности участников рынка), а в 2018 г. значимым фактором стало неблагоприятное изменение ценовой конъюнктуры на внутреннем рынке сельскохозяйственных культур, прежде всего зерновых и масличных (ряд страхователей перестал пользоваться страховыми услугами из-за ухудшения своего финансового положения). Стабилизация ситуации в 2019 г. – отсутствие значимых изменений в правовой базе в сочетании «догоняющим» с ростом внутренних цен (внутренние цены росли вслед за мировыми) – способствовала нормализации структуры российского рынка агрострахования (фактически она вновь вернулась к структуре, наблюдавшейся в 2012–2016 гг., в рамках которой отмечалось безусловное доминирование агрострахования, осуществляемого с государственной поддержкой).

Третьей тенденцией, отмечающейся на российском рынке агрострахования, является увеличение средней величины страховой премии, уплачиваемой страхователями по договорам агрострахования.

Так, в течение анализируемого периода фиксировалось снижение количества заключенных договоров агрострахования: в целом за 2011–2019 гг. их совокупное количество сократилось на 77,8% (или на 182347 договоров). Причем в сегменте агрострахования, оказываемого с государственной поддержкой, их общее количество выросло на 2184 договора (данный положительный прирост в значительной степени является условным, так как в 2011 г. этого сегмента агрострахования просто не существовало, а по сравнению с 2012 г. количество договоров сократилось на 72,3%

(или на 5703 договора)), а в сегменте агрострахования, оказываемого без государственной поддержки, оно сократилось на 184531 договор [10].

Примечательно, что совокупные темпы сокращения количества договоров агрострахования за данный временной интервал (-77,8%) оказались более высокими по сравнению с совокупными темпами сокращения национального рынка агрострахования в стоимостном выражении (-65,2%), что позволяет сделать предположение об увеличении среднего размера страховой премии, уплачиваемой по договорам агрострахования.

Так, на протяжении анализируемого периода средняя величина страховой премии, уплачиваемой по договорам агрострахования с государственной поддержкой, составляла от 1360,3 тыс. р. в 2012 г. (минимальное значение за 2012–2019 гг., без учета 2011 г. когда этот сегмент еще не был сформирован) до 4364,8 тыс. р. в 2016 г. (максимальное значение за 2012–2019 гг.); а средняя величина страховой премии, уплачиваемой по договорам агрострахования без государственной поддержки, составляла от 12,8 тыс. р. в 2015 г. (минимальное значение за 2012–2019 гг.) до 27,5 тыс. р. в 2018 г. (максимальное значение за 2012–2019 гг.; в 2011 г. значение данного показателя составляло 69,3 тыс. р.) [10].

Необходимо отметить, что по итогам анализируемого периода по сравнению с 2011 г. (до момента разделения рынка на два сегмента) на российском рынке средний размер страховой премии, уплачиваемой по договорам агрострахования, увеличился на 57,1% (или на 39,6 тыс. р. до 108,8 тыс. р.), а по сравнению с 2012 г. (с момента разделения рынка на два сегмента) он вырос на 64,4% (или на 42,6 тыс. р.).

Кроме того, изменение средней величины премии по договорам агрострахования в значительной степени было обусловлено ситуацией, складывающейся в сегменте агрострахования, осуществляемого без государственной поддержки: с 2011 по 2019 г. средний размер страховой премии в данном сегменте сократился на 63,0% (или на 43,7 тыс. р.). Одновременно в сегменте агростра-

хования, осуществляемого с государственной поддержкой, преобладала противоположная тенденция: по сравнению 2012 г. средний размер страховой премии в данном сегменте вырос на 47,2% (или 642,6 тыс. р.), т.е. в разных сегментах российского рынка агрострахования в течение рассматриваемого временного интервала отмечалась прямо противоположная динамика.

По нашему мнению, подобная динамика отечественного рынка агрострахования в значительной степени объясняется процессом создания, а впоследствии – укрупнения агрохолдингов, которые являются основными игроками в сегменте агрострахования, осуществляемого с государственной поддержкой, благодаря более системному подходу к процессу управления рисками (по сравнению с относительно небольшими по масштабам бизнеса сельскохозяйственными предприятиями) и наличию финансовых возможностей для оплаты страховой премии по агрострахованию.

Четвертой тенденцией, характерной для национального рынка агрострахования, является сокращение количества страховых компаний, оказывающих услуги по агрострахованию.

На фоне значительного сокращения объема российского рынка агрострахования в стоимостном выражении, общего сокращения количества страховых компаний, оказывающих страховые услуги на отечественном рынке, и повышения уровня специализации отечественных страховщиков, в том числе отраслевой, многие страховые компании предпочли переключиться на работу в других сегментах страхового рынка (табл. 1).

Статистические данные, полученные на основе анализа сведений о страховых премиях страховщиков, позволяют констатировать сокращение количества страховых компаний, оказывающих услуги на российском рынке агрострахования: общее количество страховщиков на этом рынке за исследуемый период сократилось на 64,7% (с 68 до 24 компаний).

Стоит отметить, что в течение 2011–2019 гг. для российского рынка был характерен незначительный удельный вес страховых

Таблица 1

Количество страховых компаний, работающих на российском рынке агrostрахования в 2011–2019 гг. [9]

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Сегмент агrostрахования с государственной поддержкой	–	0	0	0	0	0	3	2	1
Сегмент агrostрахования без государственной поддержки	68	25	22	20	22	17	14	15	11
Оба сегмента	–	36	42	43	23	21	17	10	12
<i>Итого</i>	68	61	64	63	45	38	34	27	24

компаний, специализирующихся исключительно на работе в сегменте агrostрахования, осуществляемого с государственной поддержкой: с 2012 г. по 2016 г. он был равен нулю; в 2017 г. составил 8,8% от общего количества страховых компаний, оказывающих услуги на российском рынке агrostрахования (3 компании); в 2018 г. – 7,4% (2 компании); в 2019 г. – 4,2% (1 компания). При этом на внутреннем рынке систематически присутствовали страховые компании, которые специализируются на работе в сегменте агrostрахования, осуществляемого без государственной поддержки, причем их количество было существенно большим: в течение 2012–2019 гг. их минимальный удельный вес составил 31,7% (2014 г.), а минимальное количество – 11 компаний (2019 г.).

Необходимо учесть, что сокращение числа страховщиков, оказывающих услуги по агrostрахованию на российском рынке, происходило несколько медленнее, чем сокращение общего числа страховых компаний, оказывающих услуги на внутреннем страховом рынке. Так, за 2011–2019 гг. общее число страховых компаний, работающих на отечественном рынке снизилось на 67,5% (с 530 до 172 компаний), в результате чего удельный вес страховых компаний, оказывающих услуги по агrostрахованию, в общем числе страховых компаний, представленных на национальном рынке, увеличился на 1,2% (с 12,8% в 2011 г. до 14,0% в 2019 г.) [9].

Еще одной тенденцией, фиксируемой на отечественном рынке агrostрахования, является повышение уровня его географической концентрации.

Географическая концентрация российского рынка агrostрахования может рассматриваться как на уровне федеральных округов, так и на уровне отдельных субъектов Российской Федерации с использованием данных о величине уплаченных страхователями страховых премий (табл. 2–3).

Сопоставление приведенных выше статистических данных позволяет сделать вывод о возрастании уровня концентрации национального рынка агrostрахования: если на начало рассматриваемого периода совокупно на долю трех крупнейших федеральных округов по величине уплаченных страховых премий приходилось 73,0% от общего объема собранных страховых премий, то по состоянию на конец данного периода она возросла до 79,0%. В 2011 г. доля крупнейшего федерального округа по объему собранных страховых премий составляла 31,8%, общая доля двух округов – 56,4%, а в 2019 г. аналогичные показатели увеличились до 40,8 и 65,5% соответственно.

Примечательно, что если в 2011 г. крупнейшим федеральным округом по объему собранных премий по агrostрахованию был Приволжский федеральный округ, то в 2019 г. бесспорным лидером стал Центральный федеральный округ.

Таблица 2

Страховые премии, уплаченные по агрострахованию, по федеральным округам в 2011 г. [9]

Федеральный округ	Страховая премия, млн р.	Доля страховых премий в общем объеме, %
Приволжский федеральный округ	5166,6	31,8
Центральный федеральный округ	3978,3	24,5
Сибирский федеральный округ	2698,1	16,6
Южный федеральный округ	2293,0	14,1
Северо-Кавказский федеральный округ	1664,4	10,3
Уральский федеральный округ	187,2	1,2
Северо-Западный федеральный округ	182,4	1,1
Дальневосточный федеральный округ	56,0	0,3
<i>Итого</i>	16225,9	100,0

Таблица 3

Страховые премии, уплаченные по агрострахованию, по федеральным округам в 2019 г. [9]

Федеральный округ	Страховая премия, млн р.	Доля страховых премий в общем объеме, %
Центральный федеральный округ	2301,3	40,8
Приволжский федеральный округ	1395,4	24,7
Южный федеральный округ	765,9	13,6
Северо-Кавказский федеральный округ	448,7	7,9
Северо-Западный федеральный округ	314,8	5,6
Сибирский федеральный округ	305,5	5,4
Дальневосточный федеральный округ	65,6	1,2
Уральский федеральный округ	50,0	0,9
<i>Итого</i>	5 647,2	100,0

Подводя итог, можно констатировать, что в течение 2011–2019 гг. на российском рынке агрострахования развивались следующие тенденции: 1) значительное сокращение объема рынка в стоимостном выражении (с 16,2 до 5,6 млрд р., т.е. на 10,6 млрд р., или на 65,2%); 2) кардинальное изменение структуры рынка, обусловленное появлением сегмента агрострахования, осуществляемого с государственной поддержкой, ставшем доминирующим на внутреннем рынке (в 2011 г. агрострахование осуществлялось без государственной поддержки, а в 2019 г. доля этого сегмента сократилась до 22,5%); 3) увеличение средней величины страховой премии, уплачиваемой страхователями по договорам

агрострахования (с 69,3 до 108,8 тыс. р., т.е. на 39,6 тыс. р., или 57,1%); 4) сокращение количества страховых компаний, оказывающих услуги по агрострахованию (с 68 до 24 компаний, или на 64,7%); 5) повышение уровня географической концентрации рынка (на уровне «топ-3» федеральных округов – с 73,0% до 79,0%).

Принимая во внимание макроэкономические тенденции, развивающиеся как в мировой экономике в целом, так и в национальной экономике в частности, с высокой долей вероятности можно предположить, что как минимум, в краткосрочной перспективе выявленные тенденции на российском рынке агрострахования будут развиваться по

инерционному сценарию, причем пандемия коронавируса может определенным образом ускорить их развитие, однако крайне маловероятно, что она приведет к развороту трендов. Таким образом, можно прогнозировать дальнейшее «сжатие» российского рынка агрострахования при повышении уровня его концентрации и росте сегмента агрострахования, осуществляемого с государственной поддержкой.

Библиографический список

1. *Балыбердина Н.А.* Тенденции развития коммерческого страхования в Забайкальском крае // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Сер. Общественные науки. 2011. №2. С. 53–56.

2. *Буглак К.А.* Инновационный механизм защиты имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. №27 (117). С. 41–44.

3. *Захарова Н.И., Купрюхина Л.И., Пасько Е.И.* Тенденции и проблемы в современном развитии страхового рынка России // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. 2015. № 215. С. 63–68.

4. *Малий В.А.* Анализ системы страхования сельскохозяйственных рисков с государственным участием и предложения по ее совершенствованию // Известия Калининградского го-

сударственного технического университета. 2018. №50. С. 183–196.

5. *Наминова К.А.* Современное состояние страхования рисков сельскохозяйственных организаций с государственной поддержкой в России // Региональные проблемы преобразования экономики. 2016. №7. С. 13–19.

6. *Носов В.В.* Современное состояние агрострахования с государственной поддержкой в Российской Федерации // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2011. №4. С. 142–153.

7. *Папцов А.Г., Маслова В.В., Зарук Н.Ф., Счастливецова Л.В., Авдеев М.В.* Роль экономического механизма в воспроизводственном процессе в сельском хозяйстве России // Нива Поволжья. 2016. №4 (41). С. 150–158.

8. *Сысоева С.П., Юдаева Н.Ю.* Проблемы агрострахования с государственной поддержкой в России // Агроэкономика: экономика и сельское хозяйство. 2017. № 9. URL: <http://aeconomy.ru/science/economy/problems-agrostrakhovaniya-s-gosuda/>

9. Центральный банк Российской Федерации: офиц. сайт. URL: https://cbr.ru/insurance/reporting_stat/ (дата обращения: 10.04.2020).

10. *Эльязев Д.В., Созыкина О.А., Попова О.В.* Рынок сельскохозяйственного страхования Ленинградской области в 2013 г. // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2014. №36. С. 157–161.

ПОДХОДЫ К РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЗНАЧИМОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

*М.К. ТРЕТЬЯКОВА, студентка 2-го курса бакалавриата экономического факультета, Кубанский государственный университет
e-mail: marry.june@mail.ru*

Аннотация

В России реализуется концепция «Цели устойчивого развития», внедряются элементы зеленой экономики, что должно отражаться в рейтингах развития регионов. В исследовании проведен анализ позиций Краснодарского края и предложен новый подход к формированию рейтинга социально-экономического развития регионов с учетом показателя «Доля текущих затрат на охрану окружающей среды в ВРП». Составлен рейтинг российских регионов по этому показателю за 2018 г.

Ключевые слова: социально-экономический рейтинг, регион, охрана окружающей среды, ЦУР.

В настоящее время для оценки экономического положения регионов используются рейтинги. Это позволяет наглядно увидеть и сравнить позицию отдельного субъекта федерации с другими регионами. Наиболее известный рейтинг социально-экономического положения регионов составляется РИА «Рейтинг». По итогам 2018 г. Краснодарский край занимает 9-е место с интегральным баллом 64,066 (табл. 1).

При составлении данного рейтинга акцент делается на экономические и социальные показатели. Вместе с тем на сегодняшний день вопрос об экологическом состоянии планеты является одним из самых актуальных [1].

Практически каждая организация позиционирует себя как эко-френдли фирма и забо-

тится о переработке материалов. В супермаркетах все чаще стали появляться экологически чистые продукты и еда. Весь маркетплейс стал следовать тренду об экологически чистых ресурсах, чтобы завоевать доверие покупателей и заинтересовать их.

На международном уровне вопросам экологии и охраны окружающей среды уделяется повышенное внимание. Так, 25 сентября 2015 г. членами ООН была принята концепция «Цели устойчивого развития» (ЦУР). Она базируется на 17 задачах, которые должны быть решены к окончанию 2030 г. Основная цель – это ликвидации нищеты и сохранение ресурсов планеты [5].

Во всем мире одним из основных показателей борьбы за чистое будущее стало создание зеленой экономики. Зеленая экономика – это особая экономическая система, которая не заменяет концепцию устойчивого развития, но дополняет ее и получает широкое признание в современных реалиях. Ее отличие от ЦУР в том, что она делает упор на экономический рост, сопряженный с охраной окружающей среды. Таким образом, ее можно рассматривать как низкоуглеродную, ресурсосберегающую и социально инклюзивную модель экономического развития [2].

Этот термин был введен в научный оборот еще в 1989 г. Однако как концепция для развития стран он стал использоваться только в 2012 г. на конференции ООН Рио + 20. Тогда концепции зеленой экономики и ЦУР были основными вопросами съезда.

Цели зеленой экономики:

Таблица 1

Позиции Краснодарского края в рейтинге социально-экономического положения регионов

Показатель	2017 г.	2018 г.
Интегральный рейтинг	62,760	64,066
Место	8	9

Источник: данные РИА «Рейтинг». URL: <https://riarating.ru/infografika/20190604/630126280-print.html>

- 1) эффективное использование природных ресурсов;
- 2) сохранение и увеличение природного капитала;
- 3) уменьшение загрязнения;
- 4) низкие углеродные выбросы;
- 5) предотвращение утраты экосистемных услуг и биоразнообразия;
- 6) рост доходов и занятости граждан.

Представляется важным отметить, что в Российской Федерации концепция ЦУР поэтапно внедряется. Весной 2019 г. Президент РФ подписал указ № 193 «Об оценке эффективности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти Российской Федерации». В этом документе определены 15 показателей, 12-й и 13-й из которых отражает озабоченность власти проблемой экологического состояния регионов. К этим показателям относятся «Доля городов с благоприятной городской средой» и «Качество окружающей среды». Каждый из показателей влияет на то, какое место в рейтинге глав регионов займет тот или иной губернатор [4].

Так, в рейтинге российских губернаторов за 2019 г., составленном ЦИК «Рейтинг», губернатор Краснодарского края В. Кондратьев занял 12-е место.

Существуют специализированные рейтинги, связанных с оценкой экологического положения регионов. В табл. 2 отразим положение Краснодарского края в «Национальном экологическом рейтинге регионов», составленном Общероссийской общественной организацией «Зеленый патруль», где край занял 21-е место [3].

Край занимает достаточно высокое положение. Однако за год ситуация ухудшилась и рейтинг изменился на 5 позиций. Наиболее высокие значения у края по социально-экологическому индексу (71). Наиболее проблематичные позиции по природо-охранному индексу (51).

Представляется важным обратить внимание на то, что экологический показатель не всегда используется в различных рейтингах, отражающих экономическое развитие регионов, хоть и напрямую связан с ним.

В настоящее время различные авторы в экономической литературе используют различные подходы к формированию комплекса показателей, отражающих эколого-экономическое положение региона [7]. Чаще всего авторами используются такие показатели, как: сброс загрязненных сточных вод, выброс вредных веществ в атмосферу, использование воды, площадь сельскохозяйственных угодий и т.д. [6].

По нашему мнению, при формировании рейтинга социально-экономического развития регионов в соответствии с концепцией ЦУР целесообразно включить в него показатели, отражающие затраты регионов на охрану окружающей среды. Это позволит оценить, как сегодняшнее состояние охраны окружающей среды, так и перспективы решения экологических проблем в будущем.

Рассмотрим структуру затрат на охрану окружающей среды в Краснодарском крае за 2018 г. (табл. 3).

Затраты на охрану окружающей среды в 2018 г. были текущими, доля таких затрат составила 93,89%. Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, незначительны.

Таблица 2

Позиции Краснодарского края в национальном экологическом рейтинге регионов на 2020 г.

Показатель	Значение
Рейтинг	21
Динамика рейтинга за год	-5
Промышленно-экологический индекс	53/47
Природо-охранный индекс	51/49
Социально-экологический индекс	71/29
Сводный экологический индекс	61/39

Источник: составлена автором по данным Общероссийской общественной организации «Зелёный патруль» [3].

Таблица 3

Структура затрат на охрану окружающей среды, 2018 г.

Показатель	Млн р.	Уд. вес, %
Текущие затраты	14579,5	93,89
Инвестиции в основной капитал	656,6	4,23
Затраты на капитальный ремонт основных фондов	291,4	1,88
Всего затрат	15527,5	100

Источник: рассчитано автором по данным Краснодарстата.

Исходя из этого, мы полагаем, что при расчете интегральных показателей, отражающих социально-экономическое положение регионов, следует учесть следующий коэффициент – удельный вес текущих затрат на охрану окружающей среды в ВРП. Нами проведены расчеты показателя «Доля текущих затрат на охрану окружающей среды в ВРП» по всем регионам Российской Федерации (табл. 4).

Анализ данных, представленных в таблице, показывает, что среднее значение по Российской Федерации за 2018 г. – на уровне 0,573%. По нашему мнению, это достаточно невысокий уровень, он не позволяет в полной мере обеспечить защиту и охрану окружающей среды, что может негативно воздействовать на социально-экономическое положение в целом.

Ряд регионов имеет значения показателя лучше, чем в среднем по РФ. Таких регионов 47. Краснодарский край находится на 42-м месте с показателем 0,622%. Самое высокое место имеют Мурманская область (1,429%),

Республика Хакасия (1,321%) и Республика Башкортостан (1,294%).

Мы считаем, что у тех регионов, у которых значение показателя «Доля текущих затрат на охрану окружающей среды в ВРП» выше, чем в среднем по стране, необходимо откорректировать значение итогового интегрального индекса в сторону увеличения. Соответственно, у тех регионов, где значение показателя ниже среднего по стране, следует откорректировать в сторону понижения.

Далее проанализируем динамику изменения данного показателя в федеральных округах за 2017–2018 гг. (рис. 1).

Анализ данных рис. 1 показывает, что только в 3 федеральных округах в 2018 г. доля текущих затрат на охрану окружающей среды выросла по сравнению с 2017 годом. Это Южный ФО, Северо-Кавказский ФО и Дальневосточный ФО.

Более подробно рассмотрим динамику показателя по субъектам федерации Южного федерального округа (рис. 2).

Таблица 4

Рейтинг регионов по показателю «Доля текущих затрат на охрану окружающей среды в ВРП»

Регионы, у которых значение показателя выше среднего по РФ			Регионы, у которых значение показателя ниже среднего по РФ		
Место	Регион	Показатель, %	Место	Регион	Показатель, %
1	Мурманская область	1,429	48	РФ	0,573
2	Республика Хакасия	1,321	49	Новгородская область	0,559
3	Республика Башкортостан	1,294	50	Калужская область	0,545
4	Кировская область	1,283	51	Тульская область	0,530
5	Красноярский край	1,251	52	Владимирская область	0,507
6	г. Севастополь	1,093	53	Брянская область	0,504
7	Свердловская область	1,082	54	Республика Бурятия	0,502
8	Кемеровская область	1,052	55	Забайкальский кр	0,490
9	Самарская область	1,042	56	Московская область	0,480
10	Ивановская область	1,026	57	Курганская область	0,476
11	Архангельская область	0,992	58	Ростовская область	0,452
12	Ленинградская область	0,986	59	Республика Адыгея	0,449
13	Иркутская область	0,979	60	Камчатский кр	0,434
14	Республика Саха (Якутия)	0,975	61	ЯНАО	0,429
15	Томская область	0,953	62	Удмуртская Республика	0,427
16	Ярославская область	0,899	63	Тамбовская область	0,426
17	Волгоградская область	0,895	64	Карачаево-Черкесская Республика	0,396
18	Челябинская область	0,881	65	Амурская область	0,395
19	Ульяновская область	0,877	66	Смоленская область	0,394
20	Белгородская область	0,872	67	Тверская область	0,384
21	Республика Коми	0,856	68	ЕАО	0,363
22	Республика Карелия	0,843	69	Приморский кр	0,350
23	Астраханская область	0,838	70	Тюменская область	0,347
24	Нижегородская область	0,830	71	Республика Северная Осетия – Алания	0,336
25	ХМАО-Югра	0,775	72	Пензенская область	0,329
26	Вологодская область	0,772	73	Республика Тыва	0,323
27	Пермский край	0,770	74	Алтайский кр	0,323
28	Липецкая область	0,765	75	Орловская область	0,320
29	Рязанская область	0,760	76	Калининградская область	0,299
30	Омская область	0,741	77	г. Санкт-Петербург	0,276
31	Чукотский АО	0,721	78	Новосибирская область	0,194
32	Республика Татарстан	0,719	79	Республика Алтай	0,193
33	Сахалинская область	0,714	80	Республика Калмыкия	0,187
34	Псковская область	0,706	81	Кабардино-Балкарская Республика	0,145
35	Республика Марий Эл	0,678	82	г. Москва	0,137
36	Оренбургская область	0,667	83	Чеченская Республика	0,044
37	Курская область	0,657	84	Республика Дагестан	0,032
38	Республика Мордовия	0,652	85	Республика Ингушетия	0,011
39	Магаданская область	0,648	86	Ненецкий АО	0,000
40	Чувашская Республика	0,645			
41	Саратовская область	0,627			
42	Краснодарский край	0,622			
43	Воронежская область	0,615			
44	Респ Крым	0,587			
45	Костромская область	0,586			
46	Хабаровский край	0,579			
47	Ставропольский край	0,576			

Источник: рассчитано автором по данным Росстата.

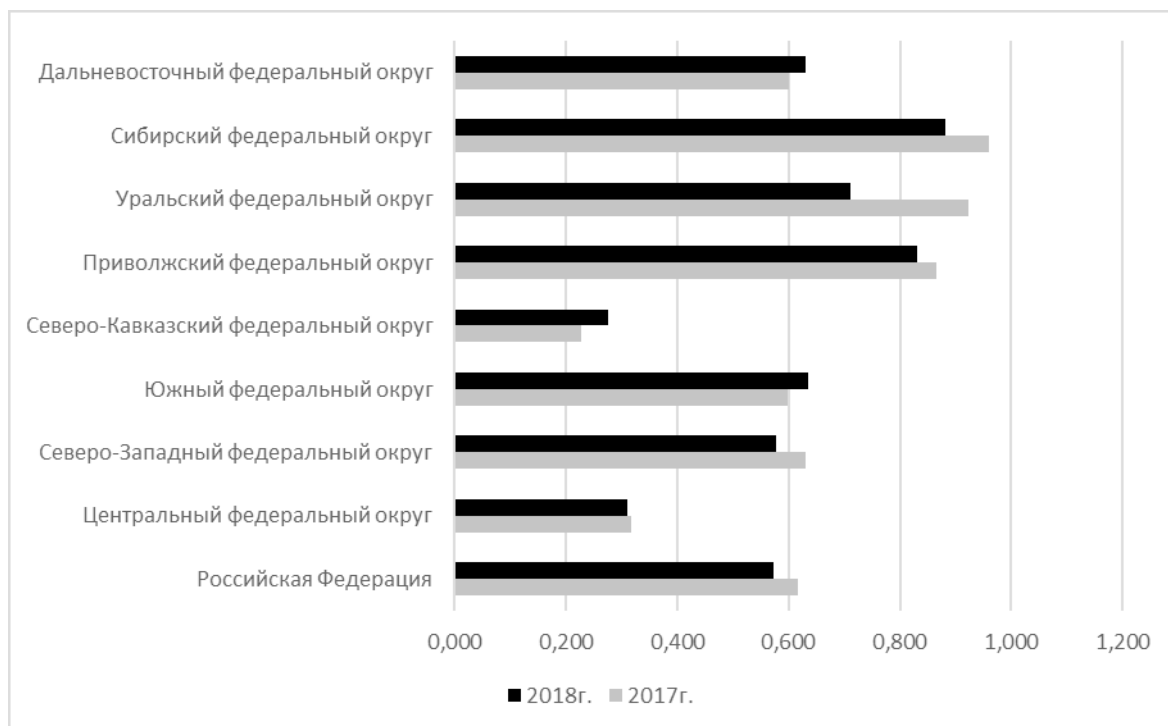


Рис. 1. Динамика показателя «Доля текущих затрат на охрану окружающей среды в ВРП» по федеральным округам

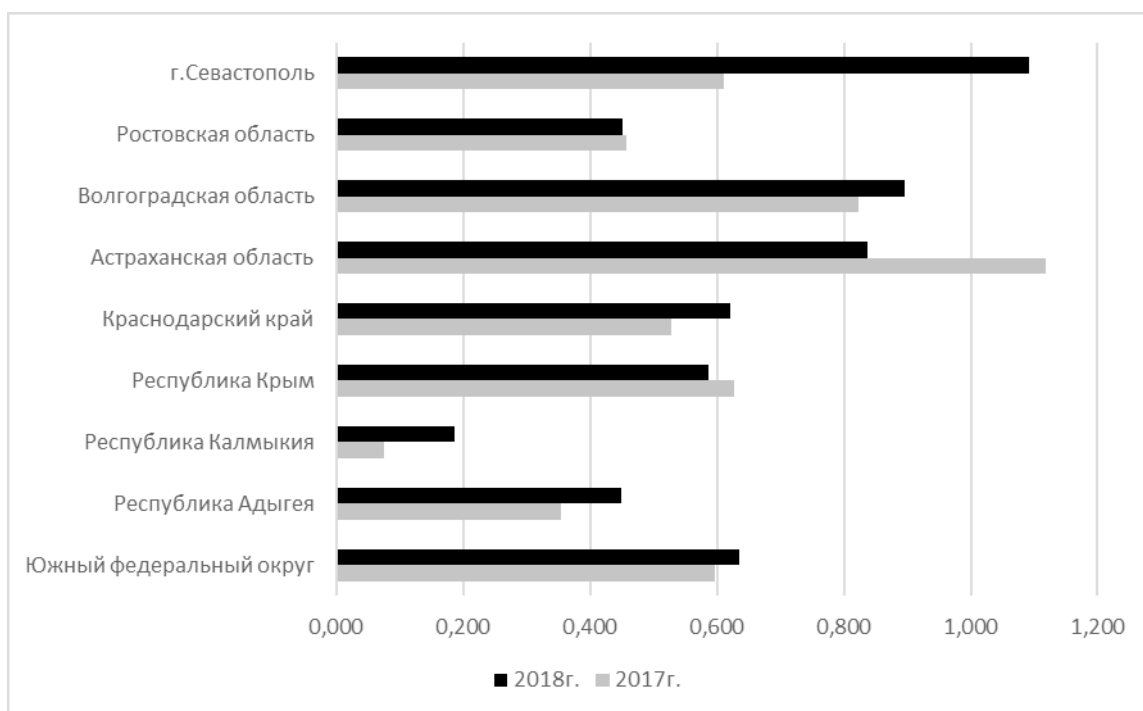


Рис. 2. Динамика показателя «Доля текущих затрат на охрану окружающей среды в ВРП» по Южному федеральному округу

Как видно на рис. 2, наиболее положительную динамику показывает г. Севастополь. По Краснодарскому краю за 2017–2018 гг. наблюдается рост с 0,528 до 0,622%. Таким образом, учет данного показателя при формировании рейтингов регионов позволит повысить позиции Краснодарского края и Южного федерального округа.

Предложенный подход к формированию рейтинговой оценки экономического развития регионов на основе включения показателя «Доля текущих затрат на охрану окружающей среды в ВРП» позволяет учесть значимость экологических проблем и соответствует современной концепции «Цели устойчивого развития».

Библиографический список

1. *Белик И.С.* Интегральный показатель эколого-экономического развития территории // Экономика региона. 2008. № 3 (15). С. 252–255.
2. Зеленая экономика. URL: <http://greeneconomy.minpriroda.gov.by/ru/zelenaya-ekonomika/>
3. Национальный экологический рейтинг регионов за 01.12.2019–29.02.2020 гг. URL: https://greenpatrol.ru/sites/default/files/pictures/prilozhenie_1._ekologicheskij_reyting_regionov_zima_2020_2.pdf
4. О Целях устойчивого развития. URL: <https://www.gks.ru/sdg>
5. Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: Указ Президента РФ от 25.04.2019 г. №193 // СПС «ГАРАНТ». URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/72230744/paragraph/1/highlight/193:1>
6. *Панков С.А.* Динамика эколого-экономических показателей и устойчивость развития региона // Вестник Московского государственного областного университета. Сер. Естественные науки. 2009. № 4. С. 195–198.
7. *Пономарева М.А.* Определение приоритетных направлений экологоэкономической политики региона на основе системы показателей устойчивого развития // Современные проблемы науки и образования. 2011. № 5. С. 113.
8. Рейтинг социально-экономического положения регионов РИА «Рейтинг». URL: <https://riarating.ru/infografika/20190604/630126280-print.html>

UDC 336.742:336.74:336.743:336.744:546.59:339:339.9

NEW UNIVERSAL CURRENCY FOR INTERNETIONAL CALCULATIONS – NOTIONAL MONETARY UNIT

*SHEVCHENKO I.V., Doctor of Economics,
Full Professor, Dean of economic
faculty, Kuban State University
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*KOROBAYNIKOVA M.S., Post-graduate
student of World Economy and Management
Department, Kuban State University
e-mail: maria22@yandex.ru*

Abstract

Article is devoted to foreign economic relations of the international unions and commonwealth of the countries of the Customs Union, EAEU, BRICS, their currency transactions and also to the decision of such problems as creation of new payment-clearing system of international payments. The author's offer on introduction of payments into system - «notional monetary unit» (n.m.u.) will replace unprofitable volatile dollar, will keep the sovereignty of each country, will provide mutual interest of the foreign trade relations. By means of innovations and digital technologies the named problems are possible. The agreement between the countries about introduction of universal, steady, monetary unit for international payments, according to the author's scale, will become a present time achievement.

Keywords: *payment-clearing system of international calculations, universal currency, "notional monetary unit", innovations, mechanisms of trade regulation.*

References

1. The report on world investments. 2017. Available at: <https://unctad.org/en/>

PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf (accessed 22.04.2020).

2. Interview of RIA Novosti news agency to the head «Kaspersky's Laboratory» of E.Kasperskii. Available at: <https://ria.ru/economy/20171004/1506168253.html> (accessed 18.04.2020)

3. Currency converter. Available at: <https://ru.investing.com/currencies/gau-eur-converter> (accessed 23-26.04.2020)

4. The federal law from 27.06.2011 № 161-FZ «About national payment system». Documents. Available at: <http://kremlin.ru/acts/bank/33484/page/1> (accessed 16.04.2020)

5. The Central Bank of the Russian Federation. World currencies. An electronic resource. Available at: <https://www.calc.ru/valyuty.html> (accessed 20.04.2020).

6. Chebotar' YU.M. Finance and the financial markets. M: Publishing house: «Read Grupp», 2011. 368 p.

7. Shevchenko I.V., Korobeinikova M.S. Digital tools to develop national and international. Finance and Credit, 2019, Vol. 25, no 6 (786), pp. 1420-1443.

8. RIA News. Available at: <https://ria.ru/economy/>

THE WTO CRISIS AS AN EXPRESSION OF THE GLOBAL GEOECONOMIC LANDSCAPE STRUCTURAL SHIFT

*SAPIR E.V., Doctor of Economics, Professor,
Head of World economy and Statistics Department,
P.G. Demidov Yaroslavl state University.
e-mail: evsafir@yahoo.com*

*VASILCHENKO A.D., Bachelor student of
World economy and Statistics Department,
P.G. Demidov Yaroslavl state University
e-mail: 1008issasha@mail.ru*

Abstract

The crisis of the WTO system seems to be a complex phenomenon arising from structural changes in the world trade system: the expansion of regional trade agreements, trade wars and access problems to agricultural markets in developed countries more than convincingly indicate that the global trade landscape is undergoing a significant stage of modification, and under these conditions, the WTO in its original form ceases to be a relevant trade mega-regulator.

Keywords: *WTO crisis, protectionism, regionalism, regional trade agreements, dispute resolution, developing countries.*

References

1. *Zagashvili V.S.* WTO Doha Round Challenges. Russian Foreign Economic Journal. 2018. № 7, pp 7-20.
2. Negotiations of the Doha Round on promising issues. Institute for Trade Policy. Higher School of Economics. Available at: <https://tradepol.hse.ru/programme4.8.4>
3. *Beltramo, A., K. De Backer and L. Moussiégt.* The Export Performance of Countries within Global Value Chains (GVCs). OECD

Science. Technology and Industry Working Papers, 2012/02. OECD Publ. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5k9bh3gv6647-en>

4. China & Malaysia Exports of goods and services (% of GDP). The World Bank Data. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=4E>

5. *Melo J., Nicita A.* The Implications of Non-Tariff Measures for Developing Countries' Exports. VOX CEPR Policy Portal. 2019. Available at: <https://voxeu.org/article/implications-non-tariff-measures-developing-countries-exports>

6. Regional Trade Agreements. The World Bank Regional Integration. 2018. Available at: <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/brief/regional-trade-agreements>

7. Reshoring Initiative: 2018 Data Report. Database Reshoring Initiative. Available at: <http://reshorenw.org/May-17-2019/>

8. USA Foreign Direct Investment, net outflows (% of GDP) / The World Bank Data. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.WD.GD.ZS>

9. World Investment Report 2013. UNCTAD, 2013. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

UDC 330.34

MAIN TRENDS OF CHANGES IN CONSUMER BEHAVIOR IN THE CONDITIONS OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC

*VORONINA L.A., Doctor of Economics, Full Professor of World Economics and Management Department, Kuban State University
e-mail: labvectorplus@gmail.com*

*SHAPOSHNIKOV A.M., Candidate of economic sciences (Ph.D.), CEO of LLC «SNEGIR SOFT»
e-mail: horen25@mail.ru*

Abstract

The COVID-19 coronavirus pandemic has influenced all aspects of economic activity. Consumer behavior is no exception. Under these conditions, the main psychological factors affecting consumer behavior are anxiety and fear, as well as the panic caused by them. The article discusses the main trends in consumer behavior due to the pandemic situation.

Keywords: *quarantine, coronavirus, restrictions, pandemic, behavioral economics, consumer behavior, needs.*

References

1. *Voronina L.A., Shaposhnikov A.M.* Scientific approaches and the genesis of the methodology of behavioral economics. *Economics: theory and practice*, 2019, no.3(55). – pp. 3 – 13.

2. *Karabut T., Petrova E.* What is taking so long to deliver products from a supermarket. *Rossiyskaya Gazeta*, 04 May 2020.

3. Operational assessment of consumer activity of Russians. Available at: <https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/analytics/ispr200320.pdf>.

4. What are the trends? Macroeconomics and markets. Bulletin of the Department of Research and Forecasting. Available at: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19700/bulletin_19-03.pdf.

5. Consumer expectations in Russia in the I quarter of 2020. Available at: https://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/63.htm.

6. Consumption trends during coronavirus: consumer electronics, pet products and much more. Available at: <https://www.criteo.com/ru/insights/consumer-trends-coronavir/#1>.

7. *Kurakov L.P.* Economic theory: textbook. Voronezh, Moscow Psychological and Social Institute. MODEK Publ., 2007. 1072 p.

8. *Cliffe Leslie T.E.* The Political Economy Of Adam Smith. Available at: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/leslie/leslie01.html>

CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF INTENSIVE HORTICULTURE IN RUSSIA

*TATARINOVA M.N., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Associate professor of Accounting management Department, Stavropol State Agrarian University
e-mail: vetrovamn@yandex.ru*

Abstract

The growth rate of the fruit and berry direction of crop production and the intensity of its support by the State challenges the industry. Today 's market demands for high-quality vitamin horticulture products require the industry to take new approaches to the production and storage of products. The analysis in the article revealed a few systemic, diverse problems that constrain the dynamic development of the industry, despite the state's significant support. According to the study, the solution of problems is a set of measures limiting imports, introducing non-tariff regulation, subsidizing technical re-equipment of the industry, reducing VAT, training personnel.

Keywords: *intensive horticulture, import substitution, state support, training, technical equipment, breeding, tax burden.*

References

1. *Kosminina Y.S.* Problems and Prospects of Horticulture Development in the Russian Federation. Theory and Practice of Modern Science, 2019, no.11 (53), pp. 184-188
2. *Magomedov A.M.* Ways and Problems of Development of Intensive Horticulture in the Region. Modern Problems of Science and Education, 2015, no.1-1.
3. Resolution of the Government of the Russian Federation of December 13, 2017 N 1544 «On Amendments to the State Program for the Development of Agriculture and Regulation of Markets for Agricultural Products, Raw

Materials and Production for 2013 - 2020 Years.» Available at: <https://base.garant.ru/71839796/> (accessed 13.02.2019)

4. Resolution of the Government of the Russian Federation of December 27, 2012 N 1432 «On Approval of the Rules for Granting Subsidies to Producers of Agricultural Machinery». Available at: <https://base.garant.ru/70291682/> (accessed 13.02.2019)

5. Order of the Ministry of Health of the Russian Federation No. 614 dated 19.08.2016 (ed. 25.10.2019) «On Approval of Recommendations on Rational Standards of Consumption of Food Products Meeting Modern Requirements of Healthy Nutrition.» Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_204200/ (accessed 13.02.2019)

6. Federal State Statistics Service. Available at: <http://www.gks.ru> (accessed 13.02.2019)

7. Federal Customs Service. Available at: <http://customs.ru/statistic> (accessed 13.02.2019)

8. US Ministry of Agriculture Foreign Agricultural Service Available at: <https://www.agroinvestor.ru/companies/a-z/fas-usda/> (accessed 13.02.2019)

9. Ministry of Agriculture of the Russian Federation. Available at: <http://mcx.ru/> (accessed 13.02.2019)

10. Ministry of Agriculture of Stavropol Krai. Available at: <http://www.mshsk.ru/> (accessed 13.02.2019)

11. Tax Code of the Russian Federation (Part Two) dated 05.08.2000 N 117-FZ (ed. dated 27.12.2019, ed. 28.01.2020) (ed. In force since 28.01.2020). Available at: <http://www.consultant.ru>

UDC 656.01

DEVELOPMENT TRENDS OF THE INTERREGIONAL MARKET SEGMENT OF AIR TRANSPORTATION

*ISMAGILOVA L.A., Doctor of Engineering Sciences, Full Professor of Business Economics Department, Ufa State Aviation Technical University.
e-mail ismagilova_ugatu@mail.ru*

*MATYAGINA T.V., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Associate professor of Business Economics Department, Ufa State Aviation Technical University.
e-mail matyaginatv@mail.ru*

*SITNIKOVA L.V., Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of Business Economics Department, Ufa State Aviation Technical University.
e-mails-larissa@yandex.ru*

*SMOLYANINOV N.E., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Associate professor of Business Economics Department, Ufa State Aviation Technical University.
e-mail nesmol@mail.ru*

Abstract

The functioning of airports, as a part of the air transport infrastructure, has a significant impact on the economy of the regions, on the other hand, the effectiveness of the airport business is largely dependent on the development of the regions. The article presents the results of the analysis of the inter-regional air transportation market, shows the relationship and interdependence of the development strategies of regional airports with the development strategies of territories.

Keywords: *air transportation market; airport business; economic and strategic analysis; development strategy.*

References

1. *Ismagilova L.A., Sitnikova L.V.* A conceptual model of managing structural transformations of an integrated production system. Proc. XIV int. scientific conf. "Management of the economy: methods, models, technologies". Ufa, 2014. pp. 93-97.
2. *Ismagilova L.A. [et al.]*. The machine-building complex of the region: diagnostics, competitiveness, strategic priorities (as an example the Republic of Bashkortostan). Moscow. Mechanical Engineering, 2016. 421 p.

3. Volumes of traffic through the airports of Russia. Available at: <https://www.magnitogorsk.ru/content/ekonomika-i-finansy/upravlenie-ekonomiki-i-investitsiy/glavnaya-8/ekonomika-goroda/strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya> (accessed 20.04.2020).

4. The strategy of socio-economic development of the city of Magnitogorsk for the period until 2035 (approved by the Decision of the Magnitogorsk City Assembly of Deputies No. 169 of 11/27/2018). Available at: <https://www.magnitogorsk.ru/content/ekonomika-i-finansy/upravlenie-ekonomiki-i-investitsiy/glavnaya-8/ekonomika-goroda/strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya> (accessed 20.04.2020).

5. Transport of Russia. Statistical Newsletter. January - September 2019. Available at: <https://www.mintrans.ru/documents/7/10301> (accessed 20.04.2020).

6. Federal State Statistics Service. The main results of the transport. Available at: <https://www.gks.ru/folder/23455?print=1> (accessed 20.04.2020).

7. Federal State Statistics Service. Estimated resident population as of January 1, 2020 and average for 2019. URL: <https://www.gks.ru/folder/12781?print=1> (accessed 20.04.2020)

ASSESSMENT OF THE POSSIBILITY OF IMPLEMENTING A BALANCED SCORECARD SYSTEM IN THE ACTIVITIES OF COAL INDUSTRY ENTERPRISES

*KUPRIYANOVA T.A., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Associate professor of Accounting Department, Reshetnev Siberian State University of Science and Technology
e-mail: kupriyanowa@list.ru*

Abstract

The market economy imposes increasingly high requirements on enterprises so that they could assess their internal capabilities and tools to resist the impact of external factors. In addition, it forces to develop their own effective management and planning system. The article discusses the key aspects of implementing the balanced scorecard system into the coal industry.

Keywords: *balanced scorecard system, controlling, cost management, coal mining, strategic map.*

References

1. *Kazantseva G. G., Petrova T. V.* Improving the efficiency of the management system of a coal company based on a balanced system of indicators. *Organizer of production.* 2008, no. 2. pp. 49-53.

2. *Kaplan R.S. Norton D.P.* Balanced scorecard: from strategy to action. 2nd ed., ISPR and additional. Moscow. Olymp-Business, 2004, 294 p.

3. *Krylov S. I.* Balanced scorecard – an effective tool for modern strategic management accounting. *Financial Bulletin: Finance, taxes, insurance, accounting.* 2011, no. 7. pp. 25-34.

4. *Krylov S. I.* Balanced scorecard as an analytical tool for strategic management in the modern market economy. *Economic analysis: theory and practice.* 2007, no. 24. Available at: <https://www.fin-izdat.ru/journal/analiz/detail.php?ID=8544>.

5. *Rosilina I.V.* Balanced system of indicators as a tool for strategy development. *BYTE. Russia.* 2007, no.9. Available at: <https://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=6893>

6. *Mamedov R. B.* Formation and development of a system of balanced indicators for an industrial enterprise. *Bulletin of Cherepovets state University.* 2011, V3, no. 4. pp. 36-39.

UDC 332

DYNAMICS OF FORMATION AND USE OF INTELLECTUAL PROPERTY IN THE REPUBLIC OF MORDOVIA

*YULENKOVA I.B., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Associate professor of Finance and Credit Department, National Research Ogarev Mordovia State University
e-mail: yulenkova.irina@yandex.ru*

Abstract

To activate the innovation process and solve the problems of the formation and development of intellectual property at the regional level, a systematic approach to the development of the conceptual foundations of the strategic directions of the regional policy in the field of intellectual property management, its commercialization and protection is required. The article analyzes the effectiveness of the use of intellectual property in the Republic of Mordovia; identifies factors that impede the development of the intellectual property sphere; identifies priority areas of the regional policy strategy for intellectual property management

Keywords: regional policy, efficiency, innovation, innovative activity, intellectual property.

References

1. *Anisimova O.N.* Problems of assessing the intellectual potential of industrial enterprises. *Business Inform.* 2013, no.6. P.125.
2. *Varfolomeeva Yu.A.* Intellectual property in the conditions of innovative development: monograph. Moscow. Axis-89 Publ., 2015.
3. *Vesker G.* Human Capital. Nobel Lecture. 1992, p. 27.
4. *Brooking E.* Intellectual capital: the key to success in the new millennium. L.N. Kovachin. - St. Petersburg. Peter, 2014,
5. *Bromberg G.V.* Fundamentals of Patent: Textbook. Moscow: "Exam", 2012.
6. *Iskhanova L.R.* The principle of rational transparency in the formation and development of intellectual property. Management of economic systems: electronic scientific journal. 2018. no.2.
7. *Leontyev B.B.* Intellectual property as a basis for the innovative development of Russia. Collection of materials of the international scientific-practical conference «Intellectual Property: A Look into the Future»: M.: FSBEI HPE RGAIS, 2014. P. 280-281.
8. *Mazur N.Z. Dikul D.O.* Management of rights to RIA in defense industry organizations: problems and solutions. Intellectual property. Industrial property. 2016. no.7. pp. 35-43.
9. *Muhopad, V.I.* Intellectual property in the Russian economy. Patents and licenses. Intellectual Rights. 2018. no.1. pp.2-8.
10. *Shinkevich A.I., Shinkevich M.V., Kudryavtseva S.S et al.* Modeling of innovative systems and the study of promising areas of economic modernization. KSTU. 2016. pp.172-175.
11. *Edwinsson L., Malone M.* Intellectual capital: a definition of the muddy value of the company. New post-industrial wave in the West: Anthology. M., 1999. 434 p.
12. *Yakovets Yu.V.* Trends and Prospects for the Development of the World, Eurasian and Russian Intellectual Property Markets. Moscow. Institute of Economic Strategies, International Institute of Pitirim Sorokin - Nikolay Kondratiev, 2013

SPECIAL INVESTMENT CONTRACT AS AN INSTITUTION FOR ATTRACTING THE FOREIGN INVESTMENTS INTO REGIONS

*RATNER A.V., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Senior Research Officer of center of regional comparative research, Institute of economics of the Ural branch of Russian Academy of sciences
e-mail: aratner@inbox.ru*

Abstract

The article is devoted to estimation of special investment contract as an institution of attracting the innovatively oriented foreign investments into Russian regions. Contracts with foreign participation in allocation by regions are analyzed: their potential share in Russian production, relation of investments to the whole regional inflow of foreign investments and investments into basic capital; innovation component. The conclusion is made about the efficacy of the studied institution.

Keywords: *special investment contract, foreign investments' attraction, investments' structure and dynamics, share in whole investments, share in production, innovation component, Russian regions.*

References

1. *Belov V.* Special Investment Contracts and Russian-German Economic Cooperation. Part Two. Contemporary Eupore, 2020, no 1. p. 146–157.
2. *Belov V.* Special Investment Contracts and Russian-German Economic Cooperation Contemporary Eupore, 2019, no 6. p. 105–116.
3. *Groznykh R.I., Zhukov A.N.* Factors Model for Attracting Foreign Direct Investment in the Russian Regions. Russian Journal of Economic Theory. 2019. Vol. 16. no 4. p. 824–829.
4. *Zeldner A.G.* Special investment contract in managing the attraction of private investments into modernization of industry. Economic sciences. 2019. № 9 (178). P. 82–86.
5. *Kovarda V.V., Rogov R.A.* Study of the main problems of attracting foreign investment in the Russian economy. The Eurasian Scientific Journal. 2019. no. 1. Available at: <https://esj.today/PDF/07ECVN119.pdf>
6. *Lavrikova Yu.G., Andreeva E.L., Ratner A.V.* Localization of foreign production as a tool to develop the export base of the Russian Federation. Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast. 2019. Vol. 12. № 3. P. 24–38.
7. *Prasolov V.I., Chepurnaya T.S.* The place and role of special investment contracts in the automotive cargo industry // Russian Economic Bulletin. 2019. Vol. 2. no. 6. P. 196–200.
8. List of special investment contracts. Web site of Ministry of industry and trade of Russia. Available at: <http://minpromtorg.gov.ru/opendata/7705596339-investprojects>
9. Russian Statistical Yearbook 2018: Stat. book/ Rosstat. Moscow, 2018.
10. Business support system at the regional level: meeting at Business development agency of the Kaluga region. Business. Society. Authorities. 2019. no. 4 (34). P. 83– 93.
11. *Talash A.A., Vylegzhanina E.V.* Methods of attracting foreign investments into the Russian economy. Vector of economy. 2019. № 3. P. 1–8. Available at: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/3/worldeconomy/Talash_Vylegzhanina.pdf
12. *Ergano D., Rambabu K.* Ethiopia's FDI inflow from India and China: analysis of trends and determinants. Economic Structures. 2020. Vol. 9, article 35. P. 1–20. Available at: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1186/s40008-020-00211-7.pdf>
13. *Frolova E.D., Krivencova L.A.* International competitiveness under the conditions of global value chains development. // Analysis of International Relations 2018. Methods and Models of Regional Development: Proceedings of the IX International Scientific Conference. 2018. 198 p. P. 34–40.
14. *Miglani S.* The Growth of the Indian Automobile Industry: Analysis of the Roles of Government Policy and Other Enabling Factors. In: Liu KC., Racherla U. (eds.). Innovation, Economic Development, and Intellectual Property in India and China. ARCIALA Series on Intellectual Assets and Law in Asia. Singapore: Springer, 2019. P. 439–463.
15. *Narula R., & Pineli A.* Improving the developmental impact of multinational enterprises: policy and research challenges. *Economia e Politica Industriale*. 2019. Vol. 46. P. 1–24.

UDC 330.322

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF A RETAIL COMPANY: KEY FACTORS AND EVALUATION METHODS

*MAMIY E.A., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Associate professor of Economic analysis, statistics and Finance Department, Kuban state University
e-mail: eamamiy@yandex.ru*

*RYABTSEVA O.S., Bachelor student of economic analysis, statistics and Finance Department, Kuban state University
e-mail: olga_ryabtseva@list.ru*

Abstract

For the effective operation of companies, the problem of resource mobilization which is powered by the investment attractiveness of the object, is very relevant. The article analyzes the concept of «investment attractiveness», factors that form the investment attractiveness of a retail company, approaches to evaluation, specifies the algorithm for evaluating the investment attractiveness of a retail company, and tests the proposed evaluation approach.

Keywords: *investment attractiveness, retailer, investment, investment attractiveness analysis, financial analysis, securities.*

References

1. *Damodaran A.* Investment assessment: Tools and methods for evaluating any assets. Aswat Damodaran; TRANS. from English-5th ed. Moscow: Alpina Business books, 2008.
2. Information resource about Investfunds shares and quotes. Available at: <http://investfunds.ru/> (accessed 10.05.2020, 16: 30).
3. Information resource about stocks and quotes Investing.ru. Available at: <https://ru.investing.com/> (accessed 15.04.2020, 16: 30).
4. *Matveeva M. A.* Determining the investment attractiveness of an enterprise by analyzing its financial condition. PSE. 2012. №4
5. *Melay E. A., Sergeeva A. V.* Approaches to assessing the investment attractiveness of an organization: comparative analysis. News Of Tulsu. Economic and legal Sciences. 2015
6. *Nevodova I. A., Ushakov I. A.* Indicators that characterize the investment attractiveness of organizations. Economics and business: theory and practice. 2018. №5-1
7. PJSC «Magnit». Available at: <http://magnit-info.ru/> (accessed 13.04.2020, 20: 30).
8. *Rukhmanova N. A., Varentsova K. V.* Comparative characteristics of methods for evaluating the investment attractiveness of an enterprise. Innovative economy: prospects for development and improvement. 2018. no. 8 (34).
9. *Sinitsyn E. V., Sterkhov A.V.* On the issue of assessing the investment attractiveness of enterprises Economic analysis: theory and practice. 2009. no.21
10. *Tikhnenko A. N.* Analysis of investment attractiveness of securities on the Russian stock market. UEX. 2014. no. 4 (64).
11. *Tryashtsina N. Yu.* Formation of information in integrated reporting for evaluating the investment attractiveness of companies. International accounting. 2018, Vol. 21, no. 3.
12. Corporate information disclosure Center. Available at: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=7671&type=>

PERSPECTIVE TYPES OF BANK LENDING FOR EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN RUSSIA

*ZABOLOTSKAYA V.V., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban state University, doctoral student of Department of Risk Management and Insurance, St. Petersburg state University
e-mail: zvikky90@gmail.com*

*PROKOFYEVA M. A., Master degree student of World Economy and Management Department, program "Economic Security and Sustainability", Kuban state University
e-mail: maria_300697@mail.ru*

Abstract

The research explores the essence and types of bank lending to external economic activities of enterprises. Considering foreign banking practice, the perspective types of bank lending for the external economic activities in Russia are proposed. Authors revealed key features, main advantages and disadvantages of such types bank loans for Russian exporters and importers. The research was carried out with financial support from the Russian Foundation for Basic Research and the Krasnodar region (grant N 19-410-230060-p_a).

Keywords: *foreign economic activity, commercial banks, bridge loan, swingline loan, back-to-back loan.*

References

1. VTB may give the Chinese credit for the purchase of Rosneft Available at: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/10/12/737610-pokupki-rosnefti> (accessed 03.25.2020).
2. *Kamalov M.I.* Export financing in world practice: forms, their advantages and disadvantages. *Bank Gazette*. 2014. pp. 43-48.
3. *Krasavina L.N.* International monetary and financial relations. M.: Finance and Statistics, 2005. 576 p.
4. *Lavrushin O.I., Afanasyeva O.N., Kornienko S.L.* Banking: a modern credit system: a training manual. M.: KNORUS, 2007. 264 p.
5. Sberbank will issue bridge loans for project financing. Available at: <https://realty.rbc.ru/news/5cf782129a794731496fa87a> (accessed 03.11.2020).
6. *Taranovskaya E.V.* The role of trade finance in export support. *Russian Foreign Economic Bulletin*. 2017. no.1, p. 48-55.
7. *Anderson E., Bogdanova O.* Export Credit Guarantees in Developing Business Environment of the European Economic Area. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 2014, no. 156, pp. 322-328.
8. Clifford Chance LLP. An introduction to loan finance. *Treasurer's Companion*. Available at: <https://www.treasurers.org/ACTmedia/introtoloanfin.pdf> (accessed 04.12.2019).
9. *Stephen A. Jones.* The Trade and Receivables Finance Companion. *Back-to-Back Guarantees: Managing Risk*. 2019. pp. 134-149.
10. *Suk H. Kim, Seung H. Kim.* Global corporate finance: text and cases. John Wiley & Sons. 2006. 704 p.
11. *Wohlner R.* What Is a Bridge Loan? *The Street Journal*. Available at: <https://www.thestreet.com/personal-finance/what-is-a-bridge-loan-14986713> (accessed 03.03.2020).

UDC 330.47

INFORMATION SECURITY INSTRUMENTS IN THE RUSSIAN ECONOMY

*LISTOPAD M.E., Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of World Economy and Management Department, Kuban State University.
e-mail: mlistopad@inbox.ru*

*NAGUMANOV A.Z., Master degree student of World Economy and Management Department, program «Economic security and sustainability», Kuban State University,
e-mail: arthur.nagumanov@yandex.ru*

Abstract

The article considers the issue of assessing the effectiveness of a security system from the point of view of an information security system (information resources of an information system in an organization). The information system security level in an organization is determined by the tools of the effectiveness of the security system. The effectiveness of the information security system mainly depends on the functional properties of its components and other factors arising in its environment.

Keywords: *tools, mechanisms, information security, analysis, digital environment.*

References

1. *Bulatenko M.A., Tarasova N.V.* Improving the management of innovative risks of organizations - as the basis for ensuring the economic security of the state. *Russian Journal of Management*, 2019, Vol. 7. no. 3. pp. 46-50.
2. *Severin V.A.* Conceptual aspects of information security in the production and sale of goods. *Business Security*, 2017, no. 1. pp. 30-35.
3. *Italantseva V.S., Kolmatsuy A.I.* Information security as a tool to ensure the economic security of the enterprise. in the collection: *Actual issues*

of law, economics and management, a collection of articles of the XII International Scientific and Practical Conference in 2 parts. 2018. pp. 224-227.

4. *Kalashnikov A.O.* Analysis of classification systems for security of automated and information systems of significant objects of critical information infrastructure of the Russian Federation. *Information and security*, 2018, no.1(4). pp. 28-37.

5. *Petrov Yu.I.* Ensuring the security of information in the cloud of the federal governing body. *Information and Security*, 2018, no.2 (4). pp. 211-220.

6. *Fokina E.A.* Assessment of the level of development of the information and telecommunications sector of the Russian economy. *Questions of the regional economy*. 2018, no. 1 (34). p. 129-136.

7. Russian Internet portal and analytical agency TAdviser, 2020. Available at: <http://www.tadviser.ru> (accessed: 04.10.2020).

8. The official website of the Federal State Statistics Service, 2020 Available at: <http://www.gks.ru/folder/10705> (accessed 04.16.2020).

9. Official website of the National Research University Higher School of Economics. HSE Statistical Digests, 2020 Available at: <http://www.hse.ru/primarydata/> (accessed 04.20.2020).

STATISTICAL ANALYSIS OF ECONOMIC CRIMES AND MATERIAL DAMAGE FROM THEM IN THE REPORTS OF THE MINISTRY OF INTERNAL AFFAIRS OF THE RUSSIAN FEDERATION ABOUT THE STATE OF CRIME IN RUSSIA

*TIMCHENKO A.I., Candidate of Economic Science, Associate Professor of Economic Analysis, Statistics and Finances Department, Kuban State University
e-mail: alinashkurenko@yandex.ru*

*GANTEMIROV K.R., Student of the faculty of law named after A.A. Khmyrov, Kuban State University
e-mail: kazbek.27@yandex.ru*

Abstract

The article examines statistical data that characterize the quantitative and qualitative aspects of economic crime in accordance with the reports of the Ministry of Internal Affairs of Russia about the state of crime in the Russian Federation for 2011-2019. The article determines structure and dynamics of economic crime in an unstable foreign policy, identifies the causes of the current state of the crime, problems and possible ways to minimize its harmful impact on the country's economy.

Keywords: *state of crime, economic crimes, tax crimes, material damage, criminal law, state of the economy.*

References

1. *Brailko D.M.* Statistical study of economic crimes. Vestnik of university, 2016, no.1, pp 56-62
2. *Movchan A.* How to destroy business in Russia. Carnegie Moscow Center. Available at:

<https://carnegie.ru/2019/04/12/ru-pub-78880> (accessed 23.02.2020)

3. Order of the General Prosecutor of Russia № 487/11, Ministry of Internal Affairs № 1 dated 12.07.2019 (edition of 23.10.2019) «On the Enactment of the Lists of Articles of the Criminal Code of the Russian Federation used in the Formation of Statistical Reporting». Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_329937/ (accessed 20.02.2020)

4. Decree of the President of the Russian Federation dated 13.05.2017 no. 208 «On the economic security strategy of the Russian Federation for the period until 2030». Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/ (accessed 06.02.2020)

5. *Fomin S.A.* Criminological characteristics of crime and the main indicators of the characteristics of crime, its separate groups and types at the present time. Vestnik of Siberian Law Institute of the MIA of Russia. 2018. no. 3, pp 94-103

UDC 338.984

THE ROLE OF SCENARIO IN THE SYSTEM OF STRATEGIC PLANNING OF RUSSIAN PRODUCTION ENTERPRISES FROM THE POSITION OF ENSURING THEIR ECONOMIC SUSTAINABILITY

*PLESHAKOVA M.V., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor, Associate professor of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: pmv23@list.ru*

*LUNEV V.D., Master degree student of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: laari_1996@mail.ru*

Abstract

The article shows the testing of the author's methodological approach to the integration of scenario engineering into the strategic planning system of Russian production enterprises in order to ensure their economic sustainability and stability (on the basis of construction industry). The proposed approach, based on the financial indicators of construction enterprises, allows creating directions for formulating scenarios and constructing scenario plans, interpreting them in quantitative terms. This aspect may influence the understanding of the possibility of efficient combining of qualitative and quantitative data in the implementation of the scenario and serve as material for further research in the field of managing the uncertainty of the future.

Keywords: *scenario planning, strategic planning, scripting, financial stability, semiclassical approximation.*

References

1. *Abdukarimov I. T., Abdukarimova L. G.* Monitoring and analysis of working capital based on the accounting (financial) statements of commercial enterprises. Socio-economic phenomena and processes, 2013, no. 5 (051). p. 9-22.
2. *Emelyanova E. Yu., Sidorova A. V.* Calculation and evaluation of indicators of financial stability. Bulletin of science and education, 2018. no.5 (41). p. 50-52.
3. *Kogdenko V. G.* Methodology of a comprehensive analysis of profitability indicators according to consolidated reporting. Economic analysis: theory and practice, 2013, no.24 (327). p. 10-17.
4. *Pleshakova M. V., Lunev V. D.* Possibilities of using scenario planning in the allocation of resources at a manufacturing enterprise (foreign experience). Economics: theory and practice, 2020, no. 1 (57). p. 64-70.
5. *Proshunina E. S.* Financial stability of the enterprise. Bulletin of the Academy of Knowledge, 2014, no.1 (8). p. 42-46.
6. *Chistyakova K. Yu.* The main participants in the construction industry. Symbol of science, 2018. no. 4. p. 31-34.
7. *Yutanov N. Yu., Pereslegin S.B.* Inevitable future in scenario planning. Innovations, 2008. no.2. p.43-47.
8. The Ministry of Construction of Russia. Monitoring the volume of housing construction. Available at: <https://www.minstroyrf.ru/trades/zhilishnaya-politika/8/> (accessed 3.04.2020).
9. *Grace Quiceno, Claudia Alvarezb.* Scenario analysis for strategy design: A case study of the Colombian electricity industry. Energy Strategy Reviews. 2019. № 23. P. 57-68. DOI: 10.1016/j.esr.2018.12.009
10. *Giampiero Favato, Riccardo Vecchiato.* Embedding real options in scenario planning: A new methodological approach. Technological Forecasting and Social Change. 2017, no.124. P. 135-149. DOI: 10.1016/j.techfore.2016.05.016
11. *Herman Kahn.* On Thermonuclear War. Princeton University Press, 1960. ISBN 0-313-20060-2
12. Shell scenarios. Available at: <https://www.shell.com/energy-and-innovation/the-energy-future/scenarios.html> (accessed 05.04.2020)

CENOLOGICAL MODELING PROCEDURES IN CRISIS MANAGEMENT

KOROSTIEV N.G., Applicant at the Department of innovation management and entrepreneurship, Rostov State Economic University (RINH).
e-mail: nata_korostieva6@mail.ru

KUZMINOV A.N., Doctor of Economics, Full Professor of Innovation management and Entrepreneurship Department, Rostov State Economic University (RINH).
email: mr.azs@mail.ru

DZHUKHA V.M., Doctor of Economics, Professor, Head of Innovation management and Entrepreneurship Department, Rostov State Economic University (RINH).
email: dvm58@yandex.ru

Abstract

In the framework of crisis management, a permanent model of cenological modeling is proposed, caused by the need for establishing preventive goals for making decisions based on the results of some objective analysis of key parameters, as well as capable of retrospective and perspective analysis, which enable to estimate possible crisis conditions of the economic system.

Keywords: Crisis management, cenological scenario modeling, critical infrastructure.

References

1. *Boikova A.V.* Forecasting possible bankruptcy of an enterprise: approaches and models. Economic and humanitarian research of regions. 2010. № 4. P. 105-115.
2. *Weil R., G.E. Apostolakis.* A methodology for the prioritization of operating experience in nuclear power plants. Reliability Engineering and System Safety. 2001. 74 (1). P.23-42. Available at: 10.1016/S0951-8320(01)00064-3 (accessed 02.02.2020).
3. Denyer D. Organizational Resilience: A summary of academic evidence, business insights and new thinking. BSI and Cranfield University. United Kingdom. 2017.
4. *Dihé P., Denzer R., Polese M., Heikkilä A.M., Havlik D., Sautter J., Hell T., Schlobinski S., Zuccaro G., Engelbach W.* An architecture for integrated crisis management simulation. Proceedings of the 20th International Congress on Modeling and Simulation (MODSIM2013): Adelaide. South Australia. 2013, p. 1–6.
5. *Dyuzhilova O. M.* Aanti-crisis enterprise management: theory and methodology. Tver state technical University: Tver, 2007. 147 p.
6. *Kuzminov A. N., Ternovsky O. A., Korostieva N. G.* Modal argumentation of the validity of the concept of economic cenosis. Bulletin of the South-Russian state technical University. UN-t (NPI). Social and economic Sciences series № 5. 2018 P. 21-31.
7. *Kuzminov A. N., Korostieva N. G., Dzhukha V. M., Ternovsky O. A.* Economic Coenosis Stability: Methodology and Findings». Contemporary Issues in Business and Financial Management in Eastern Europe. University of Malta: Malta, University of Piraeus: Greece. 2018. Volume 100. Chapter 7, p. 61-70.
8. *Labaka L., Hernantes J., Sarriegi J.* A framework to improve the resilience of critical infrastructures. International Journal of Disaster Resilience in the Built Environment. 2015. Chapter 6, № 4, P. 409-423. URL10.1108/IJDRBE-07-2014-0048 (accessed 02.02.2020).
9. *Martinez-Moyano I., Conrad S., Rich E., Andersen D.* Modeling the emergence of insider threat vulnerabilities. Proceedings of the Winter Simulation Conference (WSC'06).2006. P. 562–568.
10. The International standard ISO 31000:2018(E). Risk management – Guidelines: Geneva. Switzerland, 2019. 19p.
11. *Nan C., Sansavini G.* A quantitative Method for Assessing Resilience of Interdependent Infrastructures. Reliability Engineering and System Safety. 2017. № 157. P. 35-53. Available

at:10.1016/j.res.2016.08.013 (accessed 02.02.2020).

12. National Infrastructure Advisory Council (NIAC). Critical Infrastructure Resilience: Final Report and Recommendations. U.S. Department of Homeland Security, Washington, DC. 2009. P. 54.

13. *Ovsyannikov S. O.* Mechanism of sustainable development of industrial enterprises. Problems of management theory and practice. 2017. № 5. P. 134-141.

14. *Rehak D., Senovsky P., Slivkova S.* Resilience of critical infrastructure elements and its main factors Systems. Multidisciplinary Digital Publishing Institute (MDPI). Basel. Switzerland. 2018. P. 13. Available at: 10.3390/systems6020021 (accessed 02.02.2020)

15. *Saaty T.L.* Fundamentals of the analytic network process - multiple networks with benefits, costs, opportunities and risks. Journal of Systems Science and Systems Engineering (J. Syst. Sci. Syst. Eng.). 2004. 13 (3). P. 348-379. URL:10.1007/s11518-006-0171-1(accessed 02.02.2020)

16. *Tebekin A.V., Mantusov V. B.* Organization management: theoretical and methodological bases, functional tasks, technologies, applied aspects of application. Russian customs Academy: Moscow, 2016. 312 p.

17. *Hetu S.N., Tan G.* The big picture of symbiotic decision support: designing a “What-If” simulation framework for crisis management. Second International Conference on Advanced Computing and Communications Technologies for High Performance Applications. 2010.

18. *Shulgina L. V., Ovsyannikov S. V.* Mechanism of anti-crisis management based on modern management tools of industrial enterprises. Voronezh state UNIVERSITY UN-t of engineering technologies: Voronezh, 2011. 285 p.

19. *Yarin G. A.* Improving the stability of economic systems based on the methodology of funky management (on the example of industrial enterprises of the Ural region): Ural. State economy. Univ.: Yekaterinburg, 2014. 566 p.

SOCIAL AND INVESTMENT ACTIVITY OF ENERGY COMPANIES: EXPERIENCE IN FOREIGN AND RUSSIAN ENERGY COMPANIES

*GORBUNOVA M. L., Doctor of Economics,
Associate Professor, Head of World Economy
and Regional Markets Department,
National Research Nizhny Novgorod State
University named after N.I. Lobachevsky
e-mail: gorbunova@jee.unn.ru*

*KUASSI Y. D., Postgraduate at the Department
of World Economy and Regional Markets,
National Research Nizhny Novgorod
State University N.I. Lobachevsky
email: donayedidia@yahoo.fr*

Abstract

This article compares the social and investment activities of foreign and Russian energy companies and determines the importance of social responsibility for creating a positive image of the company in the eyes of the population and local governments. The volume of implemented programs is considered. The priorities of energy companies in the implementation of social investments are identified.

Keywords: social responsibility, oil and gas companies, social investments, charitable needs, image, energy companies.

References

1. ENI. sustainability report eni for 2018. Available at: <https://www.eni.com/assets/documents/EniFor-2018-eng.pdf> (accessed 04/25/2020)
2. EXXONMOBIL. Sustainability report highlights 2018. Available at: <https://corporate.exxonmobil.com/-/media/Global/Files/sustainability-report/publication/2018-Sustainability-Report.pdf> (accessed 04.25.2020)
3. Rapport annuel CIE 2017 Available at: http://www.cie.ci/ebook/rapport_annuel_CIE_2017/docs/rapport_annuel_CIE_2017.pdf
4. Shell Sustainability Report 2018. Available at: <https://reports.shell.com/sustainability-report/2018/servicepages/download-centre.html> (accessed 04.25.2020)
5. Total - SDG reporting 2018. Available at: <https://www.sustainableperformance.total.com/sites/g/files/wompond1016/f/atoms/files/total-2017-2018-sdg-reporting-september2018-v7.pdf> (accessed 04.25.2020)
6. Vavilina A. V., Komarova T. V., Velency I., Reicher R.S. Corporate social responsibility as an element of the company's business strategy. Leadership and management. 2019. Vol. 6. No. 4. P. 425-436.
7. Gazprom. Sustainability Report for 2018. Available at: https://www.gazprom-neft.ru/annual-reports/2018/gpn_csr18_rus11.pdf (accessed 04.25.2020)
8. Kolibaba V.I., Iobue K.E. Problems of tariff policy in the electric power industry of the Republic of Côte d'Ivoire. Bulletin of IHEU. 2014. No1. P. 91-94
9. Lukoil. report on group sustainable development activities. 2018. Available at: <https://lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/ReportsAndPresentations/SustainabilityReport/> (accessed 04.25.2020)
10. Nikishin A.F. Ways to increase sales of a commercial enterprise in a crisis. Problems of Economics, 2010. No. 3. P. 57-59
11. Novatek. Sustainability Report 2018. Available at: <http://www.novatek.ru/ru/development/> (accessed 04.25.2020)
12. Petrovna A. O. social investments: theory and practice of implementation by domestic and foreign companies // international scientific journal "Symbol of Science" No. 5/2016. c23-30
13. Rosneft. Sustainability Reports 2018. Available at: <https://www.rosneft.ru/Development/reports/> (accessed 04.25.2020)
14. Sapuntsov A.L. Corporate social responsibility as a tool for the penetration

of transnational corporations of developing countries into African markets // *Economic Sciences*, 2015. No. 4 (125) .P.171-174

15. *Sarakhanova N. S.* Dilemmas of corporate social responsibility in the activities of energy companies. // *Business Strategies*, 2018. No. 3 (47). C 22-25.

16. Surgutneftegaz. Pilot report of Surgutneftegas PJSC FOR 2018. Available at: <https://www.surgutneftegas.ru/investors/reporting/godovye-otchety/> (accessed 04.25.2020)

17. Tatneft. Company sustainability report 2018. URL: <https://2018.tatneft.ru/> (accessed 04.25.2020)

18. *Tulchinsky G. L.* Corporate social investment and social partnership: technology and performance evaluation. Available at: http://www.civisbook.ru/files/File/Tulchinskiy_korp.pdf

19. Energy Bulletin. Social Responsibility of Oil and Gas Companies, November 2015. Available at: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/7047.pdf> (accessed 11.12.18).

UDC 338.48

MARKETING OF TOURIST TERRITORIES: GOALS, DIRECTIONS, INSTRUMENTS (ON THE EXAMPLE OF NIZHNY NOVGOROD REGION)

SHIMIN N.A., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Senior lecture of Service and Tourism Department, Institute of Economics and Entrepreneurship, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod
e-mail: shimazu@rambler.ru

ZYKOVA T.V., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor of Service and Tourism Department, Institute of Economics and Entrepreneurship, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod
e-mail: tanya.5036@mail.ru

KOCHKUROVA E.A., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate of Service and Tourism Department, Institute of Economics and Entrepreneurship, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod
e-mail: elenakochkurova@mail.ru

Abstract

The article considers the essence and content tourist territories marketing, explores its components, analyzes possible directions of its use. The characteristic to various marketing tools of tourist territories is given, the possibilities of their application are evaluated, the directions of marketing tourist goal setting are indicated. Recommendations on implementing marketing influence tools are given in order to realize the tourism potential of the territories of the Nizhny Novgorod region.

Keywords: *marketing, tourist territories, promotion, tourism, tourism market, tourism economy.*

References

1. *Belikova E.V., Polyakova T.V.* Marketing strategies for managing tourist destinations. *Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd Institute of Business*, 2016, no 2(35), p.70-75.

2. *Bogdanova L.P., Pigareva E.Yu.* Event marketing as a tool for promoting the territory. *Regional Studies*. 2017. no. 2 (56). P. 93-100.

3. *Bondarovich A.A., Dirin D.A., Kuskov A.S.* Features of the positioning of Russian regions in the international and national tourist markets. *Regional Studies*. 2011, no. 4 (34), p. 32-42.

4. *Borisova O.M., Timofeev A.V.* Image tools for promoting the strategic concept of territorial marketing. *Bulletin of the Siberian Institute of*

Business and Information Technology, 2015, no.2 (14). P. 9-16.

5. *Vasilchenko A.O., Yungova M.V.* Destination Marketing. Tourism and Hospitality, 2017, no. 2. P.3-13.

6. *Volkov S.K.* Marketing Promotion of Russia as a Tourist Destination: Monograph. Volgograd, Publishing House of the Volgograd State Technical University, 2016. P. 128

7. *Dzhandzhugazova E.A.* Tourist Territory Marketing: A Study Guide for Academic Baccalaureate. M: Yurayt Publishing House, 2018. P. 209

8. *Zhuravleva I.V.* The use of marketing technologies in the development of the tourist territory // In the proceedings of the international conference «Management in the conditions of world transformations: economics, politics, law». Simferopol, Crimean Federal University named after IN AND. Vernadsky, 2018. Pp. 306-310.

9. *Kiryanova L.G.* Marketing and branding of tourist destinations: a textbook for graduate studies. M: Yurayt Publishing House, 2018. P.265

10. *Kotler F., Asplund K., Rein I., Haider D.* Place marketing: attracting investments, enterprises, residents and tourists to cities, communes, regions and European countries [Transl. from English.] St. Petersburg: Series “Books of the Stockholm School of Economics in St. Petersburg”, 2005. 376 p.

11. *Makatrova N.S.* How to attract tourists and become a tourist brand in Russia. M: LLC «Consulting company» Concretica «, 2011.

12. The media project «Lower Capital». Top 10 most visited cities in the Nizhny Novgorod

region. Available at: <https://stnmedia.ru/mag/february-2015/16790/> (accessed 02/12/2020).

13. *Romanenkova O.N.* Territory Marketing: A Textbook and Workshop for Academic Baccalaureate. M: Yurayt Publishing House, p. 2015.262.

14. *Simonyan G.A., Saryan A.A.* About some features of building a system of tourist marketing of the territory. Modern scientific thought. 2015. no.1. p. 113-119.

15. *Sosunova L.A., Chernova D.V., Ermolaev K.N., Pogorelova E.V., Voitkevich N.I.* The concept of a set of marketing tools for destinations. Issues of Economics and Law. 2017. no. 111. p. 32-36.

16. *Fursov V.A., Lazareva M.V.* Marketing approach to the innovative development of tourist areas. In the proceedings of the VII international scientific-practical conference “Service and Tourism - Innovative Development”. St. Petersburg, April 20, 2015. p. 95-99.

17. *Shimin N.A., Ryabova O.V.* Tourist region, tourist territory, tourist destination: terminology issues // Management of economic systems: electronic scientific journal. 2020. No. 1 (131). Available at: <http://www.uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/5841-2020-01-31-12-23-07> (accessed: 02/11/2020).

18. *Shimin N.A.* Improving the tourism management system of tourist areas: the example of the Nizhny Novgorod region: dis. ... candidate of economic sciences. Sochi, 2015. p. 153

19. *Shimin N.A.* Tourism management at the regional level: marketing aspect. Sochi Journal of Economy, 2013. No. 4-1 (27). p. 207-211.

UDC 336.6

SMALL BUSINESS IN THE PANDEMIC: PROBLEMS AND SOLUTIONS

PETROVSKAYA A.V., Candidate of economic sciences (Ph.D.) in Economics, Associate professor, Associate professor of Finance and Credit Department, Krasnodar Branch of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov
e-mail: ermakova.u.s.kfrea@mail.ru

ERMAKOVA Y.S., Candidate of economic sciences (Ph.D.), Associate professor of Finance and Credit Department, Krasnodar Branch of the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov
e-mail: petrovskaya.a.v.kfrea@mail.ru

Abstract

In modern challenging economic conditions, when most enterprises are forced to suspend their activities, the government must provide a number of effective measures to support the business as the finances of enterprises are the basis for the functioning of the financial system as a whole. The most acute need for such support is small enterprises, often they don't have enough financial resources to wait out the crisis. The article assesses the state of small business at the regional level, considers measures of state support for enterprises, and evaluates their practical effects.

Keywords: *small business, support measures in a pandemic, tax breaks, lending to small business.*

References

1. The unified register of small and medium-sized enterprises. Available at: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (accessed 30.04.2020)

2. Kuban farmers complain about the inability to sell products in isolation. Newspaper Kommersant. Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/4314328> (accessed 30.04.2020)

3. Small and medium enterprises. Statistical Yearbook. Available at: <https://www.gks.ru/folder/210/document/13223> (accessed 29.04.2020)

4. Support measures for entrepreneurs whose businesses have been affected by the coronavirus pandemic. Available at: https://krd-ru.turbopages.org/s/krd.ru/novosti/glavnye-novosti/news_22042020_090059.html (accessed 30.04.2020)

5. Reports on the execution of the budget of the Krasnodar Territory. Available at: https://minfinkubani.ru/budget_isp/regional_budget.php (accessed 29.04.2020)

6. The official website of the Ministry of Economic Development of the Krasnodar Territory. Available at: <https://economy.krasnodar.ru/> (accessed 30.04.2020)

7. Entrepreneurs of the Kuban consider the declared measures of state support insufficient. Available at: <https://kuban.tpprf.ru/ru/news/358744/> (accessed 30.04.2020)

8. *Frolova V.V.* The tax Reform in the Russian Federation: Theory and Practice. Krasnodar: Publishing house Diapason-B, 2018.

MAIN TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN AGRICULTURE INSURANCE MARKET

*VODYANENKO M.I., student majoring in 38.06.01 «Economics» of
Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics
e-mail: ventrimse@yandex.ru*

Abstract

The article identifies the main development trends of the Russian agricultural insurance market in 2011-2018, such as: a significant reduction in market volume in value terms; the emergence of agricultural insurance segment, carried out with state support, which has become dominant in the domestic market; reduction in the average value of the insurance premium paid by policyholders under agricultural insurance contracts; reduction in the number of insurance companies providing agricultural insurance services; increasing the level of geographical concentration of the market

Keywords: *government support for agricultural insurance, insurance premium, insurance market.*

References

1. *Balyberdina N.A.* Trends in the development of commercial insurance in the Trans-Baikal Territory. News of higher educational institutions. North Caucasus region. Social Sciences. 2011, No. 2. p. 53-56.
2. *Buglak K.A.* An innovative mechanism for protecting the property interests of agricultural producers. Financial analytics: problems and solutions. 2012. no27 (117). p. 41-44.
3. *Zakharova N.I., Kupryukhina L.I., Pasko E.I.* Trends and problems in the modern development of the Russian insurance market. Scientific Herald of the Moscow State Technical University of Civil Aviation. 2015. No215. p. 63-68.
4. *Maliy V.A.* Analysis of the agricultural risks insurance system with state participation and proposals for its improvement. Bulletin of the Kaliningrad State Technical University. 2018. №50. p. 183-196.
5. *Naminova K.A.* The current state of risk insurance of agricultural organizations with state support in Russia. Regional problems of economic transformation. 2016. no7. p. 13-19.
6. *Nosov V.V.* The current state of agricultural insurance with state support in the Russian Federation. ETAP: economic theory, analysis, practice. 2011. no 4. p. 142-153.
7. *Paptsov A.G., Maslova V.V., Zaruk N.F., Schastlivtseva L.V., Avdeev M.V.* The role of the economic mechanism in the reproduction process in Russian agriculture. Niva Volga. 2016. no.4 (41). p. 150-158.
8. *Sysoeva S.P., Yudaeva N.Yu.* Problems of agricultural insurance with state support in Russia. Agricultural Economics: Economics and Agriculture, 2017, no.9. Available at: <http://aeconomy.ru/science/economy/problemsy-agrostrakhovaniya-s-gosuda/> (accessed: 04.10.2020).
9. *Elyashev D.V., Sozykina O.A., Popova O.V.* The agricultural insurance market of the Leningrad region in 2013. Bulletin of the St. Petersburg State Agrarian University. 2014. No 36. p. 157-161.
10. The Central Bank of the Russian Federation: Available at: https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/ (accessed 04.10.2020).

UDC 332.12

APPROACHES TO RATING THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION IN TERMS OF THE SIGNIFICANCE OF ENVIRONMENTAL PROBLEMS

*TRETYAKOVA M.K., bachelor student of the faculty of Economics,
Kuban state University.
e-mail: marry.june@mail.ru*

Abstract

In Russia, the concept of «Sustainable Development Goals» is being implemented, and elements of the «green economy» are being introduced, which should be reflected in regional development ratings. The study analyzes the positions of the Krasnodar region and offers a new approach to the formation of a rating of socio-economic development of regions, considering the indicator «the Share of current expenditures on environmental protection in the GRP». The Russian regions rating according to this indicator for 2018 has been compiled.

Keywords: *rating, region, environmental protection, SDG, socio-economic.*

References

1. *Belik I.S.* Integral indicator of ecological and economic development of the territory. Regional economy. 2008. no. 3 (15). pp. 252-255.

2. Green economy. Official website of the Ministry of nature of the Republic of Belarus. Available at: <http://greeneconomy.minpriroda.gov.by/ru/zelenaya-economika/> (accessed 14.05.2020)

3. National ecological rating of regions for 01.12.2019 – 29.02.2020 years. Official website of the all-Russian public organization «Green patrol». Available at: [https://greenpatrol.ru/](https://greenpatrol.ru/sites/default/files/pictures/prilozhenie_1_ekologicheskij_rejting_regionov_zima_2020_2.pdf)

[sites/default/files/pictures/prilozhenie_1_ekologicheskij_rejting_regionov_zima_2020_2.pdf](https://greenpatrol.ru/sites/default/files/pictures/prilozhenie_1_ekologicheskij_rejting_regionov_zima_2020_2.pdf) (accessed 14.05.2020)

4. About the Goals of sustainable development. Official website of the Federal service for state statistics. Available at: <https://www.gks.ru/sdg> (accessed 14.05.2020)

5. About the performance evaluation of senior officials (executives of the highest Executive bodies of state power) of subjects of the Russian Federation and bodies activities by authorities of constituent entities of the Russian Federation. Decree of the President of the Russian Federation dated April 25, 2019 # 193. SPS «GARANT». Available at: <http://ivo.garant.ru/#/document/72230744/paragraph/1/highlight/193:1> (accessed 14.05.2020)

6. *Pankov S.A.* Dynamics of ecological and economic indicators and stability of regional development // Bulletin of the Moscow state regional University. Series: Natural Sciences. 2009. no. 4. P. 195-198.

7. *Ponomareva M.A.* Determination of priority directions of ecological and economic policy of the region on the basis of the system of indicators of sustainable development. Modern problems of science and education. 2011. No. 5. S. 113.

8. Rating of socio-economic status of the regions RIA Rating Available at: <https://riarating.ru/infografika/20190604/630126280-print.html> (accessed 14.05.2020)

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

В журнале публикуются научные статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи на русском языке, не представленные к рассмотрению в другие журналы.

Журнал выходит 4 раза в год. Сроки приема статей:

- в №1 – до 15 февраля;
- в №2 – до 15 мая;
- в №3 – до 15 сентября;
- в №4 – до 15 ноября.

Сроки приема статей могут быть сокращены редакцией при досрочном достижении предельного объема номера журнала.

В одном номере журнала может быть опубликована только одна статья одного автора.

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование (подробнее в «Положении о рецензировании»), тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90%.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п.л.), минимальный – 0,5 п.л. (10 стр. А4).

Статьи публикуются только при положительной рецензии. Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги – 600 руб. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции. Оплата производится через Сбербанк РФ по договору, высылаемому автору при включении статьи в очередной номер.

Плата за публикацию не взимается с:

- аспирантов очной формы обучения (бюджет) при предоставлении оригинала справки из отдела аспирантуры вуза;
- авторов, имеющих индекс Хирша (без самоцитирований) по публикациям РИНЦ не менее 20;

– членов редакционного совета, редакционной коллегии и редакции журнала «Экономика: теория и практика».

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (*прил. 1*).

Сведения об авторах должны содержать следующие элементы (*прил. 2*).

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков, включая пробелы. Ключевые слова (5-7) помещают отдельной строкой после аннотации перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (*прил. 3*). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках. Постраничные ссылки на источники не допускаются.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1,2 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см., максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Статьи направлять в электронном виде: *Фамилия автора_статья.doc* и *Фамилия автора_анкета.doc* по адресу e-mail: econ_tp@mail.ru.

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редакцией не рассматриваются.

Редакция

ПРИМЕР ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЬИ

УДК 336.717

**МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК
СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Э.Н. Терещенко, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет.

e-mail: youirn@yourmail.ru

А.А. Иванова, аспирант кафедры «Финансы и Кредит», Кубанский государственный университет

e-mail: youirn@yourmail.ru

Аннотация

В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только переходом мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: *мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта*

ТЕКСТ СТАТЬИ**Библиографический список**

1. *Ильшева Н.Н., Ильменская А.В.* Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // *Международный бухгалтерский учет.* 2009. № 2. С. 37–41.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166.
3. *Прудникова А.А.* Инвестиции в условиях открытой экономики // *Проблемы прогнозирования.* 2007. № 3. С. 140–146.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М.: Весь Мир, 2006.
5. Указание Банка России от 16.01.2004 № 1376-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный Банк Российской Федерации», зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2004 № 5488.

WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

E.N. Tereshchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of chair of World economy, Kuban State University

e-mail: yourn@yourmail.ru

A.A. Ivanova, graduate student of chair «the Finance and the credit», Kuban State Agrarian University

e-mail: yourn@yourmail.ru

Abstract

The article identifies the problems of action-ing of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is-etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

Keywords: *world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency*

References

1. *Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V.* Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups. // *International Accounting*. 2009. № 2, pp 37 – 41.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № A-02/5-166 dated 20.03.2008.
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3, pp 140 – 146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.
5. Direction of the Central Bank of Russia №. 1376-U dated 16.01.2004 «On the List, Forms and Procedure of Drawing up and Submission of the Forms of Reports of Credit Organizations to the Central Bank of the Russian Federation», registered in Ministry of Justice of the Russian Federation 23.01.2004 № 5488.

Приложение 2

В редакцию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)
Фамилия, Имя, Отчество

Направляю(ем) статью «**Управление инвестиционными финансовыми потоками холдинга**» для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась. В другие журналы на рассмотрение не представлена.

С публикационной этикой журнала ознакомлен(ы). С условиями публикации согласен(ны).

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: индекс, город, улица, дом, квартира).

Дата Ф.И.О. автора(ов)

АНКЕТА АВТОРОВ

1. Фамилия Имя Отчество;
2. Место работы (учебы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов – программа и курс);
3. Должность;
4. Ученая степень;
5. Ученое звание;
6. Почтовый адрес (с индексом);
7. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

Дата Подпись

Приложение 3

**ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК
в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка.
Общие требования и правила составления»**

Статья в журнале

Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология// Экономическая наука современной России. 2010. № 3 (50). С. 7-26.

Книга, монография

Мотовилов А.Н., Погодина Р.Ф. Инвестиционный потенциал региона. СПб: Питер, 2015. 180 с.

Диссертация

Кудрявцев Ю.Н. Совершенствование механизма стимулирования инвестиционной активности промышленных предприятий: Дис. ... д-ра экон. наук. М. ВШЭ, 2011. 345 с.

Автореферат диссертации

Андреев С.В. Совершенствование налогового стимулирования малого инновационного предпринимательства: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: ВШЭ, 2012. 40 с.

Тезисы доклада

Владимирова А.П. Факторы, влияющие на экономическую безопасность региона// Тезисы докладов V международной научно-практической конференции. М. МГУ. Экономический факультет. 2010. С. 253-259.

Переводное издание

Кэмпбелл В.Ф. Инвестиционная стратегия корпорации в условиях глобализации. [Пер. с англ.] М.: Экономика, 2014. 282 с.

Раздел книги

Нечаев А.Б. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий// Инвестиционная привлекательность предприятия. М.: Экономика, 2011. С. 12-34

Раздел отдельного тома многотомного издания

Иванов С.В. Управление маркетинговыми инновациями// Управление инновациями. М.: Прогресс, 2012. Т. 2. С. 120- 163.

Издание, не имеющее индивидуального автора

Малое предпринимательство в России. М.: Росстат, 2012. 120 с.

Электронные ресурсы

Реестр региональных организаций, образующих имущественную инфраструктуру поддержки МСП. URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura> (дата обращения: 15.05.2011).