

ВЕСТНИК
МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА МФЮА

2022

№ 1

Москва
2022

ВЕСТНИК Московского финансово- юридического университета МФЮА

HERALD
of the Moscow university
of finances and law
MFUA

**Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-65054 от 10.03.2016**

ISSN 2224-669X

№ 1 / 2022

**Издается с 2011 г.
Выходит 4 раза в год**

Учредители:

Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования «Московский финансово-юридический университет МФЮА»; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Московский информационно-технологический университет – Московский архитектурно-строительный институт»

На сайте «Объединенного каталога “Пресса России”» www.pressa-rf.ru можно оформить подписку на печатную версию журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» по подписному индексу Э66053, а так же подписаться через интернет-магазин «Пресса по подписке» <https://www.akc.ru>

Отдел рекламы и подписки:

Тел.: (499) 979-00-99, доб. 1134
E-mail: Semenova.D@mfua.ru

Главный редактор

А.Г. Забелин
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАО,
Почетный работник высшего
профессионального образования РФ,
председатель Совета Российской ассоциации
аккредитованных учебных заведений,
председатель Ассоциации негосударственных
средних специальных учебных заведений

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор
А.А. Алпатов
доктор экономических наук, профессор
А.В. Бугалин
доктор технических наук, доцент И.П. Башкатов
доктор экономических наук, профессор
В.Д. Жариков
доктор экономических наук, профессор
Р.А. Камаев
доктор экономических наук, профессор
А.И. Колганов
доктор экономических наук, профессор
Е.Р. Орлова

Ответственные редакторы:

кандидат исторических наук, доцент
Н.В. Бессарабова
Тел. (499) 979-00-99, доб. 1135
E-mail: Bessarabova.N@mfua.ru
Д.А. Семёнова
Тел. (499) 979-00-99, доб. 1134
E-mail: Semenova.D@mfua.ru

Адрес редакции:

117447, г. Москва, ул. Введенского, д. 1 «А»

Интернет-адрес:

<http://www.mfua.ru>

E-mail: Semenova.D@mfua.ru

© Московский финансово-юридический университет МФЮА, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

<i>А.Б. Конобеева, В.А. Есаков, О.В. Маркова</i> Технологический уклад в жизненном цикле экономики	7
<i>А.В. Яковлев, А.В. Аверин</i> Приоритетные направления развития российского несырьевого экспорта и их потенциал на товарных рынках Европы.....	22
<i>А.В. Иглин, М.Л. Железцов</i> Аналитический обзор причин оттока иностранного инвестирования в России	41
<i>Д.В. Гордиенко</i> Сравнительная оценка защищенности национальной экономики Российской Федерации при реализации интеграционных проектов	51
<i>В.Д. Заболотникова, Т.В. Фурсова</i> Исламские финансовые продукты как элемент исламской экономической модели	67
<i>А.Б. Конобеева, О.В. Маркова, М.Д. Самакаева, Е.И. Меньшиков</i> Аграрная сфера АПК России в условиях трансформации современной экономики.....	73
<i>А.А. Арский</i> Оценка экономической эффективности научных исследований.....	83
<i>О.В. Маркова, Н.Ф. Мельниченко, А.Б. Конобеева, В.О. Кожина</i> Интеграция бизнеса и власти в форме реализации государственно-частного партнерства	87
<i>Б.Е. Мошкович</i> Теоретико-методологические и практические аспекты проблем при внедрении инноваций	98
<i>М.И. Ломакин, А.В. Докукин, Ю.М. Ниязова, С.Р. Ким</i> Оценка качества функционирования малых высокотехнологичных предприятий	115
<i>Д.В. Ветчинников, Д.И. Кокурин</i> Оценка инновационного развития предприятий в условиях цифровизации.....	122

<i>С.А. Гусев</i> Цифровизация рекламы и продвижения товаров на российском рынке.....	128
<i>А.Н. Шапов</i> Система показателей экономической безопасности предприятия и их пороговые значения.....	134
<i>В.С. Белый</i> Оценка экономической эффективности модернизации парка грузовых автомобилей «КамАЗ-65117».....	144
<i>М.Д. Самакаева, И.Н. Ковалева, А.Б. Конобеева</i> Современные проблемы развития лизинговых отношений в условиях кризисной экономики.....	154
<i>О.В. Титова</i> Совершенствование кадровой работы в органах государственного управления на примере ГУ ПФР № 10 по г. Москве и Московской области.....	168
<i>В.В. Явкин</i> Коррупция как препятствие развития предпринимательской деятельности в регионе.....	180
<i>Г.И. Гаджимирзоев</i> Социальные процессы как основа формирования трудовых ресурсов России и отдельных ее регионов.....	191
<i>О.А. Бурова</i> Статистика жилья и жилищных условий населения.....	202
<i>О.В. Чабанюк, П.С. Целовальник</i> Проблемы системы социальной защиты малоимущих жителей страны и пути их решения.....	208
<i>А.Л. Чупин, Ж.С. Чупина</i> Урбанизация как вызов устойчивости транспортных систем в условиях растущей автомобилизации.....	214
Приглашение к публикации.....	232

CONTENTS

<i>A.B. Konobeeva, V.A. Esakov, O.V. Markova</i> Technological structure in the life cycle of the economy.....	7
<i>A.V. Yakovlev, A.V. Averin</i> Priority areas for the development of Russian non-resource exports and their potential in the European commodity markets	22
<i>A.V. Iglin, M.L. Zheleztsov</i> Analytical review of the reasons for the outflow of foreign investment in Russia	41
<i>D.V. Gordienko</i> Comparative assessment of the security of the national economy of the Russian Federation during the implementation of integration projects.....	51
<i>V.D. Zabolotnikov, T.V. Fursova</i> Islamic financial products as an element of the Islamic economic model	67
<i>A.B. Konobeeva, O.V. Markova, M.D. Samakaeva, E.I. Menshikov</i> The agrarian sphere of agrarian and industrial complex of Russia in the conditions of transformation of modern economy.....	73
<i>A.A. Arskiy</i> Evaluation of the economic efficiency of scientific research.....	83
<i>O.V. Markova, N.F. Melnichenko, A.B. Konobeeva, V.O. Kozhina</i> Integration of business and government in the form of public-private partnership	87
<i>B.E. Moshkovich</i> Theoretical, methodological and practical aspects of problems in the innovations implementation	98
<i>M.I. Lomakin, A.V. Dokukin, Y.M. Niiazova, S.R. Kim</i> Assessment of the quality of functioning of small high-tech enterprises.....	115
<i>D.V. Vetchinnikov, D.I. Kokurin</i> Assessment of innovative development of enterprises in the context of digitalization.....	122

<i>S.A. Gusev</i> Digitalization of advertising and promotion of goods on the Russian market.....	128
<i>A.N. Shchapov</i> The system of indicators of the economic security of the enterprise and their thresholds	134
<i>V.S. Belyi</i> Assessment of the economic efficiency of modernization of the KAMAZ-65117 truck fleet	144
<i>M.D. Samakaeva, I.N. Kovaleva, A.B. Konobeeva</i> Modern problems of development of leasing relations in a crisis economy	154
<i>O.V. Titova</i> Improvement of personnel work in public administration on the example of the State Institution of the FIU № 10 in Moscow and Moscow.....	168
<i>V.V. Yavkin</i> Corruption as an obstacle to the development of entrepreneurship in the region.....	180
<i>G.I. Gadzhimirzoev</i> Social processes as the basis for the formation of the labor resources of Russia and its regions (on the example of the North Caucasus FD)	191
<i>O.A. Burova</i> Housing statistics and housing conditions of the population	202
<i>O.V. Chabanyuk, P.S. Tselovalnik</i> Problems of the social protection system of poor residents of the country and ways to solve them	208
<i>A.L. Chupin, J.S. Chupina</i> Urbanization as a challenge to the sustainability of transport systems in the context of growing motorization	214
<i>The invitation to the publication</i>	232

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД В ЖИЗНЕННОМ ЦИКЛЕ ЭКОНОМИКИ

А.Б. Конобеева, В.А. Есаков, О.В. Маркова

Аннотация. В статье рассматривается процесс последовательного замещения технологических укладов (ТУ), который начинается с образования ключевого фактора и ядра в структуре доминирующего ТУ, кроме того, происходит разделение несущих отраслей, после чего каждый ТУ становится целостной системой. Кривая жизненного цикла ТУ состоит из двух последовательных S-образных кривых: жизненных циклов продуктовой и процессной инноваций. Технико-экономическое развитие, цифровизация экономики может происходить по конкурирующим S-образным кривым доминирующего и последующего ТУ. Трансфер технологий происходит в области замещения несущих отраслей посредством преодоления технологического разрыва, траектория которого определяется начальным состоянием системы и средой преодоления разрыва. Множества параметров системы определяют выбор методов трансфера технологий.

Ключевые слова: технологический уклад, кривая жизненного цикла технологического уклада, область замещения несущих отраслей, технологический разрыв, трансфер технологий, коэволюция, ноосфера, цифровизация экономики, общество, природа, социум, ноосферогенез, замкнутый воспроизводственный цикл.

TECHNOLOGICAL STRUCTURE IN THE LIFE CYCLE OF THE ECONOMY

A.B. Konobeeva, V.A. Esakov, O.V. Markova

Abstract. The article considers the process of sequential replacement of technological structures (TS). The process of formation of the subsequent TS begins with the formation of a key factor and a core in the structure of the dominant TS, then there is a separation of the bearing industries, after which each TS becomes an integral system. The TS life cycle curve consists of two consecutive S-shaped curves: the product and process innovation life cycles. Technical and economic development can occur according to competing S-shaped curves of the dominant and subsequent TS. Technology transfer takes place in the field of replacement of load-bearing industries by overcoming the technological gap, the trajectory of which is determined by the initial state of the system and the environment for overcoming the gap. The set of system parameters determine the choice of technology transfer methods.

Keywords: technological structures, the curve of the life cycle of the technological structure, the area of replacement of bearing industries, technological

gap, technology transfer, coevolution, noosphere, society, nature, society, noospherogenesis, education, educational process, closed reproductive cycle, digitalization of the economy, education, educational process, pedagogy.

Развитие человечества связано с технологиями: вначале на основе мускульной энергии человека и животных, затем с зарождением промышленного производства пришли индустриальные технологические уклады. К настоящему времени в мировом технико-экономическом развитии выделяют **пять** последовательно сменявших друг друга индустриальных технических укладов (далее – ТУ) [5, с. 183–184]. Долгосрочное технико-экономическое развитие представляет собой процесс последовательного замещения ТУ.

ТУ охватывает замкнутый воспроизводственный цикл – от добычи природных ресурсов и профессиональной подготовки кадров до непроемственного потребления и характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, которые связаны вертикальными и горизонтальными потоками качественно однородных ресурсов и опираются на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и пр. Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро ТУ. Технологические нововведения, участвующие в его создании, получили название «ключевой фактор». Отрасли, играющие ведущую роль в распространении нового ТУ, являются его несущими отраслями [3, с. 87].

Появление новой технической системы на определенном уровне научно-технического развития происходит, когда существует потребность в системе и имеется возможность ее реализации.

Процесс образования нового ТУ начинается с образования ключевого фактора и ядра в структуре доминирующего ТУ ядра, затем происходит разделение несущих отраслей, после чего каждый ТУ становится целостной системой.

Процесс технико-экономического развития можно представить в виде пирамиды, в которой все предшествующие ТУ являются основаниями последующих ТУ (*рисунок 1*).

Уже в XIX столетии были выявлены общие закономерности динамического развития различных биологических систем; общим в них было наличие трех последовательных этапов: медленного на-

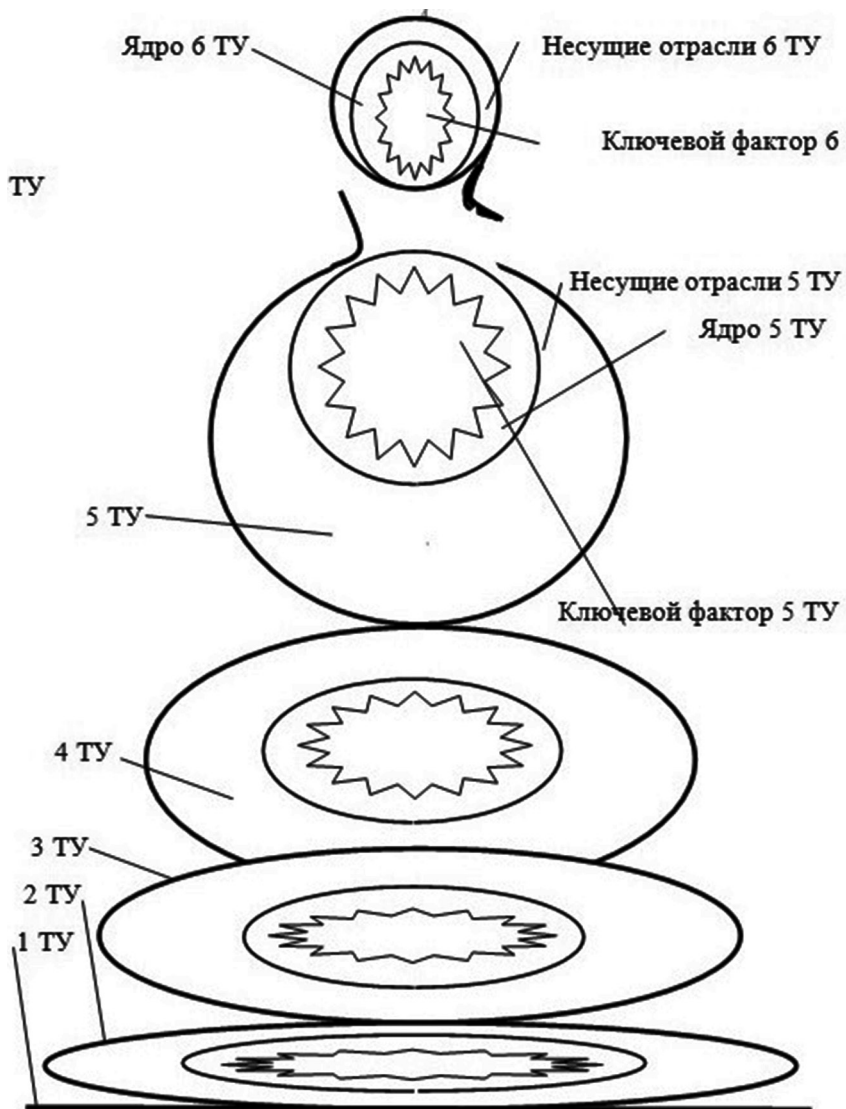


Рисунок 1. Процесс технико-экономического развития

растания, быстрого лавинообразного роста и стабилизации (иногда убывания) изменения характеристик биологических систем.

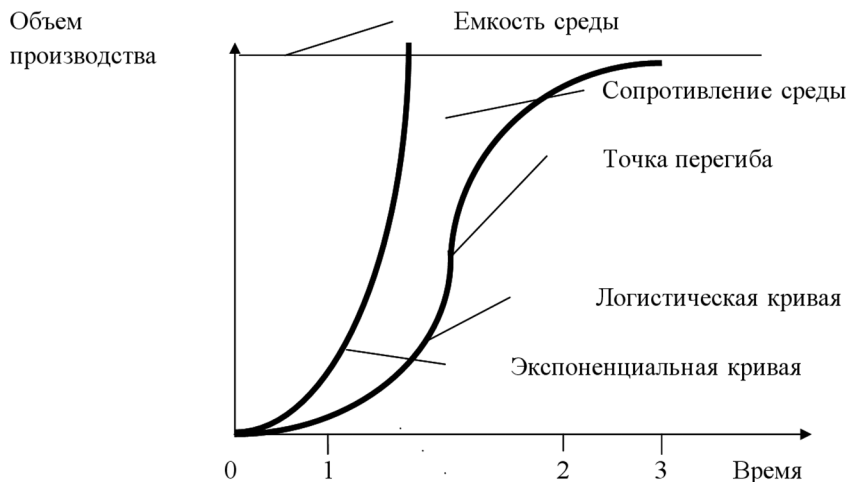


Рисунок 2. Экспоненциальная и логистическая кривые развития биологической системы

Графически развитие таких систем представляется логистической кривой (рисунок 2) [1]. По логистическому закону параметр технической системы (объем производства) вначале растет приблизительно экспоненциально до точки перегиба, а после нее разность $(K - P)$ экспоненциально убывает и параметр системы ограничивается емкостью рынка K (предельным уровнем развития системы) в результате сопротивления среды. В качестве сопротивления среды может быть: увеличение стоимости ресурсов, низкая активность населения, снижение качества образования, падение темпов цифровизации, инфляция, появление товаров-конкурентов, экологическая опасность, сопротивление научно-техническому прогрессу и др.

Параметр r , характеризующий прирост системы, с одной стороны пропорциональный параметру системы, с другой – пропорциональный количеству доступных ресурсов. При благоприятных условиях развития системы и минимальном сопротивлении среды параметр r достигает своего наибольшего значения r_{max} и система развивается по экспоненциальной кривой, выражающей потенциал системы.

ЖЦ ТУ охватывает период примерно в сто лет [2, с. 93] (рисунок 3) и включает три фазы:

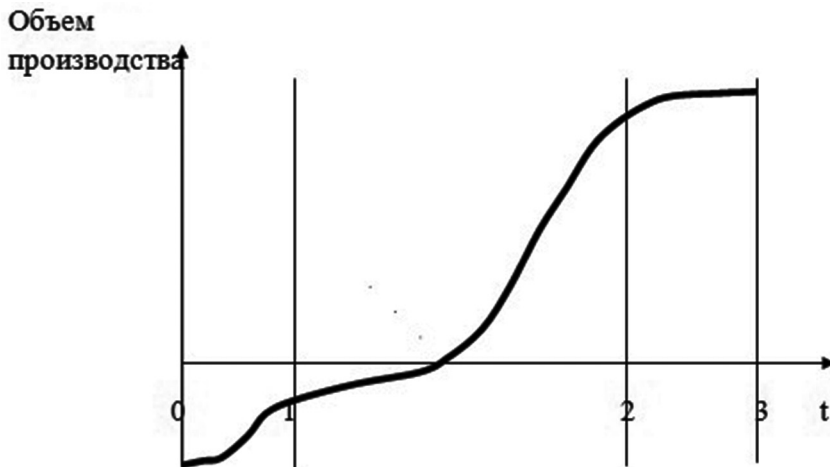


Рисунок 3. Жизненный цикл технологического уклада

- первая фаза – становление ключевого фактора и ядра нового уклада в несущих отраслях доминирующего ТУ;
- вторая фаза – структурная перестройка несущих отраслей ТУ;
- третья фаза – стабилизация и устаревание ТУ в условиях развития последующего ТУ.

На первой фазе (участок 0–1) главной движущей силой развития системы являются творчество новаторов, механизм правовой защиты объектов интеллектуальной собственности.

На второй фазе (участок 1–2) техническая система растет ввиду резкого увеличения нововведений – процессов повышения эффективности новых технологий и выпуска товаров, направленных на удовлетворение новых потребностей. Объектами нововведений становятся как несущие отрасли ТУ, так и инфраструктура инновационного развития, важным фактором которого становится подготовка квалифицированного персонала. Использование большого числа даже незначительных улучшений в этот период ведет к значительному повышению уровня развития ТУ. К концу фазы роста важнейших характеристик системы замедляется и начинается следующая фаза в развитии системы, где главной движущей силой развития системы является инновационная политика государства.

На третьей фазе (участке 2–3) стабилизируются параметры системы. Небольшой прирост их наблюдается за счет модификации продуктов в начале фазы, но в дальнейшем система подходит к своему предельному уровню, обусловленному насыщением рынка. Вместе с тем экономичность системы остается высокой ввиду отлаженности технологий и стабильного спроса. Снижение эффективности используемых технологий, насыщение рынка приводят к замене отжившей системы в конце фазы. По ряду подсистем ТУ общество может быть вполне удовлетворено достигнутым уровнем и не нуждаться в их кардинальном изменении, поэтому вместо замены могут происходить непрерывные улучшения таких подсистем за счет появления новых материалов и технологических возможностей последующего ТУ. Главной движущей силой развития системы на этой фазе является рынок и кооперация предприятий с целью снижения затрат на производство товара.

Для изучения динамики изменения (темпа прироста) объема производства на характерных участках кривой жизненный цикл технологического уклада (рисунок 4) был разбит на восемь участков, для которых темп прироста объема производства определялся из выражения:

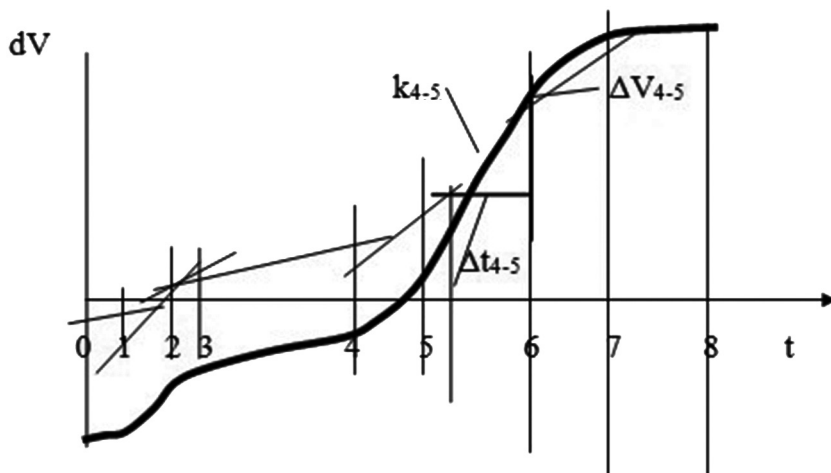


Рисунок 4. Схема определения темпов прироста объемов производства на кривой жизненного цикла ТУ

$$k_{m-n} = \Delta V_{m-n} / \Delta t_{m-n}, \quad (1)$$

где:

m – начало участка ЖЦТУ;

n – конец участка ЖЦТУ.

Значения темпов прироста объемов производства приведены в *таблице 1*. Из распределения темпов прироста объема производства (*рисунок 5*) можно сделать предположение, что кривая ЖЦТУ состоит из двух последовательных S-образных кривых: одна на участке 0–3; вторая захватывает участок 3–8. Первая S-образная кривая характеризует процесс создания и коммерциализации продуктовой инновации (образование ключевого фактора и ядра ТУ), а вторая – создание и коммерциализацию процессной инновации (замещение ключевых отраслей).

Таблица 1

Темпы прироста объема производства на ЖЦТУ

Обозначение участка ЖЦТУ	0–1	1–2	2–3	3–4	4–5	5–6	6–7	7–8
Темп прироста объема производства на участке ЖЦТУ	0,10	1,25	0,20	0,10	0,75	1,75	0,71	0,10

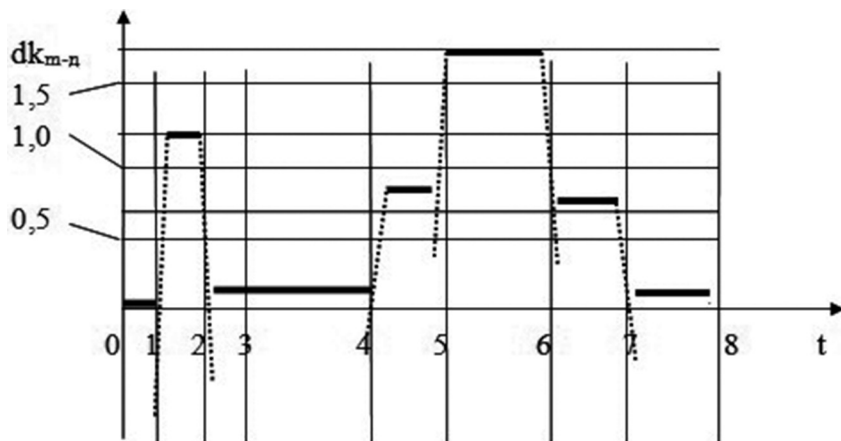


Рисунок 5. Распределение темпов прироста объема производства на кривой ТУ

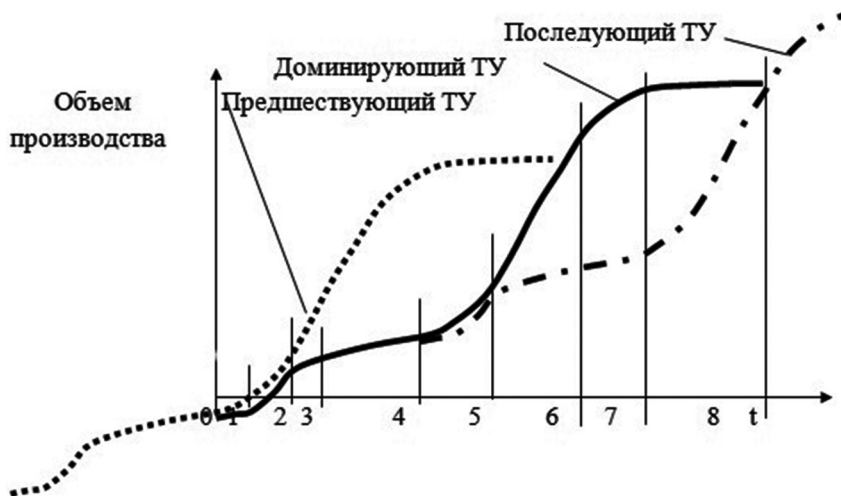


Рисунок 6. S-образные кривые жизненных циклов технологических вкладов

S-образными кривыми моделируют процесс технологического разрыва – скачкообразного перехода системы от одного стабильного состояния к другому. Техничко-экономическое развитие, в том числе цифровизация, развитие образовательных систем могут происходить, как по кривой жизненного цикла доминирующего ТУ, так и по конкурирующей S-образной кривой последующего ТУ, так как они всегда располагаются парами (рисунок 6). Используя преобразование параллельного переноса координат (рисунок 7), получим

$$t = a + t^*, V = b + V^*, \quad (2)$$

$$t^* = t - a, V^* = V - b \quad (3)$$

Объемы производства в момент времени dt :

$$V(t)dt + V^*(t)dt = C(t)dt, \quad (4)$$

где:

$V(t)dt$ – товары доминирующего ТУ;

$V^*(t)dt$ – товары последующего ТУ;

$C(t)dt$ – суммарный удовлетворенный спрос на товары, произведенные по доминирующей и инновационной технологиям.

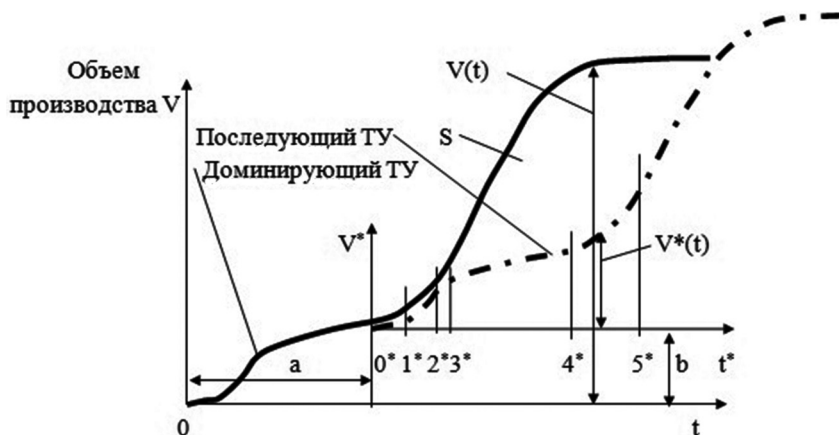


Рисунок 7. Область замещения несущих отраслей S, образованная кривыми жизненных циклов технологических укладов

Для ускорения внедрения достижений научно-технического прогресса, цифровизации и перехода на новый ТУ необходимо минимизировать область замещения несущих отраслей S между кривыми жизненных циклов на участке 5–8 доминирующего ТУ:

$$S = \int_5^8 V(t)dt - \int_5^8 V^*(t)dt \rightarrow \min, \quad (5)$$

$$S = \int_5^8 \{V(t) - V^*(t)\}dt \rightarrow \min \quad (6)$$

где:

$\int_5^8 V(t)dt$ – объем товара, выпущенного по сложившейся технологии;

$\int_5^8 V^*(t)dt$ – объем товара-заменителя, выпущенного по инновационной технологии.

Из этого следует, что для ускорения трансфера технологий необходимо снижать производство товаров $V(t)$ с использованием устаревших технологий и стимулировать производство товаров $V^*(t)$ с использованием инновационных технологий на уровне федеральной и региональной инновационной политики.

Ускоренный рост временного лага наблюдается на участке 4*–5* разработки процессных инноваций, поэтому для ускорения трансфера технологий необходимо дополнить инфраструктуру инновационной системы элементом технологической разработки процессных инноваций и их постановки на производство.

Самоорганизация



Рисунок 8. Эволюционное развитие технологии при рациональных событиях

Точка бифуркации – точка на кривой жизненного цикла технологического уклада, в которой происходит переход системы (отрасли, предприятия) из исходного n в одно из топологически неэквивалентных исходному $n+1$ состояний. На основании непрогнозируемости точки бифуркации все события делятся на [8]:

- рациональные – имеющие область рациональных аттракторов;
- иррациональные хаотические – имеющие область бифуркаций и область рациональных аттракторов;
- иррациональные случайные – когда зона бифуркации охватывает все пространство возможных событий.

При рациональных событиях технологии развиваются по кривым своих жизненных циклов. Трансфер технологий при этом не происходит (рисунок 8). Такое развитие называют эволюционным.

При иррациональных хаотических событиях технологии развиваются по кривым своих жизненных циклов от одной точки бифуркации к другой кривой ТУ. Трансфер представляет собой процесс совершенствования технологий внутри несущей отрасли (рисунок 9). Здесь важную роль играют кооперативные процессы, основывающиеся на когерентном взаимодействии элементов



Рисунок 9. Трансфер технологии при иррациональных хаотических событиях

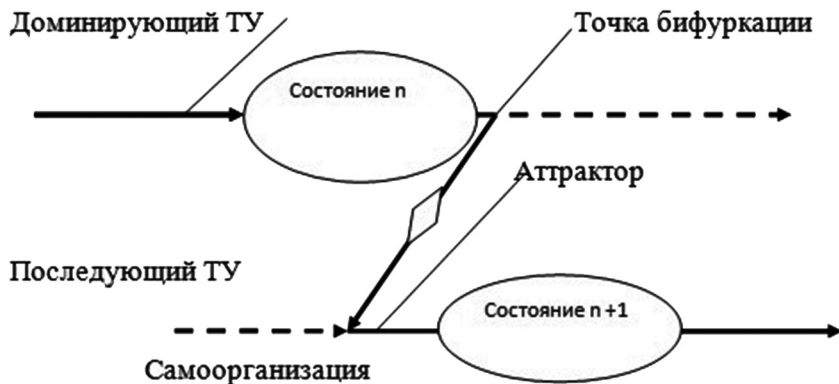


Рисунок 10. Прямой трансфер технологий

зарождающейся фрактальной структуры. Это согласованное развитие элементов, способствующее сохранению устойчивости развития системы, получило название коэволюции – необходимого механизма ноосферной регуляции взаимодействия общества и природы. На базе идей коэволюции можно построить теоретическую модель ноосферогенеза, проблем социума, а также оценить возможности формирования ноосферы и ее роли в социальной перспективе и др.

При иррациональных случайных событиях происходит трансфер технологий как процесс замещения несущих отраслей. Движение точки фазового пространства в этом случае представляет собой скачки из одной точки в другую, а траектория является не гладкой кривой, а множеством промежуточных состояний, называемых орбитой или технологическим разрывом. Возможны два направления трансфера технологий:

- первое – прямой трансфер от точки бифуркации на кривой доминирующего технологического уклада к аттрактору (притягивающему множеству) на кривой последующего технологического уклада (рисунок 10);
- второе – обратный трансфер от репеллера (отталкивающего множества) на кривой последующего технологического уклада к аттрактору на кривой доминирующего технологического уклада (рисунок 11).

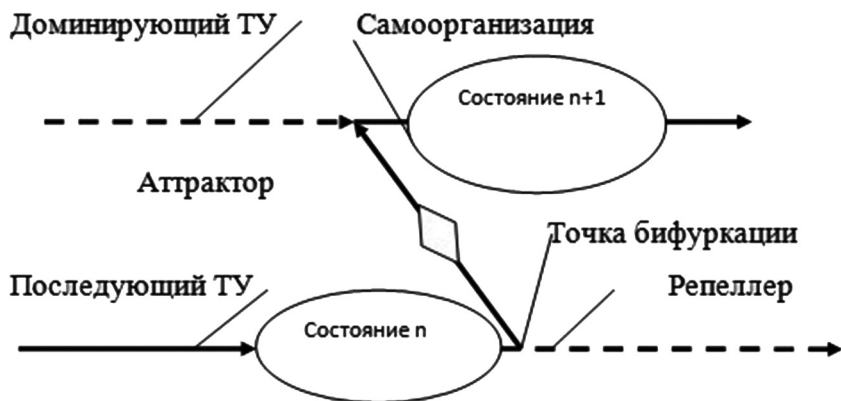


Рисунок 11. Обратный трансфер технологий

Таким образом, в процессе движения от одной точки бифуркации к другой развитие системы (ТУ: переход от одного ТУ к другому ТУ – динамическая система) характеризуется своим начальным состоянием и законом, по которому она переходит из своего начального состояния в другое, то есть моделью среды преодоления разрыва. В каждой точке бифуркации динамическая система выбирает путь развития, траекторию своего движения; и в данных точках происходит катастрофа – переход системы от области притяжения одного аттрактора к другому.

Множества, характеризующие значения параметров системы на альтернативных траекториях, называются аттракторами. Переход технической системы от одного технологического уклада к другому происходит путем преодоления технологического разрыва.

На практике для измерения технологического разрыва можно использовать гар-модель [6, с. 383], то есть рассматривать технологический разрыв как систему с дискретным временем (каскад), в которой траектория системы в фазовом пространстве описывается последовательностью состояний. Этими состояниями могут быть: осознание необходимости перемен, анализ достигнутого состояния и перспектив развития системы, разработка альтернатив ее развития, принятие стратегии развития [4]. Для преодоления технологического разрыва необходимо снижать барьеры сопротивления среды,

зависящие от психологических, экономических, технологических, политических, экологических, социальных и др. факторов.

Объем производства может быть представлен в виде модели [7]

$$V = a K^{\alpha} L^{\beta} e^{k}, \quad (8)$$

где:

$a K^{\alpha} L^{\beta}$ – производственная функция (для функции Кобба-Дугласа $\alpha + \beta = 1$),

a, α, β – параметры модели,

K – затраты капитала,

L – трудовые затраты,

k – темп научно-технического прогресса, $k = f(t)$.

Параметры модели могут быть определены: a, α, β методом наименьших квадратов; k из *таблицы 1*.

Модель позволяет получить множество вариантов распределения инвестиций между затратами капитала K и трудовыми затратами L .

При другом подходе [7] для учета научно-технического прогресса для каждого периода ЖЦТУ необходимо использовать при моделировании объема производства свою производственную функцию

$$V_t = a_t K_t^{\alpha} L_t^{\beta} e^{k}, \quad (9)$$

где:

$$a_t = f(t);$$

$$K_t = f(t);$$

$$L_t = f(t);$$

$$k = f(t).$$

Область замещения несущих отраслей S между кривыми ЖЦТУ представляет собой пространство трансфера технологий.

Трансфер технологии при иррациональных хаотических событиях может быть представлен моделями (8) или (9) и осуществляться по границам области (по кривым ЖЦТУ).

При иррациональных случайных событиях для моделирования трансфер технологий может быть представлен как динамическая система, которая характеризуется своим начальным n и состоянием $n+1$, к которому система переходит в результате каскадов состояний как итераций этого состояния. Модель трансфера технологий [3, с. 241]

$$V = f(K, L, Q, R), \quad (10)$$

где:

K – инвестиции;

L – трудовые ресурсы;

Q – природные ресурсы;

R – инновационная политика.

Превалирующим фактором интенсивного развития является инновационная политика. Совокупное влияние этого фактора отражается в интегральном показателе эффективности производства.

Подведем итоги:

1. Процесс технико-экономического развития можно представить в виде пирамиды, в которой все предшествующие ТУ являются основаниями последующих ТУ.
2. Кривая жизненного цикла ТУ состоит из двух последовательных S-образных кривых: первая S-образная кривая характеризует процесс создания и коммерциализации продуктовой инновации (образование ключевого фактора и ядра ТУ), а вторая – создание и коммерциализацию процессной инновации (замещение ключевых отраслей).
3. Для ускорения внедрения достижений научно-технического прогресса и перехода на новый ТУ необходимо минимизировать область замещения несущих отраслей S между кривыми жизненных циклов ТУ.
4. Для ускорения трансфера технологий необходимо:
 - снижать производство товаров $V(t)$ с использованием устаревших технологий и стимулировать производство товаров $V^*(t)$ с использованием инновационных технологий на уровне федеральной и региональной инновационной политики;
 - дополнить инфраструктуру инновационной системы элементом технологической разработки процессных инноваций и их постановки на производство.
5. Разработаны схемы траекторий трансфера технологий при рациональных, иррациональных хаотических и иррациональных случайных событиях.

Библиографический список

1. *Глазьев С.Ю.* Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой эко-

- номике. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/Kriz.htm> (дата обращения: 23.01.2022).
2. *Глазьев С.Ю.* Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/Kriz.htm> (дата обращения: 23.01.2022).
 3. *Гринберг А.С., Шестаков В.М.* Информационные технологии моделирования процессов управления экономикой: учеб. пособие для вузов. М., 2003.
 2. *Есаков В.А., Митропольская-Родионова Н.В., Конобеева А.Б.* Циклическое развитие социально-экономических систем // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. 2017. № 3 (77).
 5. Производственный менеджмент: учебник. М., 2006.
 6. Точка бифуркации. URL: http://itaka.stv.ru/wiki/Точка_бифуркации#column-one (дата обращения: 23.01.2022).
 7. Экономическая статистика. URL: <http://www.bibliotekar.ru/economicheskaya-statistika-2/16.htm> (дата обращения: 23.01.2022).
 8. URL: <http://www.ecology-portal.ru/publ/osnovy-obschey-ekologii/500301-yeksponencialnaya-i-logisticheskaya-krivye-rosta.html> (дата обращения: 23.01.2022).

А.Б. Конобеева

кандидат сельскохозяйственных наук, доцент

доцент кафедры менеджмента

Московский международный университет

E-mail: a.rjabowa@yandex.ru

В.А. Есаков

доктор культурологии, профессор

профессор

Московский государственный институт культуры и искусств

E-mail: a.rjabowa@yandex.ru

О.В. Маркова

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры государственного и муниципального управления

Московский международный университет

E-mail: markovaolga@yandex.ru

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА И ИХ ПОТЕНЦИАЛ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ ЕВРОПЫ

А.В. Яковлев, А.В. Аверин

Аннотация. Данная работа затрагивает оценку перспективности и конкурентоспособности российских производителей отрасли машиностроения и химической промышленности на товарных рынках Европы. Используются индикаторы: индекс Херфиндела-Хиршмана, коэффициент рыночной концентрации, коэффициент относительной концентрации. Изучен опыт европейских стран в сфере продвижения национального и регионального экспорта. Сформулированы рекомендации по дальнейшей поддержке развития экспорта.

Ключевые слова: индекс Херфиндела-Хиршмана, коэффициент рыночной концентрации, коэффициент относительной концентрации, машиностроение, химическая промышленность, экспорт, меры поддержки, институты развития, зоны свободной торговли, экспортно-ориентированные зоны, особые экономические зоны.

PRIORITY AREAS FOR THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN NON-RESOURCE EXPORTS AND THEIR POTENTIAL IN THE EUROPEAN COMMODITY MARKETS

A.V. Yakovlev, A.V. Averin

Abstract. This work concerns the assessment of the prospects and competitiveness of Russian manufacturers of the machinery and chemical industries in the commodity markets of Europe. The following indicators were used: the Herfindahl-Hirschman index, Concentration Ratio, the Relative Concentration Ratio. The experience of European countries in the field of promoting national and regional exports was studied. Recommendations for further support of export development are formulated also.

Keywords: the Herfindel-Hirschman index, Concentration Ratio, the Relative Concentration Ratio, machinery construction, chemical industry, export, support measures, development institutions, Free Trade Zones, Export Processing Zones, Special Economic Zones.

В России активно поддерживается и продвигается государством за рубеж несырьевой неэнергетический экспорт. Однако 2020 г., запомнившийся всему миру коронакризисом, изменил

спрос в мире. Это отметили эксперты РЭЦ, назвав машиностроение и химическую промышленность одними из самых перспективных для развития отраслей. Но их развитие зависит больше не от них самих (бизнес до сих пор до конца не восстановился после кризиса), а от поддержки государства, которую необходимо предоставлять бизнесу.

Важно провести процедуру оценки перспективности и конкурентоспособности российских производителей на европейском рынке перед тем, как применять различные инструменты поддержки. В зависимости от результатов оценки можно определить размеры и масштаб поддержки, а также целесообразность поддержки в данном регионе экспорта. Поэтому данная работа рассматривает прежде всего состояние российских экспортеров продукции выбранных отраслей промышленности на европейском рынке, оценивает перспективность роста экспорта с помощью оценки экспортного потенциала (Export Potential Map). Далее рассматривается европейский опыт продвижения экспорта, и формулируются рекомендации для дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) российских производителей выбранных отраслей.

В данной работе используется статистический метод сбора данных, взятых с Trade Map: авторские расчеты включают в себя сложение значений экспорта по странам, годам, кодам ТН ВЭД – полученные значения представлены в таблицах, а также использованы при расчете индикаторов рыночной конкуренции, концентрации и монополизации. Метод авторов строится на экстраполяции конкурентного подхода к рынку на мировой рынок, на котором доля экспорта отдельного государства в импорте региона или страны считается долей субъекта на конкурентном рынке. Кроме того, используется анализ академической и научной литературы на предмет изучения опыта европейских стран в сфере продвижения регионального и национального экспорта.

Структура российского экспорта. До сих пор экспорт из России преимущественно состоит из поставляемого в другие страны сырья. Половину экспорта в 2019 г. (50,3 %) составляла продукция HS 27 – Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные. Такой характер экспорта сформировал сильную зависимость отечественной экономики

от мировых цен на топливо, что чревато нестабильностью – именно ее мы наблюдаем в последние годы.

Таблица 1

Топ-10 наименований HS российского экспорта

HS код	Наименование товара	Стоимость экспорта (млн. долл.)		
		2017 г.	2018 г.	2019 г.
Весь экспорт		379 206,6	451 494,8	426 720,3
2709	Нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных минералов	93 377,3	129 201,1	122 228,6
2710	Нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород, кроме сырых	71 157,3	78 209,9	66 946,5
9999	Товары, нигде не указанные	53 370,8	63 727,3	55 642,7
2701	Уголь каменный; брикеты, окатыши и аналогичные виды твердого топлива, полученные из каменного угля	13 532,7	17 034,9	15 968,7
2711	Газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие	4721,0	7497,6	9501,4
1001	Пшеница и меслин	5796,2	8432,5	6403,0
7207	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали	6028,9	7957,1	6100,0
7601	Алюминий необработанный	5138,0	5126,7	4642,8
7102	Алмазы обработанные или необработанные, но неоправленные или незакрепленные	4700,0	5015,3	3768,1
4407	Лесоматериалы, полученные распиловкой или расщеплением вдоль, строганием или лущением	4004,9	4503,5	4508,8
	Всего топ-10	261 827,1	326 705,9	295 710,6

Источник: 2019 International Trade Statistics Yearbook [6]

Согласно 2019 International Trade Statistics Yearbook [11], на топ-10 товарных групп экспорта России приходится 69,3 %. В них

входят, кроме топлива, продукция сельского хозяйства – пшеница и меслин (смесь пшеницы и ржи, обычно в пропорции два к одному), полуфабрикаты из железа или нелигированной стали, алюминий необработанный, алмазы обработанные или необработанные, а также лесоматериалы (*таблица 1*).

Эти данные доказывают сырьевой характер российской экономики, включая экспорт. Как одна из причин – производство и продажа продукции с небольшой добавленной стоимостью.

Отказ от преваляирования топливно-энергетических товаров в российском экспорте. Проблема «нефтяной иглы» тянется за российской экономикой уже долгие годы. Суть ее заключается в том, что нефтегазовые доходы бюджета занимают слишком большую долю, что свидетельствует о низкой диверсификации экономики. Однако уже принимаются меры по исправлению ситуации, результатами которых стало значительное уменьшение доходов несмотря на то, что средняя стоимость нефти в эти года лишь росла [10]. Так, в 2018 г. нефтегазовые доходы равнялись 9017,8 млрд руб., а уже в 2020 г. – 5235,2 млрд руб: снижение составило 42 %.

Существуют причины и дальше снижать зависимость экономики от добычи полезных ископаемых. Среди них:

- глобальный энергетический переход;
- развитие несырьевых и неэнергетических отраслей;
- поиск новых источников дохода, кроме увеличения добычи полезных ископаемых.

Энергетический переход – это изменения структуры первичного энергопотребления и постепенный переход от существующей схемы энергообеспечения к новому состоянию энергетической системы [19]. Уже сейчас многими странами активно продвигается политика декарбонизации и предпринимаются успешные попытки снижения выбросов парниковых газов: Китай объявил о мерах по борьбе с изменением климата, а также Европа еще в 2019 г. поставила задачу к 2050 г. стать «углеродно-нейтральной». Также сигналом о скорых переменах является заявления об отказе от двигателей внутреннего сгорания к 2035 г. – в Европе будут производиться и эксплуатироваться исключительно электромобили [15]. Сейчас Европа – это один из основных импортеров российской продукции: в 2019 г. доля ЕС составила 34 % в общем экспорте России (по данным Аналитического центра РЭЦ) [4].

Существует необходимость диверсификации российской экономики путем развития несырьевых и неэнергетических отраслей в целях обеспечения развития в период глобального перехода и после него. Также это стабилизирует развитие экономики, защитив от ее от волатильности на рынках энергоресурсов и политического давления. Реализация экспортного потенциала российской продукции напрямую зависит от успешности диверсификации и поддержки экономики.

Поддержка несырьевого неэнергетического экспорта.

В России активно и успешно реализуется государственная поддержка экспорта. Поддержка ННЭ осуществляется в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт», разработанного согласно с Указом Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474.

Предполагается, что целевой показатель по достижению прироста минимум в 70 % по отношению к 2020 г. будет достигнут за счет реализации федеральных проектов: «Промышленный экспорт», «Экспорт продукции АПК» и «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» [6].

Кроме того, поддержка экспорта осуществляется институтами развития, которые были созданы специально для поддержки направления ВЭД российских производителей.

Государственная корпорация «ВЭБ.РФ» – главный институт развития в России, координирующий в частности деятельность государственных институтов в сфере поддержки экспорта продукции российского производства. В его состав входит Группа РЭЦ, в которую интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСПАР») и АО РОСЭКСИМБАНК.

Для поддержки экспорта в регионах созданы региональные подразделения РЭЦ по продвижению экспорта в субъектах федерации: территориальные управления, представительства и центры поддержки экспорта. Задача группы РЭЦ заключается в поддержке на различных этапах экспортной деятельности: от задумки и начала экспортной деятельности компанией до постконтрактного обслуживания, включая каналы электронной коммерции.

Поддержка оказывается в следующих направлениях:

- экспорт несырьевой неэнергетической продукции;
- экспорт услуг.

В рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» были достигнуты положительные результаты в 2020 г. По данным Министерства промышленности и торговли РФ, за 2020 г. целевым показателем объема поддержанного экспорта за счет инструментов поддержки группы РЭЦ были 17,2 млрд долл., а фактический показатель превзошел целевой на 2 млрд долл. Также была достигнута цель по количеству организаций, охваченных мерами поддержки РЭЦ (9909 вместо целевых 8500). На 10 % перевыполнен план по объему экспорта отраслей промышленности – 131 млрд долл. против 119,5 долл. целевых миллиардов [2].

Реализуя меры поддержки экспорта, возможно раскрыть потенциал российской продукции на мировых рынках. В рамках исследования изучены возможности на рынке стран Европы. Выбраны машиностроение и химическая промышленность. По мнению экспертов РЭЦ, это наиболее перспективные направления для развития экспорта в настоящее время [9].

Экспорт машиностроения и химической промышленности. За 2020 г. ННЭ составил 161,3 млрд долл., превысив прошлогоднее пиковое значение в 155,3 млрд долл., несмотря на кризис, связанный с пандемией [4]. А доля европейских стран составила более 28 %, заняв лидирующую позицию.

Машиностроение и химическая промышленность имеют доли в ННЭ в размере 17,7 % и 16 % соответственно. Больше показатель лишь у металлопродукции. Однако по отношению к предыдущему 2019 г. выбранные отрасли показали снижение: экспорт продукции машиностроения снизился на 15 %, а товаров химической промышленности – на 18,6 %. Тем самым они стали лидерами падения в товарных группах ННЭ.

Однако экспорт некоторых из товаров выбранных отраслей значительно вырос. Драйвером роста стала пандемия, которая повысила спрос на определенные товары, например, диагностические реагенты (*таблица 2*).

Значительное снижение экспорта химической промышленности и товаров машиностроения в связи с пандемией дает возможность нарастить экспорт вновь, не только восстановив свою долю рынка, но и при должных усилиях увеличить ее за счет долей конкурентов – с 2018 г. по 2020 г. стоимость мирового экспорта продукции

машиностроения снизился на 10 %, что доказывает общий тренд снижения, а не только российский. Именно поэтому необходимо поддержать данные отрасли при выходе на экспорт или при его расширении. Далее будут рассмотрен рынок стран Европе на предмет конкуренции, монополизации и концентрации в целях определить состояние рынка.

Таблица 2

**Лидеры роста товаров машиностроения
и химической промышленности**

<i>Товары-лидеры роста</i>	<i>Абсолютный прирост (млн долл.)</i>	<i>Стоимость экспорта (млн долл.)</i>	<i>Темп прироста</i>
<i>Машиностроение</i>			
Специализированные суда	315	324	3 580 %
Пассажирские вагоны	88	194	82 %
Спецавтотранспорт	85	451	23 %
Электродвигатели и генераторы	75	349	28 %
Жидкостные насосы	71	388	22 %
Паровые котлы	58	94	162 %
<i>Химическая промышленность</i>			
Полиэтилен	449	823	120 %
Полипропилен	285	659	76 %
Диагностические реагенты	51	92	126 %

Источник: Аналитический центр РЭЦ [4]

Анализ целевых рынков. Анализ целевых рынков включает в себя расчет определенных индикаторов, значения которых определяют уровень конкурентного доминирования и монополизации рынка, оценивают концентрацию товарного рынка, что позволяет судить о потенциальных возможностях на этом рынке. В данном исследовании рынки оценены по следующим показателям: коэффициент Херфиндела-Хиршмана, коэффициент относительной концентрации,

коэффициент рыночной концентрации. Показатели используются для оценки конкурентного состояния рынка фирм, ограниченного географическим положением и характеристиками товара. В данном исследовании все экспортеры определенной страны выступают в качестве субъекта, представляющего своих производителей на мировом рынке. Такой подход позволяет использовать указанные выше показатели для цели исследования: определение возможностей для реализации потенциала ННЭ на рынке стран Европы.

Машиностроение. Согласно данным Trade Map [20], в период с 2013 г. по 2020 г. российский экспорт продукции машиностроения (коды ТН ВЭД: 84, 85, 86, 87, 89) снизился с 8,4 млрд долл. до 5,7 млрд долл. Крупнейшим импортером всей продукции в настоящее время является Республика Беларусь – более 40 %

По данным Export Potential Map [14], продукция по секторам машиностроение и транспортные средства из России имеет экспортный потенциал в размере 6,9 млрд долл. Иначе говоря, потенциал реализован только на 83 %. Согласно методологии Export Potential Map, экспортный потенциал рассчитывается как предложение \times спрос (с поправкой на доступ к рынкам) \times двусторонняя простота торговли (bilateral ease of trade). Спрос и предложение прогнозируются на будущее на основе прогнозов ВВП и численности населения, эластичности спроса и прогнозируемых тарифов. Оценочная стоимость в долларах служит ориентиром для сравнения с фактическим экспортом и не должна интерпретироваться как предельная стоимость. В действительности фактическая торговая стоимость может быть ниже или выше потенциальной стоимости.

В качестве всех субъектов, представленных на рынке продукции машиностроения в Европе, были взяты члены Всемирной торговой организации (ВТО), осуществляющих экспорт в выбранный регион – всего 155 стран с совокупным экспортом в 2,03 трлн долл. за 2020 г. (данные Trade Map и авторские расчеты).

В топ-10 стран по экспорту продукции машиностроения вошли страны Европы, США и Китай (*таблица 3*) – на них приходится 65 % рынка.

Как видно из данных *таблицы 3*, Европа в состоянии сама себя обеспечить продукцией отрасли машиностроения. Однако на рынке присутствуют две сильнейших и крупнейших экономики мира – США и Китай, которые также имеют значительную долю рынка.

Таблица 3
Топ-10 стран по объему экспорта на рынок Европы

	<i>Страна</i>	<i>Стоимость экспорта в 2020 г. (тыс. долл.)</i>	<i>Доля рынка</i>
1	Германия	366 403 007	18,1 %
2	Китай	253 934 381	12,5 %
3	Нидерланды	114 867 099	5,7 %
4	Италия	100 804 037	5,0 %
5	Чехия	100 447 833	5,0 %
6	Франция	96 528 021	4,8 %
7	Польша	80 324 326	4,0 %
8	Соединенные Штаты Америки	75 960 485	3,7 %
9	Испания	66 201 584	3,3 %
10	Венгрия	59 092 121	2,9 %

Источник: Trade Map и авторские расчеты [12]

РФ занимает в общем рейтинге 38-е место с объемом экспорта в 5,7 млрд долл. и долей рынка, равняющейся менее 0,3 %. На Европу приходится 35 % экспорта машиностроения (совокупный экспорт 16,6 млрд долл.).

Показатели рыночной концентрации и индекс Херфиндела-Хиршмана взяты из Приказа ФАС «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» от 28 апреля 2010 г. № 220 [3].

Индекс Херфиндела-Хиршмана рассчитывается следующим образом:

$$HHI = \sum_{i=1}^N D_i^2, \quad (1)$$

где:

D – выраженная в процентах доля i -го хозяйствующего субъекта, действующего на товарном рынке;

N – общее количество хозяйствующих субъектов, действующих на данном товарном рынке.

Это сумма долей (выраженных в процентах) на товарном рынке всех хозяйствующих субъектов, действующих на данном рынке, возведенных в квадрат. Расчеты показали, что *HNI* равен 691.

Вкупе с этим индексом измеряется коэффициент рыночной концентрации (CR_{10}):

$$CR = \sum_{i=1}^n D_i^2, \quad (2)$$

где:

D – выраженная в процентах доля i -го крупнейшего хозяйствующего субъекта, действующего на товарном рынке,

n – число рассматриваемых крупнейших хозяйствующих субъектов, действующих на данном товарном рынке.

Данный коэффициент является суммой долей на товарном рынке (выраженных в процентах) определенного числа (n) крупнейших хозяйствующих субъектов, действующих на данном рынке.

В качестве крупнейших субъектов рассмотрены топ-10 стран из 155 по объему экспорта. Согласно формуле, коэффициент рыночной концентрации равняется 65 %.

В соответствии с различными значениями коэффициента рыночной концентрации и индекса Херфиндела-Хиршмана (*HNI*) выделяются следующие уровни концентрации товарного рынка:

- высокий – при $70\% \leq CR_3 \leq 100\%$ или $2000 \leq HNI \leq 10000$;
- умеренный – при $45\% \leq CR_3 < 70\%$ или $1000 \leq HNI < 2000$;
- низкий – при $CR_3 < 45\%$ или $HNI < 1000$.

На основе индексов Херфиндела-Хиршмана и рыночной концентрации о рынке продукции машиностроения в Европе можно сделать вывод, что на нем умеренный уровень концентрации. Это свидетельствует о том, что определенные страны имеют доминирующие положения на данном рынке и рынок развивается в условиях частичной олигополии. Успех определенной страны на таком рынке зависит в большей степени от качества продукции и условий поставок, но также и от уже наработанной партнерской базы и сети сбыта продукции. Однако в случае рассмотрения большого количества экспортеров с низкими значениями экспорта данный показатель может искажать настоящую ситуацию, поэтому следует обратить внимание на крупнейших игроков. Для этих целей подходит коэффициент относительной концентрации.

Коэффициент относительной концентрации – это индикатор для оценки количественной характеристики соотношения числа крупнейших игроков рынке определенной продукции и контролируемой ими доли рынка сбыта [7]. Коэффициент определяется следующим образом:

$$K = \frac{20 + 3b}{a}, \quad (3)$$

где:

b – доля в % числа экспортеров, имеющих предположительно доминирующее положение;

a – доли продаж этих экспортеров.

При $K > 1$, вероятно, ни один из экспортеров, присутствующих на рынке, не обладает доминирующим положением. При $K \leq 1$ есть опасения, что на рынке формируется олигополистическая группа, имеющая доминирующее положение.

Расчеты показали, что Топ-10 экспортеров занимают лишь 6,5 % от общего числа экспортеров, при том, что их доля продаж – 65 %. Индикатор равен 0,61, что означает, что крупнейшие экспортеры доминируют на рынке.

Опираясь на данные Export Potential Map и авторские расчеты показателей конкуренции, монополизации и концентрации целевого рынка, можно заключить, что у российской продукции машиностроения есть и потенциал, и возможности увеличения своей доли на рынке Европы, однако учитывая коэффициент относительной концентрации, есть опасения об определенных сложностях увеличения доли, так как на рынке присутствуют крупные игроки, на фоне которых малые имеют определенные сложности работы на рынке. Поэтому стоит активно поддерживать российских экспортеров.

Химическая промышленность. Для определения российского экспорта химической промышленности были взяты данные Trade Map [20], согласно которым наибольшие значения экспорта России приходится на три направления ТН ВЭД: 28 (Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов); 29 (Органические химические соединения); 31 (удобрения). В период с 2013 по 2020 гг. экспорт России по данным товарным направлениям снизился с 11,1 млрд долл. до 5,5 млрд долл. соответственно. Падение составило 50 %, поэтому отрасль остро

нуждается в государственной поддержке по поддержанию конкурентоспособности продукции посредством предоставления дополнительных льгот, в частности логистических, учитывая пространство между российскими производителями и Европой.

Export Potential Map [14] оценивает настоящий экспорт России в данном направлении в 5,5 млрд долл., что сходится со значениями Trade Map. Также, согласно данным, потенциальный экспорт России на рынке Европы в сфере химической промышленности равняется 5,8 млрд долл., а неиспользованный экспортный потенциал, который остается в других странах (нерациональный экспорт) – 2,2 млрд долл. Таким образом, при оптимистичном сценарии, в котором российские производители смогут перенаправить экспорт, изменив некоторые рынки сбыта на европейский, и раскрыв потенциал полностью потенциал, экспорт может достигнуть 8 млрд долл. Эти данные позволяют сделать вывод, что потенциал экспортной продукции химической промышленности России реализован на 69 %.

На европейском рынке, согласно статистике Trade Map, ведущие одиннадцать позиций занимают следующие страны (таблица 4).

Таблица 4

Топ-11 стран по объему экспорта химической промышленности на рынок Европы

№	Страна	Стоимость экспорта в 2020 г. (тыс. долл.)	Доля рынка
1	Ирландия	22 494 535	10,65 %
2	Германия	21 750 686	10,30 %
3	Бельгия	19 097 350	9,04 %
4	Швейцария	18 279 279	8,66 %
5	Китай	16 422 842	7,78 %
6	Нидерланды	16 274 160	7,71 %
7	США	12 748 687	6,04 %
8	Франция	9 427 196	4,46 %
9	Великобритания	8 666 291	4,10 %
10	Италия	6 134 381	2,90 %
11	Российская Федерация	5 516 040	2,61 %

Источник: Trade Map и авторские расчеты [12]

Из данных видно, что европейский рынок продукции химической отрасли почти полностью удовлетворяется предложением европейских стран, однако и Россия тоже представлена в топе, что позволяет сделать предположение о конкурентоспособности отечественной продукции в определенных странах: Беларуси, Украине, Германии, Финляндии, Италии и Нидерландах [20]. Однако на рынках остальных стран Европы Россия представлена слабо, поэтому есть возможности расширения экспорта на другие потенциальные рынки, основываясь на условии реализации экспортного потенциала России.

Расчет уже упомянутых выше индикаторов конкуренции и концентрации на основе данных об импорте Европы по выбранным товарным группам показал следующие значения:

- индекс Херфиндела-Хиршмана: 616;
- коэффициент рыночной концентрации: 74 %;
- коэффициент относительной концентрации: 0,55.

В случае химической промышленности индексы концентрации также указывают на доминирующее положение крупнейших экспортеров, в которые входит и Россия. Одиннадцать экспортеров обладают долей в три четверти от всего импорта европейских стран, при том, что большинство из них – страны ЕС, которые лишены дорогостоящих логистических издержек и нормативных ограничений.

Европейский опыт поддержки экспорта. При анализе зарубежных академических прикладных источников можно сделать основополагающий вывод: институционально меры поддержки России соответствуют зарубежному опыту, что свидетельствует о разумной политике продвижения экспорта, а также об использовании метода бенчмаркинга Правительством РФ.

Политика продвижения экспорта охватывает широкий набор политических мер, начиная от политики обменного курса и заканчивая любыми конкретными мерами, которые, как правило, сводятся к тому, что правительство частично покрывает затраты экспортеров через различные инструменты. В политике продвижения экспорта традиционно фигурируют четыре вида [13, с. 226]:

- институты поддержки экспорта;
- финансирование внешней экономической деятельности предприятий-экспортеров;

- экспортные субсидии;
- зоны свободной торговли и особые экономические зоны.

Институты поддержки экспорта (в Европе: Trade Promotion Organization – перевод: организации продвижения торговли) в настоящее время являются витальными элементами в сфере государственной и региональной поддержки ВЭД. В странах ЕС активно работают ТРО: Germany Trade and Invest (GTAI) и German Chambers of Commerce Abroad (АНКs) (Германия), ACEX (Испания), The Export Credit Agency (ЕКФ) (Дания), National Business Centre (Словакия), Enterprise Estonia (Эстония), Latvian Investment and Development Agency (Латвия) и другие [16; 12, с. 50–51]. При чем ведущую роль в продвижении экспорта занимает национальные и региональные организации, а не ЕС. В России эту функцию успешно выполняет АО «Российский экспортный центр», подконтрольный ВЭБ.РФ, включающий в себя региональные подразделения – Центры поддержки экспорта.

В Европе распространены инструменты экспортного кредитования и гарантирования кредитов, а также необходимый инструмент развития – стратегическое планирование продвижения экспорта, которое исходя из настоящей ситуации: экономического роста, экономического развития отраслей, общей экономической ситуации в стране – помогает формировать релевантный вектор развития экспорта, направленный на рост экономики [16].

Стратегии, как правило, включают четыре элемента: продвижение бренда, экономические миссии, помощь фирмам с информацией о зарубежных рынках и финансовые инструменты [12, с. 47]. Таким образом, в стратегии реализуются все четыре вида политики продвижения экспорта: консультационные бесплатные, платные услуги и помощь в продвижении бренда предоставляют организации, финансовые инструменты включают в себя финансирование экспорта, кредиты и гарантирование кредитов, а также субсидирование, экономические миссии позволяют формировать особые экономические зоны, экспортно-ориентированные зоны и зоны свободной торговли.

Стоит отметить, что в России также задействованы эти элементы, в частности продвижение бренда: «Made in Russia» – единый бренд российских продуктов, а также имеет место продвижение отдельных брендов российских производителей [17].

ОЭЗ (Особые экономические зоны), ЭОЗ (Экспортно-ориентированные зоны) – это географически определенные зоны в развивающихся странах, предназначенные для привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ), ориентированных на экспорт, путем создания безбарьерной среды и специальных стимулов для фирм, которые в них работают [18, с. 148], а также которые направлены на создание благоприятной для экспорта политической среды и связанной с ней инфраструктуры как для отечественных, так и для иностранных производителей [13, с. 230].

Рекомендации. Опыт России и Европы во многом схож, однако есть частные случаи, опыт которых может быть экстраполирован на российскую действительность и выбранные отрасли, в частности.

1. Совместные предприятия с иностранными партнерами.

Новая функция институтов развития экспорта – способствовать созданию совместных предприятий между российскими производителями и иностранными партнерами для разделения функциональных обязанностей между партнерами. Функция реализуется через систему грантов.

Выгоды стимулирования создания совместных предприятий:

- привлечение иностранного капитала в Россию;
- разделение рисков между партнерами;
- рост узнаваемости и доверия к российскому бренду за рубежом за счет кооперации с иностранными партнерами;
- рост экспорта благодаря снижению издержек за счет сотрудничества, а также более глубокое и широкое проникновение на зарубежные рынки за счет более сильного бренда производителя.

2. Финансирование проектов в других странах. Spanish Development Financing Company (COFIDES) – коммерческая организация с государственным участием, предоставляющая целевое финансирование в средней и долгосрочной перспективах на реализацию частных проектов в других странах, где Испания видит интерес [16, с. 17].

Для российских компаний выбранных отраслей такой вид финансирования мог бы быть полезен по следующим причинам:

- российские производители через дочерние предприятия увеличивают присутствие на зарубежных рынках, получая дополнительные доходы. Иначе говоря, происходит возврат ушедших за рубеж средств;

- снижение логистических издержек на транспортировку продукции, учитывая колоссальные расстояния между производством и целевыми рынками компании;
- рост узнаваемости и стоимости бренда российских производителей на зарубежных рынках.

3. Особые экономические зоны, экспортно-ориентированные зоны и зоны свободной торговли для привлечения капитала.

На ПМЭФ'21 экспертами Центра экономических исследований немецкого Института экономических исследований было заявлено, что возможный договор о создании зоны свободной торговли между Россией и ЕС очень выгоден [8]. Принятие договора значительно облегчит товарообмен между Россией и Европой, однако такая перспектива невозможна, пока не урегулирован конфликт на Украине. Тем не менее, способствование заключению соглашения с ЕС экономически целесообразно.

Что касается экспортно-ориентированных зон, то их создание в России не будет иметь ошеломляющего эффекта как это было в слабых развивающихся странах. Однако целесообразно использовать данный инструмент в некоторых отраслях, в частности в выбранных: химической и машиностроения. Примерами экспортно-ориентированных зон, которые обычно считаются успешными, являются те, которые были организованы Маврикием и Мексикой в 1990-х гг. [13, с. 231].

В данный момент в России существует 20 ОЭЗ ППТ (Особые экономические зоны промышленно-производственного типа), к которым относятся отрасль машиностроения и химическая промышленность. Однако в этих 20 зонах слабо представлены выбранные отрасли. Поэтому есть необходимость привлекать в них компании химической промышленности и отрасли машиностроения, либо создавать новые ОЭЗ в регионах, близких к Европе (для снижения логистических издержек) и наиболее подходящих для данных отраслей. Привлечение иностранного капитала приносит следующие выгоды:

- увеличение рабочих мест при создании предприятий высокотехнологичного производства для высококвалифицированных сотрудников;
- экономическое развитие: рост налоговых отчислений, экспортной продукции;
- стимулирование повышения конкурентоспособности российской продукции;

- использование российской продукции в процессе производства резидентов ОЭЗ;
- постройка инфраструктурных объектов резидентом;
- рост узнаваемости и стоимости, доверия к брендам российских компаний, занимающихся экспортом продукции иностранных резидентов за счет продажи их брендированной продукции вкупе со своей продукцией.

4. Предоставление региональным Центрам поддержки экспорта большей самостоятельности при взаимодействии с иностранными партнерами и организациями. В Дании на региональном уровне поддержкой и продвижением экспорта занимаются пять организаций: Regional Business Development Centres – Central Denmark, Northern Denmark, Southern Denmark, Zealand and Greater Copenhagen. В их обязанности входит продвижение экспорта в своих регионах: взаимодействие с национальными и иностранными компаниями – однако они обладают большей автономностью по сравнению с их аналогами в России [16, с. 14].

Центры поддержки экспорта в России имеют сильную зависимость от РЭЦ. Передача им большей автономности (следовательно, и финансирования) позволит уменьшить временной лаг между обращением компании в Центр и помощью ей за счет снижения бюрократических операций. Потенциальные выгоды:

- взаимодействие с иностранными региональными агентствами по продвижению экспорта напрямую, что упрочит партнерские связи и ускорит процесс взаимодействия между российскими компаниями и иностранными партнерами;
- повышение бренда Центра поддержки экспорта и региона в целом за рубежом;
- формирование конкуренции между Центрами поддержки экспорта в России за сотрудничество с зарубежными организациями и объединениями, что приведет к росту эффективности работы Центров, а также развитию экономики региона; кроме того, в таких условиях, вероятно, будет больший эффект от создания особых экономических зон и экспортно-ориентированных зон;
- привлечение иностранного капитала в регион, а также стимулирование российских производителей повышать конкурентоспособность своей продукции.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202007210012> (дата обращения: 14.09.2021).
2. Национальный проект «Международная кооперация и экспорт». Показатели национального проекта «Международная кооперация и экспорт» // Министерство промышленности и торговли. URL: <https://minpromtorg.gov.ru/projects/international/export-support/> (дата обращения: 14.09.2021).
3. Приказ Федеральной антимонопольной службы «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» от 28 апреля 2010 г. № 220 // СПС «Гарант». URL: <https://base.garant.ru/12177774/> (дата обращения: 28.09.2021).
4. Итоги экспорта России 2020 г. Аналитический центр Группы Российский экспортный центр. М., 2020.
5. Прогноз развития энергетики мира и России 2019. Сколково. М., 2019.
6. Стратегия развития Акционерного общества «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» до 2026 года и на перспективу 2030 года. М., 2021.
7. *Митропольская-Родионова Н.В.* Конкурентоспособность международного предпринимательского бизнеса // Экономика и управление в XXI веке. М., 2017.
8. Немецкие эксперты считают возможный договор об установлении зоны свободной торговли с Россией очень выгодным // ПМЭФ'21 Петербургский международный экономический форум. URL: <https://forumspb.com/news/news/nemetskie-eksperty-schitayut-vozmozhnyy-dogovor-ob-ustanovlenii-zony-svobodnoy-torgovli-s-rossiey-och/> (дата обращения: 17.09.2021).
9. РЭЦ: коронавирус изменил структуру международного спроса на российскую продукцию: пресс-релиз РЭЦ, 13.05.2020. URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/all-news/rets-koronavirus-izmenil-strukturu-mezhdunarodnogo-sprosa-na-rossiyskuyu-produktsiyu/ (дата обращения: 14.09.2021).
10. Сведения о формировании и использовании дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета в 2018–2021 году // Минфин России. URL: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=122094-svedeniya_o_formirovanii_i_ispolzovanii_dopolnitelnykh_neftegazovykh_dokhodov_federalnogo_byudzheta_v_2018-2021_godu (дата обращения: 14.09.2021).
11. 2019 International Trade Statistics Yearbook. Volume II Trade by Product. United Nations 2020. URL: <https://comtrade.un.org/pb/downloads/2019/VolII2019.pdf> (дата обращения: 14.09.2021).

12. *Antalóczy K., Éltető A.* Export promotion aims and reality: a comparison of the Iberian, Baltic and central European region // *Baltic Journal of European Studies*, Tallinn University of Technology. 2017. Vol. 7. № 1 (22).
13. *Belloc M., Di Maio M.* Survey of the literature on successful strategies and practices for export promotion by developing countries. URL: <https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2012/03/7.-Export-promotion-Marianna-Belloc-and-Michele-DiMaio.pdf> (дата обращения: 16.09.2021).
14. Export Potential Map. International Trade Center. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/> (дата обращения: 14.09.2021).
15. *Krukowska E., Nardelli A.* EU to Urge 2035 Goal to End Combustion-Engine Era in Autos. Bloomberg. 2021. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-07-09/europe-to-propose-end-of-combustion-engine-era-in-green-overhaul?srnd=premium-europe> (дата обращения: 14.09.2021).
16. *Lahtinen H., Rannikko H.* Study on best practices on national export promotion activities // The European Economic and Social Committee (EESC). 2018. September. URL: <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-03-18-141-en-n.pdf> (дата обращения: 14.09.2021).
17. Made in Russia – экспортный бренд России. АО «РЭЦ». URL: <http://exportcenter.rbc.ru/article-5.html> (дата обращения: 16.09.2021).
18. *Papadopoulos N., Malhotra Sh.* Export Processing Zones in Development and International Marketing: An Integrative Review and Research Agenda // *Journal of Macromarketing*. 2007. № 27. URL: <https://static1.squarespace.com/static/5410c7e6e4b0da480524f18a/t/58d5c4ac440243314db3c42d1490404526112/EPZ+Marketing.pdf> (дата обращения: 16.09.2021).
19. *Smil V.* Energy Transitions: History, Requirements, Prospects. Praeger, Santa Barbara, CA. 2010.
20. Trade Map. Trade statistics for international business development. International Trade Center. URL: <https://www.trademap.org/> (дата обращения: 14.09.2021).

А.В. Аверин

доктор экономики (*Ph.D. in Economic science*),

кандидат философских наук, доцент, МВА

доцент Отделения национальной экономики Экономического факультета

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Москва

E-mail: alex.averin@mail.ru

А.В. Яковлев

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

E-mail: iakovliev_2001@list.ru

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ПРИЧИН ОТТОКА ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

А.В. Иглин, М.Л. Железцов

Аннотация. В рамках настоящей статьи предпринята попытка анализа проблемы падения иностранных инвестиций для России ввиду увеличивающегося объема средств, выведенных за границу, и уменьшающегося объема средств привлеченных иностранных инвестиций. Данная тема является достаточно актуальной в силу своей общественной значимости, поскольку инвестиционные отношения – основной элемент современной экономики. Практически все экономические субъекты так или иначе пользуются инвестиционными инструментами как в целях диверсификации своих собственных активов, так и для привлечения новых денежных средств. Целью статьи является анализ комплекса общественных отношений, образующийся при привлечении, использовании и контроле инвестиций, а также отношений, связанных с ответственностью инвесторов за действия, противоречащие законодательству. Предметом изучения является проблема падения прямых иностранных инвестиций в России. Статья написана с использованием эмпирических методов сбора актуальной информации: изучения нормативно-правовых актов, публикаций современных авторов, а также новостных сводок по заявленной тематике. В результате обоснован вывод о необходимости проработки на государственном уровне следующих моментов: ратификации Вашингтонской конвенции и полноценного членства РФ в МЦУИС; снижению бюрократического и налогового давления на сферу инвестиций и др.

Ключевые слова: экономика, инвестиционный климат, санкции, инновации, корпоративное управление, Россия.

ANALYTICAL REVIEW OF THE REASONS FOR THE OUTFLOW OF FOREIGN INVESTMENT IN RUSSIA

A.V. Iglin, M.L. Zheleztsov

Abstract. Within the framework of this article, an attempt is made to analyze for Russia the problem of falling foreign investment due to the increasing volume of funds withdrawn abroad and the decreasing volume of funds attracted by foreign investment. This topic is quite relevant due to its social significance, since investment relations are the main element of the modern economy. Almost all economic entities use investment instruments in one way or another, both in order to diversify their own assets and to attract new funds. The purpose of the article is to analyze the complex of public relations formed during the attraction, use and control of investments, as well as relations related to the responsibility of investors for actions contrary to the law. The subject of the study is the problem

of falling foreign direct investment in Russia. The article is written using empirical methods of collecting relevant information: the study of normative legal acts, the publication of contemporary authors, as well as news reports on the stated topic. As a result, the conclusion is substantiated that the following points need to be worked out at the state level: ratification of the Washington Convention and full membership of the Russian Federation in ICSID; reduction of the level of bureaucratic and tax pressure on the investment sector, etc.

Keywords: economy, investment climate, sanctions, innovations, corporate governance, Russia.

Становление и развитие инвестиционных отношений современной России происходило под влиянием законодательства Европейского Союза и устоявшихся международных стандартов. Почему так произошло? Существенно для понимания этого вопроса обозреть историю нашей страны в XX в.

Революция 1917 г., приход к власти коммунистической партии, гражданская война, а также серия мер по национализации предприятий в начале XX в. привели к подрыву доверия иностранных инвесторов к российскому рынку. С 1920 г. начинаются работы по новому привлечению иностранного капитала в Россию с целью восстановить экономику. Сделать это планировалось с помощью концессий – предприятий с большой долей иностранных инвестиций, которые по сути своей были попыткой иностранных инвесторов вернуть контроль над предприятиями, ими же утраченными вследствие национализации.

Было выпущено два ключевых документа относительно концессий. В 1920 г. был создан Декрет «Об общих экономических и юридических условиях концессий» [1], основным замыслом которого, следуя из смысла его преамбулы, является ускорение восстановления производственных сил России с помощью предоставления разработки ресурсов (лесных и земельных богатств, например) свободному иностранному капиталу. Декрет содержал лишь 6 статей, которые, говоря кратко, устанавливали гарантии вознаграждения за вложения в российскую экономику и гарантии сохранности имущества иностранных инвесторов.

Следующими значимыми актами стали Декрет ВЦИК и СНК РСФСР «О порядке допущения иностранных фирм к производству торговых операций в пределах РСФСР» 1923 г. [2] и Декрет «Об учреждении Главного Концессионного Комитета при Совете Народных Комиссаров СССР» 1923 г. [3]. Оба этих акта выстраи-

вали институт Главного Концессионного Комитета (ГКК), задавали ему полномочия, устанавливали меры ответственности за нарушения порядка регистрации иностранных концессий или незаконное взаимодействие с концессиями, будучи на государственной службе. Важно понимать, что концессии – плод НЭП, политического и экономического курса В.И. Ленина, который верил, что существование концессий необходимо, пока коммунистические и капиталистические государства существуют рядом. Ведение концессий было выгодным делом, но, тем не менее, не укладывавшимся в рамки видения экономической независимости И.В. Сталиным, который пришел к власти в 1924 г. Антиконцессионные настроения также развивались с 1922 г. ввиду результатов Генуэзской конференции, на которой от России потребовали аннулирования долгов и удовлетворения многих финансовых претензий [10]. Но на полную мощность эти настроения вышли во второй половине 1920-х гг., когда был взят курс на отказ от НЭП. На протяжении 1920-х гг. концессии вытеснялись из России как с помощью политических инструментов, так и с помощью, например, налоговой политики. Самой главной целью было не допустить ухода привлеченного капитала обратно за границу. Таким образом, завлекши иностранный капитал, СССР смог получить источник дополнительных ресурсов и технологий и когда концессии начинали вывод прибыли, государство экспроприировало их капитал. К концу 1930-х гг. практически все концессии уже были национализированы, ГКК был упразднен в 1937 г., а иностранные инвестиции практически перестали существовать в СССР как и иностранные частные предприятия.

Так, можно сказать, и закончилась история регулирования и существования иностранной инвестиционной деятельности в СССР.

Широкое распространение инвестиций и бурное развитие этого правового института в остальном развитом мире на протяжении XX в., из-за набирающих силу глобализационных процессов, привело к необходимости РФ подстраиваться под окружающий мир после распада СССР. Создаются первые ключевые акты, регулирующие фондовый рынок и рынок ценных бумаг (Федеральные законы «О рынке ценных бумаг» 1996 г., «Об акционерных обществах» 1995 г. и др.). Постепенно появляются специализированные законы, регулирующие разные сферы инвестирования, например Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах» 2001 г.

Здесь очень важно затронуть вопрос источников инвестиционных отношений. Перечисляя источники по их иерархии, мы, конечно, начнем с международных двусторонних инвестиционных договоров (ДИД). Международный договор заключается между субъектами международного публичного права (государства, международные организации). В инвестиционных спорах с частными лицами эти источники применяются и обязательны в чистом виде, когда государства являются членами соответствующего соглашения. Эти договоры – один из самых распространенных источников инвестиционного международного права. Только у России действует более 80 двусторонних инвестиционных договоров [11]. Эти соглашения имеют схожее содержание: они устанавливают режим инвестиций, порядок страхования инвестиций, налоговый режим и самое главное – положения о порядке разрешения споров, что открывает возможность использования международных арбитражей. Также сами по себе договоры, можно сказать, – это некий компромисс между двумя правовыми системами, по-разному понимающими как сам процесс инвестирования, так и правовой режим, его регулирующий. Иначе говоря, весь механизм направлен на упрощение взаимных инвестиций посредством унификации понятий «инвестор» и «инвестиции». Важно заметить, что хоть соглашения заключаются на межгосударственном уровне, но регламентируют и регулируют многие аспекты инвестирования физических и юридических лиц (если лицо в государстве-члене соглашения инвестирует в другое государство-член соглашения).

Постараемся выделить и раскрыть договоры общего характера, в которых участвуют многие государства, в том числе и РФ.

В первую очередь это Вашингтонская конвенция, заключенная в 1965 г. которую на данный момент подписали и ратифицировали 154 государства [17]. Главная цель конвенции – учреждение международного центра по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС), в рамках которого с помощью примирительных и арбитражных процедур решались бы споры (гл. 3 и 4 Конвенции) [4]. Примирительная процедура, проводимая с помощью посредничества, консультаций или переговоров, редко когда является инструментом для решения спора. Это можно подтвердить, анализируя практику дел МЦУИС. Самый популярный метод решения спора – это, конечно,

арбитраж. Важно то, что решение арбитража является обязательным для сторон, и его решение не подлежит аннулированию, что вкупе с независимым характером избираемых арбитров говорит нам о том, что арбитраж МЦУИС – один из самых эффективных и признанных методов для решения инвестиционных споров. Вашингтонская конвенция была подписана РФ, но до сих пор не ратифицирована (!).

Еще один фундаментальный акт для инвестиционного международного права и важный для выстраиваний инвестиционного климата – это Сеульская конвенция 1985 г. [5]. Конвенция учредила создание такого важного института, как Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МАГИ), занимающиеся страхованием инвестиций. По количеству участников это одно из самых крупных образований. Главной задачей МАГИ, в соответствии со ст. 2 Сеульской конвенции, является стимулирование инвестиционных потоков, особенно в развивающиеся страны, посредством предоставления гарантий от некоммерческих рисков. В ст. 11 Конвенции раскрываются случаи, в которых обладатель гарантии имеет право на возмещение ущерба: война и гражданские беспорядки, нарушение инвестиционного договора принимающей инвестиции стороной, экспроприация (национализация), ограничения на вывод валюты за территории принимающего государства. МАГИ – крайне полезный инструмент для преодоления глобальной проблемы «Север-Юг» и в принципе – проблемы нарастающего экономического неравенства в мире посредством стимулирования гарантиями инвестиций из развитых стран в развивающиеся. На данный момент на сайте МАГИ есть расширенная информация о том влиянии, которое создает организация. Интересными являются положения об изменении климата. С 2015 г. МАГИ поставило приоритетной задачей инвестирование в проекты климатической направленности: например, в 2018 г. в них, с помощью МАГИ, было инвестировано 917 млн долл. [16] и все инвестиции были направлены в регионы развивающихся стран, которые наиболее страдают от отсутствия технологий обеспечения экологической безопасности. На данный момент членами организации является 181 государство, включая Россию.

Важно дополнить, что обе организации – МАГИ и МЦУИС – входят в Группу Всемирного Банка, что делает их частями этого многостороннего финансового учреждения.

Иностранные инвестиции в России падают год за годом. Доказательством этому могут служить как данные, привлеченные во введении статьи, так и данные иностранных фондов, таких как Emerging Portfolio Fund Research, по которым иностранные инвесторы на момент с 2012 по 2017 гг. держали постоянную тенденцию на сокращение прямых инвестиций в активы РФ [13].

К примеру, аналитики Банка России приводят статистику, согласно которой чистый приток инвестиций в Россию в период с 2013 по 2018 гг. был преимущественно отрицательным [7] с сильнейшим проседанием в 2015 г. Также в этой статистике можно заметить негативную тенденцию, заключающуюся в том, что большинство инвестиций имеют вид кредитов, которые наши предприятия в будущем будут отдавать с процентами, а не прямых инвестиций в капитал. Так как Росстат перестал публиковать данные об иностранных инвестициях с 2014 г., проанализировать структуру потоков можно лишь за промежуток с 2010 до 2013 гг., где мы увидим, что процент прямых инвестиций падал с 55,7 до 38,2 при росте количества выданных иностранцами кредитов [9]. Также по данным ЦБ РФ на 2018 г. рос только компонент реинвестирования доходов в отсутствие положительной динамики непосредственного участия иностранцев в капитале, что говорит о стагнации нашего внешнего сектора. Это нашло отображение в докладе ЦБ РФ, который говорит нам, что по итогам 2019 г. накопленные внешние обязательства превысили рост внешних активов [12].

Почему же подобного рода инвестиции важны для нашей экономики? Иностранные инвестиции могут быть значительной долей бюджета и признаком доверия иностранных инвесторов российской экономике, они могут давать ресурс для рискованных и инновационных областей науки и бизнеса, что, в свою очередь, дало бы сильнейший толчок проектной деятельности в России, открыло бы для частных предпринимателей новые способы привлечения капитала и укрепило бы российские позиции в мире.

Огромной проблемой для инвестиционного климата России на данный момент является в первую очередь отсутствие ратификации Вашингтонской конвенции при наличии крайне негативного политического давления на сферу бизнеса. Существует практика очень спорных дел инвестиционного и гражданского характера, кото-

рые при указанных выше факторах сильно бьют по инвестиционной привлекательности России (как примеры можно привести такие громкие дела, как дело ЮКОСа или же многие споры с украинскими инвесторами как следствие присоединения Крыма в 2014 г. [6]).

Приводя в сравнение страны Европейского Союза, которые только за год привлекают порядка 6,2 трлн евро [8], можно сказать, что, благодаря развитой системе взаимосвязей внутри Союза (которая включает первоочередно систему международных соглашений, директив, двусторонних инвестиционных договоров и, что очень важно, решения международных арбитражей), и дополнительных гарантий инвесторам, обеспеченных единым внешним курсом политики Союза, инвестиционная деятельность ЕС развивается, даже несмотря на сложности в понимании правовых дефиниций в разных правовых системах стран-участниц. Самое важное, что инвестор благодаря общему курсу Союза, не ограничен рамками одного государства в вопросах оспаривания несправедливых решений.

В совокупности с конфликтной внешней политикой и постоянным давлением санкций Запада эта проблема задает очень неблагоприятный фон для инвестирования в международном масштабе для России.

Определенной проблемой видится позиционирование России на международной арене, что ведет к отторжению иностранных инвесторов.

Также постоянное выстраивание бюрократического барьера, давление на крупные транснациональные корпорации, нарушения при взимании налогов являются главными негативными факторами низкой инвестиционной активности. Как пример можно привести Закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который вводит ограничение на деятельность инвесторов в рамках инвестиционных платформ, как вида информационных средств в сети Интернет, обеспечивающих заключение договоров инвестирования. Новые ограничения коснутся как объема средств, которые могут привлекать и вкладывать стороны, так и обяжут операторов инвестиционных платформ иметь минимальный капитал не менее 5 млн руб. и проходить аттестацию у Банка России.

Однако можно вспомнить и ситуации, когда Правительство России пыталось создавать условия для привлечения инноваций и инвестиций. Например, «Сколково», появление которого в 2010 г. вызвало положительную реакцию у общественности. Оно возникло для привлечения инвестиций в инновационные области, уменьшения утечки мозгов, по аналогии с западной «Кремниевой долиной». Но все же тех мер по улучшению инвестиционного климата не хватило, привлечение новых идей в виде стартапов и иностранных инвестиций не прошло успешно, и сейчас площадкой «Сколково» в основном пользуются государственные компании, такие как Сбербанк, в целях наращивания прибыли [15], а не стимулирования инноваций или развития малых предприятий. Также категоричный менеджер по работе с клиентами Центра Управления Финансами Э.Д. Умберг, помимо внутренней нестабильности и бюрократизации в России, отмечает, что действующие на данный момент налоговые тарифы на многие товарные позиции для иностранных компаний банально делают производство в России неэффективным с экономической точки зрения [14], поэтому можно видеть, что крупные корпорации, продающие товары разных категорий, вынуждены ввозить продукцию из стран Европы и Азии, где у них расположены заводы.

Заключая, можно сказать, что существует определенное количество проблем, исходящих из несовершенства правового регулирования, политического позиционирования России и иных причин, которые сдерживают рост иностранных инвестиций в российскую экономику. Требуется проработки и государственного внимания анализ как правовых причин падения инвестиций, так и экономических.

И если в отношении политического климата авторы видят неразумным давать рекомендации в рамках настоящей работы, вполне можно создать перечень тех направлений, которые существенны для проработки на государственном уровне.

1. Ратификация Вашингтонской конвенции, что привело бы нас ближе к международным стандартам в рамках инвестиционных процессов и позволило бы стать полноценным членом МЦУИС с признанием его юрисдикции. Это повысило бы привлекательность России для иностранного инвестора, показало бы открытость РФ к таким международным институтам, как МЦУИС и дало бы им гарантии сохранности их капитала.

2. Снижение уровня бюрократического и налогового давления на сферу инвестиций, которая на данный момент не дает развиваться иностранным инвестициям даже в местах с особой зоной, таких как «Сколково» (это могло бы служить временной мерой или мерой для поднятия стартапов до определенного уровня финансовой стабильности). Эта мера крайне важна, так как сложные производства (полупроводники, микросхемы и иные) требуют огромных материальных вложений на начальном этапе, в первую очередь на научно-исследовательские изыскания.
3. Разработка проектов и финансирование существующих научных городков на базе университетов могло бы стать отличной альтернативой для привлечения инвестиций – и национальных, и международных. Такие места были бы более независимы от национальных компаний-гигантов и могли бы с большей автономностью чувствовать нужды рынка и инновационных инвесторов. Также затраты на исполнение этой рекомендации можно было бы сократить, так как создание новых зон и инфраструктур было бы в значительно меньших объемах.

Библиографический список

1. Декрет СНК от 23 ноября 1920 г. № 2 «Общие экономические и юридические условия концессий» // СУ РСФСР. 1920. № 481. Ст. 694–695.
2. Декрет ВЦИК от 12 апреля 1923 г. № 2 «О порядке допущения иностранных фирм к производству торговых операций в пределах РСФСР» // Известия ВЦИК. 1918. № 31. Ст. 345.
3. Декрет ВЦИК от 21 августа 1923 г. № 96 «Декрет об учреждении Главного Концессионного Комитета при Совете Народных Комиссаров СССР» // СУ РСФСР. 1923. № 96. Ст. 952.
4. Вашингтонская Конвенция 1965 года о порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами (Вашингтон, 18 марта 1965 г.) // Международное публичное право. Сборник документов. М., 1996. Т. 1.
5. Сеульская конвенция 1985 г. об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (Сеул, 11 октября 1985 г.) // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2001. № 7.
6. *Алексеев А.П.* Международные инвестиционные споры: опыт России // Журнал российского права. 2019. № 4.
7. Аналитики ЦБ объяснили трехкратный обвал иностранных инвестиций в Россию. URL: <https://www.rbc.ru/economics/13/05/2019/5cd981989a7>

- 947252f589b47 (дата обращения: 21.02.2022).
8. Европейские страны договорились, как будут защищать свои активы от иностранных инвесторов. URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2019/03/05/795757-evropeiskie-strani-inostrannih-investorov> (дата обращения: 21.02.2022).
 9. *Калабеков И.Г.* Российские реформы в цифрах и фактах. М., 2019.
 10. *Кувшинова Н.А.* Из истории становления и ликвидации иностранного концессионного предпринимательства в России и СССР в 1920–1930-е годы // Вестник Воронежского государственного университета. 2014. № 2.
 11. О двусторонних соглашениях Российской Федерации с зарубежными странами о поощрении и взаимной защите капиталовложений. URL: https://www.mid.ru/foreign_policy/economic_diplomacy/-/asset_publisher/VVbcI0If1FVU/content/id/2631716 (дата обращения: 21.02.2022).
 12. Основные показатели статистики внешнего сектора в 2019 г. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/key-ind/ (дата обращения: 10.05.2020).
 13. Перегрузка оттока. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3342065> (дата обращения: 21.02.2022).
 14. Перспективы инвестиционной деятельности в России в 2020 г. URL: <https://center-yf.ru/data/Menedzheru/perspektivy-investitsionnoy-deyatelnosti-v-rossii-v-2020-godu.php> (дата обращения: 21.02.2022).
 15. Расследование РБК: что случилось со «Сколково» Подробнее на РБК. URL: <https://www.rbc.ru/business/23/03/2015/5509710a9a7947327e5f3a18> (дата обращения: 21.02.2022).
 16. Climate Change. URL: <https://www.miga.org/climate-change> (дата обращения: 21.02.2022).
 17. Database of ICSID Member States. URL: <https://icsid.worldbank.org/en/Pages/about/Database-of-Member-States.aspx> (дата обращения: 21.02.2022).

А.В. Иглин

кандидат юридических наук, доцент

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: iglin-AV@list.ru

М.Л. Железцов

студент

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

E-mail: maks.zheleztov@yandex.ru

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЗАЩИЩЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Д.В. Гордиенко

Аннотация. Реализация интеграционных проектов с участием России может изменить уровень защищенности ее национальной экономики от внешних и внутренних угроз. Такое изменение в значительной мере обуславливается трансформацией соотношения экономической кооперации и экономического противоборства нашего государства с другими странами мира. Предложен подход к сравнительной оценке уровня экономической безопасности России при реализации интеграционных проектов. Проанализирована значимость для обеспечения экономической безопасности России экономической кооперации и экономического противоборства с государствами – участниками интеграционных проектов. Предложенный подход к сравнительной оценке уровня экономической безопасности России позволяет выявить приоритеты экономической кооперации и экономического противоборства в современных условиях.

Ключевые слова: экономика, Россия, Большое евразийское партнерство, Экономический пояс Шелкового пути, экономическая безопасность, уровень экономической безопасности, обеспечение экономической безопасности государства.

COMPARATIVE ASSESSMENT OF THE SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION DURING THE IMPLEMENTATION OF INTEGRATION PROJECTS

D.V. Gordienko

Abstract. The implementation of integration projects with the participation of Russia can change the level of protection of its national economy from external and internal threats. This change is largely due to the transformation of the ratio of economic cooperation and economic confrontation between our state and other countries of the world. An approach to a comparative assessment of the level of economic security of Russia in the implementation of integration projects is proposed. The importance of economic cooperation and economic confrontation with states participating in integration projects for ensuring the economic security of Russia is analyzed. The proposed approach to a comparative assessment of

the level of economic security in Russia makes it possible to identify the priorities of economic cooperation and economic confrontation in modern conditions.

Keywords: economy, Russia, Great Eurasian Partnership, Silk Road Economic Belt, economic security, level of economic security, ensuring the economic security of the state.

В настоящее время реализуется ряд интеграционных проектов с участием РФ¹. В этих условиях только всестороннее обеспечение экономической безопасности нашего государства² позволяет в полной мере защитить российский народ от внешних и внутренних угроз и повысить эффективность реализации интеграционных проектов.

Реализация интеграционных проектов с участием России может изменить уровень защищенности ее национальной экономики от внешних и внутренних угроз. Такое изменение в значительной мере обуславливается трансформацией соотношения *экономической кооперации*³ и *экономического противоборства*⁴ нашего государства с другими странами мира. При этом в качестве показателя такой трансформации может служить *степень интеграции* отечественной *национальной экономики* при реализации различных проектов с участием Российской Федерации.

Степень интеграции национальной экономики j -го государства с национальными хозяйствами K стран, участвующих в реализации интеграционного проекта (*коэффициент экономической интеграции*), может быть рассчитана по формуле [2]:

$$I_{j,k} = \sqrt[4]{\alpha_{imp.,j,k} \times \alpha_{exp.,k,j} \times (1 - \alpha_{\text{нереал.}imp.,j,k}) \times (1 - \alpha_{\text{нереал.}exp.,k/j})} \quad (1)$$

Очевидно, что *методика* сравнительной оценки защищенности национальной экономики Российской Федерации при реализации интеграционных проектов должна строиться на математическом моделировании интеграционных и экономических процессов⁵.

В настоящее время веса финансово-экономического влияния России на экономику государств мира (доли «импорта финансово-экономического влияния России на национальные хозяйства государства мира») и финансово-экономического влияния государств мира на экономику России (доли «экспорта финансово-экономического влияния государств мира на национальное хозяйство России») в рамках их экономической кооперации в условиях глобализации – $\alpha_{imp.,j,k}$; $\alpha_{exp.,k,j}$ – представлены на *рисунке 1*⁶.

Как представляется, реализация стратегии Экономического пояса Шелкового пути позволит увеличить долю товарооборота России со странами-членами ШОС к 2022 г. не менее, чем на **2,76 %** – с 27,64 % (359,3 млрд долл.) до 30,40 %. (395,2 млрд долл.).

В то же время сопряжение строительства Евразийского экономического союза с Экономическим поясом Шелкового пути позволит увеличить долю товарооборота России со странами-членами ШОС к 2022 г. не менее, чем на **3,28 %** до 30,92 % (401,9 млрд долл.).

Очевидно, что при сохраняющихся трендах экономического развития Киргизии и Таджикистана и страновой структуре товарооборота России, возможны отрицательные приросты уровня защищенности национального хозяйства России.

При реализации стратегии Экономического пояса Шелкового пути к 2025 г. уровень экономической безопасности России, реализованный в рамках ее экономической кооперации со странами – членами ШОС, может увеличиться на **2,67 п.п.** – с 25,12 % до 27,78 % от уровня экономической безопасности, реализованного в рамках экономического патроната со стороны Правительства и Центрального банка России.

При сопряжении строительства ЕАЭС с Экономическим поясом Шелкового пути к 2025 г. уровень экономической безопасности России, реализованный в рамках ее экономической кооперации со странами – членами ШОС, может увеличиться на **2,673 п.п.** – до 27,79 % от уровня экономической безопасности, реализованного в рамках экономического патроната со стороны Правительства и Центрального банка России.

Одновременно, можно предположить, что реализация стратегии Экономического пояса Шелкового пути позволит сократить долю нереализованного товарооборота России со странами-членами ШОС к 2022 г. на **11,05 %** – с 27,64 % (89,825 млрд долл.) до 16,59 % (53,925 млрд долл.).

В то же время, сопряжение строительства Евразийского Экономического союза с Экономическим поясом Шелкового пути позволит уменьшить долю нереализованного товарооборота России со странами-членами ШОС к 2022 г. до 14,51 % (47,15 млрд долл.).

Очевидно, что при сохраняющихся трендах экономического развития России и структуре ее товарооборота, возможны отрицательные приросты уровня защищенности национального хозяйства

нашей страны при продолжающемся экономическом противоборстве с Казахстаном, Ираном и Монголией.

При реализации стратегии Экономического пояса Шелкового пути к 2025 г. уровень экономической безопасности России, реализованный в рамках ее экономического противоборства со странами – членами ШОС, может уменьшиться на **6,54 п.п.** – с 15,99 % до 9,45 % от уровня экономической безопасности, реализованного в рамках экономического патроната со стороны Правительства и Центрального банка нашей страны.

В случае сопряжения строительства ЕАЭС с Экономическим поясом Шелкового пути (ЭПШП) к 2025 г. уровень экономической безопасности России, реализованный в рамках ее экономического противоборства со странами – членами ШОС, может уменьшиться на **6,53 п.п.** – до 9,46 % от уровня экономической безопасности, реализованного в рамках экономического патроната со стороны Правительства и Центрального банка нашей страны (*таблица 1, рисунок 2*).

8 ноября 2017 г. Президент России Владимир Путин заявил, что проект **Большого Евразийского партнерства** (БЕАП) открыт для новых участников⁹.

3 ноября 2019 г. российский премьер Дмитрий Медведев заявил на Деловом инвестиционном саммите Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), что Россия выступает за формирование Большого Евразийского партнерства с участием ЕАЭС, АСЕАН и ШОС¹⁰.

Результаты моделирования позволяют предположить, что реализация БЕАП позволит увеличить долю товарооборота России с государствами – участниками Большого евразийского партнерства к 2022 г. не менее, чем на **2,4 %** – с 24,5 % (318,7 млрд долл.) до 26,9 %. (350,5 млрд долл.)¹¹.

К 2025 году уровень экономической безопасности России, реализованный в рамках ее экономической кооперации с государствами – участниками БЕАП, может увеличиться на **2,5 п.п.** – с 23,6 % до 26,1 % от уровня экономической безопасности, реализованного в рамках экономического патроната со стороны Правительства и Центрального банка России¹²

**Изменения уровней защищенности национального хозяйства России
от внешних и внутренних угроз при реализации
инициативы Экономического пояса Шелкового пути,
% от уровня защищенности национального хозяйства,
реализованного в рамках экономического патроната**

<i>Защищенность национальной экономики России в рамках экономического патроната со стороны правительства и Банка России= 100 %</i>							
<i>Изменение уровня защищенности экономики в рамках экономической кооперации</i>		<i>Изменение уровня защищенности экономики в рамках экономического противоборства</i>		<i>Изменение уровня защищенности экономики в рамках экономической кооперации и экономического противоборства</i>			
<i>без учета реализации ЭПШП</i>	<i>прирост с учетом реализации ЭПШП</i>	<i>без учета реализации ЭПШП</i>	<i>прирост с учетом реализации ЭПШП</i>	<i>без учета реализации ЭПШП</i>	<i>прирост с учетом реализации ЭПШП</i>	<i>с учетом реализации ЭПШП</i>	
1	2	3	4	5	2+4	3+5	2+3+4+5
Казахстан	1,321	0,133	-0,21	0,09	1,111	0,223	1,334
Киргизия	-0,003	0,000022	0,17	-0,07	0,167	-0,07	0,097
Белоруссия	2,208	0,223	1,69	-0,68	3,898	-0,457	3,441
Армения	0,152	0,015	0,1	-0,04	0,252	-0,025	0,227
Китай	16,474	1,789	10,313	-4,248	26,787	-2,459	24,328
Индия	1,547	0,158	1,373	-0,552	2,92	-0,394	2,526
Пакистан	0,099	0,012	0,043	-0,018	0,142	-0,006	0,136
Таджикистан	-0,037	-0,006	0,123	-0,051	0,086	-0,057	0,029
Узбекистан	0,251	0,027	0,710	-0,285	0,961	-0,258	0,703
Афганистан	0,00049	0,00005	0,0011	-0,0005	0,00159	-0,00045	0,00114
Иран	0,178	0,016	-0,066	0,023	0,112	0,039	0,151
Монголия	0,072	0,007	-0,096	0,035	-0,024	0,042	0,018
Азербайджан	0,704	0,073	1,021	-0,411	1,725	-0,338	1,387
Камбоджа	0,000021	0,000004	0,000038	-0,000015	0,000059	-0,000011	0,000048
Непал	0,000002	0,0000002	0,000004	-0,000002	0,000006	-0,0000018	0,0000042
Турция	2,090	0,213	0,704	-0,283	2,794	-0,07	2,724
Шри-Ланка	0,064	0,009	0,114	-0,046	0,178	-0,037	0,141
ИТОГО	При экономической интеграции со странами ЕАЭС в рамках реализации инициативы ЭПШП						
	3,678	0,371	1,75	-0,700	5,428	-0,329	5,099
	При экономической интеграции с остальными странами-членами ШОС в рамках реализации инициативы ЭПШП						
	19,353	2,085	13,536	-5,554	32,889	-3,468	29,420
	при реализации инициативы ЭПШП						
25,119	2,671	15,999	-6,544	41,118	-3,873	37,245	
<i>Справочно</i>							
США	2,5161	0	3,141	0	5,6571	0	5,6571
ЕС	33,1029	0	3,336	0	36,4389	0	36,4389

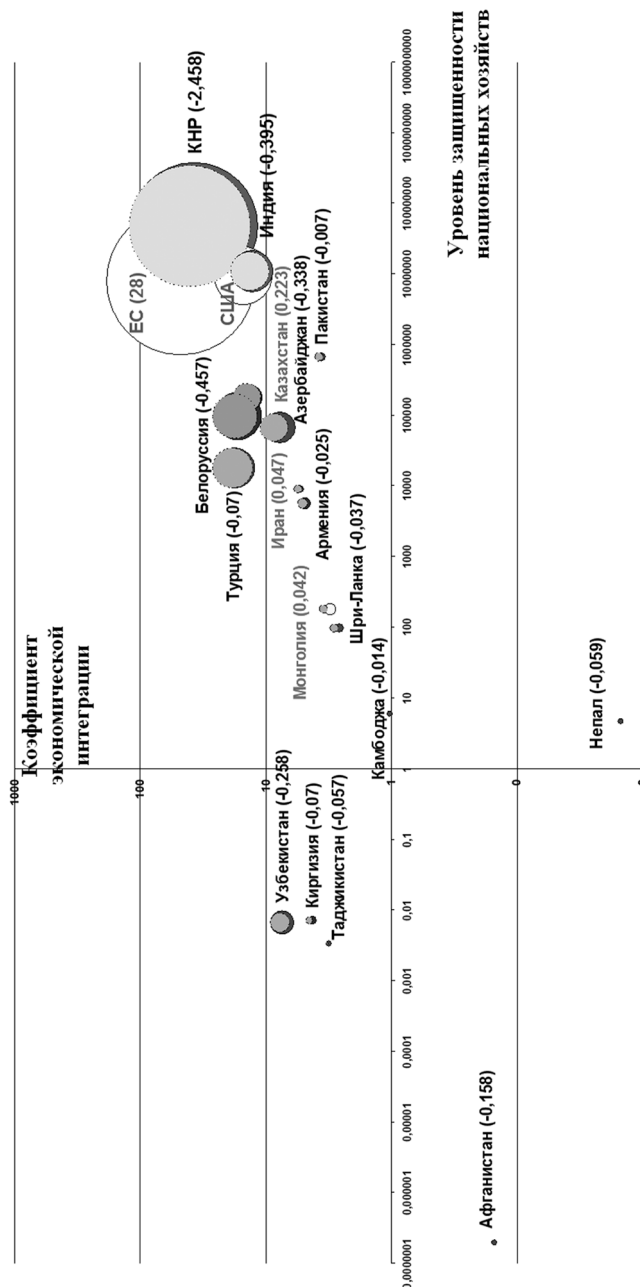


Рисунок 2. Изменения приростов уровня защищенности национального хозяйства России от внешних и внутренних угроз при реализации инициативы Экономического пояса Шелкового пути, % от уровня защищенности национального хозяйства, реализованного в рамках экономического патронага

Примечание: в скобках указано изменение прироста уровня защищенности национального хозяйства России при увеличении экономической интеграции со странами мира при реализации инициативы Экономического пояса Шелкового пути

Таблица 2

**Изменения уровней защищенности национального хозяйства России
от внешних и внутренних угроз при реализации
Большого евразийского партнерства,
% от уровня защищенности национального хозяйства,
реализованного в рамках экономического патроната**

Защищенность национальной экономики России в рамках экономического патроната со стороны правительства и Банка России= 100 %							
1	<i>Изменение уровня защищенности экономики в рамках экономической кооперации</i>		<i>Изменение уровня защищенности экономики в рамках экономического противоборства</i>		<i>Изменение уровня защищенности экономики в рамках экономической кооперации и экономического противоборства</i>		
	<i>без учета реализации БЕАП</i>	<i>прирост с учетом реализации БЕАП</i>	<i>без учета реализации БЕАП</i>	<i>прирост с учетом реализации БЕАП</i>	<i>без учета реализации БЕАП</i>	<i>прирост с учетом реализации БЕАП</i>	<i>с учетом реализации БЕАП</i>
2	3	4	5	2+4	3+5	2+3+4+5	
Бруней	0,000013	0,000002	-0,000024	0,00001	-0,000011	0,000012	0,000001
Сингапур	0,118	0,012	0,0462	-0,0185	0,1642	-0,0065	0,1577
Лаос	0,012	0,001	-0,0233	0,0093	-0,0113	0,0103	-0,001
Вьетнам	0,465	0,047	0,850	-0,340	1,315	-0,293	1,022
Малайзия	0,255	0,026	0,420	-0,170	0,675	-0,144	0,531
Мьянма	0,045	0,005	-0,050	0,020	-0,005	0,025	0,02
Таиланд	0,262	0,026	0,320	-0,130	0,582	-0,104	0,478
Филиппины	0,11	0,011	0,127	-0,051	0,237	-0,04	0,197
Камбоджа	0,0203	0,002	0,040	-0,016	0,0603	-0,014	0,0463
Индонезия	0,305	0,031	0,520	-0,210	0,825	-0,179	0,646
Белоруссия	2,208	0,223	1,690	-0,680	3,898	-0,457	3,441
Казахстан	1,321	0,133	-0,210	0,090	1,111	0,223	1,334
Киргизия	-0,003	0,000022	0,170	-0,070	0,167	-0,069978	0,097
Армения	0,152	0,015	0,100	-0,040	0,252	-0,025	0,227
Китай	16,475	1,789	10,312	-4,247	26,787	-2,458	24,329
Индия	1,547	0,156	1,373	-0,551	2,92	-0,395	2,525
Пакистан	0,100	0,010	0,042	-0,017	0,142	-0,007	0,135
Иран	0,177	0,018	-0,072	0,029	0,105	0,047	0,152
ИТОГО	При экономической интеграции со странами АСЕАН в рамках БЕАП						
	1,592	0,161	2,249	-0,906	3,842	-0,745	3,097
	При экономической интеграции со странами ЕАЭС в рамках БЕАП						
	3,678	0,371	1,75	-0,7	5,428	-0,329	5,099
	При экономической интеграции с Китаем, Индией, Пакистаном и Ираном в рамках БЕАП						
	18,299	1,973	11,655	-4,786	29,954	-2,813	27,141
при реализации Большого евразийского партнерства							
23,569	2,505	15,655	-6,392	39,224	-3,887	35,337	
<i>Справочно</i>							
ЕС	33,10	0	3,336	0	36,436	0	36,436

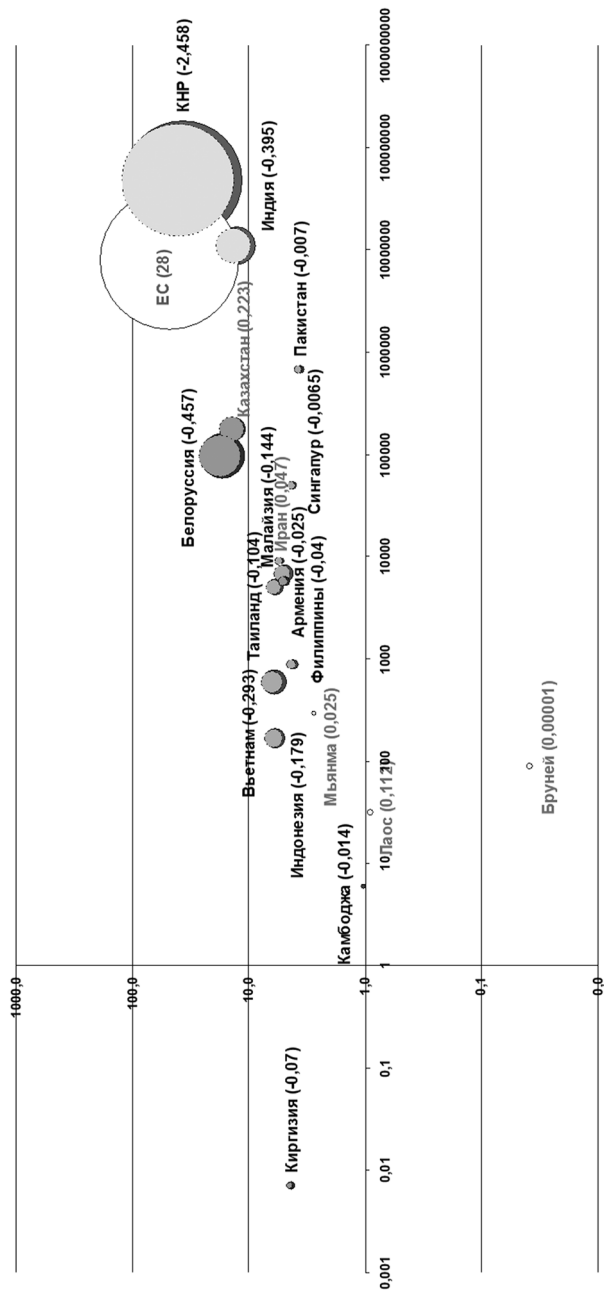


Рисунок 3. Изменения приростов уровня защищенности национального хозяйства России от внешних и внутренних угроз при реализации Большого евразийского партнерства, % от уровня защищенности национального хозяйства, реализованного в рамках экономического партнерства

Примечание: в скобках указано изменение прироста уровня защищенности национального хозяйства России при увеличении экономической интеграции со странами мира при реализации Большого евразийского партнерства

Одновременно, реализация БЕАП позволит сократить долю нереализованного товарооборота России с государствами – участниками Большого евразийского партнерства к 2022 г. на **9,8 %** – с 24,5 % до 14,7 %¹³.

Очевидно, что при сохраняющихся трендах экономического развития России и структуре ее товарооборота, возможны отрицательные приросты уровня защищенности национального хозяйства этой страны при продолжающемся экономическом противоборстве с Брунеем, Лаосом, Мьянмой, Казахстаном и Ираном.

К 2025 г. уровень экономической безопасности, реализованный в рамках экономического противоборства России с государствами – участниками БЕАП, может уменьшиться на **6,4 п.п.** – с 15,7 % до 9,3 % – от уровня экономической безопасности, реализованного в рамках экономического патроната со стороны Правительства и Центрального банка нашей страны (*таблица 2, рисунок 3*).

Очевидно, что результаты моделирования, могут стать исходными данными для расчетов приростов общего уровня защищенности национальной экономики России, реализованного в различных формах обеспечения ее экономической безопасности.

При этом, как представляется, только положительный прирост уровня защищенности национальной экономики является необходимым условием участия нашей страны в соответствующем интеграционном проекте.

Примечания

¹ Основными интеграционными проектами с участием России являются: Союзное государство, Евразийский Союз (ЕАЭС), Сопряжение инициативы Экономического пояса Шелкового пути со строительством ЕАЭС, Зона Свободной Торговли (ЗСТ) СНГ, Единое Экономическое Пространство (ЕЭП), Евразийское Экономическое Сообщество (ЕврАзЭС), Большое евразийское партнерство (БЕАП), интеграционные проекты с непризнанными государствами на постсоветском пространстве (Приднестровской Молдавской республикой, Нагорно-Карабахской республикой, Абхазией, Южной Осетией) и др.

² Под экономической безопасностью Российской Федерации понимается состояние защищенности ее национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором она способна удовлетворить экономические потребности российского народа и государства. Тогда обеспечение экономической безопасности Российской Федерации при реализации интеграционных проектов, являясь неотъемлемым условием обеспечения национальной безопасности в условиях глобализации, мо-

жет рассматриваться как процесс поддержания заданного или повышения уровня защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз путем предупреждения их возникновения, устранения или локализации.

В «Концепции экономической безопасности Российской Федерации» понятие «экономическая безопасность <государства>» определено как «возможность и готовность экономики обеспечить достойные условия жизни и развития личности, социально-экономическую и военно-политическую стабильность общества и государства, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз» [6]. В том же ключе это понятие трактуется и в «Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения)», одобренной Указом Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608. В «Новой экономической энциклопедии» понятие «экономическая безопасность <государства>» определено как «такое состояние экономики и готовность институтов власти, при которых обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал» [7]. В Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г. понятие «экономическая безопасность <государства>» определено как «состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство его экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов» [1].

³ Экономическая кооперация является формой обеспечения экономической безопасности государства, в рамках которой изменяется уровень защищенности национальной экономики при ее взаимодействии с экономическими системами других стран. В рамках экономической кооперации обеспечивается совместное функционирование национальных хозяйств и обмен экономическими ресурсами между экономическими системами различных государств мира, иностранных и международных организаций. При реализации этой формы обеспечения экономической безопасности государства в качестве показателей уровня защищенности национального хозяйства, находящегося на экономической территории соответствующего государства, могут выступать показатели взаимовлияния национальной экономики этого государства с национальными хозяйствами других стран.

Расчетная формула нормированного показателя экономической безопасности государства в рамках реализации его экономической кооперации – показателя взаимовлияния экономики этого государства с различными национальными хозяйствами – может иметь вид:

$$\beta_{k,j} = \left(\left(\prod_{i=1}^N \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j}} \right)^{\frac{\alpha_{k,j,k}}{N}} \times \left(\prod_{i=1}^N \beta_{i,k}^{\alpha_{i,k}} \right)^{\frac{\alpha_{k,j,k}}{N}} \right)^{\frac{1}{2}},$$

где: $\beta_{k,j}$ – значение k -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -го государства, реализованное в рамках его экономической кооперации с k -ым национальным хозяйством (экономикой k -ого государства); $\alpha_{i,j}$, $\alpha_{i,k}$ – вес i -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -го (k -го) государства в рамках экономического патрона правительства и центрального банка; $\beta_{i,j}$, $\beta_{i,k}$ – значение i -го нормированного

частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -го (k -го) государства в рамках экономического патроната правительства и центрального банка; $\alpha_{imp,j,k}$; $\alpha_{exp,k,j}$ – веса финансово-экономического влияния k -ого государства на экономику j -го государства (доля «импорта финансово-экономического влияния k -ого государства на национальное хозяйство j -го государства») и финансово-экономического влияния j -го государства на экономику k -го государства (доля «экспорта финансово-экономического влияния j -го государства на национальное хозяйство k -го государства») в рамках их экономической кооперации в условиях глобализации; N – количество частных нормированных показателей экономической безопасности, характеризующих защищенность национального хозяйства в рамках экономического патроната; K – количество рассматриваемых (в рамках экономической кооперации) государств мира [2].

⁴ *Экономическое противоборство является формой обеспечения экономической безопасности государства*, в рамках которой изменяется уровень защищенности национальной экономики при ее взаимодействии с экономическими системами противостоящих в конкурентной борьбе сторон. Достижение и удержание превосходства в экономическом противоборстве обеспечивает безопасность функционирования систем экономического назначения государства при подготовке и в ходе конкурентной борьбы (разрешения экономического конфликта). В рамках реализации этой формы обеспечения экономической безопасности государства в качестве показателей уровня защищенности национального хозяйства, находящегося на экономической территории соответствующего государства, могут выступать показатели экономического противоборства национальной экономики этого государства с национальными хозяйствами других стран.

Расчетная формула нормированного показателя экономической безопасности государства в рамках реализации его *экономического противоборства* – показателя противоборства экономики этого государства с различными национальными хозяйствами – может иметь вид:

$$\beta_{i,j} = \left(\frac{\left(\prod_{l=1}^N \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j,l}} \right)^{\frac{\alpha_{перевод,л,л}}{N}}}{\left(\prod_{l=1}^N \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j,l}} \right)^{\frac{\alpha_{перевод,л,л}}{N}}} \right)^{0,01} \leq \left(\frac{\left(\prod_{l=1}^N \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j,l}} \right)^{\frac{\alpha_{перевод,л,л}}{N}}}{\left(\prod_{l=1}^N \beta_{i,j}^{\alpha_{i,j,l}} \right)^{\frac{\alpha_{перевод,л,л}}{N}}} \right) \leq 100,$$

где: $\beta_{i,j}$ – значение l -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -ого государства, реализованное при его экономическом противоборстве с l -ым национальным хозяйством (экономикой l -ого государства); $\alpha_{i,j}$, $\alpha_{i,l}$ – вес i -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -го (l -го) государства в рамках экономического патроната правительства и центрального банка; $\beta_{i,j}$, $\beta_{i,l}$ – значение i -го нормированного частного показателя, характеризующего экономическую безопасность j -го (l -го) государства, реализованного в рамках экономического патроната правительства и центрального банка; $\alpha_{перевод, imp,j,i}$; $\alpha_{перевод, exp,l,j}$ – веса нереализованного финансово-экономического влияния l -го государства на экономику j -ого государства (доля «нереализованного импорта финансово-экономического влияния l -ого государства на национальное хозяйство j -ого государства») и нереализованного финансово-экономического влияния национального хозяйства j -ого государства на экономику l -го государства (доля «нереализованного экспорта финансово-экономического влияния j -ого государства

на национальное хозяйство l -го государства») в рамках их экономического противоборства в условиях глобализации; N – количество частных нормированных показателей экономической безопасности, характеризующих защищенность национального хозяйства в рамках экономического патроната; L – количество рассматриваемых (в рамках экономического противоборства) государств мира [2].

⁵ Реализация такого моделирования позволяет определять динамику увеличения финансово-экономического взаимовлияния национальных хозяйств стран, участвующих в интеграционном проекте (в рамках экономической кооперации) – $\alpha_{имп,j,k}$; $\alpha_{exp,k,j}$ и уменьшения их нереализованного финансово-экономического взаимовлияния (в рамках экономического противоборства) – $\alpha_{нереал.имп,j,l}$; $\alpha_{нереал.exp,l,j}$ – при реализации такого проекта.

⁶ Как представляется, веса нереализованного финансово-экономического влияния *России* на экономику государств мира (доли «нереализованного импорта финансово-экономического влияния *России* на национальные хозяйства других государств») и нереализованного финансово-экономического влияния национальных хозяйств других государств мира на экономику *России* (доли «нереализованного экспорта финансово-экономического влияния других государств на национальное хозяйство *России*») в рамках экономического противоборства и веса финансово-экономического влияния *России* на экономику государств мира (доли «импорта финансово-экономического влияния *России* на национальные хозяйства государства мира») и финансово-экономического влияния государств мира на экономику *России* (доли «экспорта финансово-экономического влияния государств мира на национальное хозяйство *России*») в рамках их экономической кооперации в условиях глобализации являются однопорядковыми величинами.

⁷ Концепция «**Один пояс и один путь**» (кит. «一帶一路») – выдвинутая Китаем инициатива объединенных проектов создания «Экономического пояса Шелкового пути» и «Морского Шелкового пути XXI века». Концепция была впервые анонсирована председателем КНР Си Цзиньпином во время визитов главы в страны Центральной Азии и в Индонезию осенью 2013 г. [8]

В таких политических документах как План социально-экономического развития на 2015 г. и Доклад о работе правительства строительство «Одного пояса и одного пути» было включено в список важных задач, поставленных перед новым правительством Китая. Министр иностранных дел КНР Ван И подчеркнул, что осуществление этой инициативы станет «фокусом» внешнеполитической деятельности КНР в 2015 г. Подтверждено, что этот огромный проект будет включен и в план «13-й пятилетки», который был принят в 2016 г. Суть данной китайской инициативы заключается в поиске, формировании и продвижении новой модели международного сотрудничества и развития с помощью укрепления действующих региональных двусторонних и многосторонних механизмов и структур взаимодействий с участием Китая. По официальным данным Китая, «Один пояс и один путь» охватывает большую часть Евразии, соединяя развивающиеся страны, в том числе новые экономики, и развитые страны. На территории мегапроекта сосредоточены богатые запасы ресурсов, проживает 63 % населения планеты, а предположительный экономический масштаб – 21 трлн долл.

⁸ **Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)** – международная организация, основанная в 2001 г. лидерами Китая, России, Казахстана, Таджикистана,

Киргизии и Узбекистана. 10 июля 2015 г. было объявлено о начале процедуры вступления в ШОС Индии и Пакистана. За исключением Узбекистана, остальные страны являлись участниками «Шанхайской пятёрки», основанной в результате подписания в 1996–1997 гг. между Казахстаном, Киргизией, Китаем, Россией и Таджикистаном соглашений об укреплении доверия в военной области и о взаимном сокращении вооружённых сил в районе границы.

Общая территория входящих в ШОС стран составляет более 34 млн км², то есть 60 % территории Евразии. Общая численность населения стран ШОС равна 3 млрд 40 млн человек (2015 г.), половина населения планеты. Экономика КНР – вторая экономика мира по номинальному ВВП, первая по ВВП по паритету покупательной способности (с 2014 г.).

ШОС не является военным блоком или открытым регулярным совещанием по безопасности, а занимает промежуточную позицию. Главными задачами организации провозглашены укрепление стабильности и безопасности на широком пространстве, объединяющем государства-участников, борьба с терроризмом, сепаратизмом, экстремизмом, наркотрафиком, развитие экономического сотрудничества, энергетического партнерства, научного и культурного взаимодействия.

В настоящее время странами – участниками ШОС являются: Индия, Казахстан, Киргизия, КНР, Пакистан, Россия, Таджикистан и Узбекистан. Государствами – наблюдателями являются: Афганистан, Белоруссия, Иран и Монголия. Партнерами по диалогу являются: Азербайджан, Армения, Камбоджа, Непал, Турция и Шри-Ланка.

⁹ «Хочу отдельно отметить нашу идею по созданию Большого Евразийского партнерства, – заявил В.В. Путин в статье для ряда СМИ экономик АТЭС. – Это гибкий, современный проект, открытый для присоединения других участников». В.В. Путин напомнил, что Большое Евразийское партнерство формируется на базе Евразийского экономического союза и китайской инициативы «Один пояс – один путь». По словам главы государства, основой эффективной интеграции должно стать комплексное развитие инфраструктуры, в том числе транспортной, телекоммуникационной и энергетической. Президент отметил, что Россия активно модернизирует морские и воздушные порты на Дальнем Востоке, развивает трансконтинентальные железнодорожные маршруты, строит новые газо- и нефтепроводы. «Мы настроены на реализацию двусторонних и многосторонних инфраструктурных проектов, которые свяжут наши экономики и рынки, – подчеркнул В.В. Путин. – Имею в виду, в том числе, энергетическое “суперкольцо”, объединяющее Россию, Китай, Японию и Республику Корея или транспортный переход между Сахалином и Хоккайдо». Кроме того, РФ уделяет особое внимание интеграции сибирских и дальневосточных территорий в систему хозяйственных связей Азиатско-Тихоокеанского региона. «Такая работа включает в себя целый комплекс мер по повышению инвестиционной привлекательности наших регионов, встраиванию российских предприятий в международные производственные цепочки», – подчеркнул президент РФ. Он напомнил также, что для России развитие Дальнего Востока является национальным приоритетом XXI в. «Речь идет о создании в регионе “территорий роста”, масштабном освоении природных богатств и поддержке передовых высокотехнологичных отраслей, об инвестициях в человеческий капитал, в образование и здравоохране-

ние, в формирование конкурентных научно-исследовательских центров, – пояснил В.В. Путин. – Надеюсь, что иностранные партнеры – прежде всего, из экономики АТЭС – будут активно подключаться к реализации этих программ и проектов». Глава государства заметил, что зарубежные участники ежегодно проводимого Восточного экономического форума во Владивостоке уже смогли убедиться в перспективности и реалистичности планов России [10].

¹⁰ «Мы выступаем за формирование Большого Евразийского партнерства с участием государств – членов Евразийского экономического союза, АСЕАН, ШОС и других возможных структур», – сказал Д.А. Медведев. Он отметил, что такую идею лидеры АСЕАН единодушно поддержали в Сочи в мае 2016 г. на саммите Россия – АСЕАН. По его словам, в долгосрочном плане она позволит состыковать крупные интеграционные и инфраструктурные проекты. Д.А. Медведев добавил, что Россия исходит из того, что партнерство должно выстраиваться на принципах взаимного уважения и общей выгоды, что оно будет открыто для присоединения всех заинтересованных государств. «Мы сделали шаг в этом направлении – был подписан Меморандум о взаимопонимании между Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) и АСЕАН в области экономического сотрудничества, – отметил премьер. – Началась его практическая реализация, в октябре утверждена программа сотрудничества». Д.А. Медведев рассказал о том, что Россия стремится создать на территории ЕАЭС максимально благоприятную деловую среду с четкими и понятными правилами для бизнеса. «Интерес к торговле с Союзом у нас растет, один из членов АСЕАН – Вьетнам – стал первой страной, с которой ЕврАзЭС подписал в 2015 г. Соглашение о свободной торговле», – отметил Д.А. Медведев. Он напомнил, что аналогичный документ был заключен с Сингапуром, а в данный момент ведется работа с другими партнерами из Ассоциации. ЕЭК уже подписала документы о сотрудничестве с Камбоджей, Таиландом, Индонезией. По его оценке, реализация этих договоренностей станет дополнительным стимулом и откроет новые возможности для совместной работы бизнеса наших стран [11].

¹¹ В том числе со странами АСЕАН – на **0,2 %** – с 1,9 % (25,0 млрд долл.) до 2,1 % (27,5 млрд долл.); со странами ЕАЭС – на **0,52 %** – с 5,18 % (67,4 млрд долл.) до 5,7 % (74,1 млрд долл.); с Китаем, Индией, Ираном и Пакистаном – на **1,75 %** – с 17,4 % (226,3 млрд долл.) до 19,15 % (248,9 млрд долл.).

¹² Тем не менее, при сохраняющихся трендах экономического развития России и структуре ее товарооборота, возможны отрицательные приросты уровня защищенности национального хозяйства нашей страны при продолжающейся экономической кооперации с Киргизией.

¹³ В том числе со странами АСЕАН – на **0,77 %** – с 1,92 % (6,24 млрд долл.) до 1,15 % (3,75 млрд долл.); со странами ЕАЭС – на **2,07 %** – с 5,18 % (16,85 млрд долл.) до 3,11 % (10,1 млрд долл.); с Индией, Китаем, Ираном и Пакистаном – на **7,0 %** – с 17,4 % (56,5 млрд долл.) до 10,4 % (33,9 млрд долл.).

Библиографический список

1. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41921> (дата обращения: 23.02.2022).

2. *Гордиенко Д.В.* Обеспечение экономической безопасности Российской Федерации при реализации интеграционных проектов // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2020. № 3. С. 16–34.
3. *Гордиенко Д.В.* Сравнительная оценка защищенности экономики России при реализации глобальных интеграционных проектов. М., 2020.
4. *Гордиенко Д.В., Камаев Р.А.* Экономическая безопасность России и реализация глобальных интеграционных проектов: учебное пособие. М., 2020.
5. *Гордиенко Д.В., Сафонов М.С.* Экономическая безопасность России. Теоретический и методологический аспекты. М., 2016.
6. Концепция экономической безопасности Российской Федерации. Основные положения. М., 1994.
7. *Румянцева Е.Е.* Новая экономическая энциклопедия. М., 2006.
8. *Xi Jinping* Chuangxin hezuo moshi gongtung jianshe sizhouzhilu jingji dai [*Си Цзиньпин* Обновленная модель сотрудничества: сообща продолжим Экономический пояс Шелкового пути] // Веб-портал Женьмин жибао. 2013. 9 июля.
9. URL: <https://oec.world/en/profile/country/rus> (дата обращения: 12.12.2021).
10. URL: <http://tass.ru/ekonomika/4712621> (дата обращения: 12.12.2021).
11. URL: <https://tass.ru/ekonomika/7075592> (дата обращения: 12.12.2021).

Д.В. Гордиенко

доктор военных наук, профессор

Российская академия народного хозяйства

и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва

E-mail: gordienko@ranepa.ru

ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ИСЛАМСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

В.Д. Заболотникова, Т.В. Фурсова

Аннотация. Исламские финансы представляются одним из наиболее перспективных направлений развития финансового рынка во всем мире. Республика Казахстан внесла ряд законодательных коррективов в сторону внедрения исламских финансов и создания большего числа таких финансовых институтов. В этом смысле данное исследование направлено на оценку текущей ситуации развития исламских финансов в Казахстане и выявление существующих сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, а также определение возможных направлений развития казахстанской модели исламских финансов.

Ключевые слова: исламские финансы, исламский банкинг, экономическое развитие, Казахстан, финансовая система.

ISLAMIC FINANCIAL PRODUCTS AS AN ELEMENT OF THE ISLAMIC ECONOMIC MODEL

V.D. Zabolotnikov, T.V. Fursova

Abstract. Islamic finance seems to be one of the most promising directions of financial market development all over the world. The Republic of Kazakhstan has introduced several legislative adjustments towards implementation of Islamic finance and creation of more such financial institutions. In this sense, this study aims to assess the current situation of Islamic finance development in Kazakhstan and identify the existing strengths and weaknesses and possible opportunities and threats, as well as identify the possible directions for the development of Kazakhstani model of Islamic finance.

Keywords: Islamic finance, Islamic banking, economic development, Kazakhstan, financial system.

Глобальная финансовая система столкнулась с внезапной и всепроникающей пандемией COVID-19, продолжительность и конечные последствия которой остаются неясными. Последствия пандемии для мировой экономики уже разрушительны и, возможно, представляют собой самый значительный шок для финансовой системы со времен GFC, который произошел чуть более десяти лет назад.

До начала пандемии COVID-19 цифровизация в индустрии исламского банкинга уже набирала обороты и все больше трансформировала предлагаемые финансовые продукты и оказываемые услуги.

Цифровая трансформация имеет решающее значение для поддержания темпов роста индустрии исламского банкинга за счет расширения ее нынешнего охвата, изучения новых горизонтов, выявления неиспользованных потенциалов и открытия возможностей, особенно на финансово развитых рынках, но с минимальным присутствием исламского банкинга или его отсутствием. Цифровизация также способствует расширению доступа к финансовым услугам. В этом отношении следует отметить положительное влияние цифрового исламского банкинга на доступ к финансовым услугам, которое соответствует мировой тенденции.

Для достижения этого необходим радикальный отход от традиционной модели исламского банкинга, ориентированной на продажи и продукты, к совместной или основанной на конкуренции инновационной модели исламского банкинга и предоставления финансовых услуг. Такая модель должна соответствовать высоким ожиданиям сегодняшних технически подкованных и ориентированных на удобство клиентов, чье поведение в сфере цифрового банкинга также развивалось параллельно.

Финансовый кризис выявил ряд проблем в мировой финансовой системе, которые привели к рецессии мировой экономики. В этом смысле исламские финансы представляются наиболее перспективной областью финансового сектора [3].

Определенная стабильность исламских финансовых институтов в условиях глобального кризиса ликвидности, рост их активов, поиск альтернативных форм финансирования – все это порождает стремление многих правительств принять меры по реализации принципов исламского финансирования [6].

Кроме того, ослабление производственной и экономической активности из-за ограничений движения заказов, направленных на сдерживание распространения пандемии, привело к ослаблению мирового спроса на нефть и последующей волатильности цен. Ситуация усугубилась тем, что коалиция ОПЕК+ не смогла сразу договориться о сделке по сокращению добычи. Эти события привели к тому, что правительства и центральные банки отреагировали с помощью пакетов стимулирующих мер и мер по смягчению фискальной и денежно-кредитной политики. Многосторонние организации также выделили значительные финансовые и нефинансовые ресурсы для поддержки своих стран-членов [2].

В эпоху глобализации и непрекращающихся финансовых кризисов страны ищут эффективные альтернативные финансовые системы.

Финансовая система, основанная на исламских принципах, направлена на устранение выплаты и получения ссудных процентов во всех формах. Именно это табу делает исламские банки и другие финансовые институты принципиально отличными от западных банков. Следует отметить, что запрет ссудного процента является лишь одним, причем ключевым аспектом исламских финансов, который в моральном смысле является основным принципом обеспечения социальной справедливости. Этот запрет исходит из свода религиозных правил и принципов шариата (арабское слово означает «путь к источнику»). Исламские финансы проистекают из моральных принципов, ключевыми из которых являются различие между запрещенным (харам) и разрешенным (халяль), включая запреты на рост интереса в результате ростовщичества.

Исламская финансовая система – это финансовая система, которая не предполагает взимания процентов. Принципы исламских финансов основаны на доверии, честности, справедливости, определенности и прозрачности между вовлеченными сторонами.

Республика Казахстан – первая страна в СНГ и Центральной Азии, которая начала развитие исламских финансов. Точнее, практика исламских финансов возникла в Казахстане сразу после обретения независимости, когда казахстанская экономика приветствовала около 100 млн долл. в контексте создания Албарака Казахстан [1].

В течение нескольких десятилетий Казахстан взрастил несколько исламских финансовых институтов, таких как исламский банк, страховые компании, фонды и т.д. Страна также имеет благоприятный климат для иностранных инвестиций и стремится стать региональным хабом для СНГ и Центральной Азии. В 2015 г. Президент Казахстана подписал указ о создании Международного финансового центра «Астана» (МФЦА), который функционирует как особая финансовая зона и провозглашает исламские финансы одним из основных направлений развития [5]. На данный момент, учитывая существующие шаги по более глубокому пониманию исламских финансов, целью данной статьи является оценка современного этапа развития исламских финансов в Казахстане и их роли для экономического развития страны.

Поскольку, по сути, исламская экономика основана на принципе партнерства, сегодня существует множество вариантов договорных моделей между участниками исламского рынка, а не финансовых инструментов, незнание механизма функционирования которых характерно для Казахстана. В таблице ниже представлены наиболее распространенные исламские финансовые инструменты.

Таблица 1

Исламские финансовые инструменты

	<i>Исламские финансовые инструменты</i>	<i>Описание</i>
1	Мудароба	Приблизительный аналог коммандитного товарищества, когда участие одной стороны ограничивается предоставлением капитала, а другой – управлением капиталом
2	Мушарак	Соглашение о совместной деятельности. Возможен отказ одного из партнеров от персонального управления совместной деятельностью. Возможно выплатить вознаграждение управляющему партнеру перед разделением прибыли от совместной деятельности
3	Мурабаха	Договор купли-продажи. Договор допускает доплату за отсрочку платежа. Условие Мурабахи заключается в том, что продавец раскрывает информацию о спотовой цене товара и наценке за отсрочку. Обратная продажа запрещена
4	Карта для получения кредита	Погашение кредита производится по запросу. Проценты по кредиту запрещены. Дарение разрешается заимодавцу, но запрещается обуславливать ссуду даром
5	Иджара	На основании Иджара арендатору передается право пользования и получения дохода от вещи. Договором может быть предусмотрена возможность субаренды. Возможна аренда с правом выкупа или оговоркой о передаче имущества арендатору по истечении срока действия договора аренды
6	Сукук	Долгосрочные и среднесрочные ценные бумаги, обеспеченные материальными активами, выпущенные в соответствии с законами шариата (иногда называемые «исламскими облигациями»)

Очевидно, что этот инструментарий, основанный на предписаниях ислама, обеспечивает стабильность исламского общества в целом и каждого его члена в частности. Пользователь исламских банковских услуг получает больше возможностей при осуществлении финансовых операций и операций, нежели в традиционной банковской системе.

В Республике Казахстан существует несколько исламских финансовых институтов, которые закладывают основу для дальнейшего развития исламских финансов. Первый Исламский банк Al Hilal (ОАЭ) открылся в марте 2010 г. в соответствии с Соглашением между Правительством Республики Казахстан и Правительством Объединенных Арабских Эмиратов. Деятельность Банка в Казахстане охватывает корпоративный сектор, который предоставляет полный спектр банковских услуг: финансирование, кредитование, консультационные услуги, операционное и кассовое обслуживание. АО «Исламский банк» Заман-Банк» был основан 6 июня 1991 г. в Алматы как обычный частный банк, а затем в 2016 г. был добровольно реорганизован в Исламский банк. Банк предлагает полный спектр банковских услуг для юридических и физических лиц. Первая исламская страховая компания «Халяль страхование “Такафул”» была основана в 2010 г., она предоставляет полисы страхования путешествий, медицинского страхования и добровольного медицинского страхования [4].

Проведенный анализ показывает, что исламское финансирование в Казахстане имеет все шансы на устойчивое дальнейшее развитие. Сильные стороны, основанные на благоприятной законодательной базе, близких к казахстанскому населению ценностях и возможности построения собственной модели исламских финансов, могут гарантировать стабильное экономическое развитие страны.

Обобщая мнения экспертов, также можно сделать вывод, что основной проблемой развития исламских финансов является такой фактор, как незнание механизма функционирования исламских инструментов. Кроме того, надо объяснить людям, что это не религиозная акция, а поиск альтернативной системы финансирования. В целом мы считаем, что в последующие годы объем сделок в сегменте исламского финансирования в Казахстане будет постепенно увеличиваться. В этот период исламское финансирование дополнит

существующие традиционные банковские предложения и станет еще одним способом удовлетворения финансовых потребностей страны.

Библиографический список

1. *Туров В.* Исламская модель экономики // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2 (1).
2. Islamic Financial Services Board. Islamic Financial Services Industry Stability Report // KualaLumpur, Malaysia. 2020. July.
3. *Kammer M.A., Norat M.M., Pinon M.M., Prasad A., Towe M.C.M., Zeidane M.Z.* Islamic finance: Opportunities, challenges, and policy options // International Monetary Fund. 2015. № 15.
4. *Laruelle M.* Being muslim in Central Asia: practices, politics, and identities. Brill, 2018.
5. *Salikhova A.* Banking Law and Implementation of Islamic Banking in Kazakhstan // Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics. 2016. № 29 (2).
6. *Wolters A.* Islamic finance in the states of Central Asia: Strategies, institutions, first experiences // PFH Forschungspapiere/Research Papers, PFH Private Hochschule Göttingen. 2013. № 2013/01.

В.Д. Заболотникова

Магистр

*старший преподаватель кафедры финансов
Университет «Туран», Казахстан, г. Алматы
E-mail: vikana@mail.ru*

Т.В. Фурсова

кандидат экономических наук

*доцент кафедры финансов, налогообложения
и финансового учета*

*Московский финансово-юридический университет МФЮА
E-mail: fusaha@bk.ru*

АГРАРНАЯ СФЕРА АПК РОССИИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

***А.Б. Конобеева, О.В. Маркова,
М.Д. Самакаева, Е.И. Меньшиков***

Аннотация. В статье освещены актуальные проблемы, связанные с развитием аграрной сферы агропромышленного комплекса России в современных условиях.

Ключевые слова: агросфера, сельскохозяйственная продукция, сельскохозяйственные земли, продовольственный резерв, инерционное скотоводство, кормовая база, рентабельность, агропродовольственная политика, индекс мировых цен, конкурентоспособность, потребительские предпочтения, агромаркетинг, продовольственная безопасность, продовольственный кризис, мировой продовольственный рынок, прогрессивные агротехнологии, импортозамещение, предпринимательство, качество питания.

THE AGRARIAN SPHERE OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF MODERN ECONOMY

A.B. Konobeeva, O.V. Markova, M.D. Samakaeva, E.I. Menshikov

Abstract. Abstract: In article the urgent problems connected with development of the agrarian sphere of agro-industrial complex of Russia in modern conditions are covered.

Keywords: agrosphere, agricultural products, farmlands, food allowance, inertial cattle breeding, food supply, profitability, agrofood policy, index of the world prices, competitiveness, consumer preferences, agromarketing, food security, food crisis, world food market, progressive agrotechnologies, import substitution, quality of food.

Мировые тенденции потребления сельскохозяйственной продукции таковы, что периодически на мировом рынке возникают ценовые волны на зерновые культуры (кукуруза, ячмень и пшеница), продукцию животноводства, молоко и молочные продукты. Причинами такого положения служат следующие факторы:

- значительное повышение платежеспособного спроса населения в развивающихся странах (преимущественно в Индии, Китае, Таиланде и Индонезии);

- неурожаи и повреждение сельскохозяйственных земель во многих странах мира;
- использование существенной доли продовольственного и кормового зерна в качестве биотоплива (в США и странах ЕС);
- низкий мировой уровень продовольственного резерва, что служит дестабилизирующим фактором для многих развивающихся стран;
- рост индекса мировых цен на продовольствие;
- чрезвычайно высокие мировые цены на энергоносители;
- изменчивость потребительских предпочтений;
- рост темпов приобретения зарубежными инвесторами земель в странах со слабо развитым сельскохозяйственным производством и др.

Сохранение и устойчивое развитие аграрного сектора невозможно без государственной поддержки. Цель государственного регулирования сельского хозяйства – создание стабильных экономических, социальных и правовых условий для развития сельского хозяйства, удовлетворение потребностей населения в качественных продуктах питания по социально приемлемым ценам, охрана окружающей среды [1].

В аграрной сфере России до настоящего времени наблюдался рост удельного веса прибыльных сельскохозяйственных предприятий (за последние 7 лет – с 20 до 75 % малых и средних предпринимательских структур), общего уровня рентабельности аграрного производства (15 %), общего объема привлеченных кредитов в сельское хозяйство (в 3 раза), в том числе инвестиционных кредитов на срок более года (в 10 раз), общего объема кредитов в малые формы хозяйствования на селе (в 287 раз), объемов производства продукции растениеводства, птицеводства и свиноводства. Однако, наряду с этим скотоводство является самой проблемной отраслью российского сельского хозяйства, где оборот стада и капитала происходит гораздо медленнее и отсутствует устойчивый рост производства ввиду неэффективности (рентабельность составляет – 33 %). По мнению отечественных и зарубежных специалистов, для обеспечения устойчивого расширенного воспроизводства минимально необходимым считается 25 %-й уровень рентабельности [2].

За последние годы численность крупного рогатого скота постоянно снижалась и достигла крайне низкого для России уровня

– 21,5 млн голов по сравнению с показателями дореволюционного (в 1915 г. – 33,0 млн голов крупного рогатого скота), послевоенного периодов (в 1945 г. – 26,2 млн голов), в 1990-е гг. – 59,6 млн голов [8].

Следует отметить, что 54 % поголовья скота сосредоточено в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах.

Причинами слабого развития агросферы России являются:

- низкий уровень конкурентоспособности отечественного АПК (все предприятия переработки сельхозпродукции в России – элеваторы, мелькомбинаты, сахарные заводы, заводы растительных масел, консервные заводы, лаборатории для определения качества продукции – принадлежат одному или двум холдингам) [3];
- неудовлетворительное состояние кормовой базы (энергоёмкая, несбалансированная по питательным веществам и высокозатратная), что снижает продуктивность животных;
- низкий уровень производства в животноводстве (около 90 % молочного скота находится на привязном содержании), механизации фермерских и подсобных хозяйств (превалирует ручной труд);
- монопрофильность сельских территорий;
- отток сельского населения в крупные города (в мировой практике наблюдается отток населения из крупных городов в малые, где размещаются высокотехнологичные производства, а также в сельскую местность, развивающую альтернативный бизнес) [4];
- невозможность решения проблемы обеспечения населения доступным и качественным отечественным продовольствием в объёмах и структуре в соответствии с Доктриной продовольственной безопасности России;
- борьба сельхозтоваропроизводителей за выживание в условиях давления монополий, диспаритета цен (вместо цивилизованного рынка с чёткой инфраструктурой в стране существует рынок с теневой криминальной экономикой, где властвуют монополисты и перекупщики), отсутствия рынков сбыта (только около 25 % сельхозпредприятий и 20 % фермерских хозяйств имеют гарантированный рынок сбыта), дорогих кредитов (многие банки требуют залог по кредиту, в 2,5 раза превышающий размер кредита) и т.д.;
- слабая техническая и технологическая оснащённость (передовые техника и технологии имеются примерно в 1,5 % крупных аграр-

- ных организаций и менее чем в 0,5 % фермерских (крестьянских) хозяйств, использующих современную зарубежную технику и технологии; в растениеводческой отрасли более 70 % сельскохозяйственных товаропроизводителей производят продукцию по экстенсивным и устаревшим технологиям, используют низкокачественные семена, в малых объемах минеральные удобрения и защитные мероприятия против болезней и вредителей);
- производительность труда в сельском хозяйстве более чем в 4,1 раза ниже по сравнению с Финляндией и в 5,2 раз – по сравнению с Канадой (страны, близкие к России по агроклиматическим условиям ведения сельского хозяйства);
 - эффект роста цен на продовольствие постоянно поглощается упорным ростом стоимости горюче-смазочных материалов, электроэнергии, комбикормов, семян, удобрений, других ресурсов для АПК, а также растущими торговыми наценками множества посредников и перекупщиков аграрной продукции;
 - низкий уровень интенсификации отечественного сельского хозяйства (в частности, в зерновом производстве в последние годы он составляет всего 0,59);
 - низкая практическая результативность исследований аграрной науки из-за слабой материальной обеспеченности и низкой заработной платы ученых;
 - старение сельских кадров (менее 40 % хозяйств обеспечены высококвалифицированными агрономами, зооинженерами, механиками и экономистами с высшим образованием).

Сценарий развития российской экономики в ИНП РАН на период до 2020 г. показывает, что увеличение конкурентоспособности животноводства может обеспечить существенный потенциал роста объемов производства в этой подотрасли сельского хозяйства. Предполагается, что производство мяса может увеличиться в два раза, а доля импорта в общем объеме ресурсов внутреннего рынка снизиться до 18 %. При этом предполагается, что говядина как наименее конкурентоспособный в данный момент вид мясной продукции будет и в дальнейшем постепенно вытесняться с рынка свининой и мясом птицы, и ее удельный вес в общем производстве мяса снизится с современных 30 % до 21 %. Соответственно доля говядины в потреблении мяса населением может уменьшиться в рассматриваемой

перспективе с 33 % в 2016 г. до 26 %, а удельный вес мяса крупного рогатого скота в общей структуре мясного импорта в Россию, напротив, возрасти с 27 до 40–42 %, компенсируя, таким образом, более медленное наращивание его внутреннего производства [6].

Особую озабоченность у аграриев вызывает недоступность к финансовым средствам, неприемлемые условия банковской системы кредитования, сложные взаимоотношения с которой длятся десятилетия и улучшений пока не наблюдается. Аграрный сектор не является особым заемщиком банка, для которого необходимы специфичные, льготные условия кредитования. Особенно это касается системообразующего банка Россельхозбанк, имеющего вторую филиальную сеть по регионам после Сбербанка, ориентированного, в том числе, на аграрный рынок с коммерческими продуктами.

Основная сложность сельхозпредприятий – высокая капиталоемкость. В 2015 г. предприятия АПК на проведение сезонных полевых работ получили кредитных ресурсов на 263 млрд руб., в 2016 г. – вдвое больше, но в среднем объем кредитования по стране снижается, так как финансовая поддержка направлена, прежде всего, на крупные сельхозпроизводства, а не на мелкие крестьянско-фермерские хозяйства (далее – КФХ), которым приходится выживать без государственной поддержки, сталкиваясь с бюрократизацией системы (из-за недостаточной залоговой базы невозможно получить необходимые кредиты в банке, сложно оформлять землю сельскохозяйственного назначения, погектарные субсидии в 25 раз ниже требуемых).

КФК представляют собой преимущественно слабые, технически плохо оборудованные, недостаточно обустроенные хозяйства из-за непрофессионального менеджмента, общих для фермерства и сельского хозяйства проблем – высоких цен на горючее, устаревающего парка сельскохозяйственных машин, мало применяемых ресурсосберегающих агротехнологий, слабой технологической модернизации сельского хозяйства, низкого уровня притока инвестиций в сельскохозяйственное производство, несовершенства земельной политики, значительно снижающих рентабельность производства сельскохозяйственной продукции.

Имеет место и передел собственности, рейдерство, поглощения и умышленные банкротства сельхозпредприятий, проблема

земельных долей, что вызывает острую необходимость законодательно ужесточить процедуру перевода земель сельскохозяйственного назначения в иные категории для прекращения или ограничения покупки земель с целью последующей продажи под дачи, гостиницы, новостройки или зоны отдыха.

Почему в России не используется эффективный опыт мировой практики, как в Европе, США, Канаде и ЮАР, о котором часто упоминают СМИ? Вопрос пока остается без ответа.

В США высоко развит аграрно-промышленный сектор: благодаря государственному финансированию со стороны правительства, подготовке квалифицированных кадров и активному внедрению научно-технического прогресса удается достичь максимальной эффективности сельскохозяйственного производства в стране.

В США насчитывается более 2,5 млн частных ферм, на которых проживает и трудится более 20 млн человек. В Европе и США имеются специальные фонды аграрного кредитования с минимальными ставкам (5 %). В ЮАР местные фермеры сразу получают от государственного банка кредит по льготной ставке, без бюрократической волокиты. В Канаде финансирование сельхозтоваропроизводителей помимо банков осуществляет Общегосударственная корпорация фермерских кредитов как дополнительная альтернатива, цель которой – кредитование под 6 % с учетом программы субсидирования. Данная корпорация ведет также аналитическую, консалтинговую деятельность и администрирует правительственные программы. В условиях такой конкуренции коммерческие банки вынуждены также снижать процентные ставки по кредитам, формировать и развивать широкую сеть экономической и консалтинговой помощи фермерам на постоянной основе, а также привлекать специалистов для опроса фермеров об их потребностях. При Министерстве сельского хозяйства в отделе экономики создан Совет по посредничеству для оказания содействия фермерам, попавшим в трудные финансовые ситуации (разрешение споров с кредиторами, проведение анализа и составления финансового отчета по хозяйству, поиск способов вывода фермы из кризиса и пр.) [8].

За рубежом сельское хозяйство является стратегической приоритетной отраслью экономики, поэтому государство в том или ином виде субсидирует сельскохозяйственное производство. В экономически развитых странах величина субсидий определяет-

ся климатическими условиями и составляет в США – 107 долл./га, в Швеции – 800 долл./га, в Финляндии – 1600 долл./га, в Норвегии – 3500 долл./га, в Швейцарии – 4214 долл./га. [1]

В США 25 % доходов сельхозтоваропроизводителей составляют дотации государства, в Японии и Финляндии – более 70 %, в странах ЕС – свыше 50 %, в Канаде – 40 %, в Беларуси – 18,1 %, в России – 7 %, в Казахстане – 2,5 %. Доля субсидий на компенсацию затрат в сельском хозяйстве промышленно развитых государств в общей сумме государственной поддержки самая высокая, например, в Норвегии, – она составляет 57 % [8].

Сильные интеграционные связи многих зарубежных предприятий между хозяйствами, перерабатывающими предприятиями и торговлей позволяют оптимально поддерживать сельскохозяйственное производство и усиливать его конкурентоспособность. Например, в США крупные производители комбикормов имеют в собственности птицеводческие, свиноводческие откормочные предприятия, а в Западной Европе распространены кооперативы по производству комбикормов, учреждаемые сельхозтоваропроизводителями, с собственными торговыми сетями. А ведь природно-климатический потенциал России и уровни развития сельскохозяйственного производства свидетельствуют о значимых резервах, приобретающих особое значение в условиях глобального продовольственного кризиса и роста цен на продукты питания.

Отечественное сельское хозяйство должно стать национальным приоритетом и основой стратегического конкурентного преимущества страны на международной арене [4].

У России, как одного из крупнейших (наряду с США, Канадой, Китаем, Бразилией, Казахстаном) мировых экспортеров, есть все преимущества, чтобы стать одним из лидеров мирового продовольственного рынка и внести весомый вклад в обеспечение мировой продовольственной безопасности. Для этого необходимы:

- разработка и реализация обоснованной и адекватной агропродовольственной политики, способной консолидировать производительные силы и обеспечить частно-государственное партнерство;
- интенсивное развитие аграрного производства в целях обеспечения его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках;

- упор на импортозамещение, экспорт продовольствия в другие страны, так как мировые цены на продовольствие и потребности в продуктах питания непрерывно растут [5];
- ориентация на инновационный ресурсосберегающий путь развития сельскохозяйственного производства;
- освоение пустующих и заброшенных земель;
- увеличение выпуска высокопроизводительной сельскохозяйственной техники, учитывая растущий общемировой спрос на нее;
- развитие органического растениеводства;
- увеличение выпуска удобрений, имеющих повышающийся внешний спрос при вероятном росте мировых цен;
- оптимальное размещение производства и переработки, позволяющее бесперебойно снабжать население свежими фруктами и овощами;
- развитие агромаркетинга (эффективное использование инструментов маркетинга предприятия – составление прогноза сбора урожая, анализ состояния инфраструктуры, изучение потребностей внешнего и внутреннего рынка, международное сотрудничество с информационными, консалтинговыми и маркетинговыми службами других стран);
- интенсивное развитие производства продуктов питания, в особенности животного происхождения;
- создание мощной кормовой базы (назрела проблема создания долгодетных культурных, сеяных сенокосов и пастбищ; травостоев с повышенным содержанием бобовых трав – люцерно-злаковых и клеверно-злаковых травостоев, превосходящих естественные в 8–12 раз – по урожайности, продуктивности и содержанию протеина), что позволило бы заготавливать сено, сенаж, силос и белково-витаминные добавки (травяную муку) и обеспечивать крупный рогатый скот полноценным белком, минеральными веществами, объемистыми кормами;
- повышение производительности труда в аграрной сфере экономики;
- повсеместный переход к прогрессивным технологиям и формам ведения аграрного производства;
- освоение обширных естественных кормовых угодий – сенокосов и пастбищ для более эффективного развития скотоводства (более 70 млн га);

- рациональное использование факторов производства, что обеспечит высокую эффективность многих субъектов хозяйственной деятельности в АПК;
- обеспечение высокого уровня развития человеческого капитала в сельских поселениях посредством решения проблем социально-экономического развития села (за рубежом в селах интенсивно развивается смежный и альтернативный бизнес, повышающий уровень доходов сельских жителей, накапливающий человеческий потенциал) и др.

Применение современных аграрных технологий позволит производителям снизить себестоимость продукции, обеспечить экономию транспортных и энергозатрат, минимизировать потери и сохранить качество продукции. Такие меры дали бы возможность более действенно, эффективно регулировать внутреннюю и международную торговлю сельскохозяйственным продовольствием, и, следовательно, влиять на формирование цен на данную продукцию [3].

Кризис в сельском хозяйстве нельзя считать полностью преодоленным, пока из него не вышло самое отстающее направление – импортозамещение. Хотя, несмотря на трудности и проблемы, последствия глубокого многолетнего спада, есть объективные долгосрочные предпосылки устойчивого развития сельского хозяйства страны.

Библиографический список

1. Борнякова Е.В. Международный опыт государственной помощи сельскому хозяйству // Вестник Удмуртского университета. Раздел Экономика и право. 2011. Вып. 2.
2. Ивантер В.В., Узяков М.Н. и др. Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007-2030 гг. (по вариантам) // Проблемы прогнозирования. 2007. № 6.
3. Конобеева А.Б., Журавлев П.В. Проблемы государственного регулирования продовольственного рынка России // Вестник Академии: научный журнал Московской Академии предпринимательства при Правительстве Москвы. Декабрь 2012. № 4 (34).
4. Конобеева А.Б., Штейн Е.М. Проблемы управления устойчивым развитием сельской экономики // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4. Ч. 2.
5. Конобеева А.Б., Журавлев П.В. Продовольственная безопасность – показатель уровня экономического развития России // Вестник Академии:

научный журнал Московской Академии предпринимательства при Правительстве Москвы. 2016. № 1.

6. Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года. М., 2011.
7. В загоне. URL: http://www.belkprf.ru/wiewnews.php?id_parent=509&id_product=9433 (дата обращения: 23.01.2022).
8. URL: <http://svetich.info/publikacii/opyt-mirovogo-zemledelija/yekonomika-i-selskoe-hozjaistvo-kanady-p.html> (дата обращения: 23.01.2022).

А.Б. Конобеева

кандидат сельскохозяйственных наук, доцент

доцент кафедры менеджмента

Московский международный университет

E-mail: a.rjabowa@yandex.ru

О.В. Маркова

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры государственного и муниципального управления

Московский международный университет

E-mail: markovaolga@yandex.ru

М.Д. Самакаева

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры менеджмента

Московский Международный университет

Е.И. Меньшиков

кандидат экономических наук

доцент кафедры менеджмента

Московский Международный университет

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

А.А. Арский

Аннотация. В исследовании представлены коэффициенты оценки экономической эффективности научных исследований, позволяющие оперативно, с достаточной степенью точности оценивать целесообразность проведения научных исследований и целесообразность внедрения их в практику соответствующих объектов (организаций). Обосновываются условия макросреды и микросреды, отраслевой специфики, оказывающей факторное воздействие на результативность экономической деятельности на этапах внедрения и использования научных разработок.

Ключевые слова: коэффициент оценки, научные исследования, экономика.

EVALUATION OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF SCIENTIFIC RESEARCH

A.A. Arskiy

Abstract. The study presents the coefficients for assessing the economic efficiency of scientific research, which allow quickly, with a sufficient degree of accuracy, to assess the feasibility of conducting scientific research and the feasibility of introducing them into practice of the relevant objects (organizations). Substantiates the conditions of the macro and micro environment, industry specifics that have a factorial impact on the performance of economic activity.

Keywords: assessment coefficient, scientific research, economics.

В контексте данной статьи под термином «научные исследования», понимается проводимый на системной основе научный поиск, призванный получить новые сведения об объекте исследования, представив их в форме и содержании, позволяющем проводить дальнейшее взаимодействие с объектом исследования, например, совершенствуя его функционал, или продолжать наблюдение за его динамикой.

Актуальной задачей данной статьи является определение ключевых экономических параметров, имеющих как общее, так и частное значение при определении целесообразности и экономической отдачи от проведения научных исследований, а также формирования на их базе теоретических основ подготовки специалистов разных направлений [1].

На первом этапе работы необходимо ввести ограничения, которые позволят более точно достичь актуальной цели исследования

– определения ключевых экономических параметров оценки научных исследований. Первым ограничением является то, что исследованию подлежат прикладные научные труды, то есть те, результаты которых возможно внедрить в практику, и соответственно, получить некую экономическую эффективность, выгодно отличающуюся от базового состояния системы. Вторым ограничением является стоимостная оценка научного исследования, формирующаяся на базисе снижения издержек или назначения более высокой стоимости за товар или услугу, в которой она реализована. Третье ограничение – это отраслевая специфика, оказывающая влияние на получение экономического эффекта. Кроме того, при оценке ключевых экономических параметров научного исследования необходимо учитывать синергетические эффекты, реализуемые в смежных отраслях и на рынках определенного уровня (международном, региональном или национальном), а также эффект масштаба применения научной разработки [2].

События первого квартала 2022 г. фактически доказали отсутствие рыночных механизмов и транспарентности на мировом рынке в целом. Использование военных конфликтов как базиса санкционного давления для достижения исключительно экономических целей станет трендом ближайшей пятилетки. В контексте данного исследования политические риски и их инструменты – санкции – будут рассмотрены исключительно как факторы, исключающие рыночный базис.

Известно, что для проведения научных исследований государством или частными инвесторами выделяется определенная сумма для решения задач исследования, ведущих к достижению его цели. Соответственно, исследования могут базироваться на целях, достижение которых ранее представлялось невозможным (например, отсутствовали предпосылки в научно-техническом прогрессе) или на целях, которые были поставлены для поиска альтернативы в решении старых проблем. Таким образом, в настоящее время любое научное исследование базируется на опыте определенных научных школ, обслуживающих ту или иную отрасль, что в конечном итоге определяет прикладное значение научных исследований.

В контексте данной работы были сформированы базовые требования экономической оценки научных исследований, которые представлены в форме коэффициентов и выражением их рациональных и иррациональных значений (*таблица 1*).

Таблица 1

Коэффициенты оценки экономической эффективности научных исследований

№	<i>Параметр экономической эффективности</i>	<i>Рациональное значение коэффициента</i>	<i>Иррациональное значение коэффициента</i>
1	Показатель экономической эффективности деятельности объекта после внедрения научной разработки (P)	$\frac{P_{нов.}}{P_{баз.}} > 1,$ при $P \rightarrow \max$	$\frac{P_{нов.}}{P_{баз.}} \leq 1,$ при $P = 0$
2	Показатель отношения итоговой экономической эффективности деятельности объекта (R) к стоимости внедрения разработки (A) и стоимости проведения научных исследований (B)	$\frac{R_{нов.} - R_{баз.}}{A + B} > 1$	$\frac{R_{нов.} - R_{баз.}}{A + B} < 1$

Параметр экономической эффективности № 1, представленный в *таблице 1*, отражает целесообразность и окупаемость проведенных научных исследований в контексте их прикладного использования в формате увеличения экономической эффективности предприятия (объекта). Коэффициент аппроксимированный, однако, содержит тренд с требованием максимизации значения, это возможно отнести к различным периодам получения данного экономического эффекта. Исследуя опыт коммерциализации научных разработок в агропромышленном комплексе России, автором установлено, что при расчете данного коэффициента должны быть учтены внешние факторы: сезонный (урожайность) и секционный – актуальный в текущих условиях.

Параметр экономической эффективности № 2 в *таблице 1* отражает «оперативную» экономическую эффективность коммерциализации научно-технической разработки на этапе первичного её внедрения. При расчете данного параметра формируется подход к проведению дальнейших исследований в данной области: так, например, при внедрении нового сегмента в технологическую линию производства ее использование продолжится до срока окончания плановой эксплуатации.

Научная новизна данной статьи состоит в формировании коэффициентов оценки экономической эффективности научных исследований в их аппроксимированном виде. Аппроксимация коэффициентов оценки на начальном этапе оценки экономической эффективности позволяет руководителям и специалистам прово-

дять данную оценку оперативно с достаточной степенью точности. Данный подход может быть использован при разработке стратегий в бизнес-планировании с целью повышения качества проектной деятельности. В свою очередь, более сложные модели оценки могут учитывать сезонный характер работ, инфляционные риски, санкционное давление, неисполнение обязательств бизнес-партнерами, конкурентное воздействие и т.д. При этом максимальная экономическая эффективность достигается в формате реализации данных исследований на базе образовательных кластеров, в которых теория и практика пребывают в оперативном взаимодействии [3; 4].

Прикладное значение оценки экономической эффективности научных разработок имеет значение не только в формате отнесения их на себестоимость производимых товаров или услуг, но формирования соответствующих научных школ, в задачи которых входит оптимизация издержек как таковых и формирование прочих конкурентных преимуществ. Касаясь вопроса внедрения научно-технических разработок в практику отраслей, возможно исследовать вопросы импортозамещения и обеспечения продовольственной безопасности России в новых условиях в контексте теории инноваций Й. Шумпетера, согласно которой, не только новые технологии, но и экспансия на новые рынки, формируют инновационные признаки экономики отрасли [5].

Библиографический список

1. *Арский А.А.* Совершенствование профессиональной подготовки специалистов таможенных органов // Вестник университета. Государственный университет управления. 2011. № 21.
2. *Шайлева М.М.* Трансформация товарной политики регионов // Маркетинг и логистика. 2021. № 4 (36).
3. *Шайлева М.М.* Экономические аспекты генерации и развития студенческих стартапов // Маркетинг и логистика. 2020. № 4 (30).
4. *Шайлева М.М.* Маркетинговые аспекты эффективности студенческого стартапа // Маркетинг и логистика. 2020. № 5 (31).
5. *Арский А.А.* Импортозамещение как аспект развития теории инноваций Йозефа Шумпетера // Журнал исследований по управлению. 2018. № 10.

А.А. Арский

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры международной торговли

и внешней торговли РФ

Всероссийская академия внешней торговли, г. Москва

E-mail: arskiy@list.ru

ИНТЕГРАЦИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В ФОРМЕ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

О.В. Маркова, Н.Ф. Мельниченко, А.Б. Конобеева, В.О. Кожина

Аннотация. В статье рассматриваются отличительные особенности экономико-управленческого подхода к концепции государственно-частного партнерства, особенности различных толкований в отечественной теории и практике. На основе нормативного регулирования определяются современные формы и принципы реализации государственно-частного партнерства. На примере развития государственно-частного партнерства в столице определены наиболее распространенные формы реализации государственно-частного партнерства и приоритетные направления сотрудничества государства и бизнеса.

Ключевые слова: партнерство, бизнес, правительство, концессия, контракт жизненного цикла, государственно-частное партнерство, проекты, социальные услуги, особые экономические зоны

INTEGRATION OF BUSINESS AND GOVERNMENT IN THE FORM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

O.V. Markova, N.F. Melnichenko, A.B. Konobeeva, V.O. Kozhina

Abstract. The article discusses the distinctive features of the economic and managerial approach to the concept of public-private partnership, the peculiarities of various interpretations in domestic theory and practice. On the basis of regulatory regulation, modern forms and principles of public-private partnership implementation are determined. Using the example of public-private partnership development in the capital, the most common forms of public-private partnership implementation and priority areas of cooperation between the state and business are determined.

Keywords: partnership, business, government, concession, life cycle contract, municipal-private partnership, projects, social services, special economic zones

Обычно в учебных российских изданиях государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) трактуется как взаимовыгодные долгосрочные отношения, складывающиеся между частным и государственным сектором, основанные на разделении и кооперации доходов и рисков, синтезе профессиональных знаний и финансовых ресурсов для достижения запланированных результатов, имеющих

политический аспект и общественную значимость [4, с. 12]. Таким образом, данное определение подчеркивает взаимную заинтересованность партнеров и их долгосрочный характер отношений.

На основе обобщения всех понятий государственно-частного партнерства в отечественной науке можно выделить два взаимодействующих подхода к определению данной дефиниции: экономический и управленческий.

Экономический подход подразумевает сравнение государственно-частного партнерства с механизмом приватизации, когда происходит передача государственной собственности в частные руки для реализации общественно значимых целей [8, с. 23]. С данной точки зрения инструмент государственно-частного партнерства должен применяться в стратегических отраслях национальной экономики (например, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство). Эти сферы хозяйствования не могут быть приватизированы по закону, но для их достаточного развития государство не имеет возможности самостоятельного финансирования в достаточном объеме.

Управленческий подход, в свою очередь, предлагает рассматривать государственно-частное партнерство как инструмент реализации государственной политики. В данном случае это уже не институт приватизации и национализации государственной собственности, а прогрессивная форма осуществления государственных обязательств перед обществом с целью бесперебойного предоставления публичных благ населению [6, с. 31].

По мнению О.А. Герасименко, множество различных толкований ГЧП в российской теории и практике объясняется новизной данного явления в российской экономике и непроработанностью нормативно-правовой и институциональной базы для регулирования данной практики экономических хозяйственных отношений.

Эти отношения государства и частного сектора не похожи на традиционные элементы смешанной экономики. В складывающейся среде развиваются совершенно новые партнерские отношения, предполагающие взаимную выгоду и заинтересованность сторон. На основании этого О.А. Герасименко дает следующее определение ГЧП: «это юридически закрепленная и распространяющаяся на определенный срок форма взаимодействия государства и частного сектора, предполагающая совместное финансирование и такое же

совместное разделение рисков, направленная на объекты государственной (муниципальной) собственности или услуги, реализуемые соответствующими органами власти, для повышения качества их функционирования» [3, с. 8]. Данная трактовка государственно-частного партнерства немного уже предыдущих и поэтому дает более четкое определение понятия.

Таким образом, термин государственно-частного партнерства можно рассматривать в узком или в широком смысле. В узком смысле государственно-частное партнерство есть институционально-организационное сотрудничество государства и бизнеса для реализации локальных или масштабных проектов в тех или иных сферах деятельности – от развития инфраструктуры на ограниченной территории до развития стратегически важных отраслей национальной экономики [5, с. 53]. В более широком смысле под государственно-частным партнерством понимается комплекс форм взаимодействия частного и государственного сектора для социально-экономического развития, повышения инвестиционного имиджа территорий или страны в целом, развития бизнес-климата [9, с. 148].

Несмотря на такое различие понятий, существует и так называемое нормативное определение государственно-частного партнерства, данное Минэкономразвития Российской Федерации. По мнению представителей названного органа власти, государственно-частное партнерство является юридически оформленным на определенный срок и основанным на синтезе ресурсов и рисков сотрудничеством публичного характера, которое, с одной стороны, учитывает интересы частных партнеров, а с другой – публичных, и осуществляется на основе оформленного соглашения, положения которого уточняют пути и цели экономического развития в тех сферах, за которые ответственны соответствующие органы власти, участвующие в партнерстве [12]. Данное определение подчеркивает юридический аспект данного взаимодействия и публичный характер отношений сторон.

Таким образом, социально-экономическая сущность государственно-частного партнерства заключается в реализации совместных проектов органами государственной власти и бизнес-субъектами, участие в которых несет пользу и выгоду для обеих сторон.

Данное взаимодействие бизнеса и власти имеет регулируемую нормативно-правовую базу. В соответствии с содержанием Федераль-

ного закона от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», можно выделить следующие требования взаимодействия государства и бизнеса:

- независимо от количества участников в государственно-частном партнерстве обязательно должны быть представители государственных органов управления и частного бизнеса;
- все взаимоотношения, возникающие между сторонами, обязательно подлежат документации в форме официальных решений и соглашений;
- взаимоотношения государства и бизнеса в рамках проектов государственно-частного партнерства имеют равно обязательный, то есть партнерский характер;
- цели и средства взаимодействия сторон государственно-частного партнерства должны быть четко обозначены и понятны каждому участнику;
- при осуществлении государственно-частного партнерства его стороны объединяют свои ресурсы для достижения общих, согласованных целей;
- риски и расходы при реализации проектов в форме государственно-частного партнерства распределяются между его участниками равномерно.

Для выполнения обозначенных выше требований необходимо соблюдать соответствующие принципы государственно-частного партнерства. Наиболее важными из них являются два основных правила:

1. Совместные инвестиции должны быть вложены именно в те сферы социально-экономической среды, которые являются проблемными и испытывают недостаток бюджетных ресурсов. При этом следует ограничивать финансирование сверхприбыльных и доходных сфер национальной экономики с быстрым сроком окупаемости.
2. Взаимодействие государства и бизнеса должно характеризоваться признаками прозрачности и своевременности взаимных вложений [2, с. 213].

Государственно-частное партнерство – это не любая форма взаимодействия государства и бизнеса. Это конкретный механизм, необходимый для создания и/или реконструкции объектов государственной собственности за счет частных инвестиций. Этот инструмент предусматривает возможность последующей передачи объекта инвестирования в управление частному бизнесу для решения задач обеспечения населения качественными услугами: в социальной сфере, в транспорте, в энергетической сфере и других сферах взаимодействия государства и частного бизнеса.

Формы государственно-частного партнерства – это система отношений между государством и частным бизнесом, юридически оформленная, включающая разделение рисков и совместное финансирование. Предметом данных отношений являются государственные услуги и объекты государственной собственности. К формам государственно-частного партнерства относятся:

1. **Контракт, или административный договор**, который не предусматривает перехода права собственности, а лишь предоставляет определенные обязанности и права при осуществлении общественно необходимых и полезных видов деятельности. Это контракты на оказание услуг, выполнение работ, на управление. В таких контрактах права собственности остаются у государства, расходы и риски несет государство. Частный партнер получает оговариваемую прибыль.
2. **Аренда и лизинг** – на оговоренных условиях договора государственная собственность переходит во временное пользование частному бизнесу за определенную плату. В специально оговариваемых случаях арендные отношения имеют возможность завершиться выкупом арендуемого имущества. По договору лизинга, получатель всегда имеет возможность выкупить государственное имущество.
3. **Концессия** – юридически оформленные отношения, в которых государственное имущество остается собственностью государства, это имущество является предметом концессионного соглашения. Частный бизнес в данных отношениях уполномочен выполнять в течение определенного срока оговоренные в соглашении функции и наделен соответствующими полномочиями для положительного функционирования объекта концессионного

соглашения. За пользование государственным имуществом концессионер вносит установленную соглашением плату, оставляя право собственности за произведенную по концессии продукцию за собой. Таким образом, в отличие от контрактной формы, исполнитель наиболее заинтересован в результатах своего труда.

4. **Совместные предприятия** – взаимоотношения государства и частного бизнеса, в которых административно-хозяйственные решения и риски частного бизнеса определяются долей в акционерном капитале. При этом, как правило, преобладает доля государства с целью реализации стратегически важных целей.
5. **Контракт жизненного цикла** – форма контракта ГЧП, в соответствии с которой государственный партнер на конкурсной основе заключают с частным бизнесом соглашение на строительство, проектирование, эксплуатацию объекта на срок жизненного цикла объекта. При этом частный бизнес равными долями осуществляет оплату реализуемого проекта в соответствии с заданными функциональными требованиями [10, с. 151]. Несмотря на популярность данной формы ГЧП (рисунки 1), список объектов, в отношении которых допускается заключение подобных договоров, утверждается постановлениями правительства.

Участники государственно-частного партнерства взаимно заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве. Так, инвесторам

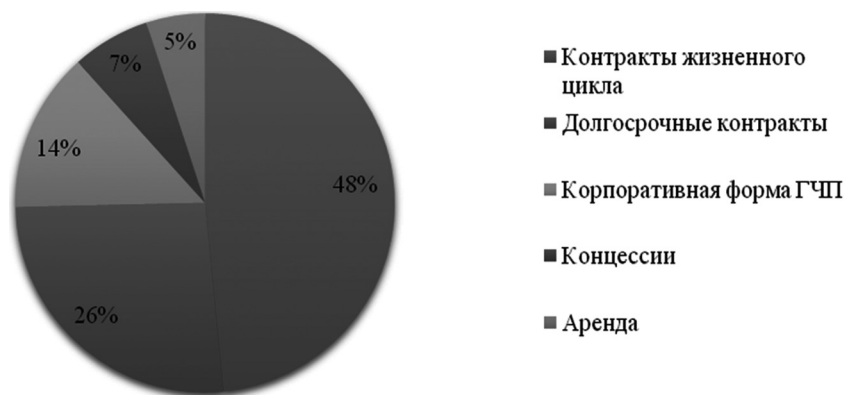


Рисунок 1. Структура ГЧП-проектов в городе Москве по формам за 2013–2020 гг., % [14]

партнерство с властью дает гарантированный долгосрочный стабильный доход и страхование со стороны государства от многих рисков, город получает возможность привлечения и использования новых компетенций, а также способ повысить эффективность использования бюджетных средств.

Лидером по реализации государственно-частного партнерства на муниципальном уровне является город Москва. На территории столицы реализуются следующие основные проекты государственно-частного партнерства:

- проект строительства Северного дублера Кутузовского проспекта;
- проект создания канатной дороги над Химкинским водохранилищем;
- приобретение на условиях контракта жизненного цикла (КЖЦ) вагонов метро, трамваев, автобусов, электробусов и др.;
- проект создания двух заводов по экологичной переработке илового осадка сточных вод;
- проект создания гериатрического центра;
- долгосрочные контракты на поставку лекарственных препаратов с инвестиционными обязательствами поставщика-инвестора по локализации их производства в Москве (офсетные контракты) и другие проекты.
- программа создания транспортно-пересадочных узлов (ТПУ) [14].

Актуальным для столицы, ввиду масштабности транспортных потоков, до сих пор являются проекты государственно-частного партнерства для развития транспортной инфраструктуры. Реализуя такие совместные проекты, муниципалитет приобретает функциональные объекты транспортной инфраструктуры, сохраняя на них право собственности. В свою очередь, частные партнеры увеличивают доходность своего бизнеса и снижают его риски как минимум на срок участия в проекте. В социальной и жилищно-коммунальной сферах проекты государственно-частного партнерства чаще всего осуществляются в форме концессионных соглашений, что дополнительно стимулирует исполнителей к качественному результату использования своих инвестиций и компетенций.

На фоне пандемии коронавирусной инфекции и ограничения мобильности людей, нуждающихся в социальной помощи, с 2020 г. приоритетной в развитии проектов государственно-частного пар-

тнерства стала социальная сфера. После получения опыта в данной сфере Правительство города Москвы стало стимулировать инструменты государственно-частного партнерства и по смежным областям, например, в области медицины. Частные участники таких проектов ГЧП возводят объекты здравоохранительной инфраструктуры, оснащают их, осуществляют техническое обслуживание и доводят объекты до готовности оказывать медицинские и социальные услуги.

Кроме того, в муниципальной практике столицы стали распространяться офсетные контракты, под которыми понимаются долгосрочные государственные договоренности с обязательствами частных лиц создавать (или модернизировать) объекты промышленного производства для выпуска и освоения продукции, которая будет закупаться органами власти города в долгосрочной перспективе. Например, компания-инвестор «Биокад» заключила контракт с городом на создание лекарственных средств, предназначенных для лечения аутоиммунных и онкологических болезней [13].

Еще одной формой проектов государственно-частного партнерства, набирающей популярность в городе Москве, является контракт жизненного цикла. Как было сказано выше, такой контракт предполагает, что частный инвестор обслуживает работу того или иного объекта на протяжении всего его жизненного цикла. Контракты жизненного цикла часто применяются в транспортной сфере. На 2020 г. по таким контрактам городом закуплено транспорта на сумму свыше 450 млрд руб. Кроме того, заключены контракты на поставку и обслуживание объектов транспортной инфраструктуры (вагоны, автобусы, трамваи, электробусы) на 30 лет [14].

Специфическим видом партнерского сотрудничества бизнеса и власти является сфера инвестиций в инфраструктурные облигации. Практика использования инфраструктурных облигаций показывает, что они повышают приток финансовых ресурсов как на федеральном, так и на региональном уровне, и распространяются на:

- частные коммерческие компании, которые вкладывают свои средства в инфраструктурные проекты и считаются квалифицированными инвесторами;
- пенсионные фонды, выступающие ключевым источником долгосрочных инвестиций (но в данном случае важно отметить, что пенсионные фонды не имеют внутренних инструментов совершения долгосрочных инвестиций);

- страховые компании, причастные к долгосрочным инвестициям экономического развития страны (в России их роль намного меньше, чем за рубежом, что государство старается корректировать);
- частные банковские организации, которые не обладают возможностями получения значительной государственной поддержки участия в инвестиционных консорциумах, но располагают достаточным объемом финансовых ресурсов для совершения денежных вложений в привлекательные инвестиционные проекты [7, с. 318].

Еще одной сферой реализации партнерского сотрудничества бизнеса и власти являются особые экономические зоны. В законодательстве Российской Федерации на уровне нормативно-правовых актов особые экономические зоны рассматриваются в качестве важных территорий, обладающих инновационным потенциалом и нуждающихся в дополнительных инвестициях для развития и внедрения новшеств.

В научной литературе уточняется, что особые экономические зоны представляют собой локально ограниченные территории, закрепленные специальным юридическим статусом, который предоставляет этим территориям льготные экономические условия бизнес-деятельности их представителей – национальных и иностранных предпринимателей. При этом целью создания особых экономических зон выступает развитие общеэкономических, внешнеторговых, социальных, научно-исследовательских и иных государственно значимых связей как внутри страны, так и на международном уровне [1, с. 231].

Таким образом, к современному этапу развития концепция государственно-частного партнерства характеризуется наличием множества форм и моделей, объединенных общими признаками, но отличающихся по специфике механизма сотрудничества государственной власти и бизнеса. Это свидетельствует о возможности осуществления вариативных практик государственно-частного партнерства и перспективности его концепции.

Библиографический список

1. *Бойсунова Д.Ч.* Роль свободных экономических зон в обеспечении экономического роста // Экономика и социум. 2020. № 1 (68).
2. *Володина Е.С., Солдатова Р.Р., Макеева В.Г.* Государственно-частное партнерство в условиях глобальной конкуренции // Общество. Доверие. Риски:

- Доверие к миграционным процессам. Риски нового общества: материалы Международного форума / под ред. П.В. Терелянского. М., 2019.
3. *Герасименко О.А.* Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы развития. Белгород, 2017.
 4. *Голобородько А.Ю.* Государственно-частное партнерство: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры. Уфа, 2017.
 5. *Елкибаева Л.Г.* Объектный состав государственно-частного партнерства // Местное право. 2018. № 1.
 6. *Захарова Ж.А.* Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие. Владимир, 2018.
 7. *Исхакова Л.Р., Попова А.В.* Формы и модели государственно-частного партнерства: вопросы соотношения и правового регулирования // Евразийский юридический журнал. 2019. № 8 (135).
 8. *Рисин И.Е.* Государственно-частное партнерство: учебное пособие. Воронеж, 2019.
 9. *Садыкова З.Б.* Государственно-частное партнерство: теоретические и практические аспекты // Вестник университета Туран. 2019. № 3 (83).
 10. *Серёда И.А.* Государственно-частное партнерство в России: основные черты и формы // Социально-экономические предпосылки и результаты развития новых технологий в современной экономике: материалы Всероссийской научной конференции с международным участием. Нижний Новгород, 2019.
 11. Министерство экономического развития: государственно-частное партнерство. URL: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d18/gosudarstvenno_chastnoe_partnerstvo (дата обращения: 23.01.2022).
 12. Российский опыт реализации ГЧП-проектов признан в мире. URL: <https://rg.ru/2014/07/29/proekti.html> (дата обращения: 23.01.2022).
 13. ГЧП в городе Москве. URL: <https://investmoscow.ru/business/public-private-partnership> (дата обращения: 23.01.2022).
 14. Москва развивает государственно-частное партнерство. URL: <https://expert.ru/2020/10/22/moskva-razvivaet-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo/> (дата обращения: 23.01.2022).

О.В. Маркова

*кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры государственного и муниципального управления
Московский международный университет
E-mail: markovaolga@yandex.ru*

Н.Ф. Мельничекко

*кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры государственного и муниципального управления*

Московский международный университет

E-mail: n.melnichenko@mmti.ru

А.Б. Конобеева

кандидат сельскохозяйственных наук, доцент

доцент кафедры менеджмента

Московский международный университет

E-mail: a.rjabowa@yandex.ru

В.О. Кожина

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры менеджмента

Московский международный университет

E-mail: vero_ko@mail.ru

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИЙ

Б.Е. Мошкович

Аннотация. Повышение эффективности этапов перехода интеллектуального труда от состояния идеи до внедрения в массовое производство и непосредственное использование инноваций потребителем зависит от институциональных, структурных и технологических изменений в парадигме моделирования инновационных процессов. В статье анализируется исторический опыт внедрения инноваций с точки зрения методологического обеспечения процессов внедрения. Совершенствование подходов к моделированию и корреляция процессов управления инновациями делают возможным рывок в инновационном развитии мегаполиса и страны. Автор приходит к выводу о необходимости совершенствования существующей системы анализа, поддержки и внедрения инноваций. Методологическую основу составили исторические и современные достижения теории познания. В процессе исследования применялись различные формы анализа, такие как общеполитический, системный анализ, экспертный и событийный анализ. Новизна заключается в разработке предложений по совершенствованию моделей внедрения инноваций на основе комплексного подхода к инновационной деятельности. В статье изложены предложения, обосновывающие необходимость актуализаций систем взаимодействия государственных структур, отвечающих за инновации, институтов развития, крупных государственных и частных промышленных компаний, частного сектора инноваций в целях повышения эффективности внедрения инноваций и как следствие повышения эффективности экономики страны, ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновации, инновационная экономика, национальная инновационная система, инновационная экосистема, инновационная деятельность, научный потенциал, внедрение инноваций.

THEORETICAL, METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF PROBLEMS IN THE INNOVATIONS IMPLEMENTATION

B.E. Moshkovich

Abstract. Increasing the efficiency of the stages of the transition of intellectual labor from the the idea to the introduction into mass production and the direct use of innovations by the consumer depends on institutional, structural and technological changes in the paradigm of modeling innovation processes. The article analyzes

the historical experience of innovation implementation from the point of view of methodological support of implementation processes. Improving approaches to modeling and correlation of innovation management processes will make a breakthrough in the innovative development of the metropolis and the country possible. The author comes to the conclusion that it is highly necessary to improve the existing system of analysis, support and implementation of innovations. The methodological basis relies on historical and modern achievements of the theory of knowledge. In the course of the research, various forms of analysis were used, such as general philosophical, system analysis, such as expert and event analysis. The novelty of the article lies in the development of proposals for improving innovation models based on an integrated approach to innovation. The article presents proposals justifying the need to update the system of interaction between government agencies responsible for innovation, development institutions, large public and private industrial companies and the private sector of innovation in order to improve the efficiency of innovation implementation and, as a consequence, increase the efficiency of the country's economy and its competitiveness.

Keywords: innovation, innovation economy, national innovation system, innovation ecosystem, innovation activity, scientific potential, innovation implementation.

Инновационная система мегаполиса становится локомотивом по внедрению структурных и институциональных изменений в экономику города и страны посредством наличия полного инновационного цикла, цепочки «государство – образование – наука – инвестор – производство – корпорация – государство – потребитель». Создание эффективного взаимодействия всех этих звеньев в государственной политике, ориентированной на системную и всестороннюю поддержку инновационных процессов, позволит создать конкурентоспособную систему путей внедрения инноваций во всех сферах жизнедеятельности человека – от бытовых вопросов до освоения космического пространства.

Исторические аспекты внедрения инноваций

Устаревание технологий и стремление к лидерству предъявляют требования к изобретательству, новшествам, новациям, а значит – и к инновациям. К примеру, в послевоенный период перед страной встал вопрос скорейшего восстановления народного хозяйства, и новые разработки использовались при строительстве городов и дорог, овладении ядерной энергией, освоении космоса. То, что тогда именовали курсом на ускорение научно-технической

революции, научно-технического прогресса, сейчас называют трендом на инновационное развитие экономики.

Меры по развитию механизма планирования и координации научно-исследовательских работ, принятые в советское время, сегодня звучат как меры по инновационному развитию экономики.

В 1947 г. для организации важнейших научно-технических исследований отраслевого и межотраслевого характера, а также для применения достижений науки и техники в народном хозяйстве был создан Государственный комитет по внедрению новой техники в народное хозяйство Совета Министров СССР (Гостехника СССР, существовал до 1951, с 1955 г. – Государственный комитет Совета Министров СССР по новой технике, с 1957 г. – Государственный научно-технический комитет Совета Министров СССР), который стал институтом инновационного развития территорий страны. Научная работа сосредоточилась в Академии Наук СССР, которая обладала сетью центральных институтов, филиалами в союзных республиках, отраслевыми академиями и исследовательскими институтами министерств и ведомств. В 1946 г. была организована Академия общественных наук при ЦК КПСС.

В то время сеть учреждений АН СССР включала в себя свыше 30 институтов: физической химии, геохимии и аналитической химии им. В.И. Вернадского, высокомолекулярных соединений, точной механики и вычислительной техники, высшей нервной деятельности, радиотехники и электроники, научной информации, эволюционной физиологии и ряд других. Что это, говоря современным языком, если не инновационная экосистема? Благодаря слаженным действиям начался подъём науки, экономики и культуры, стимулирующие расширение научно-исследовательских учреждений, рост научных кадров. Были учреждены образовательные учреждения с расширенным технологично-адаптивным профильным функционалом для подготовки кадров требуемой квалификации.

В решениях съездов КПСС перед учёными и всем советским народом ставилась задача органичного соединения достижений научно-технической революции с преимуществами социалистической системы хозяйства. То есть, если убрать тонкости политической системы, то, по сути, перед правительством, институтами развития, банковской системой, государственными корпорациями и частным

бизнесом ставилась задача внедрения инноваций в целях повышения конкурентоспособности страны и повышения уровня жизни населения.

Отраслевые НИИ, в тесном контакте с академическими учреждениями и производственными организациями, разработали и реализовали комплексные долгосрочные народно-хозяйственные программы, научно-производственные объединения, обладающие научно-исследовательскими лабораториями, решали задачи создания и внедрения новой техники и технологии.

Сегодня создаются более цельные экосистемы – объединены исследовательские лаборатории с производственными мощностями, работающими на прикладных технологиях.

Надо отметить значимость вклада в развитие инновационной экосистемы СССР через учреждения высшей школы: благодаря научной работе студентов вузов повышался уровень практического применения научных знаний, что способствовало решению актуальных проблем развития народного хозяйства через существенный рост качества подготовки специалистов. На сегодня школы и институты стали частью экосистем (например, «Сколково»), и так же расположены под одной крышей. Это позволяет исключить временные и территориальные барьеры при взаимодействии идеи от ее изучения до внедрения в жизнь.

Еще одной важной вехой стало создание Всесоюзного общества изобретателей и рационализаторов, которое объединило более 20 тыс. общественных конструкторских и более 7 тыс. общественных патентных бюро.

По сути, в те времена была заложена система, которая до сих пор во всем мире доказывает свою эффективность: «государство – образование – наука – инвестор – производство – корпорация – государство – потребитель».

Развитие внедрения инноваций в наше время

В условиях четвертой технологической революции, при стагнирующей мировой экономике, когда, по сути, формируется новый единый цифровой менталитет, складываются новые требования, требуется целый комплекс количественных и качественных преобразований.

При этом не следует забывать, что в любых инновациях важна управляемость и соответствие бизнес-стратегиям страны в целом, отраслей и организации в частности. Осознание бизнес-стратегии – это ориентир на качество создаваемых продуктов и услуг, на развитие и рост экономики страны, курс на конкурентоспособность экономики России на мировом рынке инноваций. Сегодня в мире сгенерировано глобальное количество новых идей. Требуется анализ, выбор и рациональное внедрение инноваций в рамках бизнес-стратегии.

Одно из важнейших условий для эффективности стратегии – это формирование единых целей, командная, слаженная и прозрачная работа от государственных структур, крупных государственных корпораций и институтов развития до малого и среднего бизнеса, каждого участника рынка персонально. Важно, чтобы все этапы цепочки: «идея – исследование – пилотный проект – практическое внедрение инноваций от единичного до массового производства», то есть путь от идеи до ее непосредственного применения потребителем, проходили при постоянном обмене опытом и идеями, с обратной связью на каждом этапе между образованием – наукой – инвестором – производством – корпорацией – государством – потребителем.

Фред Смитг утверждал, что если вы хотите стать на путь инноваций, то вы должны быть способны на интуитивные суждения.

Известно, что инновация приходит к внедрению, если на ее пути есть «три кита» или «три атланта», на которых любая инновация и зиждется:

1. «Автор/Идеолог/Создатель» – тот, кто способен на интуитивные решения, чувствует дух времени и даже опережает его; тот, кто живет инновацией, для кого инновация – как ребенок, которого он мечтает родить, воспитать и отпустить в большую счастливую и достойную жизнь.
2. «Бизнес-ангел» – тот, кто умен и чувствует рынок, видит, где есть место и время новым идеям; по сути это высококвалифицированный менеджер, способный не только дать средства для внедрения идеи, но и определить оптимальный путь от идеи до ее массового внедрения.
3. «Попечитель» – финансовый институт, институт развития, государственная корпорация, которую чаще всего находит «Бизнес-ангел»; по сути это финальный заказчик инновации – тот, кто

обеспечивает и финансовое, и техническое обеспечение разработки и внедрения инновации, прогнозирующий и зачастую гарантирующий спрос на нее.

Наличие всех трех участников в проекте (они иногда могут быть в одном лице или в двух лицах, а иногда это может быть группа в каждом из участников) – это максимальная гарантия эффективного внедрения инновации в жизнь.

Иногда кажется, что самое главное в проекте это гениальная идея. Во многом такое суждение верно. Но именно внедрение инновации – это один из самых важных этапов её жизненного цикла. Как говорят, идеи в воздухе витают. Нередко параллельно рождаются несколько идентичных инновационных идей. Побеждает тот, кто максимально оперативно и эффективно сможет внедрить инновацию в жизнь.

Именно Бизнес-ангел и Попечитель (они же в проекте потенциальные заказчики инновации) могут и должны проработать все возможные пути внедрения инновации. Очень важно на всех этапах проводить маркетинговые исследования рынка, корректировать их под изменения рынка, тщательно отслеживать действия конкурентов.

Важны все этапы внедрения инновации: от разработки идеи, маркетинга рынка, тестирования, выпуска пробной партии и до выхода на массовое производство. Параллельно есть масса технических вопросов, решение которых может как существенно повысить эффективность инновации, так и загубить ее. Это такие элементы, как лицензирование, сертификация, получение патентов, адаптация под различные рынки сбыта.

Таким образом, цепочка «государство – образование – наука – инвестор – производство – корпорация – государство – потребитель» (при активном участии и взаимодействии каждого из её элементов в создании и продвижении инновации) гарантирует эффективное внедрение инноваций – причем как на внутреннем, так и международном рынке.

При эффективной политике государства происходит ускорение развития инноваций, их внедрение в различные производственные циклы, а результатом будет эффективное воспроизводство инновационного потенциала страны, мировое лидерство.

В СССР в таких областях, как космическая отрасль, атомная отрасль и военно-промышленный комплекс, цепочка была создана

и доведена до практической реализации через непосредственное взаимодействие всех элементов цепочки.

Развал СССР неминуемо привел к разрушению цепочек, к серьезному отставанию в большинстве отраслей, а отток высококвалифицированных кадров привел практически к уничтожению системы воспроизводства инновации. Разрушение звена между наукой и крупными предприятиями привели к потере и технологий, и рынков.

Сегодня предпринимается масса шагов для того, чтобы максимально оперативно и эффективно снизить отставание, а в ряде новых отраслей даже предопределить лидерство России в инновационных идеях и продуктах. Создание и оптимизация управления институтами развития инноваций (таких как ВЭБ) внутри системы инновационных центров (таких, как «Сколково»), создание различных венчурных фондов – это путь воссоздания инновационной цепочки.

Стоит отметить важность создания в районах и при учебных заведениях центров и технопарков, где эффективно работают различные научные и практические лаборатории. Субсидирование и сопровождение систем патентирования и лицензирования, система поддержки российских производителей при выходе на международные рынки (в том числе субсидии на сертификацию продуктов российских экспортеров, проведение маркетинговых исследований, адаптацию продуктов под требования рынков), – все это важнейшие основы восстановления эффективной системы запуска и внедрения инноваций. В посланиях Президента РФ В.В. Путина обозначены требования, исполнение которых позволит сделать рывок в сфере инновации.

Вот уже несколько лет в России работает система грантов на открытие студенческих технопарков, бизнес-инкубаторов, обновление учебно-лабораторной базы и программ обучения. В ряде субъектов РФ уже доказали свою эффективность вышеуказанные элементы инновационной экосистемы. Крупные государственные и частные компании и корпорации выделяют свои гранты и берут патронаж над технопарками и бизнес-инкубаторами, так как видят, что в них начинают генерироваться инновационные идеи.

2021 г. был объявлен в России годом науки и технологий. До 2024 г. на гражданские, в том числе фундаментальные, иссле-

дования Россия только из федерального бюджета направит 1 трлн 630 млрд руб. Произведен запуск инновационных программ по направлениям, критически важным для развития страны, и им присвоен статус проектов государственного значения.

Произошла консолидация институтов развития на базе ВЭБа. Усовершенствован механизм специальных инвестиционных контрактов, появился новый инструмент – соглашение о защите и поощрении капиталовложений. Одна из основных задач нового мега института развития это обеспечение создания новых рынков и инвестиционных механизмов при максимальном снижении рисков для частных капиталов.

Все это и многое другое направлено на совершение рывка в инновационном развитии страны. При этом, к сожалению, отставание России в сфере инноваций продолжает быть тесно связано с административными, бюрократическими барьерами. За верными распоряжениями следуют низкая эффективность и работоспособность нормативно-правовой базы, коррупция, проблемы предоставления льгот, субсидий и грантов.

Обновление парка оборудования на предприятиях страны – критически важный вопрос, так как большинство инноваций способны получить шанс на жизнь только при условии, что база будет доведена до максимально современной.

Существенными являются и проблемы в проекте импортозамещения. Остается очень высокой зависимостью внедрения инноваций от импортных составляющих, что в условиях развития санкционных пакетов США и Европы ставит многие инновации в разряд невозможных к внедрению, либо практически гарантирует их гибель или уход в иные страны, то есть их потерю.

При всех проблемах оттока человеческого капитала, все же сохранен внушительный научный потенциал для инновационной деятельности. А значит, есть шанс при корректной и эффективной поддержке со стороны государства восстановить цепочку инноваций и дать шанс для прыжка в число лидеров среди инновационных экономик мира.

Рейтинг Глобального инновационного индекса (ГИИ) в 2020 г. возглавила Швейцария, доля инноваций в экономике которой 36 %. Вместе с ней в первую десятку вошли Швеция, США, Великобритания, Нидерланды, Дания, Финляндия, Сингапур, Германия и Ре-

1 Швейцария (2019 г.: 1-е место)	11 Гонконг (Китай) (13)
2 Швеция (2)	12 Франция (16)
3 Соединенные Штаты Америки (3)	13 Израиль (10)
4 Соединенное Королевство (5)	14 Китай (14)
5 Нидерланды (4)	15 Ирландия (12)
6 Дания (7)	16 Япония (15)
7 Финляндия (6)	17 Канада (17)
8 Сингапур (8)	18 Люксембург (18)
9 Германия (9)	19 Австрия (21)
10 Республика Корея (11)	20 Норвегия (19)

* В скобках приводится позиция страны в ГИИ в 2019 году.

Рисунок 1. Страны лидеры ГИИ-2020

спублика Корея (*рисунок 1*). Наблюдается устойчивое укрепление позиций в ГИИ отдельных стран Азии. В 2020 г. в топ-10 впервые вошла Республика Корея, а Индия, Китай, Филиппины и Вьетнам на протяжении последних лет стабильно демонстрировали наиболее быстрое продвижение в рейтинге.

В ГИИ-2020 Россия заняла 47-е место, опустившись на один пункт по сравнению с прошлым годом (*рисунок 2*).

Позиция России по субиндексу «Ресурсы инноваций» традиционно оказалась значительно выше, чем по субиндексу «Результаты инноваций» (42-е место против 58-го). При этом если в первом случае наблюдается незначительное ухудшение ситуации (–1 строка) по сравнению с прошлым годом, то во втором – симметричная коррекция позиций (+1). С учетом увеличения количества стран в рей-

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Глобальный инновационный индекс	48	43	45	46	46	47
Ресурсы инноваций	52	44	43	43	41	42
Результаты инноваций	49	47	51	56	59	58

* Количество стран: 2015 г. – 141; 2016 г. – 128; 2017 г. – 127; 2018 г. – 126; 2019 г. – 129; 2020 г. – 131.

Рисунок 2. Динамика позиций России в ГИИ: 2015–2020 гг.



Рисунок 3. Позиции России в ГИИ-2019 и ГИИ-2020 по элементам инновационного индекса

тинге можно заключить, что положение нашей страны фактически не изменилось.

Согласно ГИИ-2020, к сильным сторонам российской инновационной системы (рисунок 3) относятся:

- Человеческий капитал и наука (30-е место в рейтинге): высшее образование (17), включая численность выпускников естественнонаучных и инженерных специальностей (15), охват высшим образованием (17) и позиции университетов в рейтинге QS (21); а также соотношение численности учеников и учителей в среднем образовании (19).
- Уровень развития рынка (55): в целом блок торговля, конкуренция и масштабы рынка (18), но в первую очередь масштабы внутреннего рынка (6).
- Уровень развития бизнеса (42): численность занятых в наукоемких отраслях (18); численность занятых женщин с научными степенями (10); платежи, связанные с интеллектуальной собственностью (17).
- Развитие технологий и экономики знаний (50): число патентов на изобретение (17) и полезную модель (5).

К слабым сторонам, оказывающим негативное влияние на эффективность инновационной деятельности в России, можно отнести следующие:

- Институты (74): качество регулирования (105); верховенство права (114).
- Инфраструктура (60): в целом блок экологическая устойчивость (101), в первую очередь, энергоэффективность (115) и сертификация ИСО 14001 (106).
- Уровень развития рынка (55): отставание по всему направлению инвестиции (106), в том числе по доступности микрофинансирования (77).
- Уровень развития бизнеса (42): число компаний, имеющих образовательные программы (91); развитие кластеров (95).
- Развитие технологий и экономики знаний (50): число полученных сертификатов качества ИСО 9001 (105).
- Результаты креативной деятельности (60): художественные фильмы (81), печатные и другие средства массовой информации (76).

Во всех странах инвестиции в инновационное развитие производятся не только со стороны государства, но и частными компаниями. Именно это обеспечивает максимально эффективный режим внедрения инноваций. На сегодня частные российские компании вкладывают 29 %, остальное принадлежит государству и составляет 61 %.

Это говорит о том, что или бизнес не обладает достаточными возможностями, или большой бизнес инвестирует не в России, или же организации видят в этих инвестициях большой риск потери средств. В любом случае, следует задуматься и стремиться изменить ситуацию. К примеру, в США ситуация в корне иная: соотношение 65 % – компании, 29 % – государство. В Японии компании вкладывают около 77 %, государство – только 16 %.

Для успешного развития инновационной системы требуется модернизация инновационной инфраструктуры.

Достойным примером развития инновационной инфраструктуры является «Сколково». Уже сегодня по сути «Сколково» – это независимая экосистема, благоприятная для предпринимательской деятельности, научных исследований, создания успешных на мировом рынке компаний. Примеров эффективного развития инновационных проектов, даже в период пандемийных ограничений, масса.

Но стоит обратить внимание на серьезную зависимость «Сколково» от государственного финансирования, а также на то, что большинство проектов находят свое развитие и потребителя не в России.

По примеру самого известного технопарка «Кремниевая долина» «Сколково» активно развивается в рамках кластерного подхода. Одним из преимуществ кластеров считается высокая конкурентоспособность на глобальном и национальных рынках, отсюда и возникающий к ним интерес.

Потребители и мировой рынок в наше время диктуют правила, которые очень быстро меняются. Только при условии наличия работающей, а не декларируемой благоприятной среды для развития и внедрения инноваций возможен инновационный путь развития и побед в сверхжесткой современной конкурентной среде.

Власть обязана создавать и эффективно управлять инновационной деятельностью для поддержания экономического роста и процветания страны внутри и на международном рынке. Главный принцип для успешной работы инновационной сферы – это тесная взаимосвязь науки, образования, бизнеса и государства, определяющая стратегические перспективы развития национальной экономики.

Барьеры/точки роста для внедрения инноваций

Кадровый барьер. Одну из ведущих ролей во внедрении инноваций играет образование как процесс воспитания научных и практических кадров. И что очень важно, не только воспитания, но и сохранения кадров. Как упоминалось ранее, важно максимально уменьшить разрыв между декларируемыми целями государства и практически применяемыми путями их реализации. То есть требуется исключить деградацию системы управления и перейти к ее эволюции. Невозможно развивать инновации, если лучшие воспитанники школ и вузов уезжают из страны. Необходимо обеспечение не только минимальных стандартов жизни, но и максимального комфорта для кадра и его семьи: их следует обеспечить лучшим из того, что предлагают страны-конкуренты. Следует создать свободу и возможности реализации научного потенциала исследователей, обеспечить развитие частных школ, стимулировать создание данной конкурентной среды со стороны государства. Необходимо максимальное сближение образования и науки, образования и промыш-

ленности, тесный и постоянный контакт элементов инновационной экосистемы. Следует помнить, что человеческий капитал – основа инновационного развития.

Ресурсный барьер. Для осуществления инноваций компаниям требуются ресурсы на их разработку, внедрение и реализацию на внутреннем и международном рынках. Ресурсы могут быть получены как на внутреннем, так и внешних рынках. Несомненно, чем больше ресурсов может дать внутренний рынок, тем менее зависима инновация от внешних факторов. Ресурсы нужны существенные, и что важно – бесперебойные, для инновационного процесса пауза смерти подобна.

Например, во время первой волны пандемии встал вопрос о секвестировании расходов, глобальной проблемой могло стать сокращение расходов на инновационные проекты. Этого не случилось. Власть слышит бизнес, – значит, связь можно назвать практически прямой. Это воодушевляет.

Важно отметить, что ресурсный барьер наиболее часто встречается для стартапа. Наличие венчурных фондов – это шанс для преодоления ресурсного барьера. Венчурные фонды – самые сложные для системы контроля и надзора. Регулирование венчурных фондов должно позволять развивать стартапы и не давать шанса на злоупотребления. Это очень сложно для нашей системы, опасения контрольных органов небезосновательны, но не дав должных свобод для венчурных фондов, инновационную систему не запустить на передовом уровне.

Важный элемент – это не только наличие ресурса, но и его стоимость. Субсидирование ставок кредитования, наличие особых условий для инновационных проектов, особые экономические зоны – это ключевые факторы развития или подавления инноваций.

Структурный и культурный барьер. Как бы ни был удобен продукт, всегда надо следить за тенденциями и проверять экономику всех бизнес-процессов. Внутренняя конкуренция – важнейший фактор влияния на инновационный процесс. Важную роль играют способности направлять усилия на разработку и внедрение позитивно оцениваемых потребителями инноваций.

Если говорить о международных рынках, необходимо учитывать особенности потребителя в каждой из стран, на которые может быть нацелена потенциальная реализации инновации. Важнейший

элемент – это доступ на рынки сбыта. Это чаще всего фактор патентов, лицензирования и сертификации.

Только учет всех этих факторов может создать условия для долгосрочной конкурентоспособности инноваций.

Барьер времени выхода на рынок. От идеи до воплощения могут пройти годы, а могут недели или месяцы. Лидерство – это еще один ключевой аспект развития инноваций. Именно оптимальность выхода на рынок максимизирует вероятность выживания и успеха: не первенство, а оптимальность. Иногда стоит осмотреться и учиться на чужих ошибках, но это целое искусство стратегии и тактика выхода на рынки сбыта.

Барьер потребителя. Самый заинтересованный в инновации – это потребитель. Следовательно, любая инновация должна основываться на потребностях. Конечно, можно создать новый продукт и вложиться в его продвижение к потребителю. Но куда вернее отталкиваться от потребителя, создавать основу для инновации, инициировать и распространять спрос.

Следует использовать максимальное количество каналов коммуникаций между инноватором и потребителем, создавать положительного имиджа инновации.

Один из таких каналов – это краудсорсинг. Краудсорсинг – привлечение к решению тех или иных проблем инновационной производственной деятельности широкого круга лиц для использования их творческих способностей, знаний и опыта по типу субподрядной работы на добровольных началах с применением информационных технологий. Краудсорсинг – это инновация с расчётом на пользователя, при которой компании-производители полагаются на пользователей не только в вопросе формулировки потребностей, но и в определении изделий и усовершенствований, которые бы удовлетворили эти потребности. Это направление создано в расчёте на предполагаемое желание потребителей бесплатно или за небольшую цену поделиться своими идеями исключительно из интереса увидеть эти идеи воплощёнными.

Основные преимущества краудсорсинга:

- онлайн доступ к лучшим кадрам по всему миру;
- отсутствие зашоренности, ценность конкретного продукта без обременения квалификацией и опытом;

- одновременная работа большой и интернациональной группы людей;
- оперативное получение результата и обратной связи от потребителя.

Таким образом, включение потребителей в процесс инновационного развития позволяет не только формировать инновационный процесс через участие в них потребителей, но и обеспечивать их лояльность продуктам и производителю.

Публичные слушания, используемые администрациями городов и стран в инновационном процессе, тоже является частью инновационного процесса и являются **управленческим инновациями**.

Можно сделать вывод, что только системные изменения в институциональной, культурной и регуляторной среде экономики и их постоянные поддержание и своевременная корректировка могут способствовать эффективному внедрению инноваций.

Сегодня практически нет ни одного государства в мире, которое бы не стремилось к инновациям и не желало бы стать лидером на рынке инноваций. Несомненно, самые эффективные инновационные системы существуют в Китае, США, Японии, Сингапуре, Швеции.

Но и многие другие страны делают серьезные шаги в сторону создания эффективных инновационных экосистем у себя. Не является исключением и Россия. Уже поставлена задача войти в число лидеров в области создания и внедрения инноваций. Доказали свою эффективность многие институты развития, такие как Технопарк «Сколково», технополис «Москва», технополис «Иннополис», целый ряд специализированных и детских технопарков, венчурные фонды, развивается система кластеров.

Но мало создать почву для появления инноваций. Кадры, человеческий капитал всегда был (и, к счастью, остается) серьезным преимуществом России в борьбе за лидерство на рынке инноваций. С трудом, но сохранённая научная школа, переданный из поколения в поколение опыт и знания создают основу не только для создания, но и для развития инноваций. Как пример, Технопарк «Сколково» смог стать уникальной инновационной экосистемой России. Кластерная модель имеет свои преимущества. Наличие образовательных институтов, лабораторий, исследовательских институтов, сервисных групп маркетинга и продвижения, акселератора – это классический и оптимальный путь от мысли/идеи к финальному продукту, при этом

– в оптимальные сроки и с оптимальными затратами. За последние годы созданы десятки продуктов в самых различных отраслях, таких как робототехника и медицина, энерготех и протех, востребованные и потребляемые рынком – не только российским, но и мировым. Это место, где комфортно жить, творить и воплощать, где работает система образования, наставничества, экспертизы, сопровождения, привлечения инвестиций, выхода на рынки.

Внедрение инноваций невозможно без создания, продвижения, адаптации инновации, без создания и поддержки площадок для тесной работы науки, образования, предпринимателей (Бизнес-ангелов), промышленных предприятий, корпораций и государства для создания комфортной и эффективной инновационной системы России.

Очень важно, что не случился секвестр многих статей расходов, в том числе на инновационные центры России, из-за экономических проблем или, как в 2020 г., из-за пандемии. А значит, не случилось приостановки инвестиций в инновационную сферу. Ресурсная база для инноваций и ее субсидирование со стороны государства – это серьезный барьер для развития, а точнее, ее наличие – это весомая поддержка для максимально эффективных инновационных процессов в целях достижения лидерства в сфере инноваций в самых различных отраслях. Поддержка через прямые инвестиции, через субсидии, через налоговые каникулы, систему льгот, должно быть системным и непрерывным. При этом, конечно же, система национальных приоритетов, национальных проектов, должна регулировать и отраслевую принадлежность, и стадию развития, чтобы меры поддержки были целевыми, а не посежными, хотя на определенном моменте старты идеи и определения тех самых национальных приоритетов (возможно, именно посежные инвестиции и меры их поддержки) могут быть одним из локомотивов точек стабильности и роста.

Государственная политика должна быть лояльной к инновациям с позиций налоговой, бюджетной, денежно-кредитной систем. Повышенный контроль со стороны различных органов власти способен парализовать инновационный процесс.

Тесное и комфортное взаимодействие государства и инновационного бизнеса, предпринимательства, – только это может стать залогом успеха во внедрении инноваций, как следствие прорывного

скачка и лидирующих позиций России в четвертой промышленной революции. Государство должно выступать как гарант и кредитор, финансовый инвестор, а бизнес и предпринимательство – как идейные и финансовые со-инвесторы и драйверы. Изменив и усовершенствовав отношение к инновационному бизнесу, предоставив всевозможные льготы и гарантии, Россия со своим неиссякаемым творческим, научным потенциалом способна создавать инновации и гордиться, что именно россияне создают передовые инновационные технологии, и что именно в России они внедряются в первую очередь.

Библиографический список

1. *Беленький А.* Многоликий краудсорсинг // «КомпьютерПресс». 2011. № 10.
2. *Егоров С.В., Захарова С.А.* Краудсорсинг в науке // Альманах «Наука. Инновации. Образование». 2013. № 14.
3. *Новек Б.* Wiki-правительство. Как технологии могут сделать власть лучше, демократию – сильнее, а граждан – влиятельнее. М., 2012.
4. *Хау Дж.* Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. М., 2012.
5. Cornell University, INSEAD, and WIPO. *The Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation?* Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. Глобальный инновационный индекс – 2020. URL: <https://issek.hse.ru/news/396120793.html> (дата обращения: 22.01.2022).

Б.Е. Мошкович

аспирант

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: mbe@abm.ru

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М.И. Ломакин, А.В. Докукин, Ю.М. Ниязова, С.Р. Ким

Аннотация. Рассмотрена задача оценки качества функционирования малых высокотехнологичных предприятий, имеющих несколько бригад для обслуживания заказчиков в рамках SLA-соглашения; получено в аналитическом виде соотношение для определения показателя качества функционирования малого предприятия – вероятности своевременного закрытия возникающих инцидентов.

Ключевые слова: качество, показатель качества, инцидент, малое предприятие, вероятность, функционирование.

ASSESSMENT OF THE QUALITY OF FUNCTIONING OF SMALL HIGH-TECH ENTERPRISES

M.I. Lomakin, A.V. Dokukin, Y.M. Niazova, S.R. Kim

Abstract. The problem of assessing the quality of functioning of small high-tech enterprises with several teams for customer service under the SLA agreement is considered; a ratio is obtained in analytical form to determine the indicator of the quality of functioning of a small enterprise – the probability of timely closure of emerging incidents.

Keywords: quality, quality indicator, incident, small enterprise, probability, functioning.

Малые предприятия ИТ-сферы, безусловно, могут быть отнесены к малым высокотехнологичным предприятиям (МВП).

В работе [1] рассмотрена задача оценки качества функционирования малых предприятий ИТ-сферы, предложен подход к определению качества его функционирования и найдена в аналитическом виде оценка качества. Рассмотрен случай, когда малое предприятие имеет одну бригаду, которая обслуживает информационную инфраструктуру двух предприятий, однако, полученный в работе [1] результат не может быть обобщен на случай, когда у МВП имеется несколько бригад и/или они обслуживают информационную инфраструктуру более двух предприятий.

В настоящей работе получено общее решение задачи оценки качества функционирования МВП, когда у МВП имеется несколько бригад и они обслуживают информационную инфраструктуру нескольких предприятий.

Для оценивания качества функционирования малого высокотехнологического предприятия будем использовать показатель, аналогичный работе [1] – вероятность своевременного закрытия инцидента. Этот показатель Q характеризует возможность оперативного реагирования МВП на возникший инцидент и возможность его закрытия (устранения) (далее – закрытия) предприятием в установленные SLA-соглашением сроки [2]. Процесс функционирования МВП зависит от многих не всегда детерминированных факторов, прежде всего, моментов возникновения инцидентов в информационной инфраструктуре заказчиков, которые, как правило, случайны. Это служит основанием оценивать качество функционирования МВП в рамках стохастического подхода, то есть оценивать показатель качества его функционирования с помощью аппарата теории вероятностей и математической статистики.

Рассмотрим общий случай, когда МВП имеет k ($k > 2$) бригад, которые обслуживают информационную инфраструктуру n ($n > 2$) заказчиков, обслуживание происходит в рамках SLA-соглашения [2].

Пусть случайное событие A состоит в том, что МВП способно оперативно реагировать на возникший в момент времени ξ инцидент и способно закрыть его в установленные SLA-соглашением сроки в течение заданного времени τ ($\tau = \tau_i$, $i = 1, 2, \dots, m$; здесь m – количество типов различных инцидентов).

Наступление события A равносильно совместному наступлению двух событий [3]:

- события B , состоящего в том, что в момент возникновения инцидента ξ у заказчика (одного из заказчиков) у МВП будет хотя бы одна бригада, которая сможет закрыть инцидент, то есть у МВП имеется «свободная» бригада, которая не задействована в устранении инцидента;
- события C , состоящего в том, что суммарное время реакции МВП и время закрытия инцидента меньше времени, определенного в SLA-соглашении.

Рассмотрим событие \bar{B} – противоположное событию B и состоящее в том, что в произвольный момент времени ξ возникновения инцидента у МВП все бригады задействованы в устранении инцидентов у k предприятий.

Процесс функционирования информационной инфраструктуры j -го предприятия может быть представлен в виде регенери-

рующего случайного процесса $Pr(t)$ [4], состоящего из интервалов нормального функционирования инфраструктуры и интервалов ненормального функционирования или отказа инфраструктуры, следующего вида:

$$Pr(t) = \begin{cases} 1, & t \in I_{нф} \\ 0, & t \in I_{оф} \end{cases}, \quad (1)$$

где:

$I_{нф}$ – интервал нормального функционирования информационной инфраструктуры;

$I_{оф}$ – интервал ненормального функционирования (отказа) информационной инфраструктуры.

Интервал ненормального функционирования информационной инфраструктуры начинается от момента возникновения инцидента и до его устранения, в течение этого интервала инфраструктура либо вообще не функционирует, либо функционирует частично, не полностью выполняя свои функции.

Процесс функционирования информационной инфраструктуры $Pr(t)$ в виде регенерирующего процесса может быть представлен стационарным импульсным потоком единичной амплитуды, то есть таким потоком, для которого математическое ожидание и дисперсия случайной величины случайной величины $Pr(t)$ зависит от t , а коэффициент корреляции случайных величин $Pr(t+t_1)$ и $Pr(t+t_2)$ зависит только от разности $t_2 - t_1$.

Поставим в соответствие длительности нормального функционирования x – длительность паузы импульсного потока, а длительности ненормального функционирования (длительности пребывания инфраструктуры в состоянии отказа) y – длительность импульса (с единичной амплитудой).

Пусть $F_x(t)$, $F_y(t)$ – функции распределения случайных величин x и y , соответственно

$$m_x = m(x) = \int_0^{\infty} t dF_x(t), \quad (2)$$

$$m_y = m(y) = \int_0^{\infty} t dF_y(t), \quad (3)$$

– математические ожидания случайных величин x и y .

Для стационарного потока взаимно неперекрывающихся импульсов произвольно взятый момент времени ξ на достаточно большом интервале (равномерно распределенный на интервале $[0, Z]$ (при $Z \rightarrow \infty$)) находится в пределах основания импульса с вероятностью

$$p = \frac{m_y}{m_x + m_y} \quad (4)$$

Соотношение (4) несложно получить на основе геометрического определения вероятности случайного события [3].

Событие \bar{B} , состоящее в том, что в произвольный момент времени ξ будут задействованы все k бригад МВП, тождественно совпадению в момент времени ξ k импульсов из n стационарных импульсных потоков. В работе [5] определена вероятность совпадения в момент ξ k импульсов n стационарных независимых импульсных потоков. Эта вероятность определяется следующим выражением:

$$p_{n,k} = \frac{1}{k!} + \frac{d^k}{d\gamma^k} \prod_{j=1}^n (q_j + \gamma p_j) / \gamma = 0, \quad (5)$$

где:

$p_j = 1 - q_j$ – вероятность того, что произвольно взятый момент времени ξ находится в пределах основания импульса j -го импульсного потока, то есть вероятность того, что у j -го предприятия произошел инцидент информационной инфраструктуры и в его устранении задействована одна бригада (соотношение (4)).

Для вероятностей $p_{n,k}$ справедливо требование полной группы событий

$$\sum_{k=0}^n p_{n,k} = 1 \quad (6)$$

В случае, когда параметры, характеризующие процесс функционирования информационной инфраструктуры одинаковы (примерно одинаковы), то есть когда $p_j = \text{const}, j = \bar{1}, n$, соотношение (5) может быть представлено в виде;

$$p_{n,k} = C_n^k p^k (1 - p)^{n-k} \quad (7)$$

Тогда вероятность события B , состоящего в том, что в момент возникновения инцидента ξ в информационной инфраструктуре

одного из предприятий (одного из заказчиков) у МВП будет хотя бы одна бригада, которая сможет закрыть (устранить) инцидент, то есть будет бригада, которая не задействована в устранении инцидента, будет равна

$$P(B) = 1 - P_{n,k}, \quad (8)$$

где вероятность $P_{n,k}$ определяется соотношениями (5) или (8).

Вероятность события C , состоящего в том, что суммарное время реакции МВП и время закрытия инцидента меньше времени, заданного в SLA-соглашении, определяется аналогично работе [1].

Пусть $P(\eta_i)$ есть априорная вероятность, что возникший инцидент есть инцидент i -го уровня, тогда по формуле полной вероятности можно определить вероятность события C , как вероятность того, что время реакции и закрытия инцидента МВП меньше заданного в SLA-соглашении в соответствии с соотношением [1]:

$$P(C) = P(\alpha + \beta < \tau) = \sum_{i=1}^m P(\alpha_i + \beta_i < \tau_i) P(\eta_i), \quad (9)$$

в последнем соотношении:

α – время реакции МВП на возникший инцидент;

β – время закрытия инцидента МВП;

τ – заданное в SLA – соглашении время устранения инцидента;

α_i – время реакции МВП на возникший инцидент i – го типа;

β_i – время закрытия инцидента МВП i – го типа;

τ_i – заданное в SLA – соглашении время устранения инцидента i – го типа;

m – количество различных типов инцидентов информационной инфраструктуры, заданных в SLA-соглашении.

С учетом независимости событий B и C , вероятность события A или вероятность своевременного закрытия инцидента Q определится следующим соотношением:

$$P(A) = Q = P(B \times C) = P(B) \times P(C), \quad (10)$$

или

$$Q = \left(1 - \frac{1}{k!} + \frac{d^k}{d\gamma^k} \prod_{j=1}^n (q_j + \gamma p_j) / \gamma=0\right) \sum_{i=1}^m P(\alpha_i + \beta_i < \tau_i) P(\eta_i), \quad (11)$$

когда параметры, характеризующие процесс функционирования информационной инфраструктуры одинаковы (примерно одинаковы), то есть когда $p_j = \text{const}, j = 1, 2, \dots, n$, определится соотношением:

$$Q = (1 - C_n^k p^k (1 - p)^{n-k}) \sum_{i=1}^m P(\alpha_i + \beta_i < \tau_i) P(\eta_i), \quad (12)$$

Данная вероятность Q может рассматриваться как показатель качества выполнения работ (функционирования) МВП в интересах заказчика в рамках SLA-соглашения/

В настоящей статье предложено обобщение результата, полученного в работе [1] для общего случая, когда МВП имеет несколько бригад и обслуживает информационную инфраструктуру нескольких предприятий.

Библиографический список

1. *Ломакин М.И., Сухов А.В., Овчинников А.С.* Оценка качества функционирования малых предприятий ИТ-сферы // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2017. № 4 (39).
2. *Иванов А.* SLA-соглашение об уровне обслуживания. URL: <https://smoff.ru/howitworks/sla-prostyimi-slovami> (дата обращения: 23.02.2022).
3. *Бочаров П.П., Печинкин А.В.* Теория вероятностей. Математическая статистика. М., 2005.
4. *Каптанов В.А.* Оптимальные задачи технического обслуживания. М., 1981.
5. *Седакин Н.М.* Элементы теории случайных импульсных потоков. М., 1965.

М.И. Ломакин

доктор экономических наук, профессор

главный научный сотрудник

Всероссийский научно-исследовательский институт

по проблемам гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций

МЧС России, федеральный центр науки и высоких технологий

А.В. Докукин

доктор экономических наук

главный научный сотрудник

Всероссийский научно-исследовательский институт

*по проблемам гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций
МЧС России, федеральный центр науки и высоких технологий*

Ю.М. Ниязова

кандидат экономических наук, доцент

*Московский государственный университет геодезии
и картографии (МИИГАиК)*

С.Р. Ким

аспирант

*Научно-исследовательский центр информатики
при Министерстве иностранных дел РФ, г. Москва
E-mail: vniigochs@vniigochs.ru*

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Д.В. Ветчинников, Д.И. Кокурин

Аннотация. Многие исследователи считают движение общества в сторону использования самых инновационных технологий, а также становление особенностей, умений и знаний каждого отдельного индивида одной из главных социальных ценностей и значимым ресурсом, именно эти факторы являются главными факторами эволюции мировой экономики и хозяйств ведущих мировых держав. Это и является одной из самых значимых причин главного тренда развития современности – выбор инновационного пути развития государства [13].

Ключевые слова: инновации, инновационный комплекс, технологический комплекс, цифровая экономика, цифровизация.

ASSESSMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION

D.V. Vetchinnikov, D.I. Kokurin

Abstract. Many researchers believe that the movement of society towards the use of the most innovative technologies, as well as the formation of the characteristics, skills and knowledge of each individual as one of the main social values and a significant resource, these factors are the main factors in the evolution of the world economy and the economies of the leading world powers ... This is one of the most significant reasons for the main trend in the development of our time – the choice of an innovative way of development of the state [13].

Keywords: innovation, innovation complex, technological complex, digital economy, digitalization.

Из-за того, что темпы развития государств сейчас довольно высокие, а многие из них уже перешли к инновационным способам развития, происходит резкая эволюция множества отраслей в экономике, для которых чаще всего характерно создание таких услуг или товаров, для которых предусмотрена высокая AV (added value) [7]. Касательно этой сферы применяются абсолютно новые методики знаний, которые касаются создания того или иного продукта, которые либо находятся либо на том же уровне, что и в целом по отрасли, либо на более качественном и высоком уровне, что дает возможность еще

более стремительного развития и достижения высоких технологий (hi-tech, high tech, high technology). Также в этих отраслях отмечается довольно высокая наукоемкость. Классификация ООН практически полностью повторяет классификацию, принятую в США, однако в ней отдельно выделены космическая промышленность, электро-мобили, производство лекарственных препаратов, теле- и радио-промышленность. В РФ, например, к таким отраслям относят атомную промышленность, микробиологию, производство оружия, военных самолетов и кораблей, а также космическую промышленность. Также особенностью наукоемких и высокотехнологичных отраслей в нашей стране является то, что в их состав включены и инновационные методы передачи информации, а также продажа космических услуг. На сегодняшний день самыми передовыми державами являются Южная Корея, Франция, Великобритания, Германия, Япония и США. Тот факт, что ситуация в мировой экономике стремительно меняется и экономики других стран непрерывно развиваются, означает, что растет конкуренция. Это стало одной из главных причин, по которым экономическое хозяйствование в России претерпело довольно глубокую модернизацию. Еще одной причиной этих изменений стало то, что экспортно-сырьевая экономическая модель все больше и больше уходит на второй план и перестает быть актуальной, а факторы, которые обуславливали экономический рост, также постоянно модернизируются. Все вышесказанное приводит к постоянному росту доли высокотехнологичных отраслей, растет стоимость знаний и умений человека, а не стоимость природных ресурсов; человеческий капитал становится ценнее [3; 8].

Существование наукоемких отраслей в промышленности Российской Федерации способствует тому, что огромный перечень целей, которые направлены на реформу и совершенствование экономики страны путем развития технологических аспектов производства в приоритетных для государства направлениях, является немаловажным и для обеспечения безопасности всей страны в целом [4]. Благодаря тому, что высокотехнологичные отрасли развиваются гораздо быстрее, чем традиционные, даже учитывая тот факт, что они тоже развиваются и внедряют в себя инновационные технологии. Такие высокие темпы роста являются одним из главных факторов, по которым именно наукоемкие отрасли занимают лидирующие по-

зиции в формировании внутренней политики государства, а также оказывают огромное влияние на развитие и тех предприятий, которые все еще используют традиционные методы в производстве. Однако тот факт, что в отечественные организации постоянно внедряется все больше инновационных технологий, недостаточен для того, чтобы все государство считалось передовым в вопросе их использования. Российские специалисты все еще считаются недостаточно компетентными на мировом рынке, что негативно влияет на позицию государства на мировой арене [7]. Также негативно влияет на этот показатель и тот факт, что зачастую при прогнозировании результатов существует высокая погрешность, а бизнес недостаточно мотивирован, чтобы модернизировать существующую экономическую структуру. Все эти факты говорят о том, что Российская Федерация сейчас скорее конкурирует не с мировыми экономическими гигантами и лидерами, а со странами «третьего мира», которые находятся на стадии «развивающихся» и в число которых также входят страны СНГ.

Это свидетельствует о том, что Россию в настоящее время вряд ли можно назвать государством, которое занимает лидерские позиции на мировой экономической арене [1]. Поэтому является очевидным то, что устранение всех этих недостатков должно быть приоритетом для построения стратегии во внутренней политике в стране [6]. Поэтому в настоящий момент довольно стремительный рост происходит в разных промышленных сферах, в научно-исследовательской деятельности, а также в образовательной сфере жизни общества. По факту эти сферы можно отнести к наукоемким или высокотехнологичным отраслям, так как их главным приоритетом является создание инновационных продуктов, или же создание таких кадров, которые смогли бы конкурировать с иностранными коллегами, создавать инновационные технологии и продукты, а также оказывать услуги надлежащего качества [2; 4].

Показатель наукоемкости считается очень важным для большого числа предприятий, когда они выполняют научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), а также занимаются исследованиями, которые считаются перспективными и многообещающими. Поэтому и за рубежом, и в Российской Федерации [4] основные ресурсы будут направлены на то, чтобы сформировать как можно более эффективный плацдарм для построения

дальнейшей инновационной структуры во всех возможных отраслях, на всех предприятиях.

При переходе от традиционных экономических инструментов к наиболее эффективному использованию инновационного потенциала предприятия сталкиваются с огромным количеством трудностей и новых задач. Самая очевидная – сложно понять, в какой момент предприятие становится инновационным: разные источники дают разные интерпретации данных понятий, поэтому четко определить эффективность предприятия и перевести эту эффективность в цифры становится гораздо тяжелее, чем если бы такое определение было четким, одним для всех. Также никак не разграничены организации, которые создают новые инновационные технологии, от организаций, которые занимаются внедрением этих технологий, а также их адаптацией и проведением всех необходимых мероприятий по запуску нового продукта. Кроме того, должны быть модернизированы и инструменты оценивания наукоемких предприятий в отраслях, так как не существует возможности составления рейтинга таких предприятий внутри конкурентной среды. Это говорит о том, что пока нет точно работающего инструмента или критерия, по которому можно было бы констатировать факт, что предприятие перешло из разряда традиционных в разряд высокотехнологичных. Сейчас невозможно мониторить технологический потенциал разных компаний по причине отсутствия такого инструмента, что еще и не дает возможность своевременного вмешательства для помощи, если это вдруг необходимо какому-либо предприятию, потому что пока нет информации в литературе о том, как именно можно поддержать предприятия, которые находятся на стыке.

Все это говорит о том, что необходимо создать единую для всего мира информационную базу, которая будет содержать в себе всю информацию, касающуюся инновационных технологий, высокотехнологичных предприятий и работы государства с такими предприятиями с целью регулирования технологий. В такой базе должны быть также методические материалы об экономической и структурной составляющей проблемы. Благодаря этому можно будет создать условия для равномерной модернизации технологий внутри государства, учитывая современные условия высокой конкуренции.

Все проблемы, существующие у предприятий, которые планируют выйти на высокотехнологичный инновационный уровень внутри нашей страны, могут быть решены при выполнении ряда условий:

- следует сформулировать четкое определение термину «высокотехнологичное предприятие», сделано ранжирование по производимым работам, товарам или услугам, а также ранжирование по отраслям;
- необходимо дать определение терминам «инновация» и «инновационная деятельность» в зависимости от специализации компаний, к которым они применяются;
- нужно структурировать весь накопившийся опыт отечественных и зарубежных предприятий, которые успели совершить данный переход, а также формализовать их;
- следует исследовать все возможные проблемы, возникающие у организации, которая решила пойти по такому пути, а также предложить разные способы решения данных проблем;
- необходимо создать методички по внедрению инновационных технологий в предприятия, которые работают по традиционным технологиям;
- нужно дать таким предприятиям практическое и теоретическое обоснование введения инновационных технологий;
- следует подготовить пошаговое руководство к действию для таких предприятий;
- необходимо разработать систему оценивания внедрения инноваций;
- на основе новой системы оценивания нужно провести анализ и дать оценку внедрения инновационных технологий в предприятия.

Очевидно, что все сложившиеся проблемы будут решены в ближайшее время, некоторые из прописанных пунктов уже решены, либо находятся в процессе решения, что открывает для предприятий новые возможности.

Библиографический список

1. *Авербух В.М.* Шестой технологический уклад и перспективы России (краткий обзор) // Вестник Ставропольского государственного университета. 2010. Вып. 71.

2. *Беляков Г.П., Еремеева С.В.* Инструменты оценки и управления развитием инновационного потенциала наукоёмкого предприятия ракетно-космической промышленности: монография. М., 2016.
3. *Вертакова Ю.В., Греченюк О.Н., Греченюк А.В.* Исследование возможностей перехода экономики России на инновационно-ориентированную модель развития // Научнотехнические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. № 1 (211).
4. *Волостнов Б.И., Кузьмицкий А.А., Поляков В.В.* Национальная технологическая безопасность и основы её обеспечения // Проблемы машиностроения и автоматизации. 2011. № 3.
5. *Востриков В.С.* Высокотехнологичные компании как фактор стратегического развития отечественной экономики // Креативная экономика. 2015. Т. 9. № 4.
6. *Глазьев С.Ю., Наумов Е.А., Понукалин А.А.* Институциональные проблемы устойчивого социально-экономического развития: парадигма формирования научно-образовательных и инновационных структур // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 3 (03).
7. *Зайцев А.В.* Особенности функционирования высокотехнологичного предприятия в инновационной экономике // Вопросы инновационной экономики. 2014. № 1 (15).
8. *Мишуткина Н.А., Скорород О.В., Агалакова А.В.* Состояние и развитие высокотехнологичного сектора экономики // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2015. Т. 2. № 11.

Д.В. Ветчинников

преподаватель

Российский государственный аграрный университет – МСХА

имени К.А. Тимирязева РФ, г. Москва

E-mail: agentmedia@yandex.ru

Д.И. Кокурин

доктор экономических наук, профессор

преподаватель

Российская государственная академия

интеллектуальной собственности, г. Москва

E-mail: dk1953@yandex.ru

ЦИФРОВИЗАЦИЯ РЕКЛАМЫ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

С.А. Гусев

Аннотация. В настоящем исследовании рассматривается цифровизация рекламы на российском рынке и продвижение товаров через компании группы СЯМ.

Ключевые слова: цифровизация, продвижение продукта, российский рынок, реклама.

DIGITALIZATION OF ADVERTISING AND PROMOTION OF GOODS ON THE RUSSIAN MARKET

S.A. Gusev

Abstract. This study examines the digitalization of advertising on the Russian market and the promotion of goods through the companies of the SYAM group. **Ключевые слова:** цифровизация, продвижение товаров, российский рынок, реклама.

Keywords: digitalization, product promotion, Russian market, advertising.

Цифровизация рекламы товаров и услуг, проходящая в последнее десятилетие в мировом Интернет-пространстве, затронула и российский рынок. На нем появилось несколько крупных игроков, которые стараются монополизировать рекламный рынок и поднять его «под себя» [3].

Компания Yandex (*рисунки 1–2*) была основана в 1997 г. и в настоящий момент объединяет следующие сервисы:

- Поисковая система Yandex (лидирует по количеству ежедневных поисковых запросов среди российского сегмента сети Интернет);
- Яндекс.Музыка – сервис по подбору и прослушиванию музыкальных произведений;
- Яндекс.Доставка – сервис по доставке товаров;
- Яндекс.Такси – сервис (агрегатор) услуг по подбору свободных автомобилей такси;
- Яндекс.Драйв – сервис по кратковременной аренде автомобилей;
- Яндекс.Маркет – торговая площадка (маркетплейс) различных товаров и услуг;
- Яндекс.Деньги – платежная система.

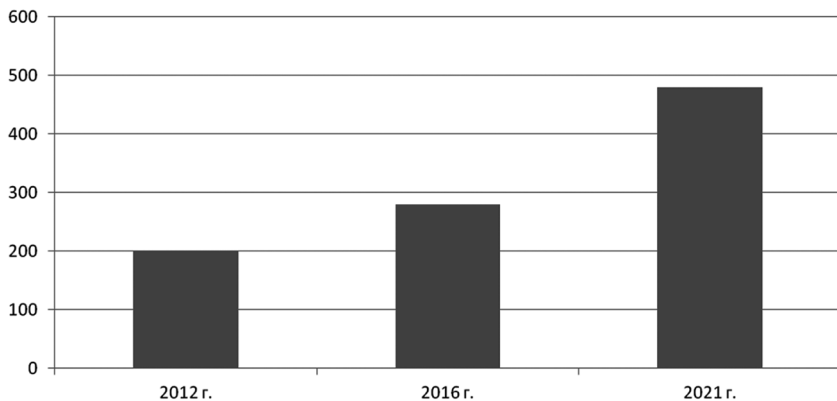


Рисунок 1. Поисковая система Yandex: среднее ежедневное число поисковых запросов по годам, млн шт.

Примечание: здесь и далее: рисунки построены на основе данных автора, полученных из открытых источников системы Интернет

Группа компаний Mail.ru (*рисунки 3–4*), основанная в 2001 г., на российском рынке владеет (полностью или частично):

- хранилищем информации Mail.Облако;
- социальной сетью Одноклассники;
- социальной сетью ВКонтакте;

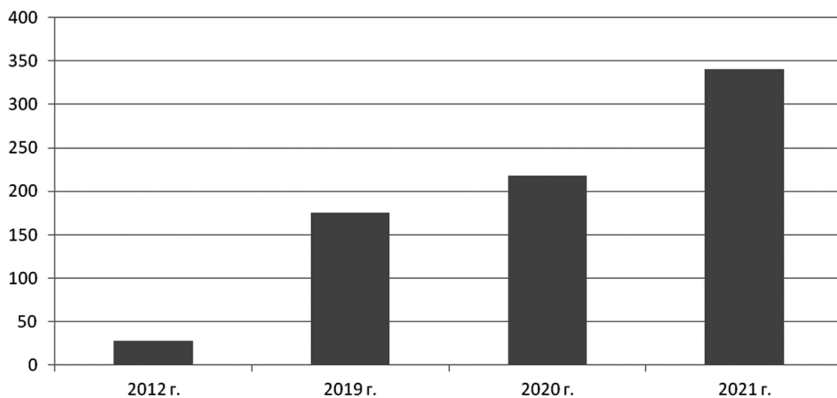


Рисунок 2. Выручка компании Yandex по годам, млрд руб.

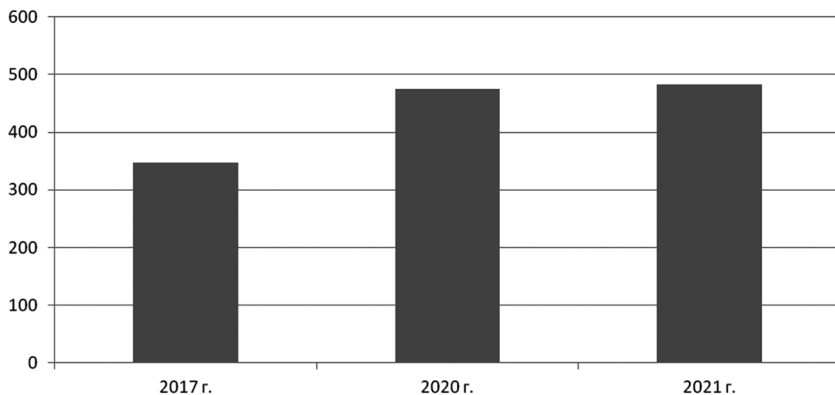


Рисунок 3. Капитализация компании Mail.ru по годам, млрд руб.

- поисковой системой Mail.ru;
- сервисом (агрегатором) по доставке еды DeliviryClub;
- сервисом по поиску работы VK работа;
- VK видео;
- сервисом (агрегатором) услуг по подбору свободных автомобилей такси Ситимобил;
- игровым порталом ИгрыMail.ru;

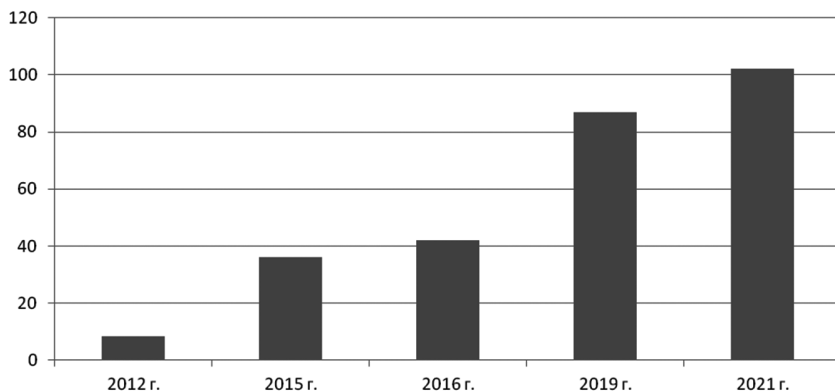


Рисунок 4. Выручка компании Mail.ru по годам, млрд руб.

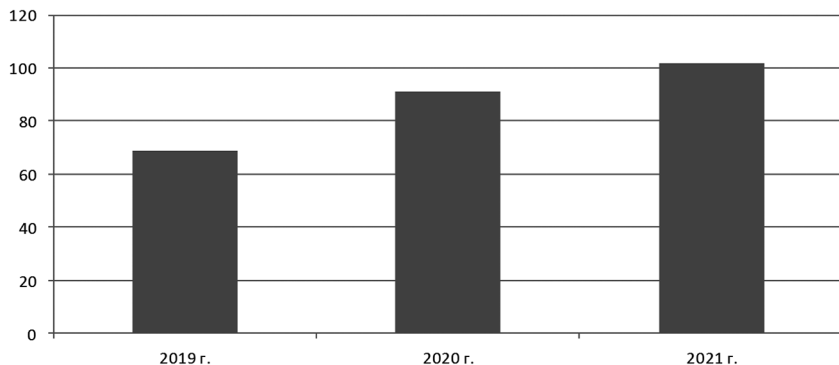


Рисунок 5. Количество пользователей экосистемой Сбера по годам, млн чел

- платежной системой ДеньгиMail.ru;
- образовательным порталом Учи.ру.

Группа компаний Сбер – бывший Сбербанк (*рисунки 5–6*), помимо основной банковской деятельности, занимается разными направлениями бизнеса и владеет следующими сервисами:

- Сбер Еаптека (сеть торговых точек по продаже лекарственных препаратов);
- Сбер Здоровье (сервис по поиску и подбору врачей);
- Сбер Авто (сервис по продаже автомобилей с пробегом);

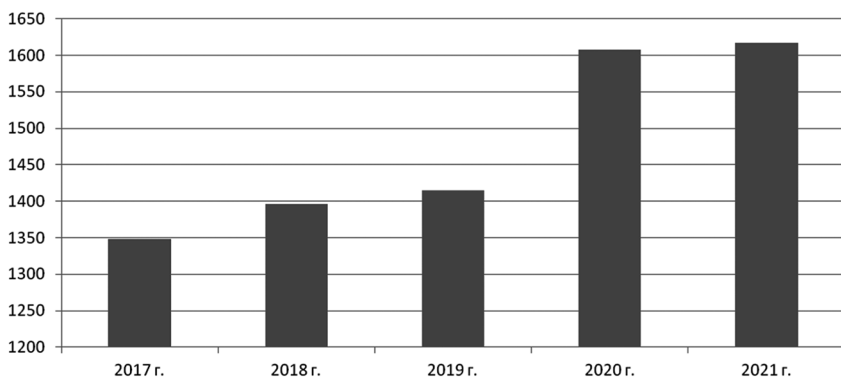


Рисунок 6. Выручка компании Сбер по годам, млн руб.

- Сбер Логистика (логистическая компания);
- Кухня на районе (сервис по доставке готовой еды);
- Мультимедийный сервис Okko;
- Сбер Маркет (сервис по доставке продуктов из магазинов);
- Работа.ру (сервис по поиску соискателей и предложений работы);
- Сбер Мобайл (компания, предоставляющая услуги связи).

Все перечисленные выше компании объединяет одно обстоятельство: стремление создать для своих клиентов привлекательную экосреду. Данная среда, по мнению руководства указанных компаний, должна состоять из следующих составляющих:

1. Развлечения (сервисы по просмотру кинофильмов, прослушиванию музыки, игровая зона, социальные сети).
2. Маркетплейсы (торговые площадки, позволяющие купить или продать различные товары).
3. Сервисы по доставке еды.
4. Сервисы для бизнеса компаний.
5. Сервисы по аренде автомобилей (такси).
5. Платежная система.

Можно определить несколько задач, которые ставят перед собой компании при реализации проекта экосреды:

- получение дополнительного дохода;
- сбор персональных данных клиентов (список покупок, передвижения, предпочтения, поисковые запросы и т.д.).

Можно констатировать, что сбор, обработка, хранение и несанкционированная торговля персональными данными пользователей экосистемы стали частью стратегий по развитию бизнеса больших компаний. Они предлагают рекламодателям своеобразную целевую аудиторию – людей, которые потенциально готовы приобрести их товар или услугу (целевая аудитория формируется на основе анализа персональных данных клиента) [1].

Согласившись на приобретение целевой аудитории, рекламодатели оплачивают размещение рекламного контента своей продукции в личных кабинетах пользователей; пользователи при этом видят практически только предложения, за которые заплатил рекламодатель (и не видят других). Проблема приняла настолько острый характер, что в него пришлось вмешиваться государству (дело о «колдунщиках» Яндекса) [2].

Можно сделать вывод, что на российском рынке сформировалась СЯМ-модель (Сбер-Яндекс-Майл) ведения бизнеса, который подразумевает следующее:

- расширение спектра предоставляемых услуг и создание собственной экосреды;
- увеличение количества пользователей экосреды;
- сбор и обработка персональных данных пользователей;
- продажа персональных данных в виде некой целевой аудитории сторонним организациям-рекламодателям;
- доведение оплаченных рекламных сообщений до сведения пользователей;
- максимальная блокировка иных, неоплаченных рекламных сообщений.

Следствием развития данной модели станет монополизация рынка цифровой рекламы.

Библиографический список

1. *Аганина Р.Н., Андропова Т.А.* Интернет-реклама в эпоху цифровизации. // Вестник университета им. О. Кутафина. 2020. № 7.
2. *Ангелова А.* ИТ-коалиция и ФАС против «колдунщика» Яндекса: что известно и что будет дальше. URL: ИТ-коалиция и ФАС против «колдунщика» «Яндекса»: что известно и что будет дальше (дата обращения: 13.02.2022).
3. *Годин В.В., Терехова А.Е.* Цифровая реклама как инструмент продвижения товара или услуги. Опыт реализации проектов // E-management. 2019. № 3.

С.А. Гусев

*доктор экономических наук, доцент
профессор кафедры рекламы и связей с общественностью
Академия гражданской защиты Министерства РФ
по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям
и ликвидации последствий стихийных бедствий, г. Москва
E-mail: serg19932@yandex.ru*

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ПОРОГОВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ

А.Н. Щапов

Аннотация. В статье предлагается система показателей экономической безопасности предприятия и их пороговые значения. Для повышения объективности и избирательности предлагается оценка экономической безопасности предприятия в разрезе ее подсистем: финансовой, имущественной, кадровой и коммерческой безопасности при помощи показателей, характеризующих каждую подсистему и их пороговых значений.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, финансовая безопасность предприятия, имущественная безопасность предприятия, кадровая безопасность предприятия, коммерческая безопасность предприятия, показатели безопасности, пороговые значения показателей безопасности.

THE SYSTEM OF INDICATORS OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE AND THEIR THRESHOLDS

A.N. Shchapov

Abstract. The article proposes a system of indicators of the economic security of an enterprise and their threshold values. To increase objectivity and selectivity, it is proposed to assess the economic security of an enterprise in the context of its subsystems: financial, property, personnel and commercial security using indicators characterizing each subsystem and their threshold values.

Keywords: economic security of an enterprise, financial security of an enterprise, property security of an enterprise, personnel security of an enterprise, commercial security of an enterprise, safety indicators, threshold values of safety indicators.

Состояние экономической безопасности предприятия оценивается системой показателей и их пороговыми значениями. За пределами этих значений экономические интересы, имущество, финансовые ресурсы предприятия, социально-экономическое положение его персонала подвержены всем видам угроз. Данные показатели и их пороговые значения учитываются при разработке стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия и непрерывно контролируются в процессе мониторинга экономической безопасности.

Под стратегией обеспечения экономической безопасности будем понимать систему методов и инструментов реализации управленческих решений, которые позволят обеспечить приемлемый уровень безопасности функционирования предприятия, высокий производственно-экономический потенциал и реализацию целей по устойчивому развитию в долгосрочной перспективе [1, с. 6].

Мониторинг экономической безопасности – это система сбора, анализа, оценки и прогнозирования сведений, характеризующих уровень безопасности организации [2, с. 70]. Аналитическая составляющая мониторинга заключается в определении источников и причин угроз, степени их опасности для предприятия, прогнозировании возможного ущерба и разработке мероприятий по безопасности [2, с. 70]. Мониторинг – это превентивный инструмент, фиксирующий отклонение показателей внутренней и внешней среды фирмы от стандартных (пороговых) значений. В процессе мониторинга оценочно-аналитические процедуры являются основой для принятия решений и организации деятельности по реагированию на внешние угрозы [2, с. 70].

В условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней среды функционирования российских предприятий возникает необходимость объективной оценки уровня их экономической безопасности. При этом возникает ряд трудностей, связанных с разработкой системы показателей экономической безопасности предприятия:

1. Поскольку экономическая безопасность предприятия – категория достаточно обширная, необходимо определение подсистем экономической безопасности, с целью повышения объективности и избирательности показателей, характеризующих каждую подсистему.
2. Показатели должны количественно или качественно отражать состояние каждой подсистемы экономической безопасности.
3. Показателям необходимо присвоить пороговые значения, которые должны учитывать состояние экономики страны, ее финансовую политику, состояние отрасли, стратегию предприятия, другие внешние и внутренние факторы. Соответственно, пороговые значения показателей должны также меняться в зависимости от изменения указанных обстоятельств.

Перечисленные трудности обусловили актуальность и необходимость научных исследований в данной области.

М.Б. Султыгова [6] в качестве подсистем выделяет: финансовый, производственный, информационный, социальный, ресурсный, инвестиционный, промышленно-экологический, управленческий, сбытовой детерминанты в системе экономической безопасности предприятия на микроуровне. При этом в рамках каждого детерминанта установлен ряд показателей с их пороговыми значениями [6, с. 4–5]. Однако М.Б. Султыгова использует лишь относительные показатели, с помощью которых невозможно оценить уровень таких угроз, как возможность рейдерского захвата, возможность банкротства, возможность хищений имущества компании, возможность раскрытия коммерческой тайны, возможность недобросовестной конкуренции, неэффективное управление рисками. Для оценки данных угроз необходимы показатели, принимающие качественные значения. Возможно, поэтому М.Б. Султыгова в своей статье не уделила внимания данным угрозам.

А.В. Мамаева [3] в качестве подсистем в системе экономической безопасности выделяет: финансовые, производственные, социальные, рыночные группы показателей. Так же, как и автор предыдущей статьи, А.В. Мамаева предлагает показатели, принимающие относительные значения, кроме показателя стоимости бизнеса [3, с. 22–23]. В статье предлагается проведение SWOT-анализа с целью выделения наиболее опасных угроз для придания веса соответствующему показателю и расчета критерия экономической безопасности на основе частных показателей эффективности каждой компоненты экономической безопасности [3, с. 24].

Попытки разработки интегрального показателя экономической безопасности предпринимаются многими авторами, однако оценка уровня такой сложной системы, как экономическая безопасность, одним интегральным показателем, представляется весьма поверхностной.

И.П. Савельева, А.В. Карпушкина, Д.А. Черных, В.В. Переведенцев [5] разработали программу для ЭВМ «Информационная система расчета “интегрального индекса экономической безопасности компании”», которая содержит в себе тот же недостаток, что и предложение А.В. Мамаевой использовать интегральный показатель экономической безопасности предприятия.

С целью преодоления трудностей, связанных с разработкой системы показателей экономической безопасности предприятия,

предлагается рассматривать систему экономической безопасности в разрезе подсистем: финансовой, имущественной, кадровой и коммерческой безопасностей. Показатели могут принимать как количественные, так и качественные значения. При этом одни показатели не должны достигаться в ущерб другим.

Необходимо отметить, что в настоящее время даже малый бизнес организован в форме холдинговых структур. Холдинговые структуры, помимо существенного снижения налоговой нагрузки, позволяют собственникам обезопасить бизнес и имущество от рейдерских захватов. Поэтому показатели экономической безопасности должны быть сформированы на основе консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также на основе другой информации, консолидированной по всем бизнес-единицам компании.

Итак, рассмотрим систему показателей экономической безопасности и их пороговые значения в разрезе ее подсистем: финансовой, имущественной, кадровой и коммерческой безопасности:

1. Показатели и пороговые значения финансовой безопасности.

1.1. Имущественное положение:

1.1.1. *Абсолютные показатели:* Абсолютное и относительное изменение статей актива баланса (горизонтальный анализ). Изменение структуры статей актива баланса (вертикальный анализ).

1.1.2. *Относительные показатели:* Доля оборотных активов в имуществе. Доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах. Пороговые значения этих показателей сильно зависят от отрасли. Например, в транспортных компаниях, доля оборотных активов в имуществе минимальна, а доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в оборотных активах достаточно высока. На промышленных предприятиях – наоборот.

1.2. Финансовая устойчивость.

1.2.1. *Абсолютные показатели:* Трехфакторная модель обеспеченности запасов источниками финансирования [4].

1.2.2. *Относительные показатели:* Коэффициент автономии (минимальное значение 0,5), соотношение заемных и собственных средств (плечо финансового рычага, максимальное значение 1), коэффициент обеспеченности собственными обо-

ротными средствами (сильно зависит от отрасли, например, на промышленных предприятиях данный коэффициент должен быть не менее 0,2, в торговых компаниях – не менее 0,9).

1.3. **Платежеспособность и ликвидность.**

1.3.1. *Абсолютные показатели:* Соблюдение соотношений: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$ (ликвидность баланса).

1.3.2. *Относительные показатели:* Коэффициент абсолютной ликвидности (минимальное значение 0,2), коэффициент быстрой ликвидности (минимальное значение 1), коэффициент текущей ликвидности (минимальное значение 2).

1.4. **Финансовые результаты.**

1.4.1. *Абсолютные показатели:* Прибыль от продаж. Прибыль до налогообложения. Чистая прибыль.

1.4.2. *Относительные показатели:* Рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала. Показатели рентабельности сильно зависят от отрасли, стратегии предприятия и темпов инфляции. Например, при отсутствии инфляции и демпинга минимальное значение рентабельности реализованной продукции должно составлять 0,2, рентабельности продаж и собственного капитала – 0,1. При этом в отраслях с высокой оборачиваемостью капитала (торговля) инфляция не играет значительной роли. В отраслях с низкой оборачиваемостью капитала, пороговые значения всех рентабельностей примерно те же самые, однако их необходимо скорректировать на уровень инфляции.

1.5.1. **Деловая активность.**

1.5.1. *Абсолютные показатели:* Изменение выручки.

1.5.2. *Относительные показатели:* Оборачиваемость оборотных средств, денежных средств и денежных эквивалентов, краткосрочных финансовых вложений, запасов, дебиторской задолженности, а также длительность одного оборота данных активов. Общепринятых нормативов не существует, их анализируют либо в динамики, либо в сравнение с аналогичными предприятиями отрасли.

1.6. **Уровень риска финансовых и инвестиционных операций.**

1.6.1. Пороговые значения сумм финансовых и инвестиционных операций, начиная с которых проверяется их уровень риска.

Могут быть выражены абсолютным значением суммы или относительным, например, в процентах от выручки от реализации.

1.6.2. Пороговые уровни риска финансовых и инвестиционных операций. Могут, например, принимать значения, «приемлемый» «высокий» и «неприемлемый» в зависимости от величины возможного ущерба и вероятности его наступления. Пороговые значение определяются, исходя из возможностей компании по управлению рисками с использованием метода экспертных оценок, статистического и аналитического методов.

2. Показатели и пороговые значения имущественной безопасности.

2.1. *Возможность рейдерского захвата.*

2.1.1. Наличие ситуации, при которой теоретическое объединение нескольких пакетов акций может привести к потере контроля в компании. Пороговое значение – ответ «да».

2.1.2. Количество голосующих акций, пользование, управление и распоряжение которыми осуществляется по доверенности (нотариально заверенная доверенность предъявляется регистратору) за определенный промежуток времени. Пороговое значение определяется как среднее традиционно сложившееся количество акций, управление и распоряжение которыми осуществляется по доверенности.

2.1.3. Объем сделок с акциями компании за определенный промежуток времени. Пороговое значение определяется как среднее традиционно сложившееся количество сделок с акциями за определенный промежуток времени.

2.1.4. Количество судебных исков о признании недействительными или ничтожными сделок с акциями за определенный промежуток времени. Пороговое значение: среднее традиционно сложившееся количество.

2.1.5. Количество проверок со стороны государственных органов за определенный промежуток времени. Пороговое значение: среднее традиционно сложившееся количество.

2.1.6. Количество негативных упоминаний в СМИ о компании за определенный промежуток времени. Пороговое значение: среднее традиционно сложившееся количество.

- 2.1.7. Суммы выплаченных дивидендов за определенный промежуток времени. Пороговое значение: средняя традиционно сложившаяся сумма.
- 2.1.8. Наличие просроченной кредиторской задолженности. Пороговое значение – ответ «да».
- 2.2. *Возможность банкротства.***
- 2.2.1. Компания неспособна удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Пороговое значение данного показателя – ответ «да».
- 2.2.2. Удовлетворение требований одного кредитора или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения должником денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей и (или) иных платежей в полном объеме перед другими кредиторами. Пороговое значение данного показателя – ответ «да».
- 2.2.3. Обращение взыскания на имущество компании существенно осложнит или сделает невозможной хозяйственную деятельность. Пороговое значение данного показателя – ответ «да».
- 2.2.4. Компания отвечает признакам неплатежеспособности и (или) признакам недостаточности имущества. Пороговое значение данного показателя – ответ «да».
- 2.3. *Возможность хищений имущества компании.***
- 2.3.1. Наличие признаков создания условий для реализации преступного замысла в отношении охраняемого объекта. Пороговое значение – ответ «да».
- 2.3.2. Отсутствие плана, реализованных мероприятий и средств защиты объектов. Пороговое значение – ответ «да».
- 2.3.3. Отсутствие охраны или страховки дорогостоящего груза при транспортировке или во время нахождения на выставках. Пороговое значение – ответ «да».
- 2.3.4. Отсутствие спутниковой системы слежения за передвижением дорогостоящих грузов и транспорта. Пороговое значение – ответ «да».

2.3.5. Не проводятся контрольные мероприятия, аудит экономической безопасности. Пороговое значение – ответ «да».

3. Показатели и пороговые значения кадровой безопасности.

3.1. Текущность кадров за определенный промежуток времени. Текущность кадров может рассматриваться только как отрицательный показатель. Поэтому его необходимо сравнивать с компаниями-лидерами в данной отрасли, за те же периоды времени и в тех же условиях. Также текущность кадров за определенный промежуток времени можно сравнить со средним, традиционно сложившимся в компании значением.

3.2. Количество судебных исков о нарушении трудового законодательства за определенный промежуток времени. Пороговое значение – среднее традиционно сложившееся количество.

3.3. Единовременное увольнение сразу нескольких ключевых руководителей и специалистов. Пороговое значение – ответ «да».

3.4. Соотношение количества кандидатов, привлеченных на руководящие должности из внутренних источников (самой компании) и количества таких кандидатов, привлеченных из внешних источников (с рынка труда) за определенный промежуток времени. Несмотря на возможный экономический эффект от привлечения высококвалифицированных кандидатов на руководящие должности из внешних источников, уровень рисков, связанных с назначением неизвестных кандидатов возрастает. Кроме этого, данная ситуация свидетельствует об отсутствии или низкой эффективности работы по подготовке кадров. Пороговое значение – среднее традиционно сложившееся соотношение.

3.5. Не утверждено Положение об аттестации персонала организации и не проводится аттестация. Пороговое значение – ответ «да».

3.6. Наличие фактов несоответствия квалификации сотрудника компании, выполняемой работе. Пороговое значение – ответ «да».

4. Показатели и пороговые значения коммерческой безопасности.

4.1. *Соблюдение режима коммерческой тайны.*

4.1.1. Не разработано Положение о коммерческой тайне предприятия с перечнем сведений, составляющих коммерческую тайну. Пороговое значение – ответ «да».

4.1.2. Не утверждено Положение о разрешительной системе доступа сотрудников предприятия и представителей сторонних

организаций к сведениям, которые составляют коммерческую тайну предприятия. Пороговое значение – ответ «да».

- 4.1.3. Не проводится обучение сотрудников предприятия по вопросам сохранения коммерческой тайны предприятия. Пороговое значение – ответ «да».
 - 4.1.4. Не разработаны Планы действий сотрудников предприятия и сотрудников службы безопасности при возникновении признаков вероятных угроз. Пороговое значение – ответ «да».
 - 4.1.5. Не утверждена Инструкция по организации и ведению на предприятии делопроизводства документов, содержащих коммерческую тайну. Пороговое значение – ответ «да».
 - 4.1.6. Не ведутся Журналы учета документов, содержащих сведения, которые составляют коммерческую тайну: рабочих тетрадей, карточек о допуске к конфиденциальной информации, контрольных карточек предварительного учета сведений (материалов, изделий, опытных образцов), которые могут составлять коммерческую тайну, актов на уничтожение документов и дел. Пороговое значение – ответ «да».
 - 4.1.7. Не ведется контроль за исполнением должностными лицами компании требований организационно-распорядительной документации, касающихся режима охраны коммерческой тайны. Пороговое значение – ответ «да».
 - 4.1.8. В службе безопасности отсутствует фактическая Схема информационных потоков, содержащих коммерческую тайну, не известны формы передаваемой информации, способы передачи, сотрудники-носители информации. Не разработаны и не предпринимаются меры по уменьшению вероятности разглашения коммерческой тайны при передаче информации. Пороговое значение – ответ «да».
- 4.2. ***Возможность недобросовестной конкуренции.***
- 4.2.1. Наличие фактов недобросовестной конкуренции связанные с незаконными действиями на товарных рынках. Пороговое значение – ответ «да».
 - 4.2.2. Наличие информации, публикаций в печатных изданиях и интернете, на телевидении и радиостанциях, отрицательно влияющих на деловую репутацию компании. Пороговое значение – ответ «да».

4.3. Эффективность управления рисками.

4.3.1. Не соблюдаются принципы управления рисками (коллегиальный орган управления, независимое подразделение, система внутреннего контроля). Пороговое значение – ответ «да».

4.3.2. Не используются методы управления рисками (отказ от риска, предупреждение риска, сохранение риска, разделение рисков, передача риска). Пороговое значение – ответ «да».

Рассмотрение экономической безопасности предприятия в разрезе ее подсистем: финансовой, имущественной, кадровой и коммерческой безопасности позволит более объективно и избирательно проводить ее оценку при помощи показателей, характеризующих каждую подсистему и их пороговых значений.

Библиографический список

1. *Белозерцев Р.В.* Формирование стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия // Экономический вестник Донбасского государственного технического университета. 2019. № 2.
2. *Лоханова В.Н.* Мониторинг экономической безопасности организации. Вестник университета. 2016. № (2).
3. *Мамаева А.В.* Проблемы формирования системы экономической безопасности предприятия и оценка ее эффективности // Горизонты экономики. 2018. № 6 (46).
4. *Негашев Е.В.* Проблемы логического обоснования классификации финансовых ситуаций по степени финансовой устойчивости компании // Учет. Анализ. Аудит. 2015. № 5.
5. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2021614147 Российская Федерация. Информационная система расчета «интегрального индекса экономической безопасности компании»: № 2021612830: заявл. 10.03.2021: опубл. 19.03.2021 / И.П. Савельева, А.В. Карпушкина, Д.А. Черных, В.В. Переведенцев; заявитель Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Южно-Уральский государственный университет».
6. *Султыгова М.Б.* Формирование ключевых детерминантов в системе экономической безопасности: проектный подход // Вестник евразийской науки. 2018. Т. 10. № 3.

А.Н. Щапов

кандидат экономических наук

Московский финансово-юридический университет МФЮА,

Ярославский филиал

E-mail: alois01@yandex.ru

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПАРКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ «КАМАЗ-65117»

В.С. Белый

Аннотация. Всестороннее техническое обеспечение экономических процессов любого государства является одним из перспективных направлений регионального экономического развития или экономического развития отдельных территорий, а также одной из приоритетных задач, стоящих перед государственными или муниципальными органами и владельцами частных предприятий, осуществляющих управление процессами экономического развития. Целью данной статьи является научное обоснование экономической эффективности процессов модернизации грузового автомобильного транспорта с использованием расчётных методов. В выбранных автором рамках исследований приводится алгоритм с примером решения задачи обоснования экономической эффективности процессов модернизации кузова грузового автомобиля «КамАЗ-65117» за счёт конструкционной доработки составных частей его кузовных элементов.

Ключевые слова: жизненный цикл, стоимость жизненного цикла, норма дисконтирования, модернизация кузова, техническое обслуживание и ремонт, экономическая эффективность.

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF MODERNIZATION OF THE KAMAZ-65117 TRUCK FLEET

V.S. Belyi

Abstract. Comprehensive technical support of economic processes of any state is one of the promising directions of regional economic development or economic development of individual territories, as well as one of the priority tasks facing state or municipal authorities and owners of private enterprises that manage the processes of economic development. The purpose of this article is a scientific substantiation of the economic efficiency of the processes of modernization of truck transport using computational methods. In the framework of the research chosen by the author, an algorithm is given with an example of solving the problem of substantiating the economic efficiency of the modernization processes of the KAMAZ-65117 truck body due to the structural refinement of its body elements.

Keywords: life cycle, life cycle cost, discount rate, body modernization, maintenance and repair, economic efficiency.

Всестороннее техническое обеспечение экономических процессов любого государства является одним из перспективных направ-

лений регионального экономического развития или экономического развития отдельных территорий, а также одной из приоритетных задач, стоящих перед государственными или муниципальными органами и владельцами частных предприятий, осуществляющих управление процессами экономического развития [1–2].

Основой сухопутной логистики государства или отдельно взятого региона является автомобильный транспорт и автодорожная инфраструктура. Значительная роль в осуществлении логистических процессов отводится грузовым автомобилям [3]. Достоинство любого грузового автомобиля – это его проходимость даже там, где нет специального дорожного покрытия. Однако, по сравнению с железнодорожным транспортом, суммарные пробеги кузова и шасси относительно малы. Техническое обслуживание (ТО) и ремонт грузовых автомобилей владельцам автотранспортного предприятия обходится недешево. Немалыми финансовыми затратами сопровождается и процессы приобретения новых автомобилей. Одним из путей снижения стоимости жизненного цикла (СЖЦ) автомобиля является его модернизация за счёт конструкционных доработок отдельных составных частей (СЧ) [4].

Целью данной статьи является научное обоснование экономической эффективности процессов модернизации грузового автомобильного транспорта с использованием расчётных методов на примере грузового автомобиля «КамАЗ-65117». Для достижения данной цели необходимо решить ряд важнейших взаимосвязанных между собой практико-ориентированных задач:

1. Разработка алгоритма расчёта СЖЦ кузовов автомобилей «КамАЗ-65117» до и после их модернизации.
2. СЖЦ ходовых частей автомобилей «КамАЗ-65117» до и после их модернизации с последующим сравнением полученных результатов;

В выбранных автором рамках исследований приводится алгоритм с примером решения задачи обоснования экономической эффективности процессов модернизации кузова грузового автомобиля «КамАЗ-65117» за счёт конструкционной доработки СЧ его кузовных элементов.

Оценка экономической эффективности модернизации кузовов автомобилей «КамАЗ-65117» за счёт модернизации их СЧ осуществляется при наличии следующих допущений [5]:

1. Модернизация кузова должна заключаться в замене комплекта ряда СЧ последнего.
2. Средняя величина срока службы (СС) указанного комплекта СЧ не превышает десяти лет, а их плановый ремонт, заключающийся в разборке, оценке дефектов, замене или восстановлении, а также сборки выполняется при проведении только текущих (КР) и (или) капитального (КР) ремонтов.
3. Ликвидационная стоимость комплекта СЧ на порядок меньше затрат на их приобретение и ремонт.
4. Фактический срок службы объекта составит не менее десяти лет.
5. Ряд СЧ элементов в течение всего СС в ремонте не нуждаются.

Исходными данными для планирования ТО и ремонтов, а также научного обоснования экономической эффективности процессов модернизации кузовов автомобилей, являются:

1. Пробег автомобиля с узлом старой или модернизированной конструкции от первого ходового испытания до t -года $L_{\text{эт}}$.
2. Нормативные пробеги:
 - до ТО-1 – $L_{\text{ТО1}}$;
 - до ТО-2 – $L_{\text{ТО2}}$;
 - до КР – $L_{\text{КР}}$.
3. Средние величины себестоимости выполнения плановых ТО и ремонтов кузова до его модернизации:
 - ТО-1 – $I_{\text{ТО-1}}$;
 - ТО-2 – $I_{\text{ТО-2}}$;
 - СТО – $I_{\text{СТО}}$;
 - КР – $I_{\text{КР}}$.
4. Параметр потока неисправностей рассматриваемой части кузова ω .
5. Средняя величина затрат на выполнение одного непланового ремонта вследствие неисправности рассматриваемой СЧ кузова $C_{\text{НР}}$.
6. Стоимость нового кузова штатной конструкции $C_{\text{Ш}}$.
7. Стоимость работ по модернизации конструкции кузова $C_{\text{М}}$.
8. Цена элемента конструкции кузова при заказе его промышленной серии численностью около 10 единиц $C_{\text{СЧМ}}$.

Требуется определить показатели экономической эффективности модернизации парка автомобилей «КамАЗ» за счёт модернизации их СЧ.

Алгоритм определения экономической эффективности модернизации автомобильного парка сводится к выполнению следующей последовательности действий:

1. Сначала определяется средний пробег автомобиля за количество лет равное t определяется с помощью выражения вида

$$L_{at} = t \times L_2 \quad (1)$$

В выражении (1) величина L_2 является среднегодовым пробегом автомобиля.

2. Сопоставлением элементов числовых рядов текущих межремонтных пробегов L и числовых рядов L_{at} определяется размещение величин L по L_{at} . В качестве критерия определения t , соответствующего пробегу L , используется условие:

$$L_{a(t-1)} < L < L_{at} \quad (2)$$

3. Определяется стоимость жизненного цикла (СЖЦ) ходовой части автомобиля «КамАЗ» как объекта эксплуатации

$$СЦЖ = C_{np} + \sum_{t=1}^T a_t \times (I_t + \Delta K_t + L_t) \quad (3)$$

В выражении (3):

C_{np} – первоначальная стоимость (цена приобретения) автомобиля;

I_t – годовые эксплуатационные расходы;

ΔK_t – сопутствующие единовременные затраты, связанные с внедрением объекта в эксплуатацию;

L_t – ликвидационная стоимость объекта;

a_t – коэффициент дисконтирования;

t – порядковый номер года эксплуатации объекта, исчисляемый от даты его приобретения;

T – фактический срок службы (СС) объекта.

Экономическая эффективность модернизации объекта оценивается сопоставлением величин СЖЦ узлов штатной и модернизированной конструкций. Для узла штатной конструкции выполняются условия $\Delta K_t = L_t = 0$, следовательно

$$СЦЖ_{шт} = C_{np} + \sum_{t=1}^T a_t \times I_t \quad (4)$$

Величина I_t для такого узла состоит только из текущих затрат на производство плановых и неплановых ремонтов. Для расчета величины I_t определяются затраты по каждому порядковому номеру t года жизненного цикла узла и при этом необходимо определить год, принимаемый за начало отсчета жизненного цикла.

Различные элементы ходовой части имеют различные СС, зависящие от их конструкции. Некоторые СЧ элементов кузова в процессе эксплуатации изнашиваются и заменяются по мере достижения браковочных размеров. При этом возможно и восстановление ряда этих элементов с применением соответствующих технологий. Например, амортизаторы заменяются вследствие постепенной потери упругости или возникновения усталостных трещин.

На практике длительность эксплуатации указанных элементов до их замены не отслеживается и поэтому не может быть определена по статистическим данным. Согласно экспертным оценкам, средний СС для совокупности указанного комплекта элементов ходовых частей ориентировочно может быть принят равным $T = 10$ годам [6].

При сопоставлении величин СЖЦ кузовов штатной $СЦЖ_{Ш}$ и модернизированной $СЦЖ_M$ конструкций в качестве года, с которого начинается отсчет t , целесообразно принять один и тот же год, то есть сроки службы штатного и модернизированного элементов конструкции при расчетах СЖЦ условно принимаются одинаковыми и равными десяти годам. С учетом изложенного, величина суммы текущих затрат для узла старой конструкции может быть представлена в виде

$$\sum_{t=1}^{10} a_t \times I_t \quad (5)$$

Коэффициент дисконтирования a_t для постоянной нормы дисконта определяется с помощью выражения [7]

$$a_t = (1 + E)^{-t}, \quad (6)$$

где E – норма дисконтирования, которая, как правило, принимается равной $E = 0,1$.

В то же время, учитывая значительность инфляционных процессов в экономике РФ за последние 20 лет [8–9], при оценке коэффициента дисконтирования необходимо учесть возможные

темпы инфляции на ближайшие десять лет, поскольку от них зависит сумма текущих затрат I_t – расходов на оплату труда и приобретение запасных частей для ремонта СЧ кузова.

Норма дисконта E_{ii} , учитывающая инфляцию, определяется с помощью выражения (7)

$$E_{ii} = E + i E \times i, \quad (7)$$

где i – представляемая в долях единицы годовая инфляция.

С учетом инфляции, значение коэффициента дисконтирования a_t определяется по формуле:

$$a_t = \left(\frac{1 + 0,01 \times i}{1 + E} \right)^t \quad (8)$$

В выражении (8) доля инфляции i измеряется в процентах.

Как можно видеть, факторы инфляции и дисконта воздействуют на величину a_{ii} разнонаправленно: при увеличении i затраты на ремонт кузова возрастают, а при увеличении E – снижаются.

Согласно прогнозам государственных органов РФ, инфляция в России по состоянию на 2022 г. может достичь 4–5,2 %. При отсутствии данных о прогнозируемой средней величине i на последующие 10 лет для определения приведенных затрат на ремонт кузова принято, что средние темпы инфляции в этот период будут составлять около 5 %. Согласно приведенной выше формуле, в данном случае $a_{ii} = 1$, то есть сокращение затрат на ремонт вследствие действия нормы дисконта «уравновешивается» влиянием годовых темпов инфляции [10].

Единовременные затраты на приобретение СЧ кузова, а также на выполнение модернизации штатных его СЧ, осуществляются в начальный момент среднего СС кузова штатной конструкции и СС модернизированного кузова и поэтому не подлежат дисконтированию.

Величина $\sum_{t=1}^{10} a_t \times I_t$ для кузова штатной конструкции представ-

ляет сумму затрат на его ремонт за весь СС. Для выполнения расчета по определению СЖЦ следует вычислить значения I_t для каждого из t годов. Для выполнения этих вычислений необходимо определить размещение текущих и капитального ремонтов по годам t десятилетнего периода.

Пример решения задачи определения экономической эффективности модернизации автомобильного парка автомобилей «КамАЗ-65117». Исходными данными для расчета СЖЦ автомобилей «КамАЗ-65117» экологического класса «Евро-4» до и после его модернизации, являются:

1. Среднегодовой пробег автомобиля $L_c = 75\ 000$ [км].
2. Нормативная периодичность выполнения планового ТО и ремонтов:
 - ТО-1 $I_{ТО-1} = 10\ 000$ [км];
 - ТО-2 $I_{ТО-2} = 30\ 000$ [км].
 - сезонного технического обслуживания (СТО) $I_{СТО}$ составляет 2 раза в год;
 - до КР $I_{КР} = 10\ 000$ [км]
3. Средние величины себестоимости выполнения плановых ТО и ремонтов кузова до его модернизации:
 - ТО-1 $C_{ТО-1} = 3250$ [руб];
 - ТО-2 $C_{ТО-2} = 5191$ [руб];
 - СТО $C_{СТО} = 3734$ [руб];
 - КР $C_{КР} = 2\ 200\ 000$ [руб].
4. Параметр потока неисправностей рассматриваемой части кузова составляет $\omega = 10^{-3} \times 2000^{-1}$;
5. Средняя величина затрат на выполнение одного непланового ремонта вследствие неисправности кузова $C_{НР} = 5600$ [руб];
6. Стоимость нового кузова существующей конструкции $C_{Ш} = 620\ 000$ [руб];
7. Стоимость работ по модернизации конструкции кузова $C_M = 132\ 000$ [руб];
8. Цена элементов конструкции кузова при заказе их промышленной серии численностью до 10 единиц $C_{СЧМ} = 250\ 000$ [руб].

Используя нормативные значения $L_{ТО1}$, $L_{ТО2}$, $L_{КР}$, с момента времени начала расчетного периода определяется вариационный числовой ряд величин пробегов L автомобиля, при достижении которых он должен подвергаться плановым ремонтам:

- для первого ТО-1: $L = L_{ТО1} = 10\ 000$ [км];
- для первого ТО-2: $L = L_{ТО2} = 30\ 000$ [км];
- для второго ТО-1: $L = L_{ТО2} + L_{ТО1} = 30\ 000 + 10\ 000 = 40\ 000$ [км] и т.д.;
- для первого КР: $L = L_{КР} = 5\ 000\ 000$ [км].

С учетом величины среднегодового пробега автомобиля, составляющего $L_z = 75\ 000$ [км], определяется ряд возрастающих значений L_{at} для каждого порядкового номера года эксплуатации t :

- для первого года эксплуатации: $L_{a1} = 75\ 000$ [км];
- для второго года эксплуатации: $L_{a2} = 150\ 000$ [км];
- для третьего года эксплуатации: $L_{a3} = 225\ 000$ [км];
- для четвертого года эксплуатации: $L_{a4} = 300\ 000$ [км];
- для пятого года эксплуатации: $L_{a5} = 375\ 000$ [км];
- для шестого года эксплуатации: $L_{a6} = 450\ 000$ [км];
- для седьмого года эксплуатации: $L_{a7} = 525\ 000$ [км];
- для восьмого года эксплуатации: $L_{a8} = 600\ 000$ [км];
- для девятого года эксплуатации: $L_{a9} = 675\ 000$ [км];
- для десятого года эксплуатации: $L_{a10} = 750\ 000$ [км].

В *таблице 1* представлены результаты определения годов t , в течение которых выполняются различные виды плановых ТО и ремонтов, а также приведены соответствующие каждому из плановых мероприятий по ТО и ремонту затраты. Затраты на ТО включают в себя затраты на проведение ТО-1, ТО-2 и СТО.

Таблица 1

**Количество ТО и ремонтов автомобиля «КамАЗ-65117»
и затраты на их проведение**

t	Количество ремонтов		Стоимость ремонтов, руб.		Затраты на ремонт, (руб./год)
	ТО	КР	ТО	КР	
1	5	–	19 159	–	19 159
2	6	–	24 350	–	24 350
3	6	–	24 350	–	24 350
4	6	–	24 350	–	24 350
5	6	–	24 350	–	24 350
6	6	–	24 350	–	24 350
7	6	1	24 350	2 200 000	2 224 350
8	6	–	24 350	–	24 350
9	6	–	24 350	–	24 350
10	6	–	24 350	–	24 350
Итого:	59	1	23 8309	2 200 000	2 438 000

Из анализа данных, представленных в *таблице 1*, за десять лет сумма затрат на ремонты кузова существующей конструкции составляет

$$\sum_{t=1}^{10} a_t \times I_t = 2\,438\,000 \text{ [руб]}$$

Поскольку начальная стоимость кузова составляет $I_{np} = 620\,000$ [руб], то полная $СЖЦ_{шт}$ кузова штатной конструкции определяется исходя из суммы

$$СЖЦ_{шт} = 620\,000 + 2\,438\,000 = 3\,050\,000 \text{ [руб]}.$$

В данном случае используется $a_t = 1$, а все текущие затраты I_t состоят из расходов на ремонт, указанных в *таблице 1*.

Модернизация кузова с заменой его СЧ № 1 на СЧ № 2 устраняет потребность в ремонтах СЧ № 1, вследствие чего СЖЦ кузова в целом после его модернизации определяется только как сумма единовременных инвестиций на приобретение СЧ № 2 и на выполнение работ по модернизации, то есть $СЖЦ_M$ составит

$$СЖЦ_M = I_{np} + C_M + C_{сч\ M} = 620\,000 + 132\,000 + 250\,000 = 1\,002\,000 \text{ [руб]}.$$

Таким образом, разность между СЖЦ кузовов штатной и модернизированной конструкций составит

$$\Delta СЖЦ = СЖЦ_{шт} - СЖЦ_M = 3\,058\,000 - 1\,002\,000 = 2\,056\,000 \text{ [руб]},$$

а относительная разность (в процентах) составит

$$\delta = \frac{2\,056\,000}{3\,058\,000} \times 100 \% \approx 67 \%$$

Таким образом, приведенный в статье алгоритм позволяет решить поставленные задачи, связанные с расчётом СЖЦ штатного и модернизированного кузова автомобиля «КамАЗ-65117», а также экономически обосновать эффективность модернизации расчётным методом. Приведённый в статье пример решения задачи показывает, что модернизация конструкции кузова с заменой некоторых его СЧ способствует уменьшению величины СЖЦ кузова на 67 % за счет сокращения затрат на плановые ремонты его СЧ.

Библиографический список

1. *Бром А.Е.* Методология, методы и модели управления организационно-логистической системой поддержки жизненного цикла наукоемкой продукции / под ред. А.А. Колобова. М., 2008.
2. *Бром А.Е., Белова О.В., Сисиньо А.* Базовая модель стоимости жизненного цикла энергетического оборудования // Гуманитарный вестник. 2013. Вып. 10.
3. *Бром А.Е.* Сравнительный анализ стратегий эксплуатации и технического обслуживания сложных технических систем // Известия вузов. Сер. Машиностроение. 2009. № 2.
4. *Дежина И.Г.* Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. М., 2004.
5. *Ждановский А.В., Зуева Т.И.* Методы и модели экономической оценки проектов авиационных двигателей // Современный инновационный менеджмент. Концепции. Модели. Оценки. М., 2008. Вып. 3.
6. *Лазников Н.М., Михайлов К.Е.* Концепция технологии управления инновационными наукоемкими проектами: тезисы доклада. 9-я Международная конференция «Авиация и космонавтика – 2010». М., 2010.
7. *Ласточкин Ю.В., Ицкович И.И., Пономарев В.А.* Модели конкурентоспособности машиностроительного предприятия. М., 2004.
8. *Тихонов А.И., Лазников Н.М., Зуева Т.И.* Применение показателя стоимости жизненного цикла инновационного изделия на авиапромышленном предприятии // Электронный журнал «Труды МАИ». Выпуск № 70.
9. *Шматко А.Д.* Разработка комплекса мероприятий по развитию инновационного предпринимательства в научно-технической сфере // Журнал правовых и экономических исследований. 2011. № 3.
10. *Edwards T.* Understanding innovation in small and medium-sized enterprises: a process manifest // Technovation. 2005. URL: <http://xcsc.xoc.uam.mx/apymes/webftp/documentos/biblioteca/Understanding%20innovation%20in%20small%20and%20medium-sized%20enterprises,%20a%20process%20manifest.pdf> (дата обращения: 23.09.2021).

В.С. Белый

кандидат технических наук

доцент кафедры общих математических

и естественнонаучных дисциплин

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: el.belaya2015@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

М.Д. Самакаева, И.Н. Ковалева, А.Б. Конобеева

Аннотация. Рассматриваются проблемы развития лизинговых отношений в России и за рубежом, в том числе в условиях кризисной экономики. Представлен анализ и современные тенденции их развития, даны практические рекомендации по дальнейшему ее совершенствованию. Выделены актуальные направления совершенствования лизинговых отношений, повышения эффективности социально-экономических отношений и бизнеса, что особенно актуально в условиях кризиса.

Ключевые слова: лизинг, аренда, модернизация, основные средства, технологии, инвестиции, кризис, экономика, инновации, модернизация, лизинговые механизмы, оперативный лизинг, финансовый лизинг, кредит.

MODERN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF LEASING RELATIONS IN A CRISIS ECONOMY

M.D. Samakaeva, I.N. Kovaleva, A.B. Konobeeva

Abstract. Problems of development of leasing relations in Russia and abroad, including in conditions of crisis economy are considered, analysis and modern trends of their development are presented, practical recommendations for its further improvement are given. Topical directions of improving leasing relations, improving the efficiency of socio-economic relations and business were highlighted, which is especially relevant in the context of the crisis.

Keywords: leasing, lease, modernization, fixed assets, technologies, investments, crisis, economy, innovation, modernization, leasing mechanisms, operational leasing, financial leasing, credit

Современная экономика России нуждается в модернизации реального сектора, особенно это актуально в связи с «экологической повесткой», которая позиционируется развитыми странами как внедрение в процесс производства энергосберегающих и «зеленых» технологий, снижающих выбросы в атмосферу и загрязнение окружающей среды.

Следует выделить, что форма лизинга дает возможность предприятию, у которого нет средств на модернизацию, получить их, ведь банк неохотно предоставляет кредит, так как не имеет достаточных

гарантий возврата инвестированных средств. Лизинговая операция выгодна всем участникам: одна сторона получает кредит, который выплачивается поэтапно, и нужное оборудование; другая сторона – гарантию возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления лизингового платежа.

Современные банки, как и крупные производители и поставщики машин, оборудования, стали обращать внимание на возможности использования в России известного во всем мире высокоэффективного финансового инструмента – лизинга – комплекса экономических и правовых отношений, которые формируются на основе договора лизинга и приобретения предмета лизинга в собственность и последующей его сдачи во временное пользование.

Проблемы лизинга в разных странах имеют свои специфические особенности.

В России этими вопросами занимались следующие авторы: Н.А. Адамов, В.Н. Алексеев, П.Н. Брусов, В.П. Бычков, В.Д. Газман, Р.К. Горшков, Е.П. Грушева, В.А. Дикарева, А.И. Добрынин, Е.В. Кабатова, В.В. Ковалев, Т.В. Коновалова, Р. Коршунов, В.В. Коссов, Д.В. Кузнецова, И.Г. Кукукина, М.И. Лещенко, И.В. Липсиц, Т.Б. Малкова, Е.О. Мельцас, С.Л. Надирян, С.В. Ненастин, Н.П. Орехова, Ю.М. Осипов, Е. Проценко, Е.М. Рогова, Г.В. Савицкая, А. Сараева, З. Советкина, Л.С. Тарасевич, Т.В. Филатова, Т.Г. Философова, Е. Чекмарева, Н.Н. Шарков, Х.И. Шпиттлер, А.Т. Юсупова и др.

Актуальность данной темы заключается в необходимости разработки практических рекомендаций по повышению эффективности лизинговых операций российских компаний в условиях кризисной экономики.

Цель исследования – выявить ключевые проблемы и подходы к модернизации российских предприятий путем разработки рекомендаций по повышению эффективности лизинговых механизмов в РФ.

Методологической основой исследования стал системный анализ, представляющий собой последовательность действий по установлению структурных связей между наиболее значимыми тенденциями управления основными средствами российских предприятий и условиями функционирования лизинговых взаимоотношений, как на российском, так и зарубежном рынках.

Таким образом, в научных исследованиях можно наблюдать появление множества теорий и концепций, давно использующихся на Западе как эффективный инструмент обновления основных средств предприятий в реальном секторе экономики, который продолжает формироваться, но в силу кризиса, пандемии, экономико-социальных, правовых и санкционных проблем развивается не столь интенсивно, как хотелось бы для решения актуальных проблем бизнеса.

Положительная динамика и высокие темпы роста, объем рынка лизинга России по-прежнему сопоставим разве что с Бразилией, так как на первом месте находится Европа, а на втором США.

В Европе основной частью активов, передаваемых в лизинг, является автотранспорт – 50 %, прочие категории составляют 34 %. недвижимость – 16 %. Сегодня порядка 70 % автомобилей в Европе приобретается в лизинг, тогда как в России эта цифра колеблется на уровне 2–4 %. Такое фактическое игнорирование российским бизнесом услуги лизинга вообще и лизинга автотранспорта в частности ярко демонстрирует недостаточное использование его как инструмента финансирования. Как следствие, его долю в инвестициях можно оценить как сравнительно низкую.

Показательно, что если в Европе доля лизинга в инвестициях в основные средства на сегодняшний день варьируется в размерах 15–17 %, то в России этот показатель все еще не превышает и 9 % [3].

Договор финансовой аренды (лизинга) является новым для российского правового института, впервые включенным в Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) [1] как один из видов арендных договоров.

Правовой термин «лизинг» происходит от английского leasing, то есть *to lease* – «аренда» или «сдать в аренду» (имеется в виду имущество).

В гражданском праве зарубежных стран лизинг рассматривается либо как отдельное сложное трехстороннее правоотношение, либо как разновидность таких гражданско-правовых институтов, как аренда, купля-продажа в рассрочку, кредит. Опираясь на международные унифицированные конвенции, российское право определило лизинг как разновидность аренды [1].

Теоретические проблемы лизинга в РФ часто связаны с отсутствием общепринятой терминологии в области лизинга и лизин-

говых отношений (особенно международного). Санкции особенно сильно снижают процесс его развития в российской практике. Даже введение в действие Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» [2] и его последующие изменения, как показывает практика, не решили данных проблем.

Лизинг определяют как совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе с приобретением предмета лизинга [6]. Закон также дает определение и таким понятиям, как договор лизинга (в соответствии с гл. 34 Гражданского кодекса РФ) [1], лизинговая деятельность.

Современные лизинговые взаимоотношения часто образуют сложную динамическую систему, элементы которой составляют несколько уровней, взаимосвязаны и взаимозависимы. На схемы организации лизинга влияет большое количество факторов внешней среды, в том числе макроэкономической, наличие конкуренции на рынке [4].

В соответствии с российским законодательством назначение имущества – предмета лизинга – заключается в его использовании исключительно для предпринимательской деятельности. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и обособленные природные объекты [7].

Конкретные виды имущества, которое может сдаваться в лизинг, в законодательстве не оговорены. В соответствии с Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности [7].

Предметы лизинга можно объединить в две большие группы: недвижимое и движимое имущество, которые закреплены в вещном праве ГК РФ. Законом предусматривается возможность осуществления лизинговой деятельности на территории РФ лизинговой компании – нерезидента РФ – иностранного юридического лица.

Таким образом, можно выделить следующую классификацию лизинга, представленную в *таблице 1*.

Таблица 1

Классификация лизинга

<i>Принцип и классификация</i>	<i>Выделяемые виды лизинга</i>
Общие характеристики договора	1. Финансовый лизинг. 2. Оперативный лизинг
Срок договора	1. Краткосрочный лизинг. 2. Среднесрочный лизинг. 3. Долгосрочный лизинг
Сумма договора	1. Многомиллионный лизинг. 2. Промежуточный лизинг. 3. Рыночный лизинг
Форма взаимодействия и состав участников	1. Прямой лизинг. 2. Косвенный лизинг. 3. Возвратный лизинг. 4. Сублизинг. 5. Лизинг поставщику
Распределение обязанностей по обслуживанию	1. Чистый лизинг. 2. «Мокрый» лизинг: – с частичным обслуживанием; – с полным обслуживанием
Территориальное расположение участников	1. Внутренний лизинг. 2. Международный лизинг. 3. Транзитный лизинг
Мобильность объекта	1. Движимый лизинг: – лизинг транспорта. 2. Недвижимый лизинг
Схема финансирования	1. Простой лизинг. 2. Лизинг с привлечением средств
Начисление амортизации	1. Лизинг с полной амортизацией. 2. Лизинг с частичной амортизацией
Условия прекращения	1. Лизинг без права продления. 2. Лизинг с правом продления. 3. Непрерывный лизинг. 4. Лизинг с правом выкупа. 5. Лизинг с обязательным выкупом
Равномерность платежа	1. Лизинг с равномерными платежами. 2. Лизинг с возрастающими платежами. 3. Лизинг с убывающими платежами
Форма платежа	1. Лизинг с денежными платежами. 2. Лизинг с компенсационными платежами. 3. Лизинг со смешанными платежами

Данный перечень является далеко не полным и носит весьма условный характер, поскольку многие конкретные виды лизинга сочетают в себе черты различных типов. Знание перечисленных классификаций важно для обеспечения эффективности лизингового механизма [7]. Лизинг (долгосрочная финансовая аренда) представляет собой сделку, в ходе которой объект лизинга выдается получателю в долгосрочную оплачиваемую аренду с возможностью последующего выкупа.

В настоящее время возможность получения лизинга есть не только у юридических, но и у физических лиц, но следует отметить, что общая схема для них получения лизинга остается одинаковой. Преимущества лизинга для юридических лиц перед обычным кредитом показано на *рисунке 1*.

После подписания договора предмет лизинга переходит в пользование физического или юридического лица. При этом главным здесь является слово «пользование». Все расходы на текущее обслуживание предмета лизинга часто берет на себя лизингодатель (*рисунок 1*), а по факту их оплачивает лизингополучатель, так как затраты включаются в его регулярные платежи.

Чаще всего лизинговые платежи меньше, чем выплаты по обычному банковскому кредиту. Их уменьшение становится возможным благодаря вычету так называемой остаточной стоимости.



Рисунок 1. Преимущества лизинга для юридических лиц перед обычным кредитом

Под остаточной стоимостью понимается выкупная цена объекта лизинга, которую нужно будет заплатить лизингополучателю в завершение срока действия договора лизинга для получения его в свою собственность. При желании он может и не осуществлять выкуп предмета лизинга. Данный порядок обсуждается отдельно и утверждается договором.

Следует отметить, что в большей степени на размер платежей влияет отсутствие/наличие первоначального взноса и его величина. Чем больше получатель лизинга заплатит в начале, тем меньше денег ему придется перечислять каждый месяц.

К преимуществам лизинга можно отнести следующее:

1. Собственником объекта остается лизинговая компания, благодаря чему юридическое или физическое лицо освобождается от мероприятий, связанных с регистрацией и ведением объекта хозяйствования. Официально данное лицо не является собственником, но имеет все права для эксплуатации объекта и право выкупа предмета лизинга. После оформления договора лизинга и получения объекта лизинга в личное распоряжение юридическому лицу предоставляется НДС на полную стоимость предмета лизинга. Объект лизинга в дальнейшем ставится на баланс организации, представителем которой является юридическое лицо, благодаря чему у организации появляется возможность оформления амортизации в качестве валовых расходов, что позволяет снизить размер налога на прибыль. Комиссионные отчисления также переходят в позицию валовых расходов.
2. При оформлении лизинга как юридическими, так и физическими лицами деньги даются не только в долг на приобретение желаемого объекта лизинга, а предоставляется целый комплекс сервисных услуг, сопутствующих покупке предмета лизинга. Так, большинство компаний самостоятельно занимается администрированием гарантийных и страховых ситуаций, организывают техническое обслуживание и оказывают помощь в ремонте, техническом обслуживании, круглосуточную поддержку при необходимости консультаций и т.п.
3. При оформлении лизинга юридические лица могут избежать необходимости совершения авансированного взноса, и такую возможность предоставляют многие лизинговые компании.

4. Лизинг позволяет уменьшить налог на имущество по предмету лизинга и на прибыль в период действия лизинговой сделки.
5. Лизинг, по сравнению с кредитом, оформляется на гораздо более короткие сроки, поэтому отсутствует необходимость сбора множества документов и справок [5].

Таким образом, при создании благоприятных условий, лизинг может стать основой для развития многих отраслей российской экономики.

Рассмотрим допандемийную динамику роста финансово-лизинговых отношений и направлений развития лизинга в России (таблица 2).

Первое полугодие 2020 г. завершилось резким падением российского рынка лизинга на 22 %, в то время как объемы нового бизнеса в Европе сократились еще значительно больше (–32 %, по данным агентства «Leaseurope») вследствие более продолжительных и жестких ограничительных мер, что привело к дестабилизации рынка лизинговых услуг.

Однако второе полугодие позволило существенно уменьшить просадку российского рынка, и, как следствие, по итогам всего 2020 г. объем нового бизнеса в РФ составил 1410 млрд руб., показав отрицательную динамику лишь на 6 % к 2019 г.

Если рассматривать отдельно корпоративные сегменты, к которым агентство «Leaseurope» отнесло наиболее пострадавшие – лизинг железнодорожной техники и авиатехники, морских и речных судов, и розницу, – то динамика оказалась разнонаправленной. Первые просели за 2020 г. на 36 %, в то время как объем нового бизнеса розничных сегментов показал рост на 9 %.

Наибольшее сокращение произошло в сегменте лизинга недвижимости (–87 %), что обусловлено высокой базой 2019 г. из-за разовой крупной сделки. Снижение объемов сделок крупнейших государственных компаний в таких крупных корпоративных сегментах, как железнодорожная техника и авиатехника, продолжается с середины 2019 г.

Введенные карантинные ограничения и падение спроса на услуги перевозчиков вследствие пандемии усугубили положение и привели к сокращению объема нового бизнеса в данных сегментах на 26 % и 15 % соответственно, новый бизнес сегмента лизинга мор-

Таблица 2

Индикаторы развития рынка лизинга в РФ

<i>Показатели</i>	<i>2014 г.</i>	<i>2015 г.</i>	<i>2016 г.</i>	<i>2017 г.</i>	<i>2018 г.</i>	<i>2019 г.</i>	<i>2020 г.</i>
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд. руб.	680	545	742	1095	1310	1500	1410
Темпы прироста (период к периоду), %	-13,2	-19,9	36,1	47,5	19,6	14,5	-6,0
Сумма новых договоров лизинга, млрд руб.	1000	830	1150	1620	2100	2550	2040
Темпы прироста (период к периоду), %	-23,1	-17	38,6	40,9	29,6	21,4	-20,0
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	66	66	62	65,9	73,9	66	61
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	690	750	790	870	1050	910	1060
Объем профинансированных средств, млрд руб.	660	590	740	950	1300	1250	1330
Совокупный портфель лизинговых компаний, млрд руб.	3200	3100	3200	3450	4300	4900	5170
ВВП России (в текущих ценах, по данным Росстата), млрд руб.	79	83	86	92	103	109	106
Доля лизинга в ВВП, %	200	233	044	082	627	362	607
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	0,9	0,7	0,9	1,2	1,3	1,4	1,3

Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний [6].



Рисунок 2. Динамика лизинга в РФ

Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний [6]

ских и речных судов сократился на 36 %. При этом помощь рынку, удержав его от существенного падения, оказала динамика розничных сегментов, большинство из которых продемонстрировали двузначные темпы роста. Так, объем нового бизнеса в сегменте лизинга сельскохозяйственной техники и скота в стоимостном выражении вырос за год на 77 %, новый бизнес строительной и дорожно-строительной техники увеличился на 18 %. Впервые за 5 лет рынок лизинга сократился, что во многом было связано с отрицательной динамикой крупных корпоративных сегментов (рисунок 2), и на восстановление данного рынка потребуются годы.

Представим ТОП-10 сегментов нового бизнеса (НБ) в РФ за 2019 и 2020 гг. Следует отметить, что они связаны с допандемийными тенденциями, которые будут развиваться в рамках последних событий, на наш взгляд, по наимудшему сценарию (рисунок 3).

Основной драйвер рынка – автолизинг – показал прибавку объема нового бизнеса на 8 %, несмотря на падение автопродаж (продажи новых легковых автомобилей и легких коммерческих автомобилей, по данным АЕБ (Ассоциация европейского бизнеса),

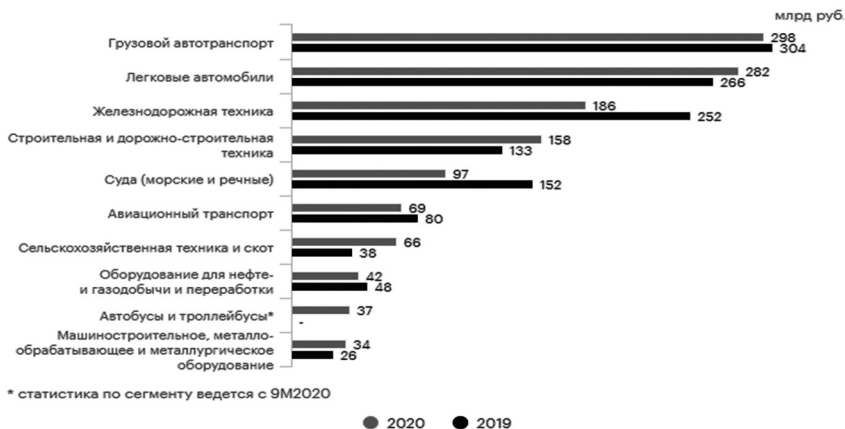


Рисунок 3. ТОП-10 сегментов в НБ

Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

по итогам 2020 г. снизились на 9 %; рынок новых грузовых машин в 2020 г. упал на 7 %, по информации Автостата), и нарастил за год долю на рынке лизинга с 38 до 44 %. Снижение спроса на услуги перевозчиков и каршеринг в крупных городах в связи с введенными ограничениями в первом полугодии 2020 г. оказало давление на автолизинг и способствовало росту реструктуризаций лизинговых договоров. Второе полугодие 2020 г. сменилось взрывным ростом продаж в автосегменте из-за реализации отложенного спроса после отмены жестких карантинных ограничений и, как следствие, возобновления логистических цепочек с поставщиками автомобилей.

Важным фактором, оказавшим влияние на рост автосегмента, стали умножившиеся ожидания клиентов по увеличению цен на автомобили вследствие девальвации рубля. В результате из Топ-20 компаний по новому бизнесу в сегменте автолизинга увеличение объемов продемонстрировали 16 игроков. В 2020 г. доля малого и среднего бизнеса (МСБ) достигла около 58 % в объеме нового бизнеса, однако большей долей остается и доля государства. Данная динамика в будущем может иметь положительную динамику развития лизинга в РФ.

Объем лизингового портфеля (лизинговые платежи к получению на дату) по итогам 2020 г. вырос на 6,5 % и составил 5,2 трлн руб. При этом увеличение объема лизингового портфеля во многом было обусловлено ростом объема реструктуризаций лизинговых договоров вследствие спада в экономике на фоне пандемии, а также переоценкой валютных договоров из-за ослабления курса рубля (–19 % за 2020 г.).

По оценкам агентства «Эксперт РА», доля проблемных активов в портфеле лизинговых компаний составила 20 % в 2020 г., а в абсолютном выражении с конца 2019 г. объем проблемных активов увеличился на 70 %. При этом обращает на себя внимание значительно более низкая доля проблемных активов в розничном сегменте. Так, около 10 % портфеля составляют проблемные активы розницы, в то время как в портфеле корпоративных компаний эта цифра значительно больше – 23 %. Разница обусловлена высокой концентрацией корпоративных портфелей на сегментах из наиболее пострадавших отраслей (железнодорожный и авиационный сегменты), в то время как розничные компании имеют более диверсифицированный по отраслям портфель с более ликвидным типом имущества, характеризующимся более быстрыми сроками его изъятия и ремаркетингом в отличие от корпоративного сегмента.

Основной объем реструктуризаций был проведен во втором квартале 2020 г. сроками от нескольких месяцев (преимущественно в розничных компаниях) до года (в договорах крупных клиентов в корпоративных сегментах). Подавляющее количество лизингополучателей розничных компаний уже вернулись в прежний график деятельности, что предполагает дальнейшее снижение объема проблемных активов на балансе розничных компаний.

В корпоративных сегментах проблемные активы сосредоточены прежде всего на балансах крупных государственных компаний. Динамика же объема проблемных активов корпоративных компаний во многом будет зависеть от оказания мер государственной поддержки, а также дальнейшего развития эпидемиологической обстановки.

Рост объема проблемных активов на балансах лизинговых компаний привел к увеличению уровня резервирования и, как следствие, к снижению показателей рентабельности. Вынужденный рост реструктуризаций лизинговых договоров оказал давление на способ-

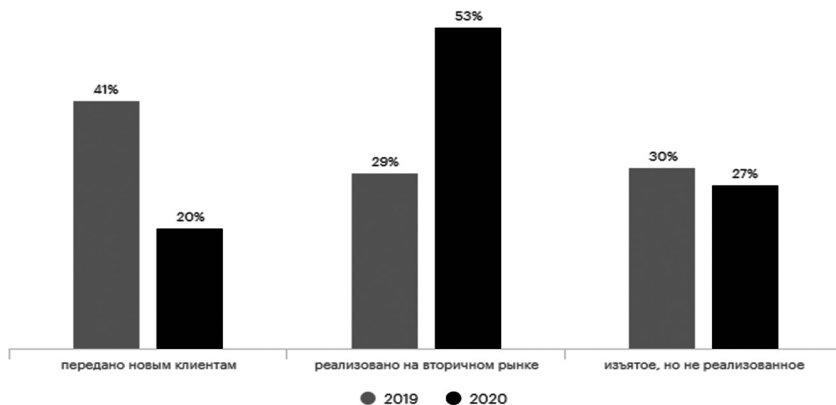


Рисунок 4. Структура изъятого имущества лизинговых компаний в 2019–2020 гг.

Источник: оценка рейтингового агентства «Эксперт РА» по данным анкетирования лизинговых компаний

ность лизингодателей обслуживать банковские кредиты, нередко выдаваемых под конкретные сделки. Для снижения рисков ликвидности, усилившихся из-за смещения графиков платежей по действующим клиентским договорам, лизинговые компании обращались в банки за реструктуризацией уже собственной задолженности.

Структура изъятого имущества в 2019–2020 гг. лизинговых компаний представлена на *рисунке 4*.

Таким образом, развитие лизинговых отношений в зарубежных странах основано на увеличении объемов инвестиций в машины и оборудование, лизинговых контрактов, что составляет весомую долю по отношению к мировому лизинговому рынку.

В условиях экономического кризиса зарубежные компании пытаются найти наиболее эффективные источники финансирования, чтобы обеспечить себе прибыль и конкурентоспособность, и это делает лизинг крупной формой внешнего корпоративного финансирования, в связи с чем актуальными на сегодняшний день остаются вопросы формирования в России конкурентного лизингового рынка, создание развитой сетей лизинговых компаний (начиная от небольших стартапов до крупных компаний), а в дальнейшем – лизинговой индустрии.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 8 июля 2021 г.) // СПС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/search/> (дата обращения: 23.02.2022).
2. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге» // СПС «Консультант Плюс». URL: [consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17783/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17783/) (дата обращения: 23.02.2022).
3. *Горшков Р.К., Дикарева В.А.* Лизинг. Проблемы и перспективы развития в России. М., 2018
4. *Грушевая Е.П.* Договор финансовой аренды (лизинга): конспект лекции для бакалавриата. СПб., 2018.
5. *Кудашева Ю.С., Нинева Е.Н., Ковалева И.Н.* Исследование внешнего банковского окружения с учетом регионального аспекта // Экономика и предпринимательство. 2018. № 12–2 (53).
6. Лизинговая компания «Европлан». URL: <https://www.raexpert.ru/database/companies/1000012232/> (дата обращения: 23.02.2022).
7. *Философова Т.Г.* Лизинг: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. М., 2017.

М.Д. Самакаева

*кандидат экономических наук, доцент
Московский Международный университет
Email: samakaeva-m@yandex.ru*

И.Н. Ковалева

*доктор экономических наук, профессор
Московский государственный технический университет
им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)
Email: kovaleva.irina69@gmail.com*

А.Б. Конобеева

*кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
доцент кафедры менеджмента
Московский международный университет
E-mail: a.rjabowa@yandex.ru*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ РАБОТЫ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ГУ ПФР № 10 ПО Г. МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

О.В. Тумова

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме – совершенствованию кадровой работы в органах государственного управления. В качестве объекта исследований используется ГУ ПФР № 10 по г. Москве и Московской области. В статье приводится анализ результативности действующей системы кадровой работы в органах государственного управления, что позволило предложить ряд мероприятий по их совершенствованию за счет инструментов мотивации и оценить прогнозную экономическую эффективность.

Ключевые слова: кадровая работа, государственное управление, система мотивации, экономическая эффективность.

IMPROVEMENT OF PERSONNEL WORK IN PUBLIC ADMINISTRATION ON THE EXAMPLE OF THE STATE INSTITUTION OF THE FIU № 10 IN MOSCOW AND MOSCOW

O.V. Titova

Abstract. The article is devoted to the actual problem – improvement of personnel work in public administration. As an object of research, the State Institution of the FIU No. 10 in Moscow and the Moscow Region is used. The article provides an analysis of the effectiveness of the current system of personnel work in public administration bodies, which made it possible to propose a number of measures to improve them through motivation tools and assess the projected economic efficiency.

Keyword: personnel work, public administration, motivation system, economic efficiency.

Государственная служба представляет собой, согласно закону № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации», профессиональную служебную деятельность граждан Российской Федерации по обеспечению полномочий Российской Федерации, субъектов РФ, федеральных органов власти, органов власти субъектов РФ и др. [1].

Виды государственной службы определены Федеральным законом от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» на следующие:

- государственную гражданскую службу;
- военную службу;
- государственную службу иных видов.

Государственная гражданская служба также подразделяется на федеральную государственную гражданскую службу и государственную гражданскую службу субъектов Российской Федерации.

Целью данного исследования является разработка рекомендаций по совершенствованию кадровой работы в органах государственного управления на примере ГУ ПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управление № 1.

В качестве объекта в работе используется – ГУ ПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управление № 1.

Предмет исследования – специфика организации кадровой работы в органах государственного управления (на примере ГУ ПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управление № 1).

Достижение указанной цели планируется благодаря постановке следующих задач:

- рассмотрение теоретических аспектов кадровой работы в органах государственного управления;
- проведение анализа кадровой работы в ГУ ПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управление № 1;
- разработка направлений совершенствования кадрового обеспечения ГУ ПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управление № 1.

Согласно Федеральному закону от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» государственная гражданская служба Российской Федерации представляет собой профессиональную деятельность граждан Российской Федерации на должностях гражданской службы по обеспечению полномочий федеральных государственных органов, государственных органов субъектов Российской Федерации. Государственный гражданский служащий должен обладать рядом качеств, таких как профессионализм и компетентность, в связи с этим гражданским служащим устанавливаются квалификационные требования, которые также включают в себя образовательный ценз. Особенности граж-

данской службы является замещение должностей в государственных органах, особый порядок приема, прохождения и прекращения государственной гражданской службы, а также ряд запретов в период прохождения данной службы.

Одним из специфических субъектов, участвующих в государственно-служебных отношениях, является лицо, проходящее государственную службу (на федеральном и региональном уровне), или же, иными словами, государственный служащий. Более детальное рассмотрение специфики его правового статуса следует начать с изучения определения соответствующего термина, закрепленного в законодательных положениях, а также на доктринальном уровне.

Государственный служащий – это гражданин Российской Федерации, взявший на себя обязательства по прохождению государственной гражданской службы Российской Федерации и осуществляющий профессиональную служебную деятельность на должности гражданской службы в соответствии с актом о назначении на должность и со служебным контрактом, получающий денежное содержание за счет средств федерального бюджета или бюджета субъекта Российской Федерации. Признаками государственного служащего являются: наличие гражданства РФ, достижение совершеннолетнего возраста, владение государственным языком России, наличия акта, свидетельствующего о принятии гражданина на государственную службу, полное соответствие предъявляемым квалификационным требованиям, осуществление профессиональной служебной деятельности по замещаемой должности гражданской службы в соответствии с должностным регламентом, получение денежного содержания, выплачиваемого за счет средств федерального бюджета или бюджета субъекта Российской Федерации.

Основными характеристиками государственной кадровой политики являются: единство целей, задач, принципов, функций и технологий управления трудовыми и кадровыми ресурсами; законность и правовая обоснованность; способность предвидеть рациональность кадровых процессов и способность организовать их так, чтобы данные процессы были актуальны как на среднесрочную, так и на долгосрочную перспективу; демократический характер целей и результатов деятельности по реализации кадровых стратегий, технологий и способов решений кадровых проблем; инновационный ха-

раक्टर развития кадровых процессов, придающий кадровой политике актуальность и эффективность; открытость и «прозрачность», то есть полная информированность граждан о кадровой деятельности через средства массовой информации; гуманистический характер в распоряжении кадрами и обеспечение возможности профессионального и личностного развития сотрудников учреждений и организаций всех форм собственности [2].

Формирование и развитие кадров в органах государственного муниципального управления Российской Федерации направлено на решение таких актуальных задач, как:

- обновление кадров в государственных и муниципальных органах;
- формирование процесса постоянного функционирования органов государственной власти и администрации муниципальных образований;
- стимулирование роста и развития профессионального опыта у государственных и муниципальных служащих;
- формирование высокого уровня мотивации у государственных и муниципальных служащих при выполнении своих трудовых задач;
- обеспечение приемлемого уровня организационной культуры в органах государственной власти и администрирования муниципального образования.

В этой области на сегодня можно выделить следующие основные существующие проблемы развития кадров в государственной и муниципальной службе России:

- наличие психологического и социального давления на государственных и муниципальных служащих со стороны руководства;
- недостаточный объем выпускников высших учебных заведений РФ, которые занимаются подготовкой профессиональных кадров для государственной и муниципальной службы;
- медленные темпы развития сотрудников по карьерной лестнице, что снижает степень их мотивации к трудовой деятельности;
- низкий уровень активности используемых инструментов как материальной, так и нематериальной системы мотивации;
- низкий уровень профессионализма у сотрудников отдела по работе с кадрами, что в итоге снижает эффективность управления кадрами;



Рисунок 1. Структура Управления Пенсионного фонда РФ № 10 по г. Москве и Московской области, управление № 10

- низкий уровень эффективности действующего кадрового резерва государственной и муниципальной службы, которые невозможно полноценно использовать как механизм подбора персонала [3; 4].

Объект исследования, представленный в данной статье – Главное управление Пенсионного фонда РФ № 10 по г. Москве и Московской области, Управление № 10, располагается по адресу: 119180, г. Москва, Б. Якиманка, д. 38 (обслуживание пенсионеров, страхователей и застрахованных лиц, оформление страховых свидетельств, выписка из ИЛС, софинансирование, пособие на погребение).

Управление осуществляет деятельность в пределах территории, определяемой Правлением ПФР.

Управление входит в структуру ПФ РФ и непосредственно подчиняется Отделению ПФР по г. Москве и Московской области (далее – Отделение). Деятельность Управления основывается на со-

временных технологиях сбора, передачи, хранения и обработки информации.

На момент проведения кадрового анализа фактическая численность УПФР № 10 по г. Москве и Московской области составила 166 человек, из них 20 человек в декретном отпуске. Кадровый анализ представлен в *таблице 1*.

Таблица 1

Обеспеченность УПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управлением № 1 трудовыми ресурсами

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Чел.	Чел.	Отн. изм. к 2018 г., %	Чел.	Отн. изм. к 2018 г., %	
Среднесписочная численность, чел.	154	158	2,59	159	0,63	

Количественные и качественные показатели обеспеченности персоналом по категориям представлены на *рисунке 2* изображена структура персонала по категориям.

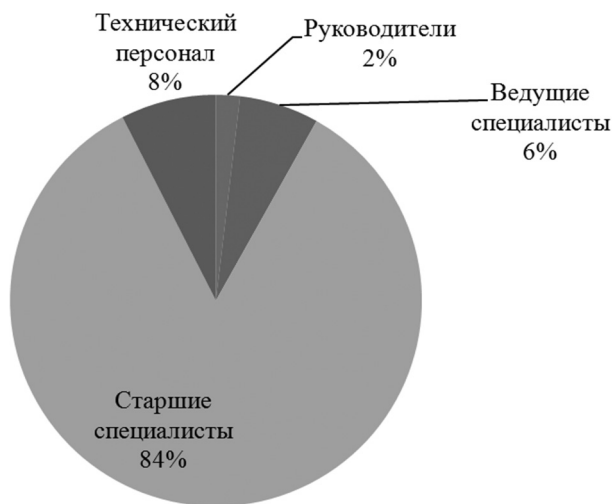


Рисунок 2. Структура персонала УПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управлением № 1 по категориям на 1 января 2021 г.

Анализ динамики обеспеченности УПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управление № 1 трудовыми ресурсами в зависимости от уровня образования свидетельствует о положительных тенденциях. Так, число специалистов с высшим образованием растет и достигло уровня 83 человека из общего числа работников. Анализ возрастной структуры персонала показал, что наибольшую долю составляют сотрудники в возрасте от 46–50 лет и от 50 лет (27,1 % и 30,1 %). В Управлении придается большая значимость подбору персонала.

Проведенный анализ движения персонала позволил получить следующие показатели: коэффициент оборота по приему в 2019 г. был выше и составил 27,84; прием на работу в 2020 г. выше, чем в 2018 г. и составил 26,87; коэффициент оборота по выбытию, по сравнению с предыдущими годами, в 2020 г. уменьшился и составил 23,12; в 2020 г. коэффициент оборота по выбытию уменьшился, что повлекло уменьшение коэффициента текучести кадров – это говорит об увеличении устойчивости кадрового состава предприятия.

Однако, коэффициент текучести кадров очень высок и составляет 23,12 % (при нормальном значении коэффициента текучести 10–15 %). С текучестью кадров связаны довольно существенные затраты предприятия, такие как: прямые затраты на увольнение; уменьшение объема производства из-за обучения и подготовки новых кадров; плата за сверхурочные оставшимся работникам; затраты на обучение; более высокий процент брака в период обучения. В 2019 г. среди уволенных сотрудников около половины отработали меньше года – это говорит о том, что существует проблема адаптации новых работников. В организации отсутствует грамотно выстроенная система адаптации, которая должна быть четко зафиксирована и прописана в документах. Следовательно, администрация отделения и кадровая служба должны обратить внимание на данный показатель и принять меры по его снижению [5; 6].

Для совершенствования деятельности аппарата, улучшения подбора и расстановки кадров, повышения ответственности за принятые решения УПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управление № 1 проводится аттестация государственных служащих. Положение о порядке проведения аттестации работников системы УПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управление № 1

утверждено Постановлением Правления ПФР 15 января 2007 г. Основными задачами аттестации являются:

- развитие персонала и усиление мотивации труда;
- определение соответствия работника занимаемой должности;
- выявление перспективы должностного роста, стимулирование повышения профессиональной компетентности;
- определение потребности в повышении квалификации, профессиональной подготовке или переподготовке работника;
- формирование резерва кадров на выдвижение на руководящие должности.

Аттестация работника системы ПФР проводится один раз в четыре года в течение второго квартала. Не аттестуются лишь работники, проработавшие в занимаемой должности менее одного года.

Также разработано Положение о премировании работников Управления, в котором предусмотрены выплаты премий за своевременное и качественное выполнение своих должностных обязанностей за отчетный период с учетом фактически отработанного времени и личного вклада работника в общие результаты работы.

Одним из направлений кадровой работы в Управлении является работа с кадровым резервом. Для анализа кадрового резерва в Управлении Пенсионного фонда Российской Федерации по г. Москве и Московской области был использован качественный метод исследования – интервью. Был составлен перечень вопросов, с помощью которых были выявлены потребности сотрудников, находившихся в кадровом резерве в ГУ ОПФР Твери. После чего был проведен тщательный анализ полученных данных и определил основные проблемы мотивации в организации.

При опросе все сотрудники хорошо шли на контакт. Это может быть обусловлено тем, что в государственной организации ОПФР функционирует кабинет психологической помощи сотрудникам, в котором ведутся работы по урегулированию социально-психологического климата в коллективе.

Обязательным условием для сотрудников является ежемесячное прохождение тестов и личных бесед со специалистами-психологами.

К существенным проблемам УПФР № 10 г. Москве и Московской области Управление № 1 в сфере кадрового резервирования на сегодняшний день можно отнести:

- недостаточную информированность сотрудников о возможностях карьерного роста в организации и способах качественного продвижения по служебной лестнице, восполнить которую можно, например, посредством разработки той части программы вводного обучения новичков, где будет говориться об обязательных условиях перехода на вышестоящую должность;
- отсутствие материальных одобрений за высокие рабочие показатели со стороны начальства;
- намеренное неисполнение программы кадрового резерва, которое требует ввода обязательной процедуры согласования, на основании которой ни один руководитель не может взять сотрудника в обход кадрового резерва;
- отсутствие у резервистов понимания реальной значимости нахождения в кадровом резерве;
- а также включение в программу кадрового резерва сотрудников, у которых нет реального шанса в ближайшей перспективе получить повышение или расширить зону ответственности.

Обобщая результаты анализа системы кадрового обеспечения ГУ ПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управления № 1, можно констатировать острую необходимость разработки технологий совершенствования кадровой работы при помощи инновационных методов в сфере государственного и муниципального управления. Это особенно актуально в связи с тем, что из-за распространения пандемии коронавируса в Управлении пришлось менять структуру и принципы трудовой деятельности сотрудников государственной и муниципальной службы.

В частности, это обусловлено такими аспектами, как:

- переходом многих подразделений органов государственной власти на экономный режим занятости;
- увеличением объема работы и количества трудовых задач, стоящих перед государственными и муниципальными служащими;
- ухудшением условий занятости в органах государственной власти и администраций муниципальных образований России.

В качестве необходимых мер по совершенствованию системы управления кадрами в органах государственной власти и администрациях муниципальных образований России следует отметить:

1. Внедрение и практическое применение механизма оценки эффективности кадрового резерва: выбор модели, которая будет применяться для решения данной задачи. Приоритетным будет использование пятифакторной модели, в рамках которой идет оценка законодательного фактора, процессуального фактора, структурно-функционального фактора, мотивационного фактора и компетентностного фактора.
2. Создание условий, поддерживающих конкуренцию между сотрудниками в рамках своей трудовой и профессиональной деятельности. Успешная реализация такой технологии возможна лишь в случае, если будет решена проблема медленных темпов роста по карьерной лестнице и улучшена система мотивации.
3. Разработка мероприятий по повышению профессионального и личностного развития сотрудников с помощью разработки и запуска программы профессиональной переподготовки, повышения квалификации государственных и муниципальных служащих, что особенно актуально в эпоху цифровых технологий. Продуманный механизм замещения должностей из ресурсов кадрового резерва позволит усилить конкуренцию между государственными и муниципальными служащими, а также сформировать новый опыт и навыки при переводе на другие должности.
4. Формирование публичности и прозрачности системы кадровой политики, что будет совмещено с концепцией New Public Management. Ее характеристика заключается в том, что происходит переход от замкнутой бюрократической системы к модели «государства-служащего», предполагающей открытость по отношению к гражданскому обществу и ориентированность на оказание качественных государственных и муниципальных услуг населению.
5. Развитие и применение новых технологий отбора и подбора кандидатов на должности, что за счет развития цифровых технологий и их активного внедрения позволит качественнее решать многие проблемные задачи.

В том числе, возможно применение технологий искусственного интеллекта, таких как машинного обучения. Его характеристика заключается в постоянном анализе большого массива данных, исходя

из которых строятся наиболее точные и эффективные прогнозные модели. На основе них происходит принятие решений. Например, машинное обучение способно найти новые ключевые факторы эффективности кадровой политики, повысить скорость принимаемых решений, улучшить планирование и повысить точность прогнозирования в необходимости человеческих ресурсов.

В качестве первоочередных рекомендаций руководству ГУ ПФР № 10 по г. Москве и Московской области Управление № 1, которые помогут усовершенствовать систему мотивации специалистов, можно указать следующие:

- расширение сферы профессиональных компетенций сотрудников за счет увеличения перечня его обязанностей;
- повышение заработной платы путем увеличения премиальной составляющей; для этого необходимо составить официальное письмо в Управление ПФР с просьбой увеличить финансирование, предназначенное для выплат сотрудникам Отделения ПФР, по причине удорожания жизни в регионе;
- обустройство рабочих мест сотрудников с помощью закупки более современной мебели и качественной канцелярии, по возможности огородить рабочие места, при этом не нарушая коммуникацию между экспертами;
- сделать наглядной и доступной информацию о возможности кадрового и профессионального роста сотрудников (создать соответствующий раздел на корпоративном портале, разместить график движения по карьерной лестнице с описанием обязательных условий прохождения ступеней, включить информацию о карьерном развитии в программы вводного обучения новичков);
- стимулировать сотрудников за краткосрочное осуществление намеченного плана, отдельные достижения, причем не только вербально, но и материально: премией, надбавкой – в качестве действенной мотивации;
- отойти от намеренного неисполнения программы кадрового резерва.

По прогнозам годовой экономической эффект от внедрения указанных мероприятий составит не менее 20 815 руб.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ (ред. от 2 июля 2021 г.) «О системе государственной службы Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2003. № 22. Ст. 2063.
2. Дёмин А.А. Государственная служба в Российской Федерации: учебник для вузов. М., 2020.
3. Титова О.В. Совершенствование системы мотивации персонала предприятия автосервиса ООО «ПИТ-СТОП» // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2020. № 1.
4. Титова О.В. Оптимизация предоставления муниципальных услуг с помощью чат-бота // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2020. № 1.
5. Титова О.В. Использование компьютерной сети Интернет в маркетинговой деятельности предприятия на примере ООО «ФитоСпаКосметик» // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2020. № 2.
6. Титова О.В. Модернизация государственного управления с использованием информационных технологий (на примере Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии, г. Москва) // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2021. № 2.

О.В. Титова

кандидат технических наук,

доцент кафедры экономики и управления

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: ovt08@mail.ru

КОРРУПЦИЯ КАК ПРЕПЯТСТВИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

В.В. Явкин

Аннотация. Цель данной статьи определена необходимостью проведения анализа влияния коррупции как экономического явления на уровень развития предпринимательства. В качестве методов научного исследования использовались анализ и синтез, метод прогнозирования, метод систематизации, наблюдения и сравнения некоторых показателей, характеризующих коррупционные явления в регионе. В настоящее время для России проблема эффективного противодействия коррупционным проявлениям от регионального до федерального уровня входит в число важнейших национальных приоритетов и является одной из самых актуальных. На основе изучения зарубежного и отечественного опыта автором достигнуты следующие результаты: автор определяет два основных подхода к оценке данного влияния. С одной стороны, коррупция разрушает общественные институты и препятствует качественному и устойчивому экономическому росту; с другой стороны, коррупция выступает в качестве инструмента экономии транзакционных издержек, помогая бизнесу сокращать бюрократические барьеры. Автором также делается вывод о том, что с повышением уровня социально-экономического развития страны уровень коррупции должен сокращаться.

Ключевые слова: коррупция, теневая экономика, экономическая безопасность региона, предпринимательская деятельность, индикаторы коррупции, противодействие коррупции.

CORRUPTION AS AN OBSTACLE TO THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE REGION

V.V. Yavkin

Abstract. The purpose of this article is determined by the need to analyze the impact of corruption as an economic phenomenon on the level of entrepreneurship development. As methods of scientific research, analysis and synthesis, forecasting method, method of systematization, observation and comparison of some indicators characterizing corruption phenomena in the region were used. Currently, for Russia, the problem of effectively countering corruption manifestations from the regional to the federal level is among the most important national priorities and is one of the most urgent ones. Based on the study of foreign and domestic experience, the author has achieved the following results: the author defines two main approaches to assessing this impact: on the one hand, corruption destroys public institutions and hinders high-quality and sustainable economic growth, on the other hand, corruption acts as a tool to save transaction costs,

helping businesses to reduce bureaucratic barriers. The author also concludes that with an increase in the level of socio-economic development of the country, the level of corruption should decrease.

Keywords: corruption, shadow economy, economic security of the region, entrepreneurial activity, indicators of corruption, anti-corruption.

Развитие экономики любой страны направлено на повышение общего уровня благосостояния граждан. Для определения развития необходимо использовать систему показателей, к элементам которой относятся: экономическая свобода, рейтинг благополучия общества, прогресс социальной сферы и многие другие. Одним из важнейших показателей развития экономики является показатель уровня коррупции.

Коррупция – негативное явление для любой страны, встающее на пути процветанию, устойчивому и безопасному развитию экономической системы.

В мировой практике коррупция как явление встречалась еще во времена Древней Греции и Рима. В последнее время коррупция приобретает международный характер, на нее влияют такой фактор, как экономическая, культурная и политическая глобализация, формирующая связи и определяющая прозрачность границ и капиталов, материальных и человеческих ресурсов, влияющая определенным образом на криминализацию экономики.

В число важнейших национальных приоритетов России входят вопросы борьбы с коррупцией, а также вопросы эффективного противодействия коррупционным проявлениям.

«Эпидемия» коррупции, частично унаследованная от Советского Союза, частично приобретенная в 1990-е гг., не позволяет эффективно развиваться стране, подрывает нравственные устои общества.

Одни из первых упоминаний о коррупции в нашей стране встречаются в исторических источниках с начала XII в. в связи с такими эпитетами и категориями, как институт «кормления», лихоимство, мздоимство и т.п., но активно рассуждать о данной проблеме начинают ближе к 80-м г. XX в.

Некоторые вопросы, связанные с коррупцией, исследуются в зарубежной науке с 60–70-х гг. XX столетия. Понятие коррупции

в международной системе экономической терминологии связано со злоупотреблением властью, доверием, с использованием в личных целях полномочий и получением выгоды от занимаемой должности. Анализ коррупционных явлений связан как с законодательной стороной, так и с выражением мнения общества. Данный анализ может опираться как на официальные документальные источники, так и на позицию социума, его взгляд на подобного рода преступления.

Тема коррупции, освещаемая в зарубежных изданиях современности, свидетельствует о влиянии коррупции на различные сферы жизнедеятельности общества. Carmen González-Velasco et al рассматривают коррупцию как барьер, сдерживающий инвестиции, особенно в высокотехнологичных секторах, также ограничивающий иностранные инвестиции в страну и сокращающий возможности инновационного развития страны, поэтому важно снизить уровень коррупции и таких явлений, как теневая экономика, чтобы стимулировать приток иностранного капитала и продвижение инноваций [12, с. 3–4].

По мнению М. Tomaszewski, коррупция – неискоренимое явление жизни общества как в экономической, так и политической жизни. Ежегодные статические данные, пресс-релизы по коррупции, отчеты правоохранительных органов, обязательно содержат данные по коррупционным событиям [16, с. 252–254].

При обращении к теме предпринимательства и экономического роста и влияниях на них коррупции в научной литературе встречаются диаметрально противоположные позиции. Этически оправданная теория, которую можно назвать теорией «песочных колес», настаивает на отрицательном влиянии коррупции на инновационную активность и экономический рост (коррупция образно представляется в виде песчинок, медленно, но неуклонно препятствующих движению). Еще одна теория – «теория смазки колес», находит позитивное влияние в коррупционном воздействии на инновационную активность компаний и экономический рост (сторонники этой теории отстаивают точку зрения о том, что коррупция сокращает трансакционные издержки, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности), тем самым позиционируя себя как теорию, несовместимую с принципами социальной ответственности бизнеса.

Ряд исследователей (например, Т. Wiseman) настаивает на взаимосвязи между коррупцией, теневой экономикой и уровнем развития предпринимательства. Отмечается, что коррупция, являющаяся

важнейшим фактором развития теневой экономики, имеет сильную и статистически значимую связь с развитием предпринимательства [18, с. 215–222].

Многие эксперты наряду с дефиницией «коррупция» рассматривают категорию «экономическая безопасность», что вполне объяснимо, учитывая их обратную взаимосвязь: чем выше уровень коррупции, тем ниже уровень экономической безопасности [5, с. 182–185; 1; 4]. Для обеспечения экономической безопасности, сопряженной с реализацией конкурентных преимуществ и получением положительного результата функционирования системы, необходимо поддержание конкурентоспособности данной системы на приемлемом уровне. Чтобы коррупционные явления не препятствовали достижению целей экономической безопасности, необходимы средства снижения коррумпируемости сфер жизни общества [17].

Одна из самых подверженных коррупционным рискам социальная группа – это группа госслужащих. Не последнюю роль играет общественное мнение о том, что абсолютно все государственные служащие коррумпированы, формируемое на основании различных источников, в том числе и желтой прессы. Но как известно, все имеющие быть факты, связанные с коррупционными действиями чиновников, наносят значительный ущерб национальной безопасности страны, препятствуя ее устойчивому экономическому развитию [2].

В отечественном и зарубежном опыте присутствуют данные о процветании коррупции там, где отсутствуют четко прописанные «правила игры», нет регламентированных правил оказания услуг, проведения процедур. Следует отметить, что у многих служащих имеются значительные полномочия (надзорные, контрольные, разрешительные и др.). Как следствие, важно сформировать такой административно-правовой режим, который удалит саму возможность возникновения коррупции.

Задачей каждого государства является противодействие коррупции, что позволяет эффективно реализовывать публичные механизмы страны; проводить общественное переустройство; повышать степень эффективности государственного управления; формировать правопорядок и законность в обществе, а также правовую культуру личности. Эти меры являются необходимыми и эффективными для повышения уровня уважения государства у граждан России, а также повышают авторитет нашей страны на мировой арене.

Не следует забывать, что коррупционные явления встречаются не только в государственном секторе, но и в частном, особенно, – в крупных компаниях.

Каждый случай коррупции включает следующие элементы:

- агент, провоцирующий коррупционные отношения, и получающий доход;
- агент, вынужденно участвующий в коррупционных отношениях и несущий ущерб,
- объект коррупции, понимаемый как проблема, решение которой позволяет первому агенту получать вознаграждение (взятку),
- коррупционное удовлетворение (взятка),
- неблагоприятные условия, побуждающие агентов искать альтернативные решения проблемы, которая становится объектом коррупции.

Оставляя в стороне моральные и юридические проблемы, коррупцию можно сравнить с типичной рыночной сделкой, где покупатели (агенты коррупции) встречаются с продавцами (коррупцированными агентами), объект сделки – решение проблемы агентом, а цена – это взятка, точный характер которой является предметом переговоров между двумя сторонами. При таком подходе возникновение коррупции является признаком предпринимательства и инновационности. Коррупционер вместо того, чтобы действовать стандартным образом, ищет новые альтернативные решения проблемы, что является признаком предпринимательства. Можно даже рискнуть сказать, что такое действие является примером инновационного процесса, поскольку оно представляет собой новый способ решения проблемы. Второй участник коррупционного преступления также использует ситуацию в своих интересах, следовательно, демонстрирует предпринимательский дух.

Когда коррупция рассматривается как признак предпринимательства или даже новаторства, следует иметь в виду, что это также является признаком и причиной слабости институциональной среды компании [17].

Коррупция ведет к увеличению транзакционных издержек, связанных с заключенными соглашениями, и к снижению уровня доверия среди участников рынка [15, с. 95–98]. Более того, Норт, Ivanyna, Moumouras, Rangazas, Keig, Brouthers, Marshall и др. ука-

зали на тот факт, что коррупция вызывает сбои в деятельности государственных учреждений, что является серьезным препятствием в инвестиционной и инновационной деятельности и препятствует развитию предпринимательства с точки зрения более широких социальных групп [13, с. 521–526; 14, с. 90–97].

Коррупция в судебной системе вызывает недоверие общества к законам (формальным институтам) и, таким образом, радикально увеличивает риски, связанные с предпринимательской деятельностью. Следует также иметь в виду, что в конечном итоге мнение о коррупции в данной стране, вероятно, будет распространяться за рубежом, что приведет к постепенному снижению инвестиционной привлекательности страны. Это, в свою очередь, приводит к уменьшению потока новых технологий и, как следствие, препятствует экономическому росту [11, с. 332–335].

Учитывая, что коррупция представляет собой скрываемое явление, точная оценка ее масштабов крайне затруднена. Большинство государств вырабатывают антикоррупционную стратегию, направляя ее на обеспечение системного подхода к противодействию коррупции в различных сферах деятельности. К элементам такой системы относится антикоррупционный мониторинг. Одним из наиболее известных инструментов мониторинга является Индекс восприятия коррупции, рассчитываемый Международным антикоррупционным движением Transparency International. Эта же организация рассчитывает Индекс взятокдателей. Кроме того, широко известен Индекс контроля коррупции, рассчитываемый Всемирным Банком.

Общим для данных индексов является то, что все они основаны на различных опросах населения и бизнеса и поэтому страдают определенной степенью субъективности, не показывая всю полноту данного рынка.

Существуют индикаторы оценки коррупции и на региональном уровне (уровне субъекта федерации). Так, Э.Л. Сидоренко рассчитывает полифакторный индекс коррупции, включающий оценку, во-первых, коррупционного потенциала региона РФ, во-вторых, коррупционных рисков региона [6]. Положительной стороной данного метода мониторинга коррупции является возможность выявления наиболее опасных аспектов проводимой антикоррупционной политики в регионе, а также прогнозные возможности данного метода.

Далее оценим уровень коррупции на национальном и региональном уровне в 2018 г.

По данным МВД, в 2018 г. ущерб от коррупционных преступлений составил 65,7 млрд руб., что на 66 % больше, чем в 2017 г. (39,6 млрд). За 2018 г. Генпрокуратура проверила примерно 19 тыс. исполнителей оборонного заказа, федеральных органов власти (среди них – МЧС и Роспатент) и госкорпораций, в том числе «Росатом» и «Уралвагонзавод» [7; 8].

Мордовия занимает лидирующие места по раскрытию преступлений коррупционной направленности. Только за 2016–2017 гг. пресечено 644 таких преступления, к уголовной ответственности привлечено более 300 должностных лиц, 82 руководителя муниципальных администраций. По оценкам МВД России, на протяжении четырех лет Управление ЭБиПК МВД по Республике Мордовия регулярно занимает лидирующие места среди 84 регионов: с 2015 по 2017 гг. Управление занимало с 1-го по 12-е места, за 9 месяцев 2018 г. – 4-е место. При этом с начала года выявлено 200 коррупционных преступлений.

За 2018 г. сотрудниками органов внутренних дел пресечено 47 фактов взяточничества, из которых 8 совершенных в крупном и особо крупном размере. Средняя сумма взятки по Мордовии составила 166 тыс. руб., а сумма самой крупной взятки равнялась 1 млн 60 тыс. руб.

Коррупционные преступления присутствуют в той или иной степени практически во всех сферах экономики и государственных структурах. В лидерах – сфера государственной власти, что связано со злоупотреблениями должностным положением чиновников различного уровня. В этой сфере пресечено 64 коррупционных преступления (это 40 % от всех выявленных коррупционных преступлений). Возбуждены уголовные дела в отношении 32 руководителей муниципальных администраций, 8 из которых на момент совершения преступления являлись депутатами.

Следующее направление – использование должностного положения руководителями организаций, входящих в структуру государственных предприятий. В этой сфере выявлено 34 преступления (26 % от всех преступлений коррупционной направленности), привлечено к уголовной ответственности 14 руководителей. Выявлены

преступления, которые совершили председатель некоммерческого товарищества «Зеленый друг», директора Центров занятости населения Большеигнатовского и Чамзинского районов, должностные лица районных почтовых отделений связи и др.

Сфера земельных и имущественных отношений также вызывает интерес у недобросовестных чиновников, использующих служебное положение для так называемого решения земельных и жилищных вопросов, связанных с незаконным отчуждением муниципальной собственности. В этой области выявлено 11 преступлений, виновные привлечены к уголовной ответственности. Как пример, осужден директор ФГБУ Национальный парк «Смольный» Геннадий Маскаев, который совершил отчуждение зданий, сооружений и земель лесного фонда, относящихся к категории национальных парков. Кроме того, выявлено 10 преступлений в сфере лесного комплекса, из них 6 совершены представителями территориальных лесничеств.

В сфере ЖКХ в этом году выявлено 19 преступлений. Среди привлеченных к уголовной ответственности – председатели ТСЖ, директора управляющих компаний, руководитель администрации одного из муниципальных районов, курирующий вопросы жилищно-коммунальной сферы. Расследовано уголовное дело в отношении руководителя ГУК «Центральная». Благодаря тому, что были приняты меры при расследовании уголовных дел, возбужденных в 2018 г. в отношении руководителей ГУК «Юго-Западная», «Октябрьская», «Пролетарская», в бюджет поступило более 50 млн руб. неуплаченных налогов.

В сфере здравоохранения выявлены факты получения взяток за выдачу фиктивных справок и больничных листов, хищения коммерческим директором ГУП РМ «Медтехника». В сфере образования к уголовной ответственности привлекались руководители и преподавательский состав как высших учебных заведений, так и учреждений среднего и дошкольного образования. Основные преступления – получение взяток, служебный подлог, хищения.

В результате принятых мер, направленных на противодействие коррупции, в 2018 г. правоохранительными органами выявлено 281 преступление данной категории (в 2017 г. – 203 преступления, +38,4 %) из них 256 (2017 г. – 183; +39,9 %) – органами внутренних дел.

В 2018 г. сотрудниками органов внутренних дел пресечено 50 фактов взяточничества (в 2017 г. – 24; +108,3 %), из которых

9 (2017 г. – 4) совершенных в крупном и особо крупном размере. Средняя сумма взятки по выявленным преступлениям увеличилась почти в 2 раза и составила 166 тыс. руб. (2017 г. – 87,5 тыс. руб.).

Так, в августе 2018 г. Ленинский районный суд вынес приговор в виде лишения свободы на 3 года 6 месяцев с отбыванием наказания в колонии общего режима и штрафа в размере 400 тыс. руб. заместителю руководителя ГКУ «Управление капитального строительства Республики Мордовия» и 3 года лишения свободы с отбыванием наказания в колонии общего режима ведущему специалисту этой организации, которые в рамках реализации инвестиционной программы Республики Мордовия, выступая заказчиками по закупке машин для заливки и уборки льда, определили условия поставки для участников аукциона, способствующие ограничению их количества и обеспечению победы аффилированной компании с завышением стоимости государственного контракта на сумму не менее 6 млн руб. С целью скрыть преступление использовалась многоуровневая система взаиморасчетов, в том числе через «фирмы-однодневки». В 2018 г. сотрудниками органов внутренних дел выявлено 28 фактов мелкого взяточничества (в 2017 г. – 21; +33,3 %) [3].

Коррупция носит транснациональный характер, и усилий отдельных государств для борьбы с ней недостаточно. Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан в выступлении на сессии Генеральной Ассамблеи по случаю принятия Конвенции ООН против коррупции назвал коррупцию «коварной чумой», эпидемии которой подвержены современные общества.

Правовое регулирование механизма предупреждения коррупционных правонарушений осуществляется на основе комплекса нормативных правовых актов, в который включаются как международные акты, так и национальное законодательство [10]. Значительное внимание проблеме коррупции уделяет Организация Объединённых Наций. В рамках ООН принято большое количество документов о противодействии коррупции. В числе универсальных унифицированных актов выделим Конвенцию против транснациональной организованной преступности 2000 г. и Конвенцию ООН против коррупции 2003 г., которую Россия ратифицировала в 2006 г. Положения Конвенции ООН против коррупции 2003 г. были положены в основу российской Национальной стратегии противодействия коррупции.

Библиографический список

1. *Алтухов А.В.* Распространение коррупции – вызов экономической безопасности государства // Проблемы экономики и юридической практики. 2011. № 2.
2. *Джафаров Н.К.* Проблемы коррупции в органах государственной власти России и некоторые предложения по их преодолению // Вестник экономической безопасности. 2019. № 3.
3. Информация о состоянии правопорядка на территории Республики Мордовия и основных результатах оперативно-служебной деятельности органов и подразделений внутренних дел за январь-декабрь 2018 года. URL: <https://13.mvd.pf/slujba/результаты-деятельности/item/15603267> (дата обращения: 23.02.2022).
4. *Касаткина Е.М.* Коррупция в системе национальной безопасности // Закон и право. 2019. № 3.
5. *Лемешонко О.Б.* Влияние коррупционных факторов на экономику России // Вестник Института экономики РАН. 2019. № 4.
6. *Сидоренко Э.Л.* Полифакторный индекс коррупции в регионах РФ: методика оценки // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. Т. 10. № 3.
7. Состояние преступности в России за январь-декабрь 2018 года: ежегодный доклад / ФКУ «Главный информационно-аналитический центр» МВД РФ. М., 2019.
8. *Ткачев Д.А., Цибарт Е.Э.* Преступления коррупционной направленности в статистике современной России // Символ науки. 2019. № 3.
9. *Трофимов М.Н.* Обзор коррупционных правонарушений // Colloquium-journal. 2019. № 2–6 (26).
10. *Фещенко П.Н.* Системный подход к противодействию коррупции // Актуальные проблемы российского права. 2019. № 2 (99).
11. *Chang J.-J., Lu H.-Ch., Tsai H.-F.* Corruption, Growth, and Increasing Returns to Production Specialization // International Journal of Economic Theory. 2015. № 11 (3). P. 329–345.
12. *González-Velasco C., Gonzalez Fernández M., Fanjul-Suárez J.-L.* Corruption, the shadow economy and innovation in Spanish regions // Panoeconomicus. 2018. № 1. P. 3–15.
13. *Ivanyina M., Moutouras A., Rangazas P.* The Culture of Corruption, Tax Evasion, and Economic Growth // Economic Inquiry. 2016. Vol. 54 (1). P. 520–542.
14. *Keig D.L., Brouthers L.E., Marshall V.B.* Formal and Informal Corruption Environments and Multinational Enterprise Social Irresponsibility // Journal of Management Studies. 2015. Vol. 52 (1). P. 89–116.

15. *Pillay S., Kluyers R.* An Institutional Theory Perspective on Corruption: The Case of a Developing Democracy // *Financial Accountability & Management*. 2014. Vol. 30 (1). P. 95–119.
16. *Tomaszewski M.* Corruption – A Dark Side of Entrepreneurship. Corruption and Innovations // *Prague Economic Papers*. 2018. № 27 (3). P. 251–269.
17. *Ugur M.* Corruption’s Direct Effects on per Capita Income Growth: A Meta-Analysis // *Journal of Economic Surveys*. 2014. Vol. 28 (3). P. 472–490.
18. *Wiseman T.* Entrepreneurship, corruption, and the size of US underground economies // *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*. 2015. Vol. 4 (3). P. 313–330.

В.В. Явкин

аспирант

Научно-исследовательский институт гуманитарных наук
(НИИГН) при правительстве Республики Мордовия, г. Саранск
E-mail: slavec_96@mail.ru

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИИ И ОТДЕЛЬНЫХ ЕЕ РЕГИОНОВ

Г.И. Гаджимирзоев

Аннотация. В современном мире происходят социальные процессы, оказывающие существенное влияние на трудовые ресурсы. Актуальность системного исследования благосостояния населения России и отдельных ее регионов является приоритетной задачей для национальной и региональной экономики. Цель проведенного исследования – рассмотрение показателей дифференциации доходов и благосостояния населения РФ и изучение специфики, особенностей неравномерного перераспределения доходов населения Северо-Кавказского федерального округа. Методология проводимого автором исследования базируется на общенаучных методах познания: анализе и синтезе, историческом и сравнительном методах, статистическом методе изучения данных. Проведенные автором исследования позволили определить, что заработная плата занимает наибольший удельный вес в структуре денежных доходов россиян, при этом в Северо-Кавказском ФО доля оплаты труда минимальна по сравнению с другими федеральными округами. За последние 10 лет превышение доходов богатых жителей России над доходами бедных жителей страны имеет тенденцию сокращения до 15,4 раз в 2019 г., что говорит о существенном расслоении общества по материальному обеспечению своего уровня жизни. Стабилизация социальной жизни населения Северо-Кавказского ФО за последние 19 лет привела к сокращению в 3 раза удельной доли населения с доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения.

Ключевые слова: денежный доход, номинальная заработная плата, дифференциация доходов, коэффициент доходов, коэффициент Джини прожиточный минимум.

SOCIAL PROCESSES AS THE BASIS FOR THE FORMATION OF THE LABOR RESOURCES OF RUSSIA AND ITS REGIONS (ON THE EXAMPLE OF THE NORTH CAUCUS FD)

G.I. Gadzhimirzoev

Abstract. Social processes in the modern world are taking place that have a significant impact on the workforce. The relevance of a systematic study of the welfare of the population of Russia and its individual regions is a priority task for the national and regional economy. The purpose of the study is to consider the

indicators of income differentiation and wellbeing of the population of the Russian Federation and to consider the specifics of the uneven redistribution of income in the North Caucasus Federal District. The methodology of the research conducted by the author is based on scientific methods of cognition: analysis and synthesis methods, historical and comparative methods, statistical methods. The research conducted by the author allowed us to determine that wages occupy the largest share in the structure of monetary incomes of Russians, while in the North Caucasus Federal District the share of wages is minimal compared to other federal districts. Over the past 10 years, the excess of the incomes of rich residents of Russia over the incomes of poor residents of the country tends to decrease to 15.4 times in 2019, which indicates a significant stratification of society in material provision of their standard of living. The stabilization of the social life of the population in the North Caucasus Federal District has led to a reduction in the proportion of the population with incomes below the subsistence minimum by more than 3 times over the past 19 years.

Keywords: monetary income, nominal salary, income differentiation, income coefficient, Gini coefficient, subsistence minimum.

Социальные процессы в современном мире оказывают непосредственное влияние на развитие и использование трудовых ресурсов отдельной страны и ее регионов, напрямую влияя на обеспечение необходимого уровня жизни населения. Всесторонний анализ показателей, характеризующих благосостояние населения как основы формирования трудовых ресурсов, осуществляемый в динамике, является приоритетным направлением региональной и национальной экономики.

Важным показателем, характеризующим благосостояние населения страны и ее регионов, является денежный доход населения. За рассматриваемый период – с 2000 г. по 2019 г. – среднемесячные денежные доходы на одного жителя РФ увеличились в 15,4 раз: с 2,288 тыс. руб. до 35,247 тыс. руб. соответственно. Значительное увеличение среднемесячного денежного дохода объясняется прежде всего инфляционными процессами, протекающими в стране, и вызывает необходимость рассмотрения структуры денежного дохода не только в целом по России, но и по федеральным округам (*рисунок 1*).

Наибольший удельный вес в структуре денежных доходов населения – 66,7 % по России в целом – занимает оплата труда, однако по данным представленным на *рисунке 1*, наблюдается значительные различия в структуре в зависимости от федерального округа. Значительное отличие как от общероссийской закономер-

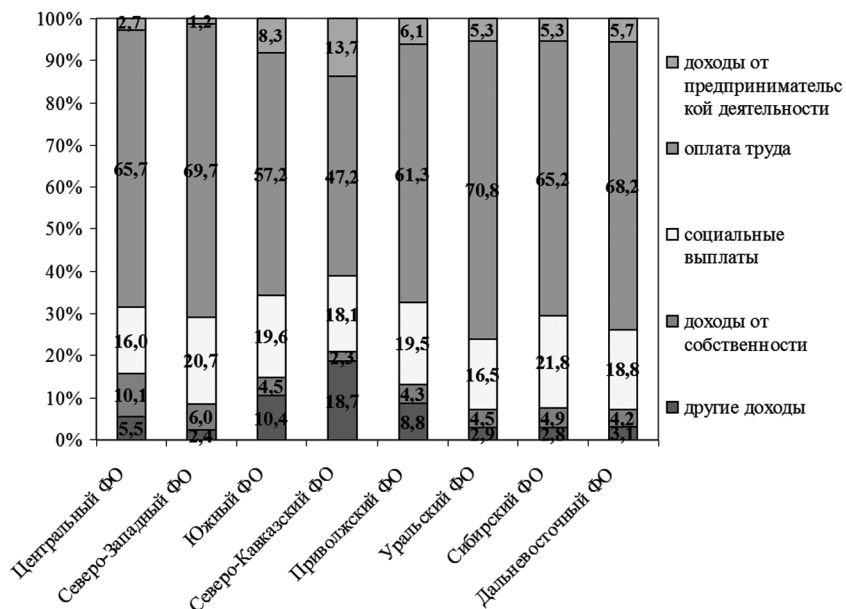


Рисунок 1. Структура денежных доходов населения федеральных округов РФ в 2019 г., %

Источник: составлено автором по данным Росстата

ности, так и от соседних регионов, проявляется в Северо-Кавказском федеральном округе, где доля оплаты труда минимальна (47,2 %), а доля категории «другие доходы» максимальна, составляя 18,7 %. Необходимо отметить, что 13,7 % составляет доля доходов лиц от предпринимательства в общей структуре доходов населения Северо-Кавказского ФО, что в два раза превышает общероссийский показатель за 2019 г. и говорит о значительных структурных различиях в денежных доходах населения данного региона, требующего пристального изучения. Доля социальных выплат по федеральным округам составляет от 16,0 % до 21,8 %, что соответствует среднему значению 18,9 % в целом по России.

Заработная плата занимает наибольшую долю в структуре денежных доходов населения каждого российского региона и страны в целом. Необходимо рассмотреть сравнительную характеристику показателей

среднемесячной номинальной зарплаты и среднедушевых доходов населения за 2019 г. по России, федеральным округам и по субъектам Северо-Кавказского ФО по данным, представленным в *таблице 1*.

Таблица 1

Показатели уровня жизни населения РФ в 2019 г.

<i>Федеральные округа/ Субъекты РФ</i>	<i>Среднедушевые денежные доходы населения страны в месяц, руб.</i>	<i>Среднемесячная номи- нальная начисленная зарплата работающего населения страны, руб.</i>
<i>Российская Федерация</i>	35 247	47 867
Центральный ФО	46 921	60 771
Северо-Западный ФО	37 917	54 119
Южный ФО	29 845	34 460
Приволжский ФО	28 268	34 592
Уральский ФО	36 855	51 092
Сибирский ФО	27 193	41 310
Дальневосточный ФО	37 949	56 437
Северо-Кавказский ФО, в том числе:	24 386	29 135
Республика Дагестан	27 408	26 835
Республика Ингушетия	16 614	27 410
Кабардино-Балкарская Республика	21 474	27 466
Карачаево-Черкесская Республика	18 821	26 955
Республика Северная Осетия-Алания	24 495	28 751
Чеченская Республика	24 138	27 757
Ставропольский край	24 366	31 836

Источник: составлено автором по данным Росстата

Среднедушевые доходы россиян за 2019 г. составили 35 247 руб. в месяц, что ниже среднемесячной номинальной зара-

ботной платы в размере 47 867 руб. в месяц. Данное расхождение появляется по причине того, что при расчете среднедушевого дохода берется все население, в том числе и неработающие граждане.

Анализ показателей уровня благосостояния населения по федеральным округам России (*таблица 1*) позволяет выделить наибольший показатель за 2019 г. в Центральном ФО в размере 46 921 руб., а наименьший среднедушевой доход – в Северо-Кавказском ФО в размере 24 386 руб. Необходимо отметить, что в Республике Ингушетия среднедушевой доход в месяц за 2019 г. составил минимальное значение среди всех субъектов РФ 16 614 руб.

Величина наибольшего показателя среднедушевого дохода населения Центрального ФО объясняется нахождением на его территории федерального округа г. Москва – денежный доход населения г. Москва в месяц в 2019 г. составил 74 503 руб. По мнению экспертов [1; 3] более 80 % денежных средств России сосредоточены в г. Москва, что в значительной мере оказывает влияние на среднедушевые доходы в целом по Центральному ФО. Наименьшее значение среднедушевого дохода населения Северо-Кавказского ФО объясняется уровнем развития и доходности региональной экономики, наличием значительно большей доли населения в нетрудоспособном возрасте, что естественно занижает показатель уровня жизни и благосостояния населения по данному региону.

Вариация видов экономической деятельности от размера средней заработной платы населения в РФ, представленная на *рисунке 2*, выдвигает на первый план следующих лидеров с наибольшей средней заработной платой за 2019 г.: финансовую деятельность – 103,668 тыс. руб., добычу полезных ископаемых – 89,344 тыс.руб., деятельность в сфере информации и связи – 75,898 тыс. руб.

Наименьшее значение показателя средней заработной платы за 2019 г. наблюдается по следующим отраслям российской экономики: сельское и лесное хозяйство, охота – 31 728 руб., рыбоводство и рыболовство – 28 699 руб., гостиничный и ресторанный бизнес – 28 191 руб. Таким образом, стоит заметить, что преобладающие виды экономической деятельности Северо-Кавказского ФО являются одними из самых низкооплачиваемых, что закономерно изначально определяет наименьший диапазон величины денежных доходов населения из данного региона.



Рисунок 2. Вариация видов экономической деятельности от размера средней заработной платы населения России в 2019 г., руб.

Источник: составлено автором по данным Росстата

Неравномерное распределение денежных доходов среди населения страны и отдельных регионов закономерно и обосновано приводит к неравномерному накоплению средств у отдельных представителей общества, что обусловлено социальным расслоением и характеризуется уровнем материального обеспечения и объемом денежного дохода, которые можно определить с помощью следующих показателей: Коэффициент фондов и Коэффициент Джини (рисунок 3).

Если сравнивать текущий период с началом рыночных преобразований, то налицо серьезные структурные изменения в сторону неравномерного перераспределения доходов – увеличение доли 20 % самых богатых жителей населения РФ. Данный процесс объясняется окончанием процесса приватизации и последовавшим за этим первичным накоплением капитала [4].

Показателем социальной дифференциации населения является коэффициент фондов, который определяет соотношение среднего дохода 10 % представителей богатого населения страны к среднему доходу 10 % бедной части населения. В 2000 г. коэффициент фондов

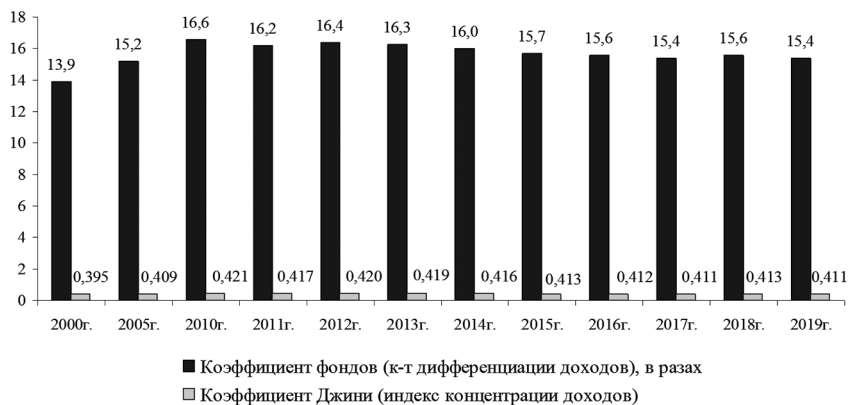


Рисунок 3. Динамика коэффициента фондов и коэффициента Джини по РФ за 2019г.

Источник: составлено автором по данным Госкомстата и Росстата

в России составлял 13,9, то есть доходы богатого российского населения в 13,9 раз были выше денежных доходов бедного населения страны. В 2010 г. коэффициент фондов России, равный 16,6 раз, составлял наибольшее значение за период 2000–2019 гг. За последние 10 лет превышение доходов богатых жителей России над доходами бедных жителей страны имеет тенденцию сокращения с 16,6 раз в 2010 г. до 15,4 раз в 2019 г., что говорит о существенном расслоении общества по материальному обеспечению своего уровня жизни (рисунки 3).

В 2019 г. коэффициент Джини – индекс концентрации доходов населения России – составил 0,411, тем самым сократившись за последние 9 лет лишь на 0,01 (с 0,421 в 2010 г.), что позволяет сделать вывод о стабильном социальном неравенстве в распределении доходов между населением страны. Постепенное снижение коэффициента Джини в виде целенаправленной тенденции ежегодного сокращения концентрации дохода будет положительно сказываться на равномерном распределении денежных доходов среди населения и развитии экономического потенциала страны и регионов.

При анализе социальных процессов расслоения общества по материальному достатку необходимо рассмотреть численность

Таблица 2

Динамика численности населения РФ с доходами ниже прожиточного минимума, % от общей численности населения

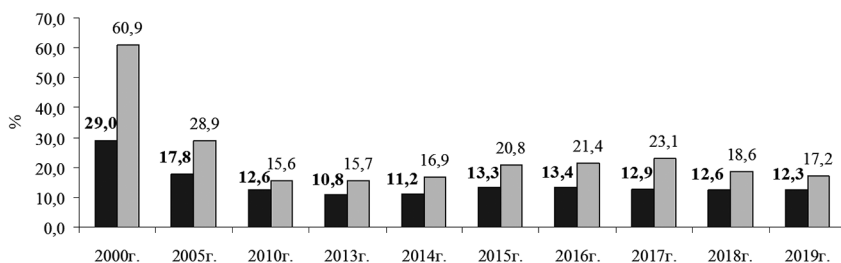
<i>Регионы страны</i>	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2013 г.	2019 г.	Отклонения 2019 г. к 2000 г. (+/-)
<i>Российская Федерация</i>	29,0	17,8	12,6	10,8	12,3	-16,7
Центральный ФО	40,4	21,0	13,2	10,9	10,3	-30,1
Северо-Западный ФО	33,2	17,2	13,3	12,5	12,9	-20,3
Южный ФО	41,5	29,2	18,3	16,0	14,1	-27,4
Приволжский ФО	41,5	23,3	15,1	13,2	15,5	-26,0
Уральский ФО	25,6	14,3	11,1	11,0	12,8	-12,8
Сибирский ФО	46,9	25,1	18,6	17,9	16,2	-30,7
Дальневосточный ФО	43,2	22,5	16,5	14,6	13,5	-29,7
Северо-Кавказский ФО, в том числе:	60,9	28,9	15,6	15,7	17,2	-43,7
Республика Дагестан	72,6	24,0	9,2	10,1	14,6	-58,0
Республика Ингушетия	94,3	63,2	22,2	19,5	30,5	-63,8
Кабардино-Балкарская Республика	57,5	24,7	15,8	18,6	24,2	-33,3
Карачаево-Черкесская Республика	62,5	26,1	18,8	19,5	23,5	-39,0
Республика Северная Осетия-Алания	33,2	16,8	10,4	12,1	13,8	-19,4
Чеченская Республика	—	—	—	19,7	20,7	
Ставропольский край	45,2	24,5	18,8	11,8	14,0	-31,2

Источник: составлено автором по данным Госкомстата и Росстата.

населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума уровня благосостояния жизни в стране, характеризующего неравенство в распределении доходов и социальный уровень развития страны в целом и отдельных регионов. Динамика численности населения РФ с доходами ниже величины прожиточного минимума уровня жизни и благосостояния за период с 2000 г. по 2019 г. представлена в *таблице 2*.

Численность населения с доходами, не превышающими прожиточного минимума уровня жизни в целом по России, сократилась на 16,7 %: с 29,0 % в 2000 г. до 12,3 % в 2019 г., что является положительной тенденцией. Рассматриваемый показатель за 2000–2019 гг. сократился по отдельным федеральным округам, что укрепило социальный уровень развитости каждого региона.

В 2000 г. удельный вес численности населения, обладающего доходами ниже значения прожиточного минимума уровня жизни по Северо-Кавказскому ФО, был наибольшим по сравнению со всеми регионами России, составляя 60,9 %. Причем в Республике Ингушетия в 2000 г. доля населения с денежными доходами меньше величины прожиточного минимума составляла 94,3 % от всей численности населения региона, что позволяет сделать вывод о катастрофической



- Численность населения Российской Федерации с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в % от общей численности населения
- Численность населения Северо-Кавказского ФО с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в % от общей численности населения

Рисунок 4. Динамика численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума по России и Северо-Кавказскому ФО

Источник: составлено автором по данным Госкомстата и Росстата

ситуации в экономике региона, которая привела к резкому снижению всех социально-экономических показателей в субъекте и федеральном округе за 2000 г.

За последние 19 лет только в Северо-Кавказском ФО по сравнению с другими федеральными округами России отмечается наибольшее абсолютное увеличение населения на 43,7 % по сравнению с 2000 г., чьи денежные доходы стали выше прожиточного минимума уровня жизни и благосостояния (*рисунок 4*).

Развитие адресной поддержки населения, стимулирование и поддержка традиционных отраслей экономики и малого предпринимательства, стабилизация социальной жизни населения в субъектах Северо-Кавказского ФО привели к сокращению населения, обладающего доходами меньше прожиточного минимума уровня жизни до 17,2 % в 2019г., при общероссийском показателе в 12,3 % от численности населения страны.

Современный период развития экономических реформ и преобразований в стране закономерно привел к неравномерному распределению денежных доходов населения, что в свою очередь вызвало ряд социальных процессов в формировании трудовых ресурсов России. Дифференциация доходов отчетливо просматривается по федеральным округам страны и сильно зависит от наличия и уровня развития высокооплачиваемых сфер и отраслей экономической деятельности в регионах. Только осуществление целенаправленной государственной стратегии развития страны и развития отдельных регионов будет способствовать полному и эффективному использованию трудовых ресурсов, направленному на равномерное распределение денежных доходов в современном российском обществе.

Библиографический список

1. *Илюхин А.А., Илюхина С.В.* Влияние социальной инфраструктуры территорий на формирование трудовых ресурсов // Дискуссия. 2015. № 7(59).
2. Информация о социально-экономическом положении России. 2019 год: статистический сборник / Росстат. М., 2020.
3. *Латков А.В.* Особенности динамики индикаторов региональных рынков труда в условиях макроэкономической нестабильности // Научный ежегодник Центра анализа и прогнозирования. 2020. № 1 (4).

4. Ретроспективный статистический анализ рынка труда на постсоветском пространстве // Вестник евразийской науки. 2019. Т. 11. № 6.
5. Российский статистический ежегодник. 2020: статистический сборник / Росстат. М., 2020.
6. Российский статистический ежегодник. 2003: статистический сборник / Госкомстат. М., 2003.

Г.И. Гаджимирзоев

*старший преподаватель кафедры
управления бизнесом и сервисных технологий
Московский государственный университет
пищевых производств
e-mail: gadzhimirzoevgi@mgupp.ru*

*Научный руководитель – М.М. Шайлиева
кандидат технических наук, доцент
директор института управления и агробизнеса
Московского государственного университета
пищевых производств*

СТАТИСТИКА ЖИЛЬЯ И ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ НАСЕЛЕНИЯ

О.А. Бурова

Аннотация. В статье рассмотрены актуальность и направления устойчивого развития общества и строительной отрасли с помощью одного из важнейших составляющих устойчивого развития – качества жизни человека за счет улучшения жилищных условий. Представлена система статистических показателей, оценивающих жилищные условия населения, определены причины, сдерживающие развитие этого процесса. Проведен анализ обеспечения населения страны жильем, показана взаимосвязь строительной деятельности с окружающей средой.

Ключевые слова: устойчивое развитие, жилье, жилищные условия, статистические показатели, качество жизни, окружающая среда.

HOUSING STATISTICS AND HOUSING CONDITIONS OF THE POPULATION

O.A. Burova

Abstract. The article discusses the relevance and directions of sustainable development of society and the construction industry with the help of one of the most important components of sustainable development - the quality of human life by improving housing conditions. A system of statistical indicators that assess the living conditions of the population is presented, and the reasons hindering the development of this process are determined. The analysis of providing the population of the country with housing has been carried out, the relationship between construction activity and the environment has been shown.

Keywords: sustainable development, housing, housing conditions, statistical indicators, quality of life, environment.

Статистика жилья и жилищных условий населения в нашей стране находится на достаточном уровне развития и может быть использована для оценки качества жизни населения в устойчивом развитии современного общества.

Растущий интерес к проблемам качества жизни человека в обществе способствовал тому, что качество жизни стало одной из важнейшей составляющей устойчивого развития всех стран мира. Назрел момент решения основной задачи общества, которая заклю-

чается не только в сохранении народонаселения, но и в создании достойных условий жизни человека в настоящем и будущем.

Обеспеченность жильем и улучшение жилищных условий являются необходимыми составляющими жизни современного человека. Стабильный рост из года в год жилищного строительства и использование инновационных технологий в строительстве способствуют реализации более эффективной социальной политики, направленной на улучшение жилищных условий за счет современного качественного жилья [2].

Комплексную оценку жилищным условиям населения можно дать с помощью статистических показателей, оценивающих: состояние жилищного фонда, его благоустройство, доступность жилья граждан, полноту и качество услуг жилищно-коммунального хозяйства.

В международной практике в сравнительных целях по различным странам в оценке состояния жилья и жилищных условий используются показатели жилищных деприваций. Депривации характеризуют лишение граждан качественного и доступного жилья. Исчерпывающую информацию для правительства разных стран в решении жилищной проблемы предоставляют сами граждане, выражающие свои предпочтения и желания относительно доступности и качества жилищных условий в форме самооценки.

Улучшение жилищных условий граждан регулярно ставится правительством нашей страны на первый план и поддерживается президентом, поскольку решение данного вопроса связано с созданием необходимых благоприятных условий для поддержания жизненно необходимого пространства человека, семьи и домохозяйств. Но, как и в любой стране, существуют свои трудности в решении этого непростого вопроса. Можно выделить ряд причин, порождающих эти трудности:

- возрастающая потребность жилья у граждан;
- низкие доходы граждан, не позволяющие инвестировать в жильё и улучшение жилищных условий;
- снижение объемов социального жилья для малообеспеченных граждан, доля которых растет;
- миграционная политика государства усиливает миграционный процесс и создает перекосы в плотности населения отдельных территорий;

– высокие цены на жилье, вызванные рисками и стоимостью финансовых ресурсов строительных компаний.

Оценить степень удовлетворенности своими жилищными условиями можно по результатам опроса жителей страны, проведенного в 2020 г. СК «Росгосстрах жизнь». Ответы респондентов на вопрос «Как вы оцениваете свои жилищные условия?» представлены в *таблице 1*.

Таблица 1

**Результаты социологического опроса в РФ в 2020г.,
% респондентов**

Федеральный округ	Жилищные условия		
	<i>Хорошие</i>	<i>Средние</i>	<i>Плохие</i>
Москва	57,3	34,1	8,6
Северо-Западный	55,4	40	4,5
Центральный	49,1	44,3	6,6
Уральский	47,1	42,5	10,4
по России в целом	46,8	44,6	8,6
Сибирский	45,5	43,9	10,6
Приволжский	45,4	45	9,5
Дальневосточный	43,8	48,8	7,4
Северо-Кавказский	43,1	46,8	10,1
Южный	39,3	50,3	10,4
Санкт-Петербург	32	56	12

Результаты опроса показали, что наибольшее удовлетворение своими жилищными условиями, высказали жители г. Москвы: 57,3 % москвичей оценили их как хорошие, 34,1 % – как средние. 55,4 % опрошенных в Северо-Западном федеральном округе оценили свои условия проживания как хорошие, 40 % опрошенных отдали голоса за средние условия проживания. В Центральном федеральном округе 49,1 % респондентов оценили свои условия проживания как хорошие, 44,3 % респондентов проголосовали за средние условия жилья. Остались недовольны своими условиями проживания жители Санкт-Петербурга (12 % опрошенных), Сибирского федерального

округа (10,6 % респондентов) и Уральского федерального округа (10,4 % опрошенных).

По результатам опроса также было выявлено, что более 80 % участников опроса имеют жилье в собственности и приобрели квартиры и дома преимущественно самостоятельно, 48,4 % участников опроса жилье получили в наследство, а у 8,3 % жилье находится в ипотеке. Большинство собственников жилья оценили свои жилищные условия как вполне приемлемые.

Обеспеченность жильем в России в среднем – 26,4 кв м жилья на человека. Это ниже, чем в среднем по странам Восточной Европы, в которых на человека приходится 30 кв м. В европейских странах и Великобритании обеспеченность жильем находится на уровне 50 кв м на человека. Самая благополучная обстановка по обеспеченности жильем наблюдается в Северной Америке – свыше 70 кв м на человека. Но есть и другие страны, например, Япония, в которой обеспеченность составляет всего 16 кв м на человека, в Бразилии – 19 кв м, в Турции – 17 кв м.

В решении проблемы улучшения жилищных условий и обеспечения доступности приобретения жилья гражданами нашей страны внушает оптимизм последовательная реализация национального проекта «Жилье и городская среда», реализация которого намечена на 2019–2024 гг. По прогнозам, обеспеченность населения жильем возрастет в среднем на 10 % и составит 27,6 кв м на человека. Масштаб строительства возрастет за счет развития ипотеки.

Согласно поручению Президента РФ, должны ежегодно улучшать жилищные условия не менее 5 млн семей, ежегодный объем введенного в эксплуатацию жилья должен составить 120 млн кв м.

Строительная отрасль развивается в соответствии с намеченными целями устойчивого развития общества на длительную перспективу, несмотря на негативное воздействие сложившейся санитарно-эпидемиологической ситуации в стране и во всем мире.

Воплощение идей устойчивого развития общества наиболее полно может реализоваться в управлении малыми территориями – городами, поскольку они являются главными центрами сосредоточения основной массы жителей и протекания экологических, экономических, социальных явлений, призванными обеспечить потребности и качество жизни населения [3].

Устойчивое развитие строительной отрасли предполагает строительство жилых домов не только с комфортными условиями проживания, но и с обеспечением санитарной и пожарной безопасности, защиты от шума, экономии электроэнергии и защиты окружающей среды. Охрана окружающей среды должна учитываться при разработке всех разделов проектной документации.

Состоянию окружающей среды все больше стали уделять внимание в планетарном масштабе, поскольку экология оказывает большое влияние на качественные показатели жизни человека, в чьих руках находится ответственность за формирование сферы его жизнедеятельности. Улучшение качества жизни населения муниципального образования возможно за счет создания благоприятной окружающей среды, предотвращения деградации экологических систем, сохранения биологического разнообразия [4].

Интенсивная строительная деятельность при строительстве как жилья, так и других объектов, оказывает значительное влияние на изменение в экологической обстановке и может нарушить экологическую безопасность проживания граждан. Эффективной мерой в сохранении благополучной окружающей среды проживания граждан нашей страны стал Федеральный закон «Об экологической экспертизе». Его соблюдение касается всех участников строительного процесса, но в большей степени эффект будет обеспечен наиболее крупными строительными компаниями, на долю которых приходится значительная часть строительного рынка.

Основной причиной отсутствия доступности жилья и возможности улучшения жилищных условий населения страны являются низкие доходы населения. Уровень благосостояния граждан пока не позволяет им самостоятельно улучшать свои жилищные условия. Улучшение жилищных условий населения можно достичь за счет расселения граждан из ветхого и аварийного жилья. Насколько интенсивно пойдет этот процесс, будет зависеть от финансовой поддержки государства, подключения частного бизнеса и достаточности финансовых ресурсов за счет кредитования частного бизнеса коммерческими банками [1]. Государственная поддержка проявляет себя в реализации различных национальных проектов, связанных с решением жилищной проблемы в стране в целях обеспечения социальной защиты населения.

Библиографический список

1. *Бурова О.А., Судакова А.А.* Государственная поддержка финансирования строительства доступного жилья гражданам РФ // Экономика и предпринимательство. 2018. № 12.
2. *Бурова О.А., Соколов А.А.* Перспективы развития жилищного строительства в условиях применения эскроу-счетов // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2020. № 2.
3. *Нестеров А.Н.* Устойчивое развитие как приоритет городской социально-экономической политики // Экономика региона: проблемы и перспективы развития. 2009. № 2 (48).
4. *Хайдаров Р.Р.* Состояние экологии как фактор устойчивого развития моногорода // Власть. 2013. № 2.
5. URL: <https://minstroyrf.gov.ru/> (дата обращения: 23.01.2022).

О.А. Бурова

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры экономики и управления в строительстве

Национальный исследовательский университет

Московский государственный строительный университет

E-mail: OA_Burova_akadem@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ МАЛОИМУЩИХ ЖИТЕЛЕЙ СТРАНЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

О.В. Чабанюк, П.С. Целовальник

Аннотация. Социальная защита населения является одним из важнейших приоритетов социальной политики, направленных на обеспечение стабильного и необходимого уровня доходов, исходя из минимальных потребностей граждан, той части населения, которая в силу определенных причин, обстоятельств и особых трудностей не в состоянии этого сделать. Неуклонный рост цен в РФ постоянно отправляет за границу новых граждан. Особенно актуально, если они живут с иждивенцем, не способным обеспечить себя (дети, инвалиды, пенсионеры, по другим причинам). Наше государство обеспечило в этом случае множество полезных льгот, а также периодические и систематические денежные выплаты.

Ключевые слова: пособия, социальная политика, социальная защита населения, малообеспеченные семьи.

PROBLEMS OF THE SOCIAL PROTECTION SYSTEM OF POOR RESIDENTS OF THE COUNTRY AND WAYS TO SOLVE THEM

O.V. Chabanyuk, P.S. Tselovalnik

Abstract. Social protection of the population is one of the most important priorities of social policy aimed at ensuring a stable and necessary level of income, based on the minimum needs of citizens, the part of the population that, due to certain reasons, circumstances and special difficulties, is not able to do this. The steady increase in prices in the Russian Federation constantly sends new citizens abroad. This is especially true if they live with a dependent who is unable to provide for themselves (children, disabled people, pensioners, for other reasons). In this case, our state has provided many useful benefits, as well as periodic and systematic cash payments.

Keywords: allowances, social policy, social protection of the population, low-income families.

Проблема государственной помощи бедным семьям становится все более насущной. Многие граждане России живут на доходы, которые не достигают прожиточного минимума, и даже не знают, что могут получить помощь государства.

Институт семьи на протяжении веков занимал центральное положение не только в обществе, но и в государственной политике. Семья, как ячейка общества и основа основ государства, получала значительную поддержку не только в социально-экономическом, но и в духовном плане, как со стороны общества, так и со стороны родителей. Изучение формации института семьи привлекает внимание различных специалистов в различных областях человеческой деятельности. Изучением эволюции семьи и семейных отношений, факторов, способствующих продвижению по службе, проблем полноценного воспитания и достойных членов детского общества и другими не менее важными вопросами занимаются социологи, психологи, политики, экономисты и другие специалисты.

Важным элементом системы является группа социальных работников, профессионально работающих в социальной сфере (органы социальной защиты). В свою очередь, в Российской Федерации очень много органов социальной защиты, поэтому они должны быть структурированы и разграничены:

- государство и, в частности, исполнительная власть на федеральном, региональном и местном уровнях;
- негосударственные организации и предприятия;
- социально-психологическая деятельность, осуществляемая в рамках конкретных предприятий и организаций.

Они выполняют свою работу через организационно-правовые формы социальной защиты населения:

- социальное обеспечение (пенсии, пособия, пособия и т.д.);
- социальные гарантии (бесплатное здравоохранение, бесплатное образование, пособия по рождению и т.д.

В целом социальная защита населения является очень важным вопросом в современном обществе и включает в себя широкий спектр мероприятий, направленных на поддержку государства и общества на всех уровнях власти.

Увеличение коммунальных услуг стало приоритетом для предоставления целевых субсидий жителям с низким уровнем дохода. Кроме того, следует отметить следующие проблемы:

- социальная поддержка беременных женщин, женщин с детьми начального и школьного возраста и многодетных семей;

- занятость молодых матерей, инвалидов, лиц с судимостью;
- проблемы повышения способности населения платить налоги, что увеличивает доходную часть бюджета;
- снижение доходов и сбережений населения, которые являются новыми источниками инвестиций;
- увеличение числа людей, нуждающихся в социальной помощи, что, в свою очередь, увеличивает нагрузку на расходную часть городского бюджета, понижая его баланс;
- снижение уровня образования и квалификации рабочей силы;
- недостаточность социальных потребностей общества;
- неоптимальное сочетание участия предпринимателей и социальных институтов в решении социальных проблем и т.д.

Необходимо улучшить правовую основу местной социальной политики и социальной защиты населения.

Существует проблема социальной защиты малообеспеченных семей. Считается, что наиболее эффективными мерами по повышению эффективности социальной защиты малообеспеченных семей могут быть:

- разработка методологической основы политики в области социальной защиты;
- разработка жилищных программ для малообеспеченных семей.

Политика социальной защиты осуществляется совместно региональными органами власти, муниципальными органами власти, государственными некоммерческими организациями, благотворительными фондами и другими организациями.

Департамент по делам семьи, социальной политики и демографии отвечает за выполнение основных обязательств государства в области поддержки и защиты. Различные пособия предоставляются и выплачиваются через службы социальной защиты. Комплексные центры социального обслуживания предоставляют различные услуги нуждающимся гражданам. Кроме того, одним из важных элементов системы социальной защиты граждан являются стационарные и полупостоянные учреждения для несовершеннолетних, престарелых, инвалидов и т.д.

Несмотря на уже достигнутый прогресс в улучшении жизни граждан, в ряде регионов по-прежнему сохраняется ряд социальных проблем для граждан, находящихся в трудном положении.

По-прежнему существует большое количество людей с низкими доходами, которые не имеют жилья и вообще не имеют возможности вести нормальную жизнь.

Кроме того, в регионах растет число семей, признанных нуждающимися в жилье. Предоставление жилья таким гражданам обеспечивается путем предоставления жилья в рамках договора социального найма или существующих жилищных программ. Предоставление жилья малообеспеченным семьям по договору социального найма осуществляется местными органами власти. К сожалению, в большинстве муниципалитетов жилищный фонд муниципалитетов практически не используется или вообще не существует. В результате очередь семей, зарегистрированных как нуждающихся в жилье, не движется, люди десятилетиями ждут получения жилья.

В то же время жилищные программы позволяют семьям, участвующим в этих программах, приобретать (строить) собственное жилье за счет государственной помощи в виде субсидий или социальных пособий. Конечно, приоритет присутствует в жилищных программах, но увеличение очереди может существенно способствовать увеличению финансовой поддержки программ за счет федерального и регионального бюджетов. Однако общая демографическая ситуация отрицательная. В последние годы население сократилось, и наблюдался его естественный спад. Число рожденных детей сокращается, а «старение» населения продолжает расти. К сожалению, во многих муниципалитетах уровень рождаемости далек от ожидаемого. В этой связи главной целью в настоящее время является совершенствование системы социальной защиты с целью улучшения социального положения граждан, что в конечном итоге будет способствовать улучшению социально-демографической ситуации.

Мы определяем несколько направлений совершенствования системы социальной защиты населения:

1. Обеспечение тесного сотрудничества и взаимодействия между органами государственной власти и местными органами власти, а также другими органами социальной политики.
2. Обеспечение эффективного осуществления федеральных государственных программ и проектов, региональной национальной программы социальной и демографической политики, нацио-

нальных и региональных проектов и других целевых государственных программ социальной защиты.

3. Улучшение кадровой политики в органах социальной защиты, увеличение числа руководителей. С учетом большого числа людей, нуждающихся в социальной защите и государственной поддержке, остро стоит проблема наличия и подготовки кадров, необходимых для функционирования органов социальной защиты.
4. Повышение минимальной заработной платы (МРОТ). Безработный, не имеющий стабильного дохода, должен поддерживать минимальный уровень трудовой деятельности, и, следовательно, его доход не должен быть ниже прожиточного минимума.
5. Совершенствование существующей системы предупреждения безнадзорности и преступности среди несовершеннолетних, защиты детей, находящихся в неблагоприятном положении, детей из социально опасных семей и т.д. С этой целью необходимо развивать материально-техническую базу специализированных учреждений для несовершеннолетних.

Таким образом, практическая реализация данных предложений позволит изменить организацию работы системы социальной защиты населения в лучшую сторону, повысить уровень социального обеспечения и обслуживания граждан, поддержать достойный уровень и качество жизни населения в регионе.

Библиографический список

1. *Адамова Р.Л.* Социальная защита населения // Экономика и управление в условиях современной России: материалы II всероссийской научно-практической конференции, Краснодар, 28 февраля 2019 г. Краснодар, 2019.
2. *Астратова Г.В., Сиякова М.Г., Захарова Е.Н., Коржавина Н.П.* Субъективные факторы оценки качества жизни на индивидуальном уровне // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5: Экономика. 2018. № 3 (225).
3. *Барановская П.П.* Социальная политика в современных условиях экономики // Материалы всероссийской научно-практической конференции «Экономика и управление в условиях современной России». Краснодар, 11 мая 2018 г. Краснодар, 2018.
4. *Василевич С.Г.* Государственное управление. Проблемы и пути повышения эффективности. М., 2019.

5. *Вербицкая О.П.* Условия реализации социальной политики // Научный электронный журнал «Экономика для нас». 2018. № 11 (29).
6. *Воронцова М.В.* Социальная защита и социальное обслуживание населения: учебник для вузов. М., 2020.
7. *Григорьев И.В.* Право социального обеспечения: учебник и практикум для среднего профессионального образования. М., 2019.
8. *Захарова Е.Н., Авраменко Е.П., Авраменко А.А.* Сущность социальной политики и ее демографической компоненты // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2020. № 2 (44).
9. *Козлов А.А.* Социальная работа за рубежом: состояние, тенденции, перспективы: сборник научных очерков. М., 2018.
10. *Кононова Л.И.* Технология социальной работы: учебник для бакалавров. М., 2019.
11. *Марченко С.Н.* Механизмы социальной политики // Научный электронный журнал. 2019. № 11 (29).
12. *Разиньков П.И.* Вопросы совершенствования государственного и муниципального управления социальной защитой населения // Оригинальные исследования. 2019. Т. 19. № 11.
13. *Садыхов Р.М., Большакова Н.Л.* Социальная защита населения муниципального образования // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2018. № 6 (июнь).
14. *Урусова А.Б.* Современное состояние и совершенствование социального обеспечения населения // Известия Северо-Кавказской государственной гуманитарно-технологической академии. 2018. № 3 (17).
15. *Федорова М.Ю.* Право социального обеспечения в правовом механизме управления социальными рисками // Российский юридический журнал. 2018. № 5.
16. *Хмырева О.Н.* Социальная политика России // Научный электронный журнал «Мир вокруг нас». 2019. № 11 (29).
17. *Холостова Е.И.* Социальная политика: учебник для академического бакалавриата. М., 2019.

О.В. Чабанюк

кандидат экономических наук

доцент кафедры экономики и менеджмента

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: chabanuk_oleg@mail.ru

П.С. Целовальник

аспирант

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: 29246389@s.mflua.ru

УРБАНИЗАЦИЯ КАК ВЫЗОВ УСТОЙЧИВОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ РАСТУЩЕЙ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ

А.Л. Чупин, Ж.С. Чупина

Аннотация. Статья направлена на поиск решения проблем транспортной инфраструктуры. В исследовании рассматриваются подходы к оценке планирования развития транспортных систем, анализируется взаимосвязь трех ключевых показателей: доступности, мобильности, близости, а также предлагается система политических мер в области обеспечения устойчивого развития транспорта.

Ключевые слова: урбанизация, транспортная инфраструктура, показатели, приоритет, мобильность.

URBANIZATION AS A CHALLENGE TO THE SUSTAINABILITY OF TRANSPORT SYSTEMS IN THE CONTEXT OF GROWING MOTORIZATION

A.L. Chupin, J.S. Chupina

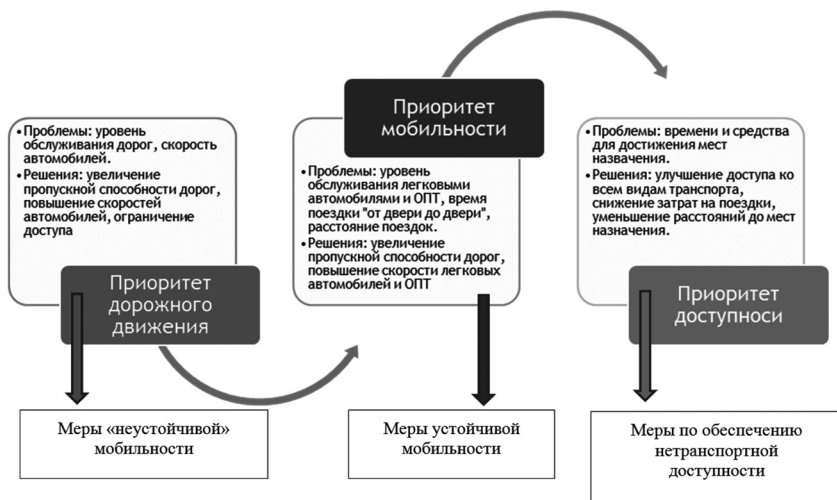
Abstract. The article is aimed at solving the problems of transport infrastructure. The study examines approaches to assessing the planning of the development of transport systems, examines the relationship of three key indicators: accessibility, mobility, proximity, and also proposes a policy system in the field of ensuring sustainable transport development in the form of a scheme.

Keywords: urbanization, transport infrastructure, indicators, priority, mobility.

Темпы и эффективность решения транспортных проблем остаются недостаточными как в мире, так и в России. На фоне новой глобальной угрозы – пандемии COVID-19 – продолжают оставаться острыми и актуальными проблемы загрязнения окружающей среды (включая выбросы климатических газов), безопасности дорожного движения, перегруженности транспортной инфраструктуры, общего негативного влияния транспорта на качество жизни в городах. Города являются драйверами экономики, но в то же время именно в них в наибольшей степени проявляются транспортные проблемы. Транспортные заторы остаются серьезнейшей проблемой во всех крупных городах России. Динамика снижения показателей аварийности в России за два последних года сильно замедлилась. По оценкам

экспертов, углеродные выбросы от транспорта к 2050 г. будут более чем в три раза превышать углеродный бюджет, необходимый в соответствии с Парижским соглашением для ограничения глобального потепления до полутора градусов. Обеспечение качества и эффективности работы транспорта – одна из основных задач городских властей, а также специалистов, занятых проектированием создания и эксплуатации транспортных систем.

Неравномерность экономического развития регионов, концентрация ресурсов, интеллектуального потенциала и финансовых потоков в крупных городах приводит в России к увеличению внутренней миграции и дальнейшему росту крупных городов. Рост населения и субурбанизация приводят к разрастанию территорий городов и агломераций, росту протяженности транспортных корреспонденций, транспортного спроса населения и числа поездок. Во многих случаях в этих условиях недостаточное развитие общественного пассажирского транспорта и низкое качество его услуг ведут к росту использования личных автомобилей. В то же время непродуманная градостроительная политика и многочисленные нарушения, допускаемые застройщиками, зачастую сводят на нет



**Рисунок 1. Развитие транспортной политики:
от дорожного движения к доступности**

все попытки решения транспортных проблем в городах. «Точечная реновация» увеличивает плотность застройки зачастую без должного обеспечения людей социальной, транспортной и прочей инфраструктурой. В результате города России во многих случаях становятся малопригодными для жизни.

Приоритеты транспортной политики и принципы планирования транспортных систем в развитых странах в процессе нарастания транспортных проблем и изменения осознания и понимания их причин за последние годы претерпели существенную трансформацию. Автомами предложено следующее развитие транспортной политики: от дорожного движения к доступности, которое представлено на *рисунке 1*.

Крупнейшие города России при планировании транспортных систем находятся на этапе обеспечения приоритета мобильности, в малых и средних городах в силе остается приоритет обеспечения условий эффективного и безопасного движения автотранспорта.

Авторы различают три подхода к рассмотрению, оценке и планированию транспортных систем, которые представлены в *таблице 1*.

Таблица 1

Три подхода оценки и планирования транспортных систем

	<i>Дорожное движение</i>	<i>Мобильность</i>	<i>Доступность</i>
Определение	ДД – это движение АТС по УДС. Поездка – это передвижение АТС. Улучшение качества транспортной системы – увеличение пробега и скорости АТС	Мобильность – это перемещение людей и грузов. Поездка – это поездки людей и перевозки грузов. Любое увеличение протяженности поездок или их скорости приносит пользу обществу	Доступ является конечной целью большинства поездок. Доступ (доступность) это способность достигать желаемых работ, товаров, услуг, других людей. Доступность обеспечивается приближением объектов притяжения (землепользованием), повышением мобильности и ее замещения
Рассматриваемые пользователи транспорта	Водители и пассажиры АТС	Водители и пассажиры АТС, но также и пассажиры ОПТ, пользователи каршеринга	Люди и предприятия, которые хотят получить доступ к товарам, услугам, видам деятельности или пунктам назначения вне зависимости от вида передвижения



Рисунок 2. Взаимосвязь доступности, мобильности и «близости»

На основе *таблицы 1* можно представить взаимосвязь ключевых показателей, представленных на *рисунке 2*.

Таким образом, три ключевых показателя: доступность, близость, мобильность – тесно связаны между собой. Если мы хотим обеспечить доступность, то существует два фактора: это или приблизить объекты (тогда мобильность будет меньше) или, наоборот, отдалить близость (тогда мобильность будет падать). Эта взаимосвязь



Рисунок 3. Порядок моделирования транспортной системы («моделирование мобильности»)

и определяет планирование мобильности. Моделирование мобильности представлено на *рисунке 3*.

Обеспечение доступности городской среды может рассматриваться в качестве одного из ключевых направлений устойчивого развития городских транспортных систем. Формирование системы политики в области обеспечения устойчивого развития транспорта представлено на *рисунке 4*.

Использование данной системы необходимо для реализации комплексных задач развития транспортной инфраструктуры.

Методика оценки стоимости проектов устойчивого развития транспортной инфраструктуры на основе экспертных оценок

В практике проектирования и управления все шире применяются эвристические методы, в частности, метод экспертных оценок. Суть метода состоит в анкетировании мнений специалистов

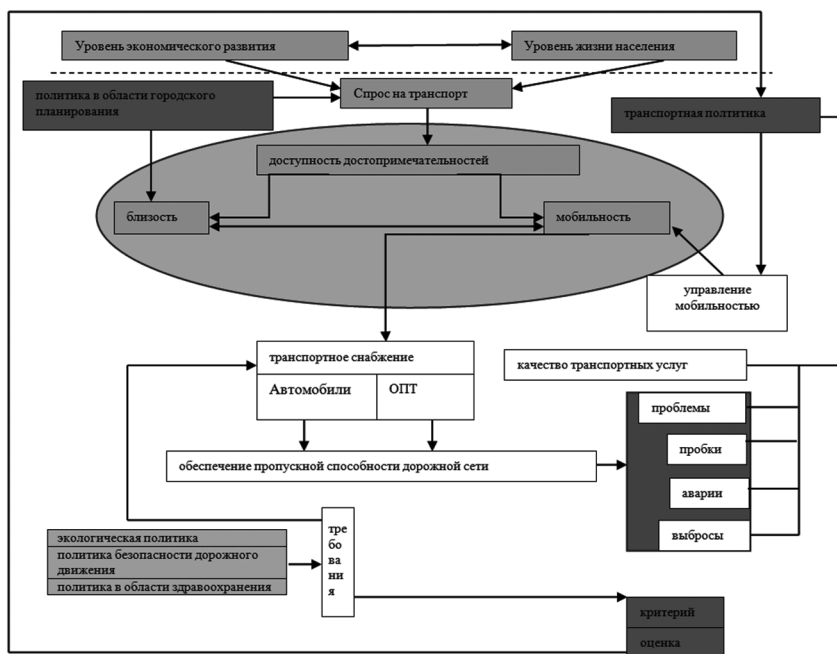


Рисунок 4. Система политики в области обеспечения устойчивого развития транспорта

по рассматриваемой проблеме путем присвоения рангов значимости тому или иному действующему проекту с последующей обработкой результатов опроса методами математической статистики.

В настоящее время известно несколько методов экспертных оценок, отличающихся способами получения экспертных оценок и последующей их математической обработкой. У каждого из них свои преимущества и недостатки, свои сферы целесообразности применения. Одним из наиболее распространенных является метод ранговой корреляции.

Каждому эксперту предъявляется для ранжирования n проектов, содержащих информацию о примерной стоимости развития информационной инфраструктуры. Эксперт опирается на факторы исполнения проекта и присваивает проектам развития соответствующие ранги.

В оценке проектов, эксперты уделяют большое внимание различным факторам.

Фактору, оказывающему наиболее неблагоприятное влияние на указанные работы в проекте, присваивается самый высокий ранг 1, а другим факторам – ранги 2, 3 и т. д., соответственно убыванию степени их влияния.

Экспертные оценки всех специалистов (число экспертов равно m) сводятся в матрицу рангов

$$\|R_{ij}\| = \begin{vmatrix} R_{11} & R_{12} & R_{1j} & R_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ R_{i1} & R_{i2} & R_{ij} & R_{in} \\ R_{m1} & R_{m2} & R_{mj} & R_{mn} \end{vmatrix}, \quad (1)$$

где:

R_{ij} – ранг, присвоенный i -му фактору j -м экспертом.

Для определения степени исполнения проектов на основании матрицы ранжирования подсчитывают суммы рангов по столбцам. Так как эксперты присваивают ранги в порядке убывания неблагоприятного воздействия факторов, то самым успешным проектом для реализации будет тот, у которого наименьшая сумма рангов, что является количественным выражением влиятельности факторов, определенной на основе экспертных оценок.

Опыт применения метода ранговой корреляции показал, что он является эффективным средством оценки. Вместе с тем следует

отметить, что при увеличении количества рассматриваемых факторов эксперты испытывают затруднения в их ранжировании.

В целях облегчения процесса оценки стоимости проектов применяется метод ранжирования с последующим исключением проектов. Суть этого метода заключается в следующем: эксперту предъявляется рабочая анкета, в которой указаны наименования, аннотации проектов, которые подлежат оценке. Первоначально следует выбрать тот фактор, который оказывает самое неблагоприятное влияние на положительное развитие проекта, присвоить ему ранг 1 и исключить из дальнейшего ранжирования. Затем из оставшихся выбирается тот фактор, который оказывает более сильное влияние. Этому фактору присваивается ранг 2, и он также исключается. И так до тех пор, пока все факторы не получают свои порядковые номера. Результаты ранжирования и оценка согласованности обрабатываются и рассчитываются рассмотренным выше методом ранговой корреляции. Метод ранжирования с последующим исключением факторов позволяет повысить согласованность экспертов при оценке степени влияния большого числа факторов. Таким образом, результатом станет отбор проектов с положительным исходом.

Несколько иная процедура определения важности проектов используется в методе непосредственных балльных оценок. Она заключается в том, что эксперты в соответствии с установленной шкалой (например, 0–100) присваивают максимальный балл наиболее неблагоприятному проекту. Далее, по мере уменьшения влияния различных факторов на исполнение проекта приписывают соответствующее количество баллов q_i .

Степень влияния ранжирования факторов по оценке стоимости проектов и оценке j -го эксперта определяется пропорционально относительному весу:

$$\omega_{ij} = q_i / \sum_{i=1}^m q_{ij} \quad (2)$$

Итоговая оценка выполняется по относительному весу, который для экспертов рассчитывается по формуле:

$$\omega_{ij} = \sum_{j=1}^m \omega_{ij} / \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \omega_{ij} \quad (3)$$

Ранжируют факторы по мере убывания относительных весов. Фактору с наибольшим весом ω_{ij} присваивается ранг 1. Таким образом устанавливается соответствие между относительными весами ω_{ij} и рангами R_{ij} . В качестве меры согласованности таких экспертных оценок используются коэффициенты, рассчитанные по формулам. Как показала практика, применение данного метода, его эффективность, как и метода ранговой корреляции, снижаются при ранжировании большого числа факторов.

Для достижения более четкого ранжирования при большом количестве проектов используется метод парных предпочтений. В этом случае рабочая анкета в виде квадратной матрицы вручается каждому эксперту, который сравнивает попарно все предъявляемые проекты, отдает предпочтение тому из них, который более благоприятен для использования в развитии транспортной инфраструктуры региона. Ранжирование факторов осуществляется по результатам суммирования количества предпочтений по строкам. Результаты ранжировки каждого эксперта сводятся в матрицу рангов и обрабатываются методом ранговой корреляции. Метод парных предпочтений позволяет расширить алфавит рассматриваемых проектов, не снижая при этом эффективности. К недостаткам метода следует отнести требование от экспертов принимать только альтернативные предпочтения (обязательное предпочтение одного проекта другому в сравниваемой паре). Это приводит к нарушению в ряде случаев согласованности (транзитивности) при упорядочении факторов.

Рассмотрим ситуацию выбора наиболее эффективного проекта для развития информационной инфраструктуры ЕТП на территории ЕАЭС. В данной ситуации использованы методы экспертных оценок для решения задач выбора наиболее эффективных проектов.

Анализ и обобщение опыта развития информационной инфраструктуры, показал, что на эффективность функционирования отдельных элементов того или иного проекта оказывают влияние целый ряд факторов:

- организационные;
- технические;
- климатические;
- социологические.

В условиях совместного воздействия большого числа этих факторов возникает задача оценки каждого из них для успешного

определения стоимости проектов устойчивого развития информационной инфраструктуры ЕТП на территории ЕАЭС.

Сложность оценки различных факторов состоит в том, что эти факторы при наличии количественного измерения обладают неоднородной мерой (уровень потерь и др.). Кроме того, не все факторы можно количественно оценить. Например, такие факторы, как трудность работы в плохую погоду, состояние автомобильных дорог и т.д. прямых измерителей не имеют и определяются качественными оценками. В подобной ситуации оценка условий успешного проведения проекта может быть выполнена на основании информации, полученной от специалистов с большим практическим опытом.

Процедура применения экспертных оценок приведена в виде структурной схемы на *рисунке 5*.

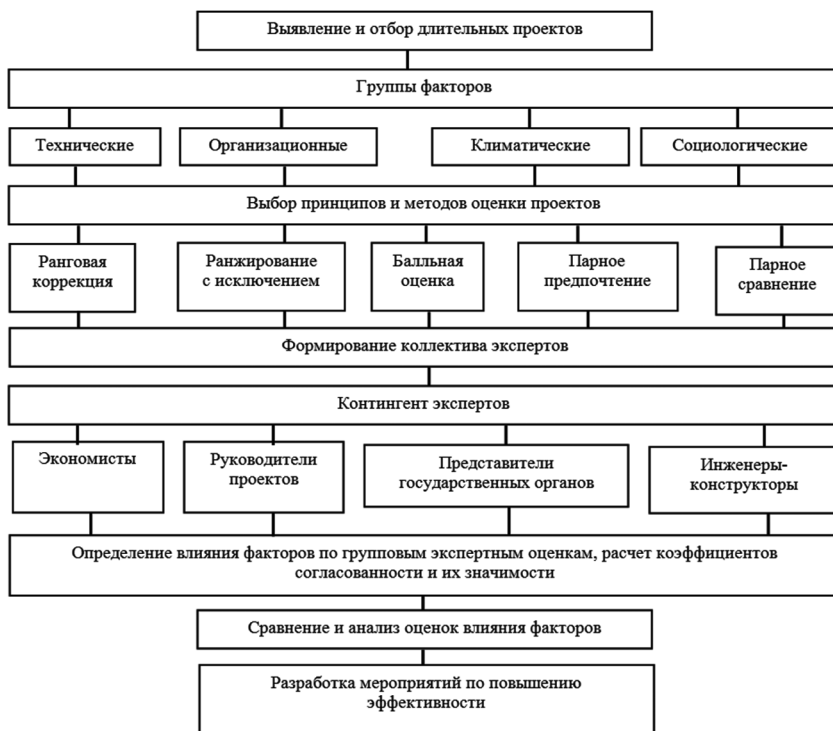


Рисунок 5. Структурная схема оценки стоимости проектов

Задача решается в следующей последовательности:

1. Выявляют и четко формируют факторы, влияющие на качественное выполнение проектов.
2. Формируют достаточно представительные группы экспертов.
3. Выбирают такие экспертные методы, которые позволили бы получить пригодные для практического использования результаты.
4. Проводится математическая обработка и обобщение экспертных оценок.
5. Оцениваются согласованность и значимость мнений экспертов.
6. Определяется степень влияния каждого фактора и намечаются конкретные мероприятия для ликвидации существующих недостатков.

Широко применяется для решения подобного рода задач метод ранговых оценок. Выбор ранговой корреляции как конкретного метода для ранжирования факторов в рассматриваемых проектах осуществлялся с учетом высокой квалификации экспертов, дефицита их времени, относительно небольшого числа предлагаемых факторов.

С целью получения представительных и объективных оценок исследование проводится среди экономистов, руководителей и организаторов, работ различных министерств и ведомств. Выделение таких групп позволяет использовать производственный опыт специалистов и сопоставить различные определяющие требования к развитию информационной инфраструктуры. В проведенном исследовании принимали участие эксперты из различных департаментов Евразийской экономической комиссии, экономисты из различных министерств и ведомств.

Разработана анкета оценки факторов, определяющих стоимость проектов развития транспортной инфраструктуры.

Необходимо: расположить перечисленные факторы по степени убывания их влияния на требования, предъявляемые к выполнению проекта. Наиболее влиятельному фактору присвоить ранг 1. Другим факторам дать соответствующие последовательные ранги 2, 3, 4, ..., 11.

Таблица 2

**Факторы, определяющие стоимость проектов
транспортной инфраструктуры**

<i>№</i>	<i>Факторы</i>	<i>Ранги</i>
1	Несовершенство типовых проектов или их отсутствие	
2	Уровень механизации и автоматизации в выполняемых операциях	
3	Требования стандартизации и унификации оборудования	
4	Требования модульности к технологическим схемам, обеспечивающее широкий выбор производительности на базе типового оборудования	
5	Необходимость интенсивного использования техники	
6	Капитальные затраты на новую технику	
7	Интегрированность	
8	Стоимость проекта	
9	Производительность техники	
10	Снижение потребности в рабочей силе	
11	Отсутствие эксплуатационных и технико-экономических обоснований параметров устройств	

Каждому из экспертов вручались две рабочие анкеты для оценки предварительности выбранных проектов. Итоговые результаты ранжирования факторов приведены в *таблице 2* и в виде матрицы рангов в *таблице 3*. Анализ таблиц показывает, что ранжирование факторов имеет совпавшие ранги.

Таблица 3

Итоговые результаты ранжирования факторов

№ эксперта	Ранги факторов										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	3	2	2	7	7	11	2	10	6	8	6
2	4	2	3	10	8	11	1	11	7	9	6
3	11	2	4	5	10	3	11	7	8	12	9
4	8	4	11	11	6	7	3	2	9	10	5
5	1	1	4	3	5	3	2	6	3	5	4
6	1	2	1	5	1	1	2	6	1	2	2
7	2	3	5	10	4	6	7	12	8	11	1
8	6	1	1	6	3	2	5	9	4	10	5
9	9	2	8	7	1	3	2	6	4	3	2
10	8	7	10	8	10	7	5	3	6	7	6
11	1	2	3	4	6	7	5	8		9	11
12	4	2	11	11	5	10	9	1	6	3	7
13	2	1	5	2	1	5	3	7	4	6	5
14	1	2	4	4	1	4	2	6	3	5	7
15	1	1	4	2	2	5	3	8	3	7	4
16	2	1	8	3	1	3	1	10	4	6	7
17	1	3	4	4	2	5	4	6	2	3	7
18	2	1	5	4	3	3	5	3	1	3	3
19	3	1	2	2	1	1	3	3	1	1	2
20	10	1	7	8	3	2	11	5	9	11	6

Например, 6-й эксперт присвоил факторам 2, 7, 10, 11 одинаковые ранги 2; факторам 1, 5, 9 – ранги 1 и т. д. Поэтому матрицы таблиц были преобразованы так, чтобы сумма рангов в каждой строке равнялась сумме натурального ряда чисел от 1 до 11, то есть $n(n+1)/2$, где n – число рангов. В последнем столбце таблицы 4 показаны числа повторений рангов. За счет такого совпадения рангов дисперсия ранжирования ряда у i -го эксперта по анкете уменьшилась на величину:

$$T_1 = (2^3 - 2) + (2^3 - 2) + (2^3 - 2) = 18$$

В целом для преобразованной матрицы рангов такое уменьшение дисперсии равно:

$$\sum_{i=1}^m T_j = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m (I_j^3 - I_i)}{12}, \quad (4)$$

Для оценки согласованности мнений экспертов в определении важности факторов был рассчитан коэффициент средней согласованности:

$$\bar{r} = 1 - \left[\frac{2m(2n+1)}{(m-1)(n-1)} - \frac{12 \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^m R_{ij} \right)^2}{m(m-1)n(n^2-1)} \right], \quad (5)$$

где R_{ij} – i -й ранг j -го специалиста.

Другим показателем согласованности экспертных оценок, учитывающие разброс от среднего уровня, является коэффициент конкордации:

$$\omega = \frac{12 \sum_{i=1}^n a_i^2}{m^2 (n^3 - n)}, \quad (6)$$

где

$$a_i = \sum_{j=1}^m R_{ij} - \frac{m(n-1)}{2} \quad (7)$$

Коэффициент согласованности \bar{r} и коэффициент конкордации ω связаны соотношением:

$$\omega = \frac{|\bar{r}|(m-1)+1}{m}; \bar{r} = \frac{m\omega-1}{m-1} \quad (8)$$

В отличие от величины $-1 \leq \bar{r} \leq 1$ коэффициент конкордации принимает только положительные значения и изменяется от 0 до 1. Значение $\omega = 0$ означает, что между экспертными оценками не существует никакой согласованности, а $\omega = 1$ свидетельствует о полной согласованности экспертов в оценке факторов. При обработке экспертных оценок, как уже отмечалось, встречались случаи, когда отдельные эксперты присваивали разным факторам одинаковые ранги. За счет совпадения рангов дисперсия ранжирования ряда уменьшалась на $(l^3 - l)/12$, где l – число факторов с одинаковыми рангами. В целом для матрицы рангов дисперсия уменьшится на величину:

$$\sum_{j=1}^m T_j = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n (l^3 - l)/12 \quad (9)$$

Коэффициент конкордации определяется по формуле:

$$\omega = \frac{\sum_{i=1}^m a_i^2}{\frac{1}{12} m^2 (n^3 - n) - m \sum_{j=1}^m T_j} \quad (10)$$

Для оценки значимости коэффициента конкордации $\omega_1 = \omega_2 = 0,325$ находим $\chi^2 = m(n-1)\omega$.

При наличии в ранжировании совпавших рангов используется следующая формула:

$$\chi^2 = \frac{\sum_{i=1}^m a_i^2}{\frac{1}{12} mn(n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^m T_j} \quad (11)$$

Для числа степеней свободы, равного 11 %-ного и 5 %-ного уровня значимости, $\chi_{0,95}^2 = 21$. Поскольку $77,9_1 > 21$; $77,9_2 > 21$, то полученный коэффициент конкордации является значимым и с вероятностью 0,95 можно утверждать, что существует определенная согласованность экспертов в оценке влияния факторов, изложенных в анкетах. Гипотеза о наличии согласия экспертов при ранжировании 11 факторов по каждой из двух рабочих анкет принимается. Данные анализа свидетельствуют о том, что эксперты большое значение

придают фактору 2 как в первой анкете «Уровень механизации и состояние технической базы», так и во второй «Уровень механизации и автоматизации в выполняемых операциях», присваивая им ранг 1. Такая оценка не случайна. Она характеризует стремление всех категорий специалистов развивать материально-техническую базу на современной технической основе с использованием последних достижений передовой науки и техники, для достижения полной автоматизации всех технологических операций.

Таким образом, привлечение квалифицированных специалистов, участвующих в различных сферах многозвенной технологии, позволило определить главные требования к технике для устойчивого развития транспортной инфраструктуры ЕТП, как и в целом к материально-технической базе государств-членов ЕАЭС. Такое направление дает возможность выделить обоснованные критерии для разработки комплекса мероприятий по улучшению транспортной инфраструктуры ЕТП на территории ЕАЭС.

Устойчивая транспортная политика должна безусловно ориентироваться на изменения транспортного поведения населения и перспективные тенденции развития транспорта и инноваций. Актуальность данного исследования связана с пандемией COVID-19, и возникновением новых реалий существования общества («новая нормальность»).

Транспортные проблемы в городах в основном связаны с использованием личного автотранспорта, а также суммарного пробега личных автомобилей. Развитие городов и транспортного обеспечения и их функционирование – это взаимосвязанные процессы, которые позволят решить, в том числе снизить за счет правильной градостроительно-планировочной политики многие транспортные проблемы.

Библиографический список

1. *Chupin A.L., Chupina Zh.S., Morozova N.N., Vorotyntseva T.M., Levinskaya E.V.* Prediction model of the efficacy and the implementation time of transportation intelligent systems. IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. doi:10.1088/1757-899X/828/1/012006.
2. *Chupin A.L., Yurchenko O.A., Lemesheva Zh.S., Pak A.Y., Khudzhatov M.B.* Development of Logistical Technologies in Management of Intellectual Transport Systems in the Russian Federation // Part of the Lecture Notes in Networks and Systems book series (LNNS, volume 87). Digital Economy: Complexity and Variety vs. Rationality. P. 778–784.

3. *Saurenko T. et al.* E3S Web of Conferences 217, 07025 (2020) DOI: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202021707025>. [EDP Sciences] [Google Scholar].
4. *Grashchenko N. et al.* International Scientific Conference Energy Management of Municipal Facilities and Sustainable Energy Technologies EMMFT (2018) DOI: 978-3-030-19868-8_30 [Google Scholar].
5. *Zotova E. et al.* E3S Web of Conferences 110, 02053 (2019) [EDP Sciences] [Google Scholar].
6. *Rodionova E.S. et al.* International Journal of Supply Chain Management 8(1), 86–89 (2019) [Google Scholar].
7. *Sonkin M.A. et al.* J. Phys.: Conf. Ser. 803(1), 012006 (2017) DOI: 10.1088/1742-6596/803/1/012006 [Google Scholar].
8. *Yastrebov O. et al.* SHS Web of Conf. 44, 00009 (2018) DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20184400009> [Google Scholar].
9. *Ilin I.V., Kopusov V.I., Levina A.I.* Life Science Journal 11(11), 265–269 (2014) [Google Scholar].
10. *Pogorelov D., Rodikov A., Kovelev R.* Parallel computations and co-simulation in Universal Mechanism Software. Part I: Algorithms and implementation. Transport Problems. 2019. Vol. 14 (3). P. 163–175.
11. Universal Mechanism. Bryansk: Laboratory of Computational Mechanics. URL: www.universalmechanism.com/ (дата обращения: 20.10.2021).
12. *Pogorelov D.Y.* Simulation of rail vehicle dynamics with Universal Mechanism software // Śladkowski A. (ed.). Rail vehicle dynamics and associated problems. Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Ślaskiej. 2005. P. 13–58.
13. *Nakajima T., Feldmeier C., Sugiyama H.* Flexible Moving track model for curve negotiation analysis of railroad vehicles with rail roll deflection. IMechE Part K // Journal of Multi-body Dynamics. 2016. Vol. 230. № 1. P. 85–98.
14. *Kovalev R., Lysikov N., Mikheev G. et al.* Freight car models and their computer-aided dynamic analysis // Multibody System Dynamics. 2009. Vol. 22. № 4. P. 399–423.
15. *Wu Q., Spiriyagin M., Cole C. et al.* International benchmarking of longitudinal train dynamics simulators: results // Vehicle System Dynamics. 2018. Vol. 56. № 3. P. 343–365.
16. *Мухеев Г.В., Погорелов Д.Ю., Родиков А.Н.* Методы моделирования динамики железнодорожных колесных пар с учетом упругости // Вестник Брянского государственного технического университета. 2019. № 4 (77). P. 40–51.
17. *Alebrant Mendes A., Weber Lorenzoni M.* Analysis and optimization of periodic inspection intervals in cold standby systems using Monte Carlo simulation // Journal of Manufacturing Systems. 2018. Vol. 49. P. 121–130.
18. *Botev Z., Ridder A.* Variance Reduction // Wiley StatsRef: Statistics Refer-

- ence Online: 1–6. 2017.
19. *Dieker A.B., Ghosh S., Squillante M.S.* Optimal resource capacity management for stochastic networks // *Operations Research*. 2017. Vol. 65 (1). P. 221–241.
 20. *Fan C., Liao Y., Zhou G., Zhou X., Ding Y.* Improving cooling load prediction reliability for HVAC system using Monte-Carlo simulation to deal with uncertainties in input variables // *Energy & Buildings*. 2020. Vol. 226. № 110372.
 21. *Hubbard D., Samuelson D.A.* Modeling Without Measurements. 2009. *OR/MS Today*: 28–33.
 22. *Hirsh Majid, Chao Lu, Hardy Karim.* An integrated approach for dynamic traffic routing and ramp metering using sliding mode control // *J. Traffic Transp. Eng. (Engl. Ed.)* 2018. Vol. 2. P. 116–128.
 23. *Chao K.H., Chen P.Y.* An Intelligent Traffic Flow Control System Based on Radio Frequency Identification and Wireless Sensor Networks // *International Journal of Distributed Sensor Networks*. 2014. Article ID 694545. 10 p.
 24. *Osigbeteh M., Onuu M., Asaolu O.* Design and development of an improved traffic light control system using hybrid lighting system // *J. Traffic Transp. Eng. (Engl. Ed.)* 2017. Vol. 4 (1). P. 88–95.

А.Л. Чупин

начальник отдела организации НТМ

преподаватель кафедры таможенного дела

Российский университет дружбы народов, г. Москва

Email: chupin-al@rudn.ru

Ж.С. Чупина

кандидат экономических наук, доцент

Российский университет дружбы народов, г. Москва

Email: lemesheva.87@bk.ru

Приглашение к публикации

The invitation to the publication

Редакционная коллегия научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА», принимает к рассмотрению статьи по научной специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки).

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

Научные статьи, поступающие в редакцию журнала, должны содержать следующие элементы:

- постановку проблемы в общем виде, обоснование ее связи с важнейшими научными или практическими задачами;
- анализ последних исследований и публикаций по исследуемой теме;
- формулирование целей статьи, постановку задач;
- изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов;
- выводы из исследования и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

Необходимым элементом статьи является библиографический список. Рекомендуется использовать ссылки на официальные источники (нормативные правовые акты, статистические данные и др.), на использованную научную литературу. Ссылки на собственные публикации являются некорректными.

Ответственность за достоверность указанных сведений несет автор статьи. Автор гарантирует, что он обладает исключительными правами на представленное произведение (статью).

Количество авторов в статье не должно превышать трех человек.

Редакция журнала оставляет за собой право делать необходимые редакционные исправления и сокращения, принимать решение о тематическом несоответствии материала, предлагаемого для публикации.

Присланные в редакцию статьи, удовлетворяющие правилам оформления, проходят проверку на степень самостоятельности (используется Интернет-сервис «Антиплагиат») и подвергаются рецензированию. Срок рецензирования статей – 1 месяц.

Статьи представляются ответственным редакторам журнала в сроки, установленные графиком выхода номеров журнала.

График выхода журнала «Вестник МФЮА»

<i>Номер журнала</i>	<i>Срок представления статей в номер</i>	<i>Срок выхода номера из печати</i>
№ 1	До 01 февраля	Март
№ 2	До 15 апреля	Июнь
№ 3	До 15 июля	Сентябрь
№ 4	До 01 ноября	Декабрь

Требования к структуре рукописи

<i>Элементы структуры рукописи</i>	<i>Примечание</i>
УДК	Для присвоения УДК (Универсальная десятичная классификация) используются on-line ресурсы, http://teacode.com/online/udc/
Название статьи	На русском и английском языках
Инициалы и фамилия автора (авторов)	На русском и английском языках
Аннотация	На русском и английском языках. Должна содержать краткую информацию о статье и обязательно иметь четкую структуру: цели, методы исследования, актуальность, основные результаты. Объем – 100–250 слов
Ключевые слова	На русском и английском языках. 4–7 наиболее часто встречающихся в статье слов, отражающих ее содержание
Текст статьи	10–15 страниц, оформленных в соответствии с приведенными ниже правилами
Библиографический список	В соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008
Подробные сведения об авторе (авторах)	Все сведения указываются полностью, без сокращений: – фамилия, имя, отчество – ученая степень, ученое звание (если они есть) – должность и место работы – адрес электронной почты
Прочее	Не более одного абзаца: благодарственные слова; отметки о грантах, в рамках которых выполняется исследование и т.д.

Правила оформления текста научной статьи

Форма представления материалов	Электронная, Microsoft Word, *.doc или *.docx
Название пересылаемых файлов	Отдельными файлами высылаются электронные версии текста научной статьи и авторской анкеты. Названия файлов должны содержать фамилию первого автора и пометку о типе документа (<i>пример</i> : Иванов_Статья.doc, Иванов_Анкета.doc)
Формат страницы	A4
Поля	Все – 2 см.
Выравнивание текста	По ширине
Шрифт	Times New Roman
Размер шрифта	14
Межстрочный интервал	1,5
Абзацный отступ	1 см
Формулы и уравнения	<p>Формулы и уравнения желательно набирать в редакторе Word обычными буквами и символами. Использование встроенного в Microsoft Word редактора формул допускается лишь при наборе наиболее сложных формул. Не следует использовать встроенный в Microsoft Word редактор уравнений.</p> <p>Не допускаются формулы и уравнения в виде изображений и сканов.</p> <p>Рекомендуется использовать только стандартные размеры кегля в меню «Размер» при наборе формул и уравнений.</p>
Графический материал (рисунки, схемы, графики, диаграммы)	<p>Представляется в черно-белом варианте</p> <p>Все рисунки, встречающиеся в тексте, должны быть пронумерованы и иметь название (<i>пример</i>: Рисунок 1. Динамика индекса потребительских цен), которое помещается после самого рисунка, выделяется жирным шрифтом и выравнивается по центру.</p> <p>Вся экспликация (подписи) в поле рисунка должны быть выполнены Times New Roman, размер шрифта – 12 или 14.</p> <p>В тексте статьи обязательны ссылки на рисунки</p>
Таблицы	<p>Все таблицы, встречающиеся в тексте, должны быть пронумерованы и иметь название (<i>пример</i>: Таблица 1. Матрица БКГ), которое располагается перед таблицей и делится на две строки: в первой строке пишется курсивом слово «Таблица» с указанием ее номера (выравнивание – по правому краю), во второй строке – название таблицы жирным шрифтом (выравнивание по центру). Текст шрифта в графах таблицы – 12 или 14.</p> <p>В тексте статьи обязательны ссылки на таблицы</p>
Фотографии	В случае наличия фотографий в статье они должны быть продублированы отдельным файлом в форматах *.tiff или *.jpg с разрешением не менее 300 dpi

Количество рисунков и таблиц	Не более пяти
Ссылки на источники и литературу	Ссылки в тексте заключаются в квадратные скобки с указанием номера из библиографического списка – [5] или [5, с. 67]. Если ссылка включает в себя несколько изданий, то они перечисляются, разделяясь точкой с запятой: [5, с. 67; 8; 10, с. 204–208]
Библиографический список	Библиографические описания изданий – как русских, так и иностранных – приводятся в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008. Библиографическое описание дается на том языке, на котором издание вышло в свет. Если среди источников есть нормативные правовые акты, они указываются в начале списка перед прочими изданиями. Издания на иностранных языках указываются в конце списка. В библиографическом списке недопустимы учебники, учебные и учебно-методические пособия. Доля самоцитирования – не более 5 %.
Объем статьи	10–15 страниц

Внимание! При несоблюдении требований к правилам оформления научных статей редакция имеет право отклонить присланный материал.

Редакция научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» доводит до сведения авторов, что издатель журнала заключил договор о передаче ООО «НЭБ» (РИНЦ) неисключительных прав на использование журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» в целом, так и произведений (статей) авторов путем создания их электронных копий и распространения любым способом, в том числе путем размещения в интегрированном информационном ресурсе в российской зоне интернета НЭБ, без выплаты автору и иным лицам вознаграждения. При этом каждый экземпляр произведения (статьи) будет содержать имя автора произведения (статьи).

Подписка осуществляется по каталогу ОАО «Агентство Роспечать» (подписной индекс 66053).

Статьи направлять по адресу:

117342, г. Москва, ул. Введенского, д. 1А, каб. 8.25, ответственному редактору научных изданий МФЮА Д.А. Семеновой.

Тел. 499-979-00-99, доб. 1134

E-mail: Semenova.D@mfua.ru; vestnik@mfua.ru

**ВЕСТНИК
Московского финансово-юридического университета
МФЮА**

№ 1 / 2022

ИЗДАНИЕ ПОДГОТОВИЛИ:

Редакторы

Н.В. Бессарабова, Д.А. Семёнова

Компьютерная верстка

Н.В. Бессарабова

Дизайн обложки

Г.Ю. Светланов

Подписано в печать 20.03.2022. Формат 60x84/16.
Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл.-печ. л. 14,75. Уч.-изд. л. 14,75.
Тираж 500 экз. Заказ № ____.

Отпечатано в ООО «ИПЦ „Маска“»
117246, Москва, Научный проезд, д. 20, стр. 9, оф. 212
Телефон: +7 (495) 510-32-98