

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

# УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Материалы  
VI Всероссийской научно-практической конференции  
с международным участием  
(г. Ульяновск, 19 мая 2023 года)

Ульяновск  
УлГТУ  
2023

УДК 332.012.2(082)  
ББК 65.011я43  
У 67

**Редакционная коллегия:** профессор Лазарев В.Н. (отв. редактор),  
доцент Волкова Е.А.,  
доцент Пирогова Е.В.,  
доцент Рыбкина М.В.,  
старший преподаватель Шуленкова Т.А.

У 67 **Управление развитием социально-экономических систем** : материалы VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (г. Ульяновск, 19 мая 2023 года) [Электронный ресурс]. – Электронные данные. Ульяновск : УлГТУ, 2023. – 101 с.

ISBN 978-5-9795-2317-0

В сборнике собраны статьи участников VI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Управление развитием социально-экономических систем», состоявшейся в г. Ульяновске 19 мая 2023 года.

Представлены труды преподавателей, аспирантов, магистров, бакалавров и их руководителей по актуальным вопросам развития социально-экономических систем различных уровней управления.

Сборник может быть полезен специалистам в области экономики, предпринимателям, государственным служащим, преподавателям вузов, аспирантам, магистрам и студентам.

Статьи печатаются в авторской редакции.

**УДК 332.012.2(082)**  
**ББК 65.011я43**

ISBN 978-5-9795-2317-0

© Коллектив авторов, 2023  
© Оформление. УлГТУ, 2023

## СОДЕРЖАНИЕ

<b><i>Р.Р. Бейсембенова</i></b> АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ В ОТНОШЕНИИ ОТРАЖЕНИЯ И РАСКРЫТИЯ РЕЗЕРВА НА ОПЛАТУ ОТПУСКОВ В ОТЧЕТНОСТИ.....	5
<b><i>О.Р. Гараев</i></b> РЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: НОРМАТИВНО- ПРАВОВОЙ АСПЕКТ И НАПРАВЛЕНИЯ.....	10
<b><i>М.Н. оглы Губадов</i></b> УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В УСТОЙЧИВОМ ИНКЛЮЗИВНОМ РАЗВИТИИ.....	17
<b><i>В.В. Гудничев, Э.Г. Матюгина</i></b> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЛОКАДЫ РОССИИ.....	21
<b><i>С.О. Егоров, Е.А. Волкова</i></b> КРИТЕРИИ ВЫБОРА МЕТОДА ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕЖЕЛАТЕЛЬНОГО ПОГЛОЩЕНИЯ.....	25
<b><i>Ш.А. Идрисов</i></b> О НЕКОТОРЫХ ПРОТИВОРЕЧИЯХ МЕЖДУ ПРОИЗВОДСТВОМ И СФЕРОЙ ОБРАЩЕНИЯ.....	30
<b><i>О.О. Комаревцева</i></b> МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ РЕГИОНА.....	36
<b><i>Д.А. Копылова, Н.Н. Казанская</i></b> ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ.....	42
<b><i>А.С. Купцов</i></b> БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	47
<b><i>И.С. Лапшин</i></b> КОРПОРАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И БАНКИ.....	55
<b><i>В.В. Лизовская, И.О. Трушников</i></b> ТРУДОВОЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	61
<b><i>А.И. Лисицин, Д.А. Хамидуллин</i></b> ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ.....	64
<b><i>Х.М. Максимова, Р.Р. Версоцкий</i></b> ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	68
<b><i>М.А. Моржак, В.Н. Лазарев</i></b> ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	73

<b><i>М.С. Писарев, Е.А. Волкова</i></b> СТРАТЕГИЯ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ.....	78
<b><i>Т.М. Полукеева</i></b> АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ В ОЦЕНКЕ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ПАО «ГМК НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ».....	82
<b><i>Е.В. Родионова</i></b> ESG-ПРАКТИКИ В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	87
<b><i>А.В. Хмелев, В.В. Ремпель</i></b> ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ МАЛЫЙ БИЗНЕС И РОЛЬ ФИРМЕННОГО СТИЛЯ В ЕГО РАЗВИТИИ.....	92
<b><i>Л.О. Шуенкова</i></b> ПРОМЫШЛЕННЫЙ КЛАСТЕР: СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	95

## **АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ В ОТНОШЕНИИ ОТРАЖЕНИЯ И РАСКРЫТИЯ РЕЗЕРВА НА ОПЛАТУ ОТПУСКОВ В ОТЧЕТНОСТИ**

**Р.Р. Бейсембенова, магистр**

**Новосибирский государственный технический университет**

**Науч. рук-ль – д.э.н., профессор М.К. Черняков**

***Аннотация.** В статье рассмотрено применение аналитических процедур на разных этапах аудита в отношении формирования резерва на отпуски. Представлены процедуры, с помощью которых аудиторы могут выявить существенные искажения в отчетности.*

***Ключевые слова:** оценочные обязательства, аналитические процедуры, риски существенного искажения, резерв.*

В бухгалтерском учете существуют операции, события и условия, согласно международным и российским стандартам, сложившиеся в результате прошлых событий с неопределёнными сроками исполнения и величинами, именуемые оценочными обязательствами, условными обязательствами и активами.

Данная категория операций для компаний является одной из проблемных в разрезе учета и отражения их в отчетности, так как нет представлений, каким будет исход события, с какой долей вероятности, соответственно, возникают сложности с их расчетами и оценками. Неопределенность и невозможность точной оценки показателей оценочных обязательств увеличивает риск искажений в отчетности.

Обнаружить существующие риски компании в отношении отражения оценочных обязательств способен аудитор как лицо с профессиональным скептицизмом, компетентностью и объективностью, применяющий аудиторские процедуры. Аудиторы выполняют процедуры оценки рисков с целью выявления и оценки рисков существенного искажения на уровне финансовой отчетности и предпосылок. Процедуры оценки рисков должны включать аналитические процедуры [1].

Применение аналитических процедур в рамках независимой проверки способствует выявлению необычных или неверное отраженных фактов и результатов хозяйственной жизни, определяющих области потенциального риска и требующих особого внимания аудитора, что актуально в отношении учета и отражения неопределённых по своей величине, вызывающих трудности в процессе оценки, оценочных обязательствах.

Данное исследование направлено на анализ применения аналитических процедур к резерву на оплату отпусков.

Составители отчетности с целью достоверного и полного отражения в учете расходов на оплату труда и раскрытия информации в отчетности о

резерве на оплату отпусков формируют оценочные обязательства и их корректировки в процессе подготовки отчетности после отчетной даты [2, с. 7].

Формирование резерва на отпуска является рисковым объектом учета, способного существенно исказить отчетность компании. Это обусловлено разнообразием видов отпусков работников, текучестью кадров, трудоёмкостью проведения инвентаризации такого оценочного обязательства при ограниченном количестве времени, сложностью системы кадрового учета и системы внутреннего контроля оценочных показателей.

С целью выявления и минимизации рисков на всех этапах аудита применяют аналитические процедуры. Некоторые аналитические процедуры следует выполнять на стадии планирования с целью определения характера, масштабов и сроков предстоящей работы, а также обнаружения потенциальных рисков [1].

В рамках аналитических процедур с целью дальнейшего анализа резерва на оплату отпусков, аудиторы выполняют следующие процедуры на этапе планирования:

1. Получить представление о значительности класса операций для выявления рисков существенного искажения, оказывающего влияние на значительный счет «Заработная плата»;

2. Проанализировать, могут ли политики, установленные руководством, привести к отражению операций в финансовой отчетности не в соответствии с применимой концепцией подготовки финансовой отчетности, и задокументировать недостаток системы внутреннего контроля, если применимо. Отсутствие надлежащей политики может служить индикатором недостатка системы внутреннего контроля. Необходимо задокументировать выявленный в результате риск существенного искажения и недостатки системы внутреннего контроля.

Такое понимание подтверждается посредством выполнения процедур сквозной проверки, включая уточняющие опросы клиенту, чтобы удостовериться в том, что составленная аудиторами документация по «заработной плате» является точной, и оценить, были ли выявлены все соответствующие возможные ошибки.

1. Аудиторы от клиента получают Положение об оплате труда, с целью понимания системы оплаты труда на соответствие проведенных клиентом расчетов в рамках конкретных видах работ.

2. Аудиторы должны получить понимание приема на работу сотрудников: необходимые документы, сроки, согласование отделов, оформление договора. Как проходит увольнение, формирование приказа и утверждение. Как составляется штатное расписание, кем и как вносятся изменения. Понимание расчета заработной платы (какие оклады, доплаты и премии применимы к деятельности). Понимание оплаты по больничным листам.

Понимание составления графика отпусков, согласование с профсоюзами, утверждение графика.

Резерв на оплату отпусков: кем и как рассчитывается, на основе каких данных, используется ли специальная программа для расчетов. Как формируется резерв. И от чего зависят формирование отпуска.

3. На следующем этапе «представления» данные зарплаты отражаются в главной книге (т.е. вносятся в главную книгу). Аудиторы получают представление о порядке подготовки и отражения операций в главной книге, в том числе происходит это автоматически или вручную. Выявляется и оценивается методика и внедрение средства контроля в отношении возможной ошибки в части подготовки и внесения бухгалтерских записей, включая нестандартные бухгалтерские записи, используемые для отражения разовых, необычных операций или корректировок.

4. Далее, аудиторы завершают понимание в отношении автоматизированных аспектов или ИТ-процессов для программ и приложений, разделения обязанностей.

5. Подтверждение понимания. В рамках повторных аудиторских заданий проводятся уточняющие опросы для выявления изменений в критическом пути, произошедших с предыдущего периода. Данные опросы проводятся членом аудиторской команды, который имеет представление о существующей документации для Заработной платы. Опрашиваются сотрудники, которые обладают соответствующими знаниями при формировании заработной платы. Такого рода подтверждение понимания необходимо для оценки возникновения в результате изменений новых или иных рисков, включая риск обхода системы контроля со стороны руководства.

6. Также необходимо проведение обязательных опросов в каждом периоде персонала, вовлеченного в процесс подготовки расчетов заработной платы на предмет нецелесообразной или необычной активности, относящейся к обработке журнальных проводок и прочих корректировок. В случае, если аудиторы выявили риск мошенничества в результате опросов, проводятся дополнительные наблюдения для оценки того, насколько они повышают риск существенного искажения в связи с недобросовестными действиями.

7. На заключительном этапе делаются выводы по аудиторскому пониманию ключевых операций.

В рамках основного этапа аудита проводят аналитические процедуры, по существу, позволяющие получить аудиторские доказательства в отношении точности и полноты, применительно к конкретной операции (статье). На данном этапе аудиторы формируют независимые ожидания – прогноз суммы, отраженной в учете. Ожидание формируется путем выявления вероятных взаимосвязей, которые соответствуют знаниям аудитора о бизнесе, отрасли, тенденциях и других показателях [1].

В отношении резерва на оплату отпусков важно понимание, как формируют расходы по зарплате, начисленный резерв, и как его отражают в учете.

Согласно правилам учета оценочных обязательств по зарплате такое обязательство формируется как процент от фонда оплаты труда. Формирование процента зависит от планируемых расходов на отпуска за отчетный период.

Планируемые расходы формируются согласно выплаченным в прошлом периоде отпускам с учетом необходимых страховых взносов. Если в компании меняется численность работников, или изменяются объемы ФОТ, то составители должны формировать корректировки [2, с. 10].

Для получения необходимых аудиторских доказательств аудитор строит ожидания, основываясь на данных прошлого года и полученного количества сотрудников, и сравнивает сформированные расчеты планируемого процента для признания в учете резерва на оплату отпусков. Так проверяется сумма сформированного резерва в течение отчетного года и обоснованность расходов по статье «заработная плата».

С помощью предоставленной от клиента справки-расчета «Резервы отпусков» на конец года аудиторы самостоятельно рассчитывают итоговую начисленную сумму резерва по каждому сотруднику и сравнивают с данными клиента. В расчет резерва идет сумма средней заработной платы, остатка дней отпуска, согласно трудовому договору и личной карточки сотрудника, начисленных страховых взносов, помноженную на итоговую сумму отпуска, полученную в расчете средней заработной платы и остатка дней отпуска.

После сравнения данных клиента и расчетов аудиторской команды, выявляют сумму разницы. Если расхождения с данными клиента существенны, то проводятся дополнительные процедуры по их исключению. Если расхождения обусловлены ошибкой клиента, направляются запросы, с целью выяснения возникших разниц. В завершении, проверяются полнота и точность раскрытия информации о резерве на отпуска в примечаниях к отчетности по его изменению за сопоставимые периоды времени.

На завершающем этапе аудита проводятся аналитические процедуры ближе к дате окончания аудита, то есть после отчетной даты. В рамках процедур формируется общий вывод относительно соответствия отчетности пониманию аудитором компании. При обнаружении нарушений, аудиторы переоценивают риски и рассматривают возможные варианты проведения дополнительных процедур.

В целом, расходы на оплату труда и формирование резервов на отпуска не вызывают трудностей у составителей отчетности, так как на практике закрепились определенные методы расчета резерва на отпуска в бухгалтерском учете, так и в оценке и выявлении риска существенного искажения в рамках аудиторских проверок.

Применение аналитических процедур является обязательным в соответствии с Международными стандартами аудита 315, позволяющими выявить существенные неточности или ошибки, сделанные клиентом, которые могут привести к искажению отчетности. Особенно, это относится к неточным в оценке оценочным обязательствам, а именно, резервам на отпуска.

Рассмотренные в данной статье аналитические процедуры позволяют на разных этапах аудита выявлять и нивелировать возможные риски для отчетности клиента.



### *Список литературы*

1. Международный стандарт аудита (МСА) 520 «Аналитические процедуры»(введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2).
2. Дарбек, Е.М. Аудит оценочных обязательств / Е.М. Дарбек // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 8. – С. 5-14.

## РЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ И НАПРАВЛЕНИЯ

**О.Р. Гараев, аспирант**

**Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации**

*Аннотация.* В статье представлена нормативно-правовая база регионального экономического развития. В рамках данной нормативно-правовой базы делается акцент на выделение направлений, позволяющих определить ключевые факторы и особенности регионального экономического развития. Данная статья подробно классифицирует региональное экономическое развитие на основе двух подходов: финансового насыщения и конкретизации норм регионального развития территории.

*Ключевые слова:* региональное экономическое развитие, территориально планирование, региональное законодательство, социально-экономическое развитие

Экономическое развитие выступает достаточно важным элементом в системе управления территориями. Регион, как элемент государственного управления, также ориентирован на экономическое развитие посредством использования различных инструментов, механизмов и алгоритмов. Несмотря на данный факт, научно-технический базис регионального экономического развития в настоящее время находится в трансформации, что обусловлено изменениями в разрезе эффективности, результативности и синергетичности мероприятий, способствующих текущему и стратегическому функционированию территорий. Научно-технический базис – это система сбора данных, отражающая ключевые аспекты теоретического и эмпирического опыта.

При этом, научно-технический базис должен быть валиден существующей практике, в рамках которой реализуется данный процесс. Говоря простым языком, научно-технический базис регионального экономического развития должен соответствовать текущим условиям функционирования субъектов Российской Федерации. В соответствии с этим, необходимо рассмотреть нормативно-правовые особенности базиса регионального экономического развития. Выделим несколько направлений исследования научно-технического базиса регионального экономического развития.

Региональное экономическое развитие регулируется в разрезе федерального и регионального законодательства. Федеральное законодательство в сфере регионального экономического развития, ориентировано на отношения, включающие общие положения и принципы регулирования. В соответствии с этим, региональное экономическое развитие

на федеральном уровне основано на выработке государственной политики и мер, позволяющих осуществить регулирование и контроль за социально-экономической деятельностью субъекта Российской Федерации в области выстраивания системы территориального планирования, методологического обеспечения норм пространственного функционирования, выстраивания экономико-производственного зонирования при помощи инструментов и механизмов стимулирования и поддержки [1, с. 4]. На основе законодательно закрепленных функций выделим ключевые федеральные нормативно-правовые акты в области регионального экономического развития (табл. 1).

Таблица 1 – Федеральные нормативно-правовые акты в области регионального экономического развития

№	Наименование нормативно-правового акта	Характеристика нормативно-правового акта
1	Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 № 172-ФЗ	Регулирует вопросы в области формирования и реализации стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, определяет методы прогноза, приоритеты и ключевые цели. Кроме того, в данном законе прописаны организационные связи органов государственной власти Российской Федерации с органами государственной власти субъекта Российской Федерации по вопросам регионального экономического развития.
2	Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 № 473-ФЗ	Регулирует правовой режим в особых территориальных зонах (опережающего развития) с целью выделения особенностей управления и мероприятий, направленных на финансирование деятельности данных территорий.
3	Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»	Регулирует программные нормы (финансирование, мероприятия) по различным направлениям экономического развития: инвестиционный климат, развитие предпринимательства, государственная регистрация прав, совершенствование управления, стимулирование инноваций, антимонопольное регулирование и т.д.
4	Указ Президента РФ от 26.06.2020 № 427 «О мерах по социально-экономическому развитию Дальнего Востока»	Регулирует и конкретизирует меры по достижению определенного уровня социально-экономического развития территорий до 2024 года и до 2035 года с заданными реперными точками.

Рассмотрим представленные в таблице 1 нормативно-правовые акты более подробно. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 № 172-ФЗ направлен на регулирование вопросов в области формирования и реализации стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, определение методов прогноза, приоритетов и ключевых целей. Федеральный закон прописывает организационные связи органов государственной власти

Российской Федерации с органами государственной власти субъекта Российской Федерации по вопросам регионального экономического развития.

Конкретизируя данный закон до регионального экономического развития, стоит отметить, что выделенный акт прописывает ключевые положения, которым должны придерживаться органы государственной власти субъекта Российской Федерации при формировании стратегии. К ним следует отнести: оценку текущих целей, приоритеты и направления экономического развития, показатели и результаты, финансовые ресурсы направлены на реализацию стратегий.

Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 № 473-ФЗ позволяет регулировать правовой режим в особых территориальных зонах (опережающего развития) с целью выделения особенностей управления и мероприятий, направленных на финансирование деятельности данных территорий. В разрезе данного закона определена последовательность наделения территорий наименованием «опережающего социально-экономического развития Российской Федерации», установлены ключевые участники данного процесса, выделены меры по развитию данных территорий. Прежде всего, данным наименованием обозначены регионы с узкой специализацией, что обуславливает сложность достижения достаточного уровня регионального экономического развития с учетом существующей специализации.

Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» на классификацию регионального экономического развития по направлениям [2, с. 140]. Представленный выше закон регулирует программные нормы (финансирование, мероприятия) по различным направлениям экономического развития: инвестиционный климат, развитие предпринимательства, государственная регистрация прав, совершенствование управления, стимулирование инноваций, антимонопольное регулирование и т.д. Представленная классификация направлений регионального экономического развития определяет приоритетность, план и правила выделения государственных субсидий с целью реализации первоочередных задач.

Указ Президента РФ от 26.06.2020 № 427 «О мерах по социально-экономическому развитию Дальнего Востока» регулирует и конкретизирует меры по достижению определенного уровня социально-экономического развития территорий до 2024 года и до 2035 года с заданными реперными точками. Выделенный нормативно-правовой акт предназначен для достижения ключевых целей по экономическому развитию Дальнего Востока к 2024 года (по направлениям: темпы роста, качество жизни населения) и до 2025 года (по направлениям оттока населения, качества жизни населения и экономического роста).

Региональное законодательство в области экономического развития синтезируется на проработке и конкретизации отношений по ключевым и приоритетным направлениям, носящим текущий и стратегический характер. В

таблице 2 представлено региональное законодательство Орловской области в области экономического развития территорий, входящий в состав данного субъекта (табл. 2). Первым региональным нормативно-правовым актом выступает Закон Орловской области от 24 декабря 2015 года № 1897-ОЗ «О стратегическом планировании на территории Орловской области», который регламентирует компетенции органов государственной власти субъекта Российской Федерации в области реализации текущего и стратегического планирования по вопросам экономического развития.

Таблица 2 – Региональные нормативно-правовые акты в области экономического развития на примере Орловской области

№	Наименование нормативно-правового акта	Характеристика нормативно-правового акта
1	Закон Орловской области от 24 декабря 2015 года № 1897-ОЗ «О стратегическом планировании на территории Орловской области»	Регламентирует компетенции органов государственной власти субъекта Российской Федерации в области реализации текущего и стратегического планирования по вопросам экономического развития. Представленный нормативно-правовой акт является связующим звеном со стратегией социально-экономического развития региона.
2	Постановление Орловского областного совета народных депутатов от 21 декабря 2018 года № 31/823-ОС «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Орловской области до 2035 года»	Регламентирует текущие социально-экономическое развитие региона с последующей выработкой стратегии на основе сделанных выводов и прогнозов. На основе анализа текущего социально-экономического состояния региона формируется ряд приоритетов, выстроенных по принципу цель-задача.
3	Закон Орловской области от 2 декабря 2022 года № 2838-ОЗ «Об областном бюджете на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов»	Регламентирует уровень финансирования ключевых направлений регионального экономического развития. Кроме того, в данном нормативно-правовом акте учтены особенности финансирования и исполнения бюджета региона по специализированным направлениям экономического развития: перераспределение бюджетных образований по экономическим целям.

Представленный нормативно-правовой акт является связующим звеном со стратегией социально-экономического развития региона. Выделенная связь заключается в формировании алгоритма по разработке стратегии социально-экономического развития региона. Данные условия оказывают влияние на

региональное экономическое развитие (рис. 1). Стоит отметить, что в рамках данного закона процесс планирования затрагивает региональное социально-экономическое развитие. Представленный факт неразрывности социальной составляющей от экономического развития регламентирует представленный процесс как поступательный, неразрывный подход по определению общественного воспроизводства. Выявление приоритетов социально-экономического развития региона влияет на формирование пула направлений на основе принципа проблемности, заключающегося в установлении приоритетности за счет сгруппированных в рамках текущего анализа проблем. Кроме того, Закон о планировании предусматривает порядок разработки документов в области социально-экономического развития региона. Данный факт позволяет формировать структуру по реализации экономического развития в регионе и ее конкретизацию под поставленные задачи. В целом, представленное условие обусловлено выстраиванием стратегии регионального экономического развития. Контроль за системой мониторинга социально-экономического развития региона осуществляется в разрезе статистических отчетов и информационных баз, которые аккумулируют данные муниципальной и региональной статистики. Система контроля основана на показательной базе регионального экономического развития, которая включает ряд индикаторов, характеризующих текущее состояние территории: валовый региональный продукт, индекс промышленного производства, производство и убой скота, ввод жилья, оборот розничной торговли, кредиторская задолженность, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата.

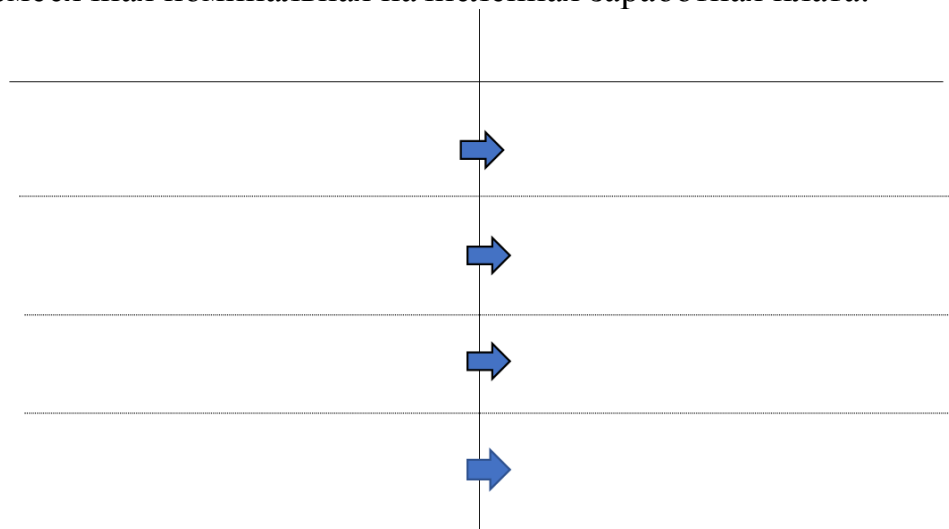


Рисунок 1 – Влияние направлений Закона Орловской области от 24 декабря 2015 года №1897-ОЗ «О стратегическом планировании на территории Орловской области» (далее – Закон о планировании) на региональное экономическое развитие

Несмотря на представленные показатели, в разрезе характеристики регионального экономического развития невозможно сформулировать целостную картину о состоянии субъекта Российской Федерации. В рамках предложенной показательной базы часть индикаторов определяет

производственную составляющую, другая характеризует финансовую основу потребителей.

Осуществление взаимосвязи социально-экономического развития региона со стратегией обусловлено выстраиванием путей и мероприятий экономического развития в долгосрочной перспективе. В целом, выделенные мероприятия обеспечивают региональное экономическое развитие посредством выстраивания долгосрочных отношений с субъектами внутренней и внешней среды, формирования приоритетных задач по ключевым направлениям, оптимизации бюджетных обязательств.

Постановление Орловского областного совета народных депутатов от 21 декабря 2018 года № 31/823-ОС «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Орловской области до 2035 года» (далее – Постановление о развитии) регламентирует текущие социально-экономическое развитие региона с последующей выработкой стратегии на основе сделанных выводов и прогнозов. На основе анализа текущего социально-экономического состояния региона формируется ряд приоритетов, выстроенных по принципу цель-задача. Принцип цель-задача декомпозирует приоритеты регионального экономического развития, что позволяет обеспечить реализацию сценариев и спрогнозировать ожидаемые результаты. Постановление о развитии выстраивается по следующим направлениям: (1) анализируется текущее состояние региона, оформленная как общая характеристика; (2) выделяются стратегические приоритеты по принципу цель – задачи; (3) декомпозируются направления регионального экономического развития на основе заданных целей; (4) выработываются сценарии регионального экономического развития с установленными сроками и этапами реализации; (5) показатели достижения итоговых результатов, (6) роль программ для построения долгосрочного экономического развития [3, с. 104].

Следующим региональным нормативно-правовым актом, регулирующим заданный вопрос, выступает закон Орловской области от 2 декабря 2022 года № 2838-ОЗ «Об областном бюджете на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов». Выделенный закон регламентирует уровень финансирования ключевых направлений регионального экономического развития. Кроме того, в данном нормативно-правовом акте учтены особенности финансирования и исполнения бюджета региона по специализированным направлениям экономического развития: перераспределение бюджетных образований по экономическим целям. В соответствии с этим, представленный нормативно-правовой акт ориентирован на направления и приоритеты регионального экономического развития. С данной целью выделения ключевых направлений «регионального экономического развития». Данная задача реализуется на основе двух подходов. Первый подход регламентирован принципом финансового насыщения. Принцип финансового насыщения заключается в выстраивании системы регионального экономического развития посредством обеспечения дотаций или иных видов ассигнований. В данном случае нормативно-правовым актом, регламентирующим и конкретизирующим данный подход выступают законы о бюджетах на текущий и плановые годы. В разрезе данного подхода

направления регионального экономического развития включают в себя: промышленность, агропромышленный комплекс, состояние окружающей среды, внешнеэкономические связи, транспортный комплекс, дорожное хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, инвестиционная деятельность, строительство, развитие малого и среднего предпринимательства, демография и здравоохранение, образование, уровень жизни населения, трудовые ресурсы и рынок труда, культура, туризм, физическая культура и спорт и т.д. В целом, следует отметить, что данные направления в большей степени подходят под критерий региональное социально-экономическое развитие. В данном случае достаточно тяжело сделать четкую градацию, позволяющую конкретизировать направления регионального экономического развития посредством принципа финансового насыщения.

С другой стороны, в качестве подхода определен аспект конкретизации норм регионального развития территории. Конкретизация регионального развития территории предполагает выработку направлений, основанных на общем территориально планировании. Как и в предыдущем подходе, отсутствует четкое разделение по региональному экономическому развитию, акцент сделан на территориальный уровень. В контексте выделенного подхода направления регионального экономического развития характеризуются следующими формами: стратегическое пространственное развитие; территориальное планирование; социально-экономическое развитие специализированных территорий (например, ТОСЭР или ОЭЗ); формирование стимулирующих механизмов социально-экономического развития регионов; методологическое обеспечение достижений национальных целей на уровне региона; развитие городской среды.

Таким образом, выделенные нормативно-правовые особенности позволили структурировать направления регионального экономического развития в рамках различных подходов. В разрезе каждого подхода выделяются особенности и факторы регионального экономического развития, которые впоследствии позволят сформировать показательную базу.

### *Список литературы*

1. Авдеева И.Л., Сахарова С.М. Государственное управление социально-экономическим развитием Арктической зоны на основе системы сбалансированных показателей // Стратегическое управление развитием социально-экономических систем: теория, практика: Материалы II Всероссийской научно-практической конференции 30 июня 2021 года, Воронеж, 30 июня 2021 года / Под редакцией И.Е. Рисина, Ю.И. Трещевского. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2021. – С. 3–5.

2. Ефимов А.В. Региональное экономическое развитие в России в условиях санкционного режима Запада: проблемы и перспективы // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. – 2022. – Т. 15. – № 5. – С. 137-146.

3. Мартынов А.Е. Региональное экономическое развитие // Матрица научного познания. – 2022. – № 9-1. – С. 104-106.



## УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В УСТОЙЧИВОМ ИНКЛЮЗИВНОМ РАЗВИТИИ

**М.Н. оглы Губадов, докторант  
Академия государственного управления при Президенте  
Азербайджанской Республики**

***Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы и меры по снижению выбросов парниковых газов в окружающую среду, являющихся одной из причин глобального изменения климата. Процесс изменения климата оказывает негативное влияние на реализацию принципов устойчивого и инклюзивного развития стран мира. Проведена оценка уровня конкретных действий в этом направлении большинства стран мира, особенно основных крупнейших эмиттеров парниковых газов, с целью выполнения международных соглашений в этой сфере. Охарактеризованы предпосылки, методы оценки и меры «энергетического перехода». В связи с этим необходим пересмотр энергетической политики многих стран мира и переход на экологически чистые «зеленые» технологии, что приведет к вероятным трансформациям на глобальных энергетических рынках.*

***Ключевые слова:** изменения климата, выбросы парниковых газов, энергетический переход, зеленая энергия, принципы управления*

В настоящее время перед человечеством стоят ряд глобальных проблем, представляющих реальную угрозу глобальной системе экологической безопасности, одной из которых является проблема изменения климата. Согласно отчету экспертов, средняя температура на Земле за последние 100 лет увеличилась как минимум на 0,8 °С. Процесс изменения климата оказывает негативное влияние на реализацию принципов устойчивого и инклюзивного развития стран мира. При рассмотрении современных тенденций в управлении становится все более очевидным, что развитие может характеризоваться как устойчивое только в том случае, если оно носит инклюзивный характер [2]. В связи с этим в данных концепциях представлены системы индикаторов, предназначенных для оценки эффективности деятельности в этой сфере.

Известно, что на процесс изменения климата влияет ряд факторов, важнейшим из которых является количество парниковых газов, выбрасываемых в атмосферу. Снижение выбросов парниковых газов в атмосферу рассматривается как важный фактор, ведущий к предотвращению или замедлению процесса изменения климата. 12 декабря 2015 года на 21-й сессии Конференции Сторон Рамочной конвенции Организации Объединённых Наций об изменении климата принято Парижское соглашение по климату. Основная цель – удержание прироста глобальной средней температуры к концу XXI века в пределах «намного ниже» 2 градусов Цельсия сверх доиндустриальных

показателей и «приложение усилий» в целях ограничения роста температуры на уровне 1,5 градуса Цельсия. В этом же году стороны, принявшие обязательства Парижского соглашения, представили информацию о возможных обязательствах по сокращению антропогенных выбросов. На сегодняшний день 97 из почти двух сотен стран, подписавших Соглашение, ратифицировали его, однако особую важность имеет участие в проекте двух государств, являющихся главными загрязнителями планеты, – США и Китая, суммарные выбросы этих двух стран составляют порядка 38% от мировых выбросов парниковых газов.

Поэтому мониторинг процесса управления выбросами в атмосферу газов, считается основным показателем устойчивого развития [2]. Оценка этого эффекта осуществляется двумя способами.

Одним из таких методов является количество выбрасываемого в атмосферу углекислого газа ( $\text{CO}_2$ ) на человека в стране в течение года, которое выражается в тоннах. При применении второго метода берется количество  $\text{CO}_2$ , выбрасываемого в атмосферу в размере 1 доллара США на значение ВВП. Количество выбрасываемого в атмосферу углекислого газа указано в килограммах, доллара США по паритету покупательной способности. Следует отметить, что второй показатель чаще используется в процессе оценки последствий изменения климата [1]. Согласно статистике Всемирного банка, в Азербайджанской Республике в 2019 году в атмосферу было выброшено 0,2 кг парниковых газов в размере 1 доллара США на ВВП. По соответствующему показателю того периода в среднем в мире в атмосферу было выброшено 0,3 кг парниковых газов [4]. Одним из важных событий, на международной арене, стала 27-я Конференция Рамочной конвенции ООН об изменении климата (COP27), проводимая в Египете, Шарм-эль-Шейхе, с 6 по 18 ноября 2022 г. [5].

Основной задачей является переход на зеленую энергию, чтобы предотвратить глобальное изменение климата и минимизировать воздействие на окружающую среду. Устойчивое развитие и «зеленый» экономический рост подразумевают создание «зеленых» промышленных производств и экологизацию существующих предприятий. Зеленая энергетика предполагает замену традиционных энергоресурсов возобновляемыми источниками энергии с применением самых современных технологий. Возобновляемые источники энергии, в отличие от других энергетических ресурсов, являются неисчерпаемыми ресурсами. не загрязняют окружающую среду, так как в процессе производства не осуществляется выброс парниковых газов.

В настоящее время страны мира значительно увеличивают долю использования зеленой энергии в производстве электроэнергии. В дальнейшем эффективное использование энергии станет одним из фактором, способным предотвратить процесс изменения климата, в отличии от традиционного. Известно, что традиционный способ получения энергии достигается за счет сжигания ископаемого топлива, при котором в атмосферу выбрасывается большое количество парниковых газов, что вызывает ускорение процесса изменения климата. В этом смысле необходимо перейти от традиционного метода к новому методу зеленой энергии в производстве энергии. Важно

обеспечить эффективное использование энергии во всех методах производства энергии, будь то традиционный или метод производства экологически чистой энергии.

Повышение энергоэффективности является одной из основных целей устойчивого развития. В этом смысле оценка энергоэффективности играет особую индикаторную роль в управлении устойчивым инклюзивным развитием. Международные организации, наблюдающие за ситуацией в этой сфере, в основном используют два метода. В первом методе используется показатель количества энергии, используемой для производства товаров и услуг на сумму 1000 долларов США (ВВП). По этому показателю меньшее потребление энергии означает меньший выброс парниковых газов в атмосферу, что влияет на глобальное изменение климата [1]. Кроме того, продукты и услуги стоимостью 1000 долларов являются экономически эффективными с точки зрения более низкого энергопотребления. Потому что меньшее потребление энергии снижает стоимость продукта. По статистике Всемирного банка, в 2015 году с учетом паритета покупательной способности в Азербайджанской Республике количество энергии, используемой для производства ВВП на 1000 долларов США, составило 101 кг, в то время как в мире этот показатель чуть более 120 кг [4]. Второй метод оценки эффективности энергопотребления определяется по величине ВВП, произведенного в результате использования одной единицы энергии в долларах США. По данным Всемирного банка, который отслеживает ситуацию в этой сфере, в 2015 г. при использовании 1 кг нефти в Азербайджане был произведен ВВП на сумму 11,6 долл. США (ВВП), в то время как в мире этот показатель составлял 8,3 долл. США [4].

Важно понимать, что вопросы изменения климата напрямую влияют на энергетический сектор, а механизмы борьбы с глобальным изменением климата обуславливают т.н. «Энергетический переход», а вернее поворот от традиционной энергетики. Изменения климата не только наносят ущерб экономике стран, сельскому хозяйству, здоровью населения, окружающей среде, но и могут оказывать негативное влияние на систему региональной безопасности. Таким образом, может возникнуть напряженность в соседних странах по совместному использованию ресурсов. Все это свидетельствует о том, что изменения климата могут оказывать негативное влияние на систему региональной и общеполитической безопасности[3]. Для решения этих задач, в странах должны быть использованы инновационные технологии и внедрены принципы современного управления.

### ***Список литературы***

1. Алекберов У.К. Основы управления инклюзивным развитием: учебное пособие. – Баку, 2018.
2. Алекберов У.К. Устойчивое инклюзивное развитие Азербайджана: значение кадрового потенциала // Государственная служба. – 2019. – Том 21. – № 5. – С. 6-11.

3. Гумбатов Ф.Д. Борьба с глобальным изменением климата как реальной угрозой системе экологической безопасности в контексте международных отношений // Государственное управление: теория и практика. – 2021. – № 3 (75).

4. World Bank, 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.COMM.GD.PP.KD?locations=AZ>.

5. United Nations Climate Change Conference (COP27), 18 November 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.unep.org/news-and-stories/story/cop27-ends-announcement-historic-loss-and-damage-fund>.

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЛОКАДЫ РОССИИ

В.В. Гудничев, студент

Э.Г. Матюгина, д.э.н., профессор

Национальный исследовательский Томский государственный университет

*Аннотация.* В статье представлена роль и место экономической безопасности в структуре национальной безопасности для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики России. Проведена оценка влияния экономических санкций стран Запада и США на российскую экономику, а также их последствия для множества отраслей экономической системы. Помимо этого, рассмотрены условия и факторы, которые выступили стимулом развития экономики России, а также меры государственной поддержки.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, государство, санкции, национальная экономика, контрсанкции, импортозамещение, господдержка.

Экономическая безопасность является значимым компонентом в структуре национальной безопасности государства, поскольку именно она отвечает за аккумуляцию/распределение/использование финансовых и материальных средств. Соответственно, государство с должным вниманием относится к обеспечению безопасности данного процесса, дабы предотвратить стагнацию в экономике, не допустить сокращения производственных мощностей, поддержать развитие частного предпринимательства и т.д.

Начиная с марта 2022 года, в отношении России было серьёзно усилено санкционное давление со стороны стран Евросоюза и США. Однако, первые санкции были введены ещё в 2014 году, когда в состав России, по итогам референдума, вошёл п. о. Крым. В тот момент основными целями экономических санкций являлись банковская система России и продовольственный сектор экономики, который характеризовался существенной зависимостью от импорта продовольственных товаров [2, с. 171].

Новые экономические санкции и санкционные пакеты, введённые в 2022 году, имели более точечное воздействие на российскую экономику, точнее – на конкретные отрасли (добыча полезных ископаемых, машиностроение, фармацевтическая отрасль, IT-сфера и др.). Всего, по итогам санкционной политики Запада и США, было введено десять санкционных пакетов, помимо санкций против отдельных физических и юридических лиц, которые осуществляют свою деятельность на территории Российской Федерации и в её интересах. Если обратиться к данным Росстата, то в отношении России, за всё

время действия санкционной политики было введено 13596 экономических санкций, из которых 2695 были введены до событий февраля 2022 года [1].

Безусловно, усиление санкционного давления оказалось существенной угрозой для устойчивого и стабильного развития национальной экономики России, так как удар был нанесён по тем отраслям экономики, которые имеют стратегическое назначение или отстают в своём развитии от зарубежного уровня [3, с. 370]. Однако, стоит отметить тот факт, что санкции выступили фактором развития собственного производства, сформировав перспективу снижения зависимости России от импорта иностранных товаров. Помимо этого, государство инициировало ряд национальных проектов и программ для стабилизации сложившейся ситуации и поддержки пострадавших отраслей экономики.

Для начала рассмотрим, какую цель преследовали экономические санкции против России и к каким последствиям они привели. Основной и неизменной целью экономических санкций на протяжении восьми лет являлось значительное ослабление или уничтожение экономического суверенитета России, что заставило бы нашу страну вести политику, которая бы не противоречила политическому курсу США и Евросоюза. Данные санкции привели к таким негативным последствиям, как:

- отказ в выдаче кредитов России со стороны Всемирного банка с целью подрыва бюджетной системы государства для образования дефицитного бюджета, что сказалось бы на ведении социальной политики и вызвало бы народные волнения;

- было приостановлено вхождение России в ОЭСР, а в 2022 году был получен категорический отказ из-за начала проведения специальной военной операции России на Украине;

- были приостановлены всякого рода экономические взаимоотношения со многими странами, а с некоторыми практически разорваны;

- российские СМИ получили информационную блокаду в отношении с Евросоюзом и США;

- был организован запрет на проведение экономической деятельности многих российских предприятий за рубежом, в частности тех, которые входили в банковскую систему России или же входили в стратегически важные отрасли производства [4, с. 34].

Новые санкционные пакеты затронули множество отраслей российской экономики, а также деятельность конкретных физических лиц, но сильнейший ущерб они нанесли по высокотехнологичному производству. Причина тому – существенная доля микроэлектроники в структуре российского импорта. Безусловно, этот фактор оказал негативное влияние на производственный сектор [5, с. 185].

Негативное влияние на национальную экономическую систему оказал уход с отечественного рынка производства и реализации товаров крупных иностранных корпораций, таких как: Nokia, Intel, Boeing, Microsoft и др., в том числе крупных компаний в сфере автомобилестроения, IT-сферы и сферы услуг.

Теперь мы можем обратить внимание на меры государственной поддержки, которые были реализованы с целью поддержания стабильности российской экономики. Одним из основных моментов является то, что наше государство выработало систему ответных защитных мер на проведение Западом санкционной политики, а именно систему введения контрсанкций [3, с. 378]. Ярким примером данного ответа является политика импортозамещения и российское продовольственное эмбарго.

Российское продовольственное эмбарго [2, с. 172] – это организация запрета ввоза в Россию с 2014 года отдельных категории продукции сельскохозяйственного производства, а также сырья и продовольствия, которые были произведены в странах, принявших решение о поддержании введенных экономических санкций в отношении российских юридических и физических лиц. Данное эмбарго реализовывалось в четыре этапа:

- 2014 год – в отношении стран Евросоюза, США, Австралии, Канады и Норвегии;
- 2015 год – в отношении Исландии, Лихтенштейна, Албании и Черногории;
- 2016 год – в отношении Украины;
- 2020 год – в отношении Великобритании, которая вышла из состава Евросоюза.

Для российской экономики положительными последствиями организации и введения торгового эмбарго стал активный рост эффективности производства товаров сельскохозяйственной и пищевой промышленности, однако ключевым эффектом стало значительное снижение зависимости страны от импорта продуктовых товаров.

Если отметить положительные стороны активно проводимой государством политики импортозамещения [2, с. 174], на данном этапе её реализации, то она способствует улучшению следующих процессов, а именно:

- положительному развитию структуры платежного баланса;
- стабилизации структуры спроса на внутренних рынках;
- обеспечению занятости неработающего населения;
- укреплению малого и среднего бизнеса на фоне ухода с российского рынка западных компаний;
- развитию и формированию новых наукоемких отраслей производства и научного потенциала страны в целом;
- усилению конкурентоспособности товаров, производимых национальной промышленной базой, и экономической безопасности государства.

Начиная с апреля 2022 года, после введения дополнительных санкционных пакетов, государство усилило меры гос. поддержки стратегически важных предприятий. Число предприятий транспортной инфраструктуры, получивших необходимую поддержку от государства, выросло в 2,5 раза. Исходя из данных Росстата, отрасли, относящиеся к Минпромторгу РФ, также увеличили количество предприятий, которые усиленно поддерживались государством [1]:

– поддержка предприятий фармацевтической промышленности выросла в 6,7 раза;

– поддержка предприятий химической промышленности увеличилась в 2,2 раза;

– поддержка предприятий машиностроения выросла в 2,1 раза.

Согласно итогам 2022 года, следующие отрасли экономики продемонстрировали значительный рост в условиях экономической блокады:

– сельское хозяйство имело рост показателей своей деятельности на 6,6%;

– сфера строительной деятельности выросла на 5%;

– произошёл активный рост гостиничного бизнеса и предприятий общепита, которые пережили тяжёлое время пандемии, их рост составил 4,3%;

– сектор государственного управления, соц. обеспечение и обеспечение военной безопасности выросли на 4,1%;

– улучшили показатели своей деятельности финансовые и страховые организации, рост которых составил 2,8%;

– отрасль по добыче полезных ископаемых, во втором полугодии 2022 года, выросла на 0,4%;

– активный рост компаний IT-сферы составил 0,9% по сравнению с 2021 годом и достиг значения 1,5%.

Именно благодаря государственной поддержке стратегически важных предприятий и частного предпринимательства, которая была вовремя реализована, удалось предотвратить обвал национальной экономики и определить дальнейший путь развития. Однако, государство ещё продолжает работу по трансформации и переориентации финансовой сферы и сферы внешней торговли, постоянно появляются новые торговые партнёры, которые заинтересованы в сотрудничестве с Россией.

### ***Список литературы***

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/accounts> (дата обращения: 06.05.2023).

2. Баух Д.А. Продовольственная безопасность и импортозамещения как часть экономической безопасности // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2020. – № 25. – С. 171-174.

3. Бегларян Г.А., Иванов Г.Н., Калугина П.П., Половинчикова А.В. Санкционная политика США и европейских стран в отношении России: поворот начала 2022 года // Экономические отношения. – 2022. – № 3. – С. 367-388.

4. Сайиян К.В., Асон Т.А. Экономическая безопасность России в условиях международных санкций // Экономическая безопасность. – 2021. – Том 4. – № 1. – С. 31-42.

5. Афанасьев А.А. Об оценке влияния международных санкций на условия функционирования отечественной промышленности // Экономические отношения. – 2022. – № 2. – С. 179-194.



## КРИТЕРИИ ВЫБОРА МЕТОДА ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕЖЕЛАТЕЛЬНОГО ПОГЛОЩЕНИЯ

**С.О. Егоров, магистр**

**Е.А. Волкова, к.э.н., доцент**

**Ульяновский государственный технический университет**

***Аннотация.** Данная статья посвящена особенностям выбора метода для предотвращения нежелательного поглощения. Данная тема является актуальной, так как способы защиты бизнеса развиваются в связи с проникновением новых технологий во все сферы его функционирования, включая методы защиты от нежелательных поглощений. Особое внимание в статье уделяется изучению зарубежной практики.*

***Ключевые слова:** нежелательное поглощение, рейдерский захват, методы предотвращения, защита бизнеса, зарубежный опыт, российская практика.*

Корпоративный захват компании небезопасен. От первых обсуждений до акта купли-продажи могут быть приняты юридические меры предосторожности для обеспечения нежелательного поглощения бизнеса. Выбор метода защиты зависит от определенных критериев.

Поглощение бизнеса не может быть импровизированным, это всегда четко запланированное действие. Это кульминация сложного процесса, требующего юридической и финансовой поддержки. Целью нежелательного поглощения является получение ее активов.

Данная тема является актуальной исходя из статистики, которая показывает, что в 2020-2022 годах увеличилось количество сделок, связанных со слиянием и поглощением как в России, так и за рубежом. Количество таких сделок увеличилось на 15 % в 2022 году по сравнению с 2020 годом, что свидетельствует о том, что корпоративные слияния и поглощения являются важной частью ведения бизнеса [1]. Несмотря на это, нет статистики, которая бы отображала количество нежелательного поглощения. Такие случаи можно обнаружить только в судебной практике [3].

Таким образом, целью данной статьи является исследование критериев выбора метода для предотвращения нежелательного поглощения.

Во время экономических кризисов, таких как кризис, вызванный covid-19, крупные компании, как правило, становятся объектом враждебных поглощений другими, у которых был достаточный капитал до кризиса (имеется в виду незапрашиваемое предложение о приобретении одной компании (называемой целевой компанией) другой (называемой рейдером), которое достигается путем обращения непосредственно к акционерам компании или борьбой за замену руководства для получения одобрения приобретения).

Можно выделить следующие методы, который будут рассмотрены ниже, а также критерии при их выборе.

1. Нотариальные действия в корпоративных процедурах как правовое средство защиты прав участников корпорации от нежелательных поглощений.

Нотариусы принимают активное участие в защите от рейдерских захватов в России. Например, в 2020 году было принято около 38-39 тыс. решений по таким случаям. Наибольшее количество было зарегистрировано в г. Москва (из одной тысячи предпринимательских структур за таким методом защиты обратились 13 структур).

Если учитывать не только само количество нотариально удостоверенных решений органов управления бизнеса в том или ином регионе, но и число зарегистрированных там юр. лиц и ИП, то выяснится, что совсем немного от Москвы отстала Чукотка – 12,7 обращений за этим нотариальным действием на 1000 юр. лиц по итогам 2019 года. Следующим регионом по количеству обращений является Воронежская область и г. Санкт-Петербург.

Таким образом, юридические лица и ИП обращаются к нотариальной защите исходя из следующих критериев:

1. Необходимость проведения аудита поглощения с помощью нотариальных средств защиты. В рамках протокола проводится аудит приобретения. Во время поглощения без него не обойтись. Аудит поручается профессиональному деятелю, дипломированному нотариусу. В свете собранной информации последний рассматривает компанию во всех ее аспектах: бухгалтерском, финансовом, правовом, фискальном, социальном, экологическом и т. д. Цель состоит в том, чтобы выявить возможные риски, которые могут повлиять на сделку.

2. Необходимость совета от нотариуса о правильности составления договора купли-продажи бизнеса. Для поглощения бизнеса заверение продажи является важным документом, подтверждающим юридические условия операции. Заверение служит основой для будущего составления окончательного договора купли-продажи. В подавляющем большинстве случаев он имеет предварительные условия, а также условие, которое требует выплаты суммы, соответствующей 5 или 10% суммы, для начала процесса. В некоторых обещаниях о продаже также упоминается штраф за срыв переговоров, чтобы отпугнуть потенциальных покупателей, у которых возникнет соблазн прекратить переговоры, когда этап обмена уже пройден.

Чтобы зафиксировать и обезопасить приобретение, необходимы стороннее мнение и взгляд. Прочитав элементы, содержащиеся в обещании, профессионал быстро определит элементы, по которым необходимо защитить свои интересы, чтобы продажа не обернулась против компании в случае осложнений. Нотариус порекомендует вам добавить пункты и договориться о других.

2. Восстановление корпоративного контроля как судебный способ защиты от нежелательных поглощений.

В условиях политической и экономической неопределенности невозможно с уверенностью утверждать, что российский и другие региональные рынки СНГ сближаются к системе расщепленного контроля.

Тем не менее, рынок и специалисты-практики не могут игнорировать тот факт, что к 2019 году около 58 зарегистрированных на бирже компаний в России не имели определенного контроля, что делало их и будет продолжать делать их объектом конкурентных тендерных предложений, привлекая внимание рынка и средств массовой информации. Поэтому в данном случае выбор метода защиты как восстановление корпоративного контроля является важнейшим.

Кроме того, несмотря на их небольшое количество, каждый спор, возникающий в связи со сделками слияния и поглощения с участием листинговых компаний, и решения, принимаемые в связи с этими спорами, имеют тенденцию становиться символическими и эталонными для всего рынка. На более зрелых и развитых рынках с традицией корпоративных судебных разбирательств, основанных на общем праве, преобладают дела о враждебном поглощении и другие судебные процессы, связанные со слияниями и поглощениями. На самом деле, именно эта здоровая совокупность судебных прецедентов определила закон о слияниях и поглощениях публичных компаний, который основывается на соображениях, принятых регулируемыми органами и участниками рынка, даже если они несколько изменены и адаптированы. Это и является основным критерием выбора данного метода.

Рассмотрим зарубежный пример Бразилии. В данной стране один из крупнейших процессов враждебного поглощения начался с включения компании Eletropaulo Metropolitana Eletricidade de São Paulo SA в листинговый сегмент Novo Mercado в 2017 году, когда все ее доли в уставном капитале стали обыкновенными акциями (в соответствии с листингом правила сегмента), расщепленные среди инвесторов компании. В конце того же года Eletropaulo проявил интерес к публичному размещению акций как к одной из доступных альтернатив для финансирования своей деятельности и развития своего бизнеса.

В отсутствие определенного контроля в Eletropaulo 5 апреля 2018 года Energisa SA сделала свое первое добровольное предложение о приобретении всех акций Eletropaulo. Спор о контроле над Eletropaulo велся между Energisa SA, Neoenergia SA и Enel Brasil Investimentos Sudeste SA. Последняя в конечном итоге приобрела Eletropaulo на аукционе, состоявшемся 4 июня 2018 года. Конкурентный процесс привел не только к экспоненциальному росту торговой цены акций в целевой компании, но привело к беспрецедентному усилению регулирования и конкуренции на бразильском рынке.

### 3. Уголовно-правовые способы защиты от нежелательных поглощений.

Уголовно-правовые способы защиты от нежелательных поглощений могут быть классифицированы как превентивные действия или противодействия, в зависимости от того, когда они предпринимаются [3]. Превентивные действия предпринимаются до любой попытки недружественного поглощения и предназначены для защиты компании от

нежелательных новых акционеров со значительными активами, таких как положения в долговых инструментах, дающие право держателю инструмента продать облигации обратно к цели. Противодействие, в свою очередь, предпринимается после того, как была инициирована попытка враждебного поглощения, на разовой основе [2]. В обоих случаях меры по борьбе с поглощением могут принимать различные формы и реализовываться посредством устава компании, по контракту или с помощью институциональных механизмов путем создания юридических лиц, иногда имеющих собственную юридическую правоспособность [1].

Уставы компаний, как правило, должны содержать дополнительные положения, предназначенные для обеспечения эффективности их основных защитных положений, особенно в случаях, когда требуется сделать публичное тендерное предложение, предусмотренное подзаконными актами. Уставы различных компаний, например, предусматривают, что акционеры, которые не соблюдают защитные положения, приостанавливают свои права акционеров. Другие устанавливают положения о максимальном количестве голосов или ограничения на голосование одним акционером [2]. Однако соглашения о приостановлении обычно не используются, скорее всего, из-за ограниченной роли руководства компании в отношении враждебных предложений – руководство должно высказывать свое мнение, но не может заключать контракты от имени акционеров, которые могут решить принять или не принять враждебное предложение.

В дополнение к таким мерам целевые компании, их акционеры и руководство могут применять альтернативные стратегии перед административными органами, требующими соблюдения определенных законов, которые могут помешать продвижению враждебного предложения, например, необходимость получения предварительного одобрения регулирующих органов в качестве условия для закрытия.

Следовательно, компании могут запустить антимонопольную защиту, чтобы заблокировать нежелательные предложения. Компании могут заявлять о существенных проблемах (например, заявлять, что сделка приведет к пагубным последствиям для конкуренции), использовать нормативные положения, чтобы помешать покупателю осуществлять права на акции, которыми они уже владеют, или вызвать значительную задержку, которая может привести к тому, что рейдер потеряет интерес к акциям.

Тем не менее, в компаниях с определенным контролем взгляды контролирующих и миноритарных акционеров на то, как следует вести бизнес компании, могут не совпадать, что приводит к тупиковым ситуациям при принятии важных решений на собраниях акционеров. В компаниях с более рассредоточенным капиталом, в которых не существует традиционного контроля (50% плюс одна акция), может возникнуть «контроль меньшинства», что создает ситуацию, когда такие конфликты еще более часты, со значительными инициативами акционеров, противостоящих менеджменту. В таком контексте акционеры-активисты могут привлечь к себе внимание, а иногда и взять на себя ведущую роль в компании [1].

Таким образом, представляется эффективным использовать комплекс способов защиты компании от нежелательных поглощений в рамках трех направлений, рассмотренных выше, выбор которых зависит от ряда критериев.

### ***Список литературы***

1. Алипова, М.М. Проблема криминализации захвата корпоративного контроля / М. М. Алипова // Державинские чтения: Сборник статей XIV Международной научно-практической конференции, Казань, 12-14 сентября 2018 года / Отв. редактор О.И. Александрова. – Казань: Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), 2019.

2. Белаш М.А. Понятие и признаки рейдерской деятельности // Вестник науки. – 2022. – № 1 (46).

3. Бурынин С.С. Понятие «рейдерства» в России и зарубежных государствах // Вестник Восточной экономико-юридической гуманитарной академии. – 2019. – № 1 (99).

## О НЕКОТОРЫХ ПРОТИВОРЕЧИЯХ МЕЖДУ ПРОИЗВОДСТВОМ И СФЕРОЙ ОБРАЩЕНИЯ

Ш.А. Идрисов, к.э.н., доцент

Северо-западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы

*Аннотация.* В статье представлены неконкурентные противоречия, например, взаимосвязи двух важнейших сфер – производства и обращения. В широком смысле критикуется явный и нарастающий перекос между этими сферами в пользу использования в основном агрессивной политикой олигопсонически доминирующих торговых марок. Сделана попытка изучения не только проблемы, но и преодоления их, несмотря на упорное лоббирование интересов ритейлеров на законодательном уровне. В России не первое десятилетие наблюдается тенденция усиления власти ритейлеров над поставщиками, это явный перекос политикой и/или попустительством антимонопольного комитета. Очевидно, что и правительство РФ заинтересовано в процветании торговли, т.к. именно обороты в торговле позволяют намного быстрее и «качественно» пополнять государственный бюджет. Видимо, следует продумать и переоценить приоритеты в пользу экономического благосостояния населения, а сфера обращения, а тем более финансово-банковский сектор, все больше усиливают свою экономическую мощь, перехватывая инициативу в диверсифицируемых ими секторах.

**Ключевые слова:** аграрная политика, АПК, агробизнес, кластеры, маркетинг, маркетинг-микс, импортозамещение, инфраструктура, ритейлеры.

В последние годы в сфере агробизнеса есть стремление поднять урожайность разнообразных культур и поголовье в животноводстве и птицеводстве, что в целом ведёт к дальнейшему улучшению показателей в АПК. По некоторым позициям аграрии Российской Федерации успешно решили вопрос полного внутреннего обеспечения и некоторую часть своей продукцию поставляют на экспорт.

Продолжаются и патранальные усилия Правительства Российской Федерации по реализации задач национальной аграрной политики. В целом предстоит многотрудная задача по восстановлению хозяйств в селе, строительство новых комплексов хранения и переработки, строительство социальной инфраструктуры, а самое щепетильное, рекультивация и восстановление выбитых из сельскохозяйственного севооборота сотни миллионов гектаров. Примерно 35-40% земель ещё не возвращены в севооборот, не считая кормовую базу для животноводства. Продолжается отток сельского населения, а это также наиболее ключевой вопрос сохранения

потенциала села – главного факторе производства.

Предстоит не только принятия ещё некоторых нормативно-правовых документов и соответствующей политики финансового регулирования, но и определение политики приоритета агросектора, как производителя основных продуктов потребления и сырья для дальнейшей переработки, но и придание на деле статуса примата производителя над сферой обращения, где очень вольготно себя ведут монополистические группировки крупных торговых марок, да и в основном с «иностранный пропиской».

Проблема села не только в этом, нужны радикальные социально-экономические программы по приданию сельскому образу жизни в целом, сельскому труду более достойный статус, чем торговый работник и торговой компании вообще.

В отечественной исторической практике присутствует патранные политика государственной поддержки по всем возможным направлениям и это, наконец-то стало возможным в условиях курса на импортозамещение после многочисленных происков коллективного запада своими оппортунистическими санкциями и прямым вредительским поведением на международных торгово-экономических отношениях, нарушая «правила игры», принятыми самим же западом.

Еще продолжающиеся экономические санкции по отношению России дали мощный толчок к возобновлению отечественного производства, хранения, доставки и глубокой переработки сельхозпродукции. Однако пока ещё мы имеем низкую производительность в растениеводстве и животноводстве, ещё недостаточно мощную сферу переработки, слабую инфраструктуру агропромышленного рынка, а к тому же сохраняется множественность ступеней в посредничестве, слабая информационная обеспеченность участников, недостаточно эффективная система логистики.

Основной арсенал и мобилизационная готовность сил и средств в рыночной экономике формирует маркетингом, ее соответствующая организация у тех состоятельных предприятий (фирм), которые могут содержать столь недешевую структуру у себя [1]. Если в системе АПК есть какой-то маркетинг, то только в крупных структурах производства сельскохозяйственной техники, оборудования и некоторого круга мощных фирм в агробизнесе. В то же время у посредников и конечных продавцов куда мощнее система маркетинга, которые этим занимаются даже комплексно, т.е. применяют маркетинг-микс. Финансово маркетинг-микс – это достаточно дорогое «удовольствие для фирмы». Абсолютное большинство малых и средних предприятий обходятся услугами проведения маркетинговых исследований и сопровождения в специализированных фирмах маркетинга. К тому же в агробизнесе новые технологии рынка внедряются заметно позже, чем в торговле или в финансово-кредитной сфере.

Сравнивая маркетинг в системе АПК, особенно агробизнесе с маркетингом в системе торговли, как в оптовой, так и в розничной, первые явно проигрывают, а потому большая часть прибыли из проданной единицы продукции достается ритейлерам и посредникам-оптовикам. Они ничего не

производят, а лишь преобразуют, пакует, и придают вид маркетингового товара.

Издержки обращения, несомненно имеют свой вес, но не в той мере, чтобы иметь больше прибыли, чем производители. Другие этапы тоже приносят затраты, например, услуги по хранению, доставке, иногда с обслуживанием, если товар промышленного производства длительного пользования, но все эти затраты не идут ни в какое сравнение по времени и издержкам в сфере растениеводства и животноводства. Мало того, ритейлеры ставят свои условия при заключении закупочных контрактов, при сдаче в аренду своих квадратных метров в торговых местах, при возврате товаров – неликвидов и даже при возврате денег по сбыту продукции.

Отсюда возникает закономерный вопрос: Почему сфера обращения забирает такую большую долю прибыли в единице товара в итоге? Почему АПК и особенно аграрный сектор, являясь кормильцем, поставщиком основной продукции пищевой, перерабатывающей и легкой промышленности, нуждается всегда в государственной поддержке? Очевидно, дело не только в государственной поддержке, а в экономическом перекосе интересов, в экономических условиях рыночного воздействия через кредитно-денежную сферу. Именно последние активно «работают» в деле «перекачивания» доходов со всех сфер в свою пользу. Это наглядно можно проследить в ходе определения времени создания отраслевого продукта и в доле вклада каждого участника, т.е. сельхозпроизводителя, переработчика, доставщика, оптовой и розничной сети, а также главного инфраструктурного звена кредитно-банковского учреждения. В этом процессе, например, от закладки урожая в растениеводстве до продажи конечной продукции банки сопровождают все сделки. Торговля и банки со своими многократными оборотами капиталов и мощной системой маркетинг-микс создают условия экономически «справедливого» внимания конечного потребителя и их кошельков.

Итак, налицо результаты институционально-экономического перекоса и ломки объективных экономических законов через, якобы «очень затратной рекламой и маркетингом в целом», которую осуществляют ритейлеры. Здесь налицо классическая схема максимизации прибыли монополии, ограничивая или увеличивая сбыт на своих площадках в зависимости от спроса.

Огромную роль играют не прямые и действительно экономические – разумные потребности, а навязанные суггестическими, психологическими инструментариями воздействия на сознание конечного потребителя. В ход пошли самые хитрые технологии с элементами использования цвета, запаха, музыкального сопровождения до более действенных и чувствительных состояний восприятия себя в окружающей среде (профессия, образ жизни, статус и пр.). Конечному потребителю невдомек, как произведена продукция, кто произвел, сколько потрачено сил и средств на создание продукции. Это и не нужно знать. Цена товара имеет самые противоречивые основы, видя её лишь на поверхности, т.е. при купле-продаже. Покупатель видит конечное творение маркетингового товара. Конечные продавцы при этом нагло могут взвинтить цену, в разы отличные от закупочных. И в этих условиях банки также



активно участвуют в «разделе общенационального пирога доходов», которые не первый год уже по аналогии производителей бессовестно перешли к понятийному аппарату базисных производителей, прозвав услуги продукцией, банковским товаром, что, видимо, является оправдательным лозунгом полуростовщической их политике в целом.

Идёт сильнейшее давление на всех производителей товаров и услуг в пользу торговли и, ещё больше, банковскому сектору. Идёт постоянная экономическая война, непрекращающаяся ни на минуту. На этой войне наживаются экономически. История знает немало подобных примеров, но это отдельный вопрос. Что же касается войны внутри отраслей, сфер общественного производства и инфраструктурных систем, то они только усиливаются в пользу сферы обращения.

Не должен работник, создающий материальные ценности, создающий нужную продукцию жить хуже банкира или торговца! Без производителя – все остальные – «бесплодные», как отмечал Франсуа Кенэ, за исключением тех, кто создает условия и лучшие перспективы материальных основ общества. Сфера обращения не должна «перетягивать одеяло на себя». Продолжается перекосяк, где больше ценностей (общественных доходов) в свою сторону тянет сфера обращения и чистая инфраструктура – банковская сфера, завышая значимость искусственно методами маркетинга в пользу «бесплодного класса». Для таких случаев должна быть государственная политика к вынуждению на демаркетинг, наподобие антимонопольного законодательства, в пользу маркетинга производящих реальные ценности. Эти перекосяки коснулись всей нашей социально-экономической политики в государстве. Взять хотя бы сферу образования и науку, где ученый, профессор стал второстепенным персоналом в руках администрации, где их обслуживающая администрация с многократно высокими доходами может в любое время избавиться от неудобного персонала (основного работника) при бюджетных и/или других ограничениях без ущерба и сокращения административного аппарата и их дохода.

Ритейлеры с безграничными аппетитами и невероятно высокими запросами на прибыль наращивают свои торговые «империи», их доходы формируются за счет торговой наценки (маржи, порой и необоснованной), за счет низких закупочных цен и одновременно со специальными бонусами за вход в сеть. Получать им высокую прибыль способствует современная технология промоушн-акций, дорогая и изощренная реклама и с методами всемерной экономии на персонале. В сетях при малом обслуживающем персонале и одновременно открытым доступом к товарам самих покупателей, делая их ещё более свободными в выборе, оказывая им честь самим попасть в «сети маркетинга», доводя их до психологически уязвимого состояния покупать больше, чем было нужно, это есть манипуляция сознанием в степени открытого мошенничества. Также росту их доходов способствует практика проведения «закрытых» тендеров по своим торговым площадкам, а также способы других особо специфических отношений к интересам клиентов-партнеров и др., подпадающие под статьи УК РФ.

У предприятий агробизнеса не хватает средств на развитие собственных торговых сетей, а отдавать из своей прибыли от 20 до 80% на рекламу, на маркетинг для них вовсе разорительно. Такие затраты под силу только крупным торговым фирмам, которые без особых усилий за относительно короткое время с лихвой «отбивают затраты», т.к. здесь «отраслевой продукт», а соответственно и доходы создаются в значительно короткий промежуток времени, нежели в сфере производства, а тем более сельскохозяйственного. А те усилия, которые проводятся в сфере АПК при участии государства, оказывается всегда недостаточными. Производство, переработка, логистика, а соответственно в цепи, и торговля, оптовая и розничная, находятся явно в неординарных экономических условиях, а потому у них разные экономические возможности выживания и доходности [3].

К ряду трёх наиболее существенных причин неэффективности в системе АПК абсолютно большей частью экспертов отмечается, что на первом месте – это недостаточное бюджетное финансирование, на втором месте – неэффективное использование ресурсов, и на третьем – неэффективный менеджмент. Проблема неэффективности усугубляется высоким уровнем коррупции с так называемыми «откатами» из субсидий от 25 до 50%. И этими схемами отката занимаются не случайные люди, а ключевые должностные лица, от которых зависит адресное использование субсидий из Федерального бюджета.

Распоряжением Правительства РФ от 8 сентября 2022 года №2567-р «предусмотрено повышение уровня продовольственной безопасности, увеличение объёмов экспорта сельхозпродукции, вовлечение новых земель в сельскохозяйственный оборот, а также внедрение цифровых сервисов стали ключевыми целями Стратегии развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов до 2030 года» [4]. Её своим распоряжением утвердил Председатель Правительства Михаил Мишустин.

По базовому сценарию экспорт сельхозпродукции должен увеличиться с 29,5 млрд долларов в 2024 году до 41 млрд долларов в 2030 году. По оптимистическому – в 2024 году объём экспорта составит 30 млрд долларов, а в 2030 году – 47,1 млрд долларов.

Также стратегия ставит задачу вовлечь к 2030 году в сельскохозяйственный оборот не менее 13,2 млн га земли [4].

Высокоорганизованная и скрытная система увода бюджетных средств на субсидирование АПК губит всякую идею и действенность каких-либо рациональных усилий. Так, сила финансовых рычагов из Федерального бюджета и других источников подвергаются «усушке», выражаясь в сельскохозяйственной терминологии, и цели не достигают.

Также следует заметить, что применение только субсидий не решит проблему сельхозпроизводства. Необходимо менять политику налогообложения для АПК с большим креном в сторону льгот, налоговых каникул и компенсаций за инновационные инвестиции.

Налоговое регулирование как составная часть государственного регулирования экономики – потенциально мощный инструмент выравнивания

рыночных условий игры: стимулирование инвестиций (например, перелив капиталов), выравнивание нормы прибыли, рост товарной продукции, снижение постоянных издержек, рост эффекта от масштабов производства, престижность и значимость отрасли в национальной экономике, и многое другое. Но самое главное, это выравнивание общего фона экономического благосостояния граждан с примерно одинаковым уровнем жизни, а пока у нас налицо явная диспропорция и гипертрофированное развитие в пользу кредитно-денежной сферы, торговли, добывающих отраслей, замыкаясь, вновь и через них, ещё больше в пользу банковско-ростовщической сферы.

Системе АПК нужна глубокая специализация и постепенная диверсификация агробизнеса, необходимо применять эффективные и передовые технологии производства с использованием глубокой переработки, хранения, логистики и доведение продукция до потребителя с фирменным знаком производителя и без потерь, используя инструментарию маркетинга и маркетинг-менеджмента на всех этапах и направлениях деятельности. Доминантой должен стать бренд производителя, а не торговых монополистов, сетевых ритейлеров.

И наконец, АПК с использованием маркетингоориентированного менеджмента в последние годы всё более тяготеет к организации кластерного развития [2]. Кластерное развитие агробизнеса и целых подкомплексов АПК уже дают определенные положительные результаты, которые можно отнести к организационно-экономической эффективности, в первую очередь, соответствующей нужной и своевременной организационной структуре построения всего комплекса на лучших технологических и эффективных производствах.

### ***Список литературы***

1. Идрисов Ш.А., Волкова Л.А. Маркетинг: учебное пособие. – 3-е изд., доп. и исправленное. – М.: «Перо», 2015. – 266 с.
2. Махмудов Х.М., Идрисов Ш.А. О кластерных преобразованиях в локальных формах АПК // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12 (Ч.1). – С. 591-598.
3. Идрисов Ш.А. Маркетинг АПК не против маркетинга ритейлеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27623342> (дата обращения: 07.05.2023).
4. Правительство утвердило Стратегию развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/46497/> (дата обращения: 07.05.2023).

## МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ РЕГИОНА

**О.О. Комаревцева, ассистент**

**Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова**

***Аннотация.** В статье представлена модель оценки эффективности механизма управления муниципальными образованиями региона, обусловленная особенностями и факторами, влияющими на его функционирование. В разрезе исследования определены факторы и составлен портрет современного механизма управления муниципальными образованиями региона.*

***Ключевые слова:** модель, механизм, управление, регион, муниципальное образование.*

Оценка механизма управления муниципальными образованиями региона носит значимый характер в разрезе местного значения и субъекта Российской Федерации. В аспекте местного значения оценка механизма управления муниципальными образованиями обусловлена проработкой эффективности и показательных диапазонов роста ключевых показателей на следующей год. Выделенное условие требуется для формирования территориального планирования и системы прогнозирования в муниципальных образованиях региона. В разрезе субъекта Российской Федерации акцент делается на снижение диспропорции в экономическом положении муниципальных образований. Однако, на сегодняшний день, Оценка механизма управления муниципальными образованиями региона не проводится. Частично данный процесс реализуется посредством региональной аналитики и данных муниципальной статистики. На основе данного заключения предлагаем сформировать модель эффективности оценки механизма управления муниципальными образованиями региона. Представленное заключение обуславливает важность и цель исследования. Для реализации поставленной цели требуется осуществить следующие задачи:

- рассмотреть имеющиеся модели оценки механизма управления муниципальными образованиями региона;
- сформировать современную модель оценки эффективности механизма управления муниципальными образованиями региона.

Итак, основной моделью оценки эффективности механизма управления муниципальными образованиями региона выступает система критериев социально-экономического развития территорий [1, с. 11]. Основой данной модели выступает анализ ключевых показателей социально-экономического развития муниципальных образований региона с последующим сравнением их темпов роста. Основным показателем в выделенной системе оценки выступает валовой региональный продукт и муниципальные характеристики, посредством

которых он складывается. При этом, на основе данной аналитики можно определить лишь текущее состояние – факт, но нельзя спрогнозировать диапазон отклонений показателей, влияющих на механизм управления муниципальными образованиями региона.

Следующая модель определена рейтинговыми оценками, заключающимися в интегральной оценке данных и последующем построении трендов. Существующая рейтинговая среда указывает на критериальные коридоры текущего положения показателей, влияющих на механизм управления муниципальными образованиями региона. При этом, остается не понятным тот факт, как система бальных показателей оказывает влияние на механизм управления муниципальными образованиями и какие диапазоны, формируются на последующие год [2, с. 60]. Третьей моделью выступает оценка конкретных параметров, определяющих эффективность ключевых направлений механизма управления муниципальными образованиями региона [3, с. 42]. Представленная система оценки конкретизирует механизм управления муниципальными образованиями региона. Например, до уровня экономического развития (включая показатели валового муниципального продукта, темпа экономического роста, уровня долга муниципального образования), социального положения территория (включая показатели качество и уровень жизни населения), городского комфорта (включая показатели эффективности городских технологий и уровня цифровизации) и т.д. При этом, на основе выделенных исследований невозможно провести целостную картину механизма управления муниципальными образованиями региона.

Выделенные модели оценки эффективности муниципальных образований региона имеют ряд недостатков. Во-первых, представленные модели базируются на анализе текущего состояния муниципальных образований региона. Данная оценка проводится для каждого конкретного муниципального образования, сравнение в разрезе территорий не осуществляется. Во-вторых, выделенные модели в большей степени носят сравнительный характер посредством интегральной оценки. Говоря простым языком, в разрезе модельного ряда показателей устанавливаются баллы, которым в последующем присваивается определенный рейтинг. В разрезе данного рейтинга выставляются приоритеты муниципальным образованиям региона. При этом, если интегральный приоритет одного муниципального образования отличается от другого на минимальный уровень, второй территориальной единицы – выставляется меньшей приоритет. В-третьих, выделенные модели оценки в большей степени выступают системами, которые не определяют эффективность и прогнозируют диапазонный уровень, а сосредотачиваются на определении текущего тренда. Так, если показатель в течение трех лет показывал рост в среднем на 5 %, то на следующей год данное значение не изменится. В соответствии с данными недостатками выстроим собственную модель оценки эффективности механизма управления муниципальными образованиями региона (рис. 1).

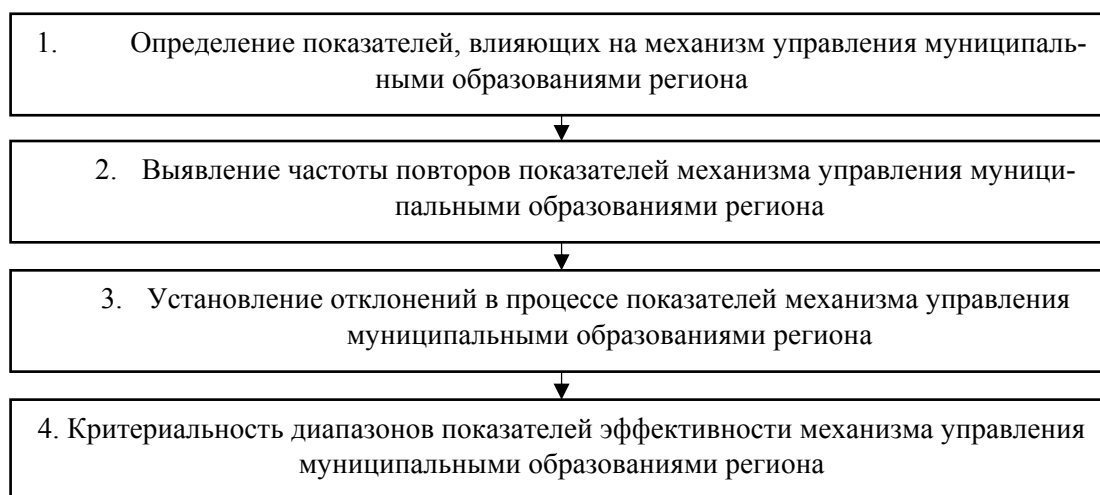


Рисунок 1 – Этапы модели оценки эффективности механизма управления муниципальными образованиями региона

Первоначально определим показатели, влияющие на механизм управления муниципальными образованиями региона. В разрезе муниципальных образований важным элементом выступает определение доходной и расходной (обязательной) части. В рамках данного условия можно акцентировать внимание на двух аспектах. Первый заключается в использовании показателей, характеризующих местный бюджет: уровень доходов и расходов. Второй позволяет применить территориальный разрез показательной базы используя валовой муниципальный продукт и муниципальный долг. Данные показатели в большей степени характеризуют доходную и расходную часть механизма управления муниципальными образованиями. Показательная база исследования модели оценки эффективности механизма управления муниципальными образованиями (табл. 1).

Таблица 1 – Показательная база эффективности оценки механизма управления муниципальными образованиями за 2022 год

Наименование показателя	г. Орел	г. Ливны	г. Мценск
Валовой муниципальный продукт, млрд рублей	108,6	32,8	2,57
Муниципальный долг, млрд рублей	15,4	4,6	0,80

В рамках показательной базы механизма управления выбраны муниципальные образования Орловской области: г. Орел, г. Ливны и г. Мценск. Показательная база позволяет рассчитать относительные частоты наступления события, то есть оказание влияние на механизм управления муниципальными образованиями Орловской области в 2023 году (табл. 2). Вторым этапом является выявление частоты повторов показателей механизма управления

муниципальными образованиями региона. На основе расчета показателей соответствия с проявлением относительной частоты наступления события возможно определить частоту вероятности данного события. Говоря простым языком, рассчитаться сохранение частоты разрыва между показателем валового муниципального продукта и муниципального долга.

Таблица 2 – Расчет показателей в соответствии с проявлением относительной частоты наступления события

Наименование показателя	г. Орел	г. Ливны	г. Мценск
Количественная группа	108,6-15,4	32,8-4,6	2,57-0,80
Средний интервал группы, $\bar{f}$	62,0	18,7	1,68
Количество функций, $f_n$	12,4	6,8	0,22
Произведение параметров $\bar{f} \times f_n$	768,8	127,16	0,37
Накопление частоты параметров, $k$	12,4	19,2	19,4
Среднее вычисление ряда параметров, $(f - \bar{f}) \times f_n$	196,4	186,69	9,73
Среднее вычисление ряда параметров в квадрате, $(f - \bar{f}) \times f_n$	3113,18	5125,7	435,0
Частота реализации заданного интервала, $f_n \times f$	63,9%	35,0%	1,13%

В параметрическом аспекте, если частота реализации заданного интервала менее 20 %, то наблюдается достаточно сильная вариация показателей, прогнозирование которой является достаточно сложным процессом. Выделенное условие формируется в рамках территорий с высоким дотационным уровнем. Если частота реализации находится в параметрии ряда от 20% до 50% вариация ряда является средней и не превышает 50% вариант прогнозирования. В параметрии свыше 50% процент повторяемости относительной частоты соответствия соизмеряется с расчетным соотношением. Так в соответствии с таблицей 2 наибольшая вероятность сохранения разброса среди показателей валового внутреннего продукта и муниципального продукта наблюдается в г. Орле, что характеризуется наибольшей степенью прогнозирования события в данном муниципальном образовании.

Третий этап заключается в установлении отклонений в процессе показателей механизма управления муниципальными образованиями региона. Рассмотрим показатели, позволяющие выявить отклонения в процессе. Первой группой показателей выступает центр распределения. В рамках данной группы оценка параметров применяется через среднюю взвешенную, моду, медиану,

квартили и децили. Так, средняя взвешенная эффективность показателей валового муниципального продукта и муниципального долга рассчитывается

$$\bar{n} = \frac{\sum f_n \times f_i}{\sum f_i} = \frac{62 \times 12,4 + 18,7 \times 6,8 + 1,68 \times 0,22}{19,42} = 46,15 \%$$

как: Максимальный показатель эффективности валовому муниципальному продукту в прогнозном периоде на 2023 года рассчитываем, как:

$$m_o = x_n + h \frac{f_2 - f_1}{(f_2 - f_1) + (f_2 - f_3)} \quad (1)$$

где  $m_o$  – максимальный показатель эффективности в соответствии с модой,  $x_n$  – нулевой модальный интервал эффективности,  $h$  – величина интервала эффективности,  $f_1$  – предмодальная частота эффективности,  $f_2$  – частота эффективности, соответствующая модальному интервалу,  $f_3$  – послемодальная частота интервала.

В соответствии с представленной формулой максимальный показатель эффективности валового муниципального продукта среди представленных муниципальных образований в прогнозном периоде на 2023 года составит  $m_o = 108,6 + 93,2 \times \frac{12,4}{12,4 + (12,4 - 6,8)} = 44,4\%$ . Рассмотрим средней интервал прогнозируемого прироста показателей на 2023 год, первоначально рассчитав медиану ряда – максимальное значение прироста:

$$m_e = x_k + \frac{h}{f_m} \left( \frac{\sum f_n}{2} - s_m \right), \quad (2)$$

где  $m_e$  – максимальное значение интервала прироста,  $x_k$  – нулевой модальный интервал,  $h$  – величина интервала прироста,  $f_n$  – предмодальная частота прироста,  $f_n$  – частота прироста в соответствии с интервалом,  $s_m$  – нулевое значение ряда.

Четвертым этапом выступает установление критериальности диапазонов показателей эффективности механизма управления муниципальными образованиями региона. В соответствии с формулой (2) максимальное значение

интервала прироста равно  $m_e = 108,6 + \frac{-93,2}{12,4} \times \left( \frac{19,42}{2} - 0 \right) = 35,6\%$  Для симметрии данных найдем минимальный интервал прироста:

$$m_n = x_0 + \frac{h}{f_n} \left( \frac{3 \sum f_n}{4} - s_m \right), \quad (3)$$

где  $m_n$  – минимальное значение интервала прироста,  $x_k$  – нулевой модальный интервал,  $h$  – величина интервала прироста,  $f_n$  – предмодальная частота прироста,  $f_n$  – частота прироста в соответствии с интервалом,  $s_m$  – нулевое значение ряда. В соответствии с формулой (3) минимальное значение интервала

прироста равно  $m_n = 32,8 + \frac{-28,2}{6,8} \times \left( \frac{3 \times 19,4}{4} - 12,4 \right) = 23,8\%$ . На основе произведенных расчетов стоит отметить, что максимальный уровень прироста показателей в 2023 году варьируется в диапазоне  $23,8\% \leq N \leq 35,6\%$ .



Таким образом, проведенное исследование по теме модель оценки механизма управления муниципальными образованиями региона позволило сформулировать следующие выводы. На сегодняшний день отсутствует единый подход, позволяющий провести оценку механизма управления муниципальными образованиями региона и выстроить последовательную систему прогнозных диапазонов. Анализ, в основном делается на основе сравнительной оценки текущего состояния, интегральной системы с присвоением рейтинга. Выделенные модели являются недостаточно эффективными в разрезе оценки механизма управления муниципальными образованиями региона. Для этого предлагаем использовать авторскую модель оценки, которая включает в себя следующие составляющие: определение показателей, влияющих на механизм управления муниципальными образованиями региона; выявление частоты повторов показателей механизма управления муниципальными образованиями региона; установление отклонений в процессе показателей механизма управления муниципальными образованиями региона; критериальность диапазонов показателей эффективности механизма управления муниципальными образованиями региона.

#### ***Список литературы***

1. Валентей, С.Д. Аналитическое обеспечение перераспределения полномочий между уровнями власти / С.Д. Валентей // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. –2012. – № 1 (444). – С. 10-13.
2. Головина, Т.А. Риск-ориентированное управление в условиях цифровизации экономических процессов / Т.А. Головина, Д.А. Суханов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2020. – № 2. – С. 59-66.
3. Иванова, А.А. Стратегическое управление муниципальным образованием: понятие, сущность, основные задачи / А.А. Иванова // Наука Удмуртии. – 2018. – № 3 (85). – С. 40-46.

## ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Д.А. Копылова, студент

Н.Н. Казанская, к.э.н. доцент

Северо-Западный институт управления – филиал Российской академии  
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

*Аннотация.* Данная статья посвящена анализу состояния кредитования физических лиц в России и проблем потребительского кредитования на Российском рынке. Выявлены основные препятствия развитию, оказывающие влияние на данную сферу и рассмотрены методы их устранения. В рамках исследования проведён анализ динамики объемов выданных кредитов физическим лицам-резидентам Российской Федерации. Кроме того, в статье рассмотрено изменение объемов выдаваемых займов в зависимости от рассматриваемого региона, выделены наиболее и наименее успешные в контексте данного вопроса субъекты Российской Федерации. Также проведён анализ величины процентных ставок по потребительским кредитам и динамика изменения доли просроченной задолженности крупнейших российских коммерческих банков. Выявлено, какие виды кредитования облагаются наиболее и наименее высокими процентными ставками, обозначены банки с самой высокой долей просроченной задолженности в кредитном портфеле.

*Ключевые слова:* потребительское кредитование, кредит, коммерческие банки, коммерческие банки, займ, заемщик.

Потребительское кредитование играет важную роль в российской экономике. Покупка товаров в кредит постепенно стала частью жизни российских потребителей. В современных реалиях невозможно представить российский рынок без потребительского кредитования. Кредитование частных лиц является не только мощным стимулирующим инструментом расширения рынков сбыта и увеличения объемов продаж, но также фактором увеличения темпов экономического роста. На сегодняшний момент это одно из основных направлений деятельности коммерческих банков, которое продолжает оставаться перспективным в плане развития и приносит сверхприбыли в банковский сектор.

Современные условия развития потребительского кредитования в России направлены на максимальное удовлетворение потребностей населения. Данный сегмент начал активно развиваться в конце 90-х годов и постепенно потребительское кредитование приобрело массовый характер, что сказалось на положительных результатах его развития. Однако по мере развития данного финансового инструмента люди все чаще и чаще стали зависеть от кредитов, потребности общества с каждым днем увеличиваются, а имеющихся у людей

денежных средств не хватает для удовлетворения возникающих желаний и нужд. Разумеется, благодаря такой ситуации на рынке, именно потребительское кредитование является наиболее популярным и прибыльным направлением деятельности коммерческих банков, а также основным источником дохода для них. Но такая востребованность и повышенный спрос на услуги кредитования послужили возникновению проблем потребительского кредитования, все слабые стороны данного сегмента рынка стали «видны невооруженным глазом» [1, с. 1].

Российские коммерческие банки разработали множество собственных программ кредитования граждан, тем самым привлекая все больше заемщиков, благодаря этому объем потребительского кредитования возрастает. Однако нестабильная политическая ситуация, и как следствие, экономическая шаткость могут приводить к дестабилизации позитивной динамики кредитования [2, с. 109].

Результаты анализа динамики объемов выданных кредитов физическим лицам-резидентам Российской Федерации представлены в таблице 1 (табл. 1).  
Таблица 1 – Динамика объемов выданных кредитов физическим лицам-резидентам Российской Федерации на период с 2019 по 2022 гг.

Год	Объем кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам, млн руб.
2019	14 044 568
2020	15 571 159
2021	20 860 308
2022	18 280 292

Составлено автором по данным ЦБ РФ

За рассмотренный период с 2019 г. на рынке потребительского кредитования наблюдается устойчивый рост, в основном связанный с низкорастущими доходами населения и отложенным спросом. В 2020 году объем кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам увеличился на 1526591 млн. В сравнении с 2021 годом, когда объем выданных кредитов составил 20860308 млн, рост незначителен, что обусловлено нестабильной экономической обстановкой на фоне пандемии COVID-19, выражающейся в закредитованности финансового рынка и снижении платёжеспособности населения. 2022 год, в свою очередь, характеризуется значительным спадом. Для проведения детальной оценки ситуации на рынке потребительского кредитования в России целесообразным является рассмотрение изменения объемов выданных кредитов за период с 2019 по 2022 гг. в зависимости от региона.

Проведенный детализированный анализ позволил сделать вывод, что рассмотренные регионы России можно разделить на более и менее успешные в контексте величины выдаваемых населению кредитов. Объемы выдаваемых займов существенно разнятся в зависимости от субъектов РФ. Москва, Новосибирская область, Краснодарский край, Приморский край и Свердловская

область демонстрируют наиболее активный рост объемов кредитования. Так, оценка результатов показала, что в 2020 году объем выданных кредитов в Москве вырос на 10,18% по сравнению с 2019 годом, а в 2021 году показатели превысили предыдущий 2020г. уже на 36,53%. На территории Новосибирской Области в 2020 году произошел рост на 16,38%, в то время как 2021 год показал увеличение на 32,53%. Показатели Краснодарского края так же свидетельствуют об успешном возрастании объемов выдаваемых заемных средств, в 2020 году они увеличились на 11,11%, а в 2021 рост показал рекордные 44,14%. Приморский край и Свердловская область так же вошли в пятерку регионов с самым активным продвижением прогресса в сфере увеличения объемов выдаваемых средств, продемонстрировав рост на 16,02% и 12,1% в 2020 году и 36,84% и 28,43% в 2021 году соответственно.

На фоне прогрессирующего роста объемов кредитования ярко выделяется 2022 год, продемонстрировавший резкий и значительный спад. Данный феномен можно объяснить влиянием нескольких факторов. С января банки повышали процентные ставки, что охлаждало рынок кредитования вплоть до начала СВО, экономические изменения, произошедшие весной, в том числе резкое повышение ключевой ставки ЦБ, привели к стремительному взлёту процентов по кредитам. Кроме того, в условиях экономической нестабильности банки ужесточили требования к платёжеспособности и финансовой нагрузке заемщиков. В результате количество одобрений кредитов резко снизилось, банки одобряли в среднем одну из трёх заявок клиентов. Это привело к очевидному сокращению объемов заемных средств, что отражено в проведенном анализе динамики изменения объемов выдаваемых кредитов. Однако регионы России вновь аналогично разделились на две группы. Субъекты РФ, ранее рассмотренные в статье и проявившие себя в качестве лидеров по росту объемов кредитования менее травматично перенесли экономически сложный 2022 год. В результате исследования было выявлено, что объем выданных средств в Москве за 2022 год сократился на 35,1% в сравнении с очень успешных в сфере банковского кредитования 2021 годом, Новосибирская область продемонстрировала спад на 38,9%, Краснодарский край на 39,3%, а Приморский край и Свердловская область на 39,8%. Такие показатели – достаточно существенный и ощутимый спад уровня объемов выдаваемых россиянам заемных средств. Однако, такое «падение» хоть и плачевно, но не так масштабно в сравнении с сокращением объемов выданных кредитов в таких регионах как Ставропольский край, Иркутская область, Пермский край, Тульская область и Красноярский край. В ставропольском крае объем выданных кредитов в 2022 г. сократился на рекордные 46,3%, то есть почти на половину от результатов 2021 года, в Иркутской области показатели оказались не намного успешнее-произошел спад на 45,5%. Пермский край продемонстрировал сокращение объемов кредитования на 45,3%, Тульская область на 44,3% и Красноярский край на 44,2% [3].

Рассматривая вопрос потребительского кредитования, важнейшим этапом исследования данной темы является анализ самых востребованных коммерческих банков России, в которых и кредитуются население.

При проведении оценки данных становится очевидным, насколько высоки процентные ставки по потребительским кредитам. Это обусловлено зависимостью процентных ставок по кредитам физическим лицам от уровня ключевой ставки, т.е. повышение ключевой ставки приводит к росту процентных ставок по потребительским кредитам в коммерческих банках, и, наоборот, ее снижение влечет за собой ответное снижение процентных ставок.

В ходе исследования были рассмотрены следующие коммерческие банки Российской Федерации: ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», АО «Тинькофф», АО «Альфа-банк», АО «Газпромбанк». Анализ продемонстрировал, что на данный момент величины процентных ставок на рынке кредитования в Российской Федерации варьируются от 7% до 19%. Хотелось бы отметить, что наименьшие процентные ставки характерны для ипотечных займов и автокредитов, их уровень колеблется от 7% до 16%.

Однако потребительское кредитование представляется самым «дорогим» для заемщиков в контексте начисляемых процентов. Показатели процентных ставок по потребительским займам варьируются от 8% до 19%, что существенно контрастирует с величиной процентных ставок по ранее описанным нами видам кредитования.

Кроме того, в рамках исследования была рассмотрена доля просроченной задолженности в кредитном портфеле ранее названных крупнейших российских коммерческих банков. В ходе анализа было выявлено, что самый высокий уровень просроченной задолженности характерен для 2020 и 2021 годов, что обусловлено снижением доходов населения вследствие нестабильной экономической обстановки и ограничений, введенных для борьбы с COVID-19.

Также необходимо отметить, что лидером по наибольшему уровню просроченной задолженности является АО «Тинькофф», демонстрирующий тенденцию постоянного роста просроченной задолженности. Так, если в 2019 году доля просроченной задолженности по потребительским займам в кредитном портфеле данного банка составляла 7,82%, то в 2021 году показатель уже приблизился к 9%, а в 2022 году составил 12,1%. Не намного успешнее проявляет себя АО «Альфа-банк», обладая нестабильным положением в сфере просроченной задолженности. На период 2019 года доля просроченной задолженности составила 7,56%, в 2020 году показатель снизился до 5,23%, однако период 2021-2022 года характеризуется вновь возрастающей долей просроченной задолженности, демонстрируя увеличение до 6,4%. Более благополучно, но по-прежнему нестабильно проявляют себя такие коммерческие банки, как ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», АО «Газпромбанк». Показатели доли просроченной задолженности данных кредитных учреждений на период с 2019 года по 2022 год не превышают 3,04%, но имеют тенденцию к росту, постепенно увеличиваясь. Исходя из изученных данных, можно прийти к выводу, что доля просроченной задолженности в динамике за рассмотренный

период хоть и остаётся достаточно стабильной, не показывая резких спадов и подъемов, но держится на высоком уровне и в перспективе стремится к увеличению в связи со сложной экономической обстановкой в стране и как следствие возрастанием долговой нагрузки населения.

Проведенные анализы, представленные в данной статье, позволяют выделить основные проблемы в сфере потребительского кредитования в России. Проблемы потребительского кредитования удобнее оценивать с обеих сторон данного процесса : с точки зрения банка и с точки зрения клиента. Рассматривая с позиции банка можно выделить следующее : невозврат, либо несвоевременный возврат кредита, т.е. возникновение просроченной задолженности, неравномерное распределение объемов выдаваемых потребительских займов по регионам Российской Федерации. С позиции заёмщика наиболее существенной проблемой кредитования физических лиц, рассмотренной в статье, являются высокие процентные ставки по кредитам, которые в последствии и приводят к возникновению и росту просроченной задолженности.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что потребительское кредитование в России несомненно обладает высоким спросом среди населения и имеет тенденцию к увеличению объемов выдаваемых займов. Выполненные в данной статье исследования позволили проанализировать финансовый рынок в сфере потребительского кредитования и выявить ключевые проблемы данного инструмента экономики, которые уже решаются путём правового регулирования и повышения финансовой грамотности населения, что поможет вывести кредитования физических лиц на новый уровень.

### ***Список литературы***

1. Кадыкова Ю.С. Современные тенденции развития рынка потребительского кредитования в России // Вестник молодых ученых «Ломоносов». – 2007. – №1. – С.1-2.
2. Кудинова М.Г., Сурай Н.М., Елистратова Т.Г., Зайков С.Н., Перова Т.Н. Потребительское кредитование: тенденции, проблемы и перспективы развития // Инновации и инвестиции. – 2022. – № 1. – С. 109-115.
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 30.03.2023).

## **БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**А.С. Купцов, соискатель**

**Ульяновский государственный технический университет**

***Аннотация.** В статье анализируется бизнес-модель промышленного предприятия по производству автозапчастей, выявлены основные ключевые компетенции и стратегические направления развития предприятия, сформулированы выводы о реализации предприятием элементов многочисленных конкурентных стратегий: стратегии концентрированного роста, стратегии централизованной диверсификации и стратегии сокращения издержек.*

***Ключевые слова:** промышленное предприятие, производство автозапчастей, бизнес-модель, ключевые компетенции, стратегия.*

Происходящие в последнее время радикальные перемены в условиях осуществления экономической деятельности приводят в равной степени к возникновению как угроз реализации сложившихся стратегий развития предприятий, так и возможностей, необходимости их трансформации.

Одной из важнейших задач в проблематике стратегического управления является критический анализ сложившихся бизнес-моделей функционирования промышленных предприятий. Потребность в проведении подобного анализа определяется высокой степенью неопределенности состояния внешней среды предприятий, связанной с постоянно повышающимися темпами ее изменения.

Современная экономическая ситуация в автомобильной промышленности РФ, с присущими ей очевидными признаками турбулентности, требует повышенного внимания к проблемам стратегического управления не только автосборочных предприятий, но и поставщиков автомобильных комплектующих и запасных частей.

В этой связи актуализируются вопросы, связанные не только с пересмотром используемых данными предприятиями бизнес-моделей, но и проблемы научного осмысления сложившихся подходов к их разработке, целью которого является дальнейшее развитие методологии бизнес моделирования.

Наибольшей популярностью среди исследователей пользуются подходы к построению бизнес моделей, предложенные А. Остервальдером и И. Пинье [1].

На основе рекомендаций данных авторов и с некоторыми дополнениями, связанными с необходимостью рассмотрения ключевых компетенций и конкурентов в процессе исследования сложившихся и, тем более, разработки перспективных бизнес-моделей, были выявлены основные параметры бизнес-модели, используемой одним из крупнейших предприятий Ульяновской

области по производству автомобильных запчастей ООО «Автокомпонент» (табл. 1).

Таблица 1 – Бизнес-модель ООО «Автокомпонент»

<p>1.Ключевые партнеры: 1.Поставщики услуг ЖКХ: эл.энергии и тепловой энергии. 2.Транспортные компании. 3.Поставщики металлоизделий. 4.Производители готовой продукции.</p>	<p>3.Ключевые ресурсы: 1.Узнаваемый бренд компании. 2.Собственная конструкторско-технологическая документация. 3. Развитая дилерская сеть. 4.Современное оборудование для балансировки карданных валов. 5.Высококвалифицированный персонал. 6.Долгосрочные контракты.</p>	<p>4.Ценностные предложения: 1.Гарантийные обязательства, в т.ч. расширенные. гарантийные обязательства на отдельные виды продукции. 2. Оптимальное сочетание «цена-качество». 3. Широкая номенклатура, «пакетные» продажи групп запчастей. 4. Доставка запчастей дилерам. 5. Производство в соответствии с ГОСТ. 5.Ключевые компетенции: 1.Осуществление полного технологического цикла производства. 2.Сочетание наличия компетенций по организации импорта и компетенций по организации собственного производства. 3. Знание рынка.</p>
<p>2.Ключевые виды деятельности: 1.Производство запасных частей. 2.Размещение заказов на контрактное производство запчастей у производителей в РФ и КНР.</p>	<p>8.Потребительские сегменты: 1. В2С 2. В2В 9.Конкуренты: 1.ОАО «Саратовский завод «Серп и Молот». (г.Саратов). 2. АО «Кардан», (г.Сызрань). 3.Компания «Авто магнат» (КНР). 4.«KenoTaneki» (КНР).</p>	<p>11.Потоки поступления доходов: 1. Продажа продукции собственного производства и контрактного производства. 2. Продажа услуг по термообработке, сдаче в аренду помещений, реализация металлоотходов.</p>
<p>6.Взаимоотношения с клиентами: 1.Наличие персональных менеджеров у дилеров и заводов. 2.Оформление торговых точек клиентов. 3.Обучение дилеров. 4.Учет рекомендаций клиентов.</p>	<p>10.Структура издержек: 1. Постоянные затраты: общепроизводственные расходы, общецеховые расходы, Общехозяйственные расходы, Коммерческие расходы. 2. Переменные затраты: материальные затраты, оплата труда, топливо и энергия, прочие.</p>	



Предприятие создано в 2018 году и является правопреемником мотороремонтного завода, созданного в Ульяновской области Постановлением СНК СССР от 7 мая 1944 года №515, а также созданного на его основе в 1992 году ОАО «Автодеталь Сервис». Общая продолжительность работы на рынке – 78 лет, на начало 2022 года численность персонала составила 354 чел.

1. Ключевые партнеры.

1.1 Основные поставщики услуг ЖКХ:

Топливо-энергетические ресурсы поставляются централизованно: электроэнергия – АО «Ульяновск энерго», тепловая энергия – ПАО «Т Плюс».

1.2 Транспортные компании.

Доставка продукции дилерам осуществляется по договорам транспортными различными и компаниями Ульяновской области, других регионов РФ и ближнего зарубежья.

1.3 Основные поставщики металлоизделий:

– ООО «Научно-исследовательский центр «Кузнечные технологии» (г. Ульяновск) является основным поставщиком горячештамповочных паковок из углеродистой и легированной марок стали (фланцы, вилки, крестовины и т.д.).

– ОАО «10-ГПЗ» (г. Ростов-на-Дону), ЗАО «Вологодский подшипниковый завод» (г. Вологда) - поставка подшипников.

– ООО «Союз Металл» (г. Нижний Тагил) – поставка металлоизделий.

– ООО «Первоуральские трубы» (г. Первоуральск) – поставка металлических труб.

1.4 Производители готовой продукции.

Автомобильные заводы УАЗ, ГАЗ, ВАЗ, Минский тракторный завод (МТЗ).

2. Ключевые виды деятельности.

2.1 Производство запасных частей.

Предприятие производит и реализует запасные части для автомобилей УАЗ, ГАЗ, ВАЗ, тракторов МТЗ. Общее количество наименований производимых запчастей более 600. Предприятие специализируется на производстве линейки карданных валов, механических коробок передач, рулевых и тормозных систем, сцепления. Основная продукция – карданные валы, годовой объем их производства достигает 150 тыс. единиц.

Для МТЗ предприятие производит карданные валы 6 типов. Предприятие является основным поставщиком карданных валов для главного конвейера ООО «УАЗ».

Производственная структура предприятия включает 3 основных производственных цехов и один участок:

– цех по производству карданных валов, КПП и деталей коробки передач;

– цех по производству крестовин, наконечников, рулевых тяг, цилиндров, деталей тормозной системы;

– цех по производству тормозных барабанов;

– участок термообработки.

2.2 Размещение заказов на контрактное производство запчастей у производителей в РФ и КНР.

Для повышения надежности и снижения рисков предприятие осуществляет размещение заказов на контрактное производство запчастей у производителей, расположенных на других территориях РФ и Китайской Народной Республики. На предприятии осуществляется доукомплектование запчастей, фирменная упаковка и реализация готовой продукции на вторичном рынке. Рентабельность данного направления деятельности более чем на 10% выше рентабельности собственного производства запчастей.

### 3. Ключевые ресурсы.

#### 3.1 Узнаваемый бренд

Предприятие располагает узнаваемым потребителями брендом, основанном, в том числе, на использовании 4 зарегистрированных торговых знаков. Уровень лояльности потребителей достаточно высок, что отражается в стабильной работе дилерской сети.

#### 3.2 Собственная конструкторско-технологическая документация.

Производство сертифицировано и соответствует международной системе качества ГОСТ ISO 9000-2015. Ведутся работы по сертификации по ISO/TS 16949:2009.

Процесс производства представляет собой полный промышленный цикл от разработки до получения готового продукта в соответствии с собственной конструкторско-технологической документацией. Организационно-технологические процессы постоянно совершенствуются. В частности, по инициативе Федерального Центра Компетенций в рамках Федерального проекта «Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях» в 2022 году реализован соответствующий пилотный проект. В рамках данного проекта реализован комплекс мероприятий, направленных на снижение времени протекания технологических процессов, увеличение выработки, снижение уровня незавершенного производства. Экономический эффект от реализации проекта составил 22,4 млн.руб.

#### 3.3 Развитая дилерская сеть.

Дилерские центры предприятия расположены от Владивостока и Улан-Удэ до Москвы и Санкт-Петербурга и охватывает все Федеральные округа РФ. Дилерская сеть распространяется на Казахстан, Беларусь, Украину, Болгарию, Польшу, Азербайджан, Туркменистан. Зарегистрировано всего 18 зарубежных дилерских центров. Имеется тенденция по расширению дилерской сети, в том числе в сфере мелкой оптовой и розничной торговли.

#### 3.4 Современное оборудование.

Обработка деталей осуществляется на швейцарской линии CODERE, используется современный станок TIRA, предназначенный для балансировки карданных валов.

#### 3.5 Высококвалифицированный персонал.

По ключевым рабочим специальностям имеется персонал с большим опытом работы со сложным оборудованием. Над созданием продукции работает высококвалифицированный штат конструкторов, технологов.

#### 3.6 Долгосрочные контракты.

Поставка запчастей на конвейеры Ульяновского автомобильного и Минского тракторного заводов осуществляется на основе долгосрочных, ежегодно продлеваемых контрактов. Партнерские отношения долгосрочного характера позволяют снизить уровень неопределенности, повысить качество планирования денежных доходов и расходов, снизить уровень транзакционных издержек и т.д. В условиях нестабильной экономической конъюнктуры наличие долгосрочных контрактов безусловно является одним из ключевых ресурсов предприятия.

#### 4. Ценностные предложения.

4.1 Оптимальное сочетание «цена-качество». Предприятие по основным изделиям предлагает покупателям широкую товарную линейку, основанную на разных сочетаниях параметров цены и качества, а также разнообразии гарантийных обязательств. Конечное качество изделий определяется качеством поставляемых материалов и имеющимися на предприятии нарушениями технологических регламентов. Потери от брака в 2022 году составили около 4 млн. руб.

4.2 Гарантийные обязательства, в т.ч. расширенные гарантийные обязательства на отдельные виды продукции.

4.3 Широкая номенклатура, «пакетные» продажи наиболее востребованных групп запчастей.

4.4 Доставка запчастей дилерам. Внешняя логистическая система основана на заключении договоров с многочисленными транспортными организациями и доставке автозапчастей дилерским центрам.

4.5 Производство в соответствии с ГОСТ, что ежегодно подтверждается процедурами сертификации.

#### 5. Ключевые компетенции.

5.1 Навыки осуществление полного технологического цикла производства, обеспечивающего качество и высокую степень независимости от поставщиков комплектующих.

5.2 Сочетание наличия опыта по организации импорта и организации собственного производства автозапчастей, способствующее повышению стратегической устойчивости функционирования предприятия посредством усиления гибкости планирования использования производственных мощностей, нивелирования негативного влияния сезонной конъюнктуры, страхования от ненадежных поставщиков, повышения уровня знания о зарубежных технологиях производства.

5.3 Знание потребностей, особенностей и тенденций развития рынка автозапчастей, открывающее перспективы и возможности выхода на новые рынки, дифференциации продуктов, формирования стратегического партнерства и т.д. Данный вид знания достигается посредством постоянного мониторинга рынка и четко выстроенных коммуникаций с многочисленными дилерами.

#### 6. Взаимоотношения с клиентами.

6.1 Наличие персональных менеджеров у дилеров и автомобильных заводов.

6.2 Помощь в оформлении торговых точек дилеров, реализующих продукцию завода.

6.3 Обучение дилеров. Специалистами предприятия (технический директор, главный конструктор, начальник отдела маркетинга) проводятся регулярные вебинары и конференции (в формате ADSTEAM) для обучения дилеров.

6.4 Регулярная совместная деятельность специалистов завода и основных потребителей обеспечивает принятие согласованных решений по следующим направлениям: качество изделий, конструкторские решения, технологический аудит, график поставок и т.д.

7. Каналы сбыта и продвижение.

7.1 Использование гибких торговых условий.

7.2 Личные продажи (менеджер).

7.3 Интернет-технологии: сайт, SEO, работа с маркетплейсами (Wildberries), канал в YouTube, интернет-магазин.

7.4 Выставки.

Предприятие регулярно принимает участие в выставках, в частности: выставка MIMSAVTOMOBILITYMOSCOW, 2022 г., г.Москва; сельскохозяйственная выставка ЮГАГРО, 2022, г.Краснодар.

8. Потребительские сегменты.

8.1 B2B

В объеме валовой выручки доля продукции, поставляемой на ООО «УАЗ», составила на конец 2022 года 16,5%.

8.2 B2C

Доля выручки от поставок запчастей на вторичный рынок через сеть диллерских центров составила более 80%.

9. Конкуренты.

9.1 ОАО «Саратовский завод «Серп и Молот», (г. Саратов). Изготовление и ремонт карданных валов, годовая выручка 850,3 млн. руб.

9.2 АО «Кардан», (г. Сызрань). АО "Кардан" является поставщиком конвейеров ПАО "Автоваз", ЗАО "Джи Эм - Автоваз", ООО "УАЗ", АО "ВИС". Автоборочные заводы Казахстана, Эквадора, Египта и Уругвая так же используют для сборки автомобилей ВАЗ запчасти данного предприятия. Годовая выручка 685, 8 млн. руб.

9.3 На территории РФ сформирована широкая дилерская сеть производителей автомобильных запчастей китайских компаний «Авто магнат» и «КеноТанеки» и других товаропроизводителей Китая. Производство запчастей данными компаниями осуществляется в КНР.

10. Структура издержек.

10.1 Переменные затраты: материальные затраты (88,4%), оплата труда (6,7 %), топливо и энергия (4,4%), прочие (0,5%).

10.2 Постоянные расходы: общепроизводственные расходы (38,3%), общецеховые расходы (14,8%), общехозяйственные расходы (31,9) и коммерческие расходы (15,0%).

11. Поток поступления доходов.

11.1 Продажа продукции собственного и контрактного производства.

11.2 Продажа услуг по термообработке, сдаче в аренду помещений, реализация металлоотходов (1,6% от валовой выручки).

Представленная в таблице 1 бизнес-модель позволяет выявить основные стратегические направления развития анализируемого предприятия, к числу которых относятся следующие:

– специализация, связанная с концентрацией ресурсов предприятия на развитии продуктовой линейки основных изделий для существующих и новых целевых первичных и вторичных рынков. Основанием специализации является наличие оборудования для реализации полного технологического цикла производства, подготовленность инженерно-технических специалистов, рабочих кадров к процессам модификации, создания новых изделий и направленность мероприятий по повышению качества продукции посредством конструкторско-технологических решений;

– расширение направлений деятельности, основанное на сочетании собственной производственно-сбытовой и специфической торгово-посреднической деятельности. Особенность торгово-посреднической деятельности заключается не только в заключении договоров со сторонними организациями на производство отдельных видов автозапчастей и последующей их реализацией на вторичном рынке. Данная схема также предполагает наличие производственных операций доукомплектования, упаковки и брендинга;

– сокращение расходов за счет роста производительности труда, использования принципов бережливого производства и снижения непроизводительных расходов;

– поддержание и развитие дилерской сети на территории РФ и ближнего зарубежья. Наряду с доминирующими оптовыми каналами продаж предпринимаются усилия по формированию мелкооптовых и розничных каналов распределения продукции;

– поддержание узнаваемости бренда посредством рекламы, выставочной деятельности, продвижения сайта предприятия (SEO), функционирования интернет-магазина.

Анализ данных стратегических направлений деятельности предприятия в контексте их принадлежности к тем или иным типам классических эталонных стратегий позволяет сделать следующие выводы. Деятельность предприятия не основана на реализации строго определенной, единственной эталонной стратегии. Предприятие связывает свои стратегические перспективы с использованием элементов как минимум трех эталонных стратегий: стратегии концентрированного роста, стратегии централизованной диверсификации и стратегии сокращения.

Стратегия концентрированного роста находит отражение во всех формах ее проявления: в стратегии усиления позиций на рынке (реклама, персональные менеджеры у дилеров, выставки и т.д.); в стратегии развития рынка (дилерские центры в дружественных странах и, прежде всего, в странах ближнего

зарубежья); в стратегии развития продукта (повышение качества, модификация и расширение линейки основных изделий).

Формой проявления стратегии централизованной диверсификации является обозначенная выше специфическая торгово-посредническая деятельность предприятия, которая, с одной стороны, может быть представлена в виде самостоятельной, а с другой стороны, непосредственно способствующей повышению устойчивости и эффективности производства основной продукции.

Тем самым не только сохраняется, но и повышается уровень «централизованности» данного направления диверсификации.

Стратегия сокращения находит отражение в комплексном характере предпринимаемых на предприятии мер по сокращению издержек производства.

Кроме того, акцентирование внимания на удержании и развитии ключевых компетенций свидетельствует о том, что предприятие располагает так называемыми динамическими способностями и связывает планы своего развития с данными аспектами стратегического управления.

В соответствии с терминологией М.Портера предприятие можно отнести к «застрявшим на середине», так как «потенциальная несовместимость условий, возникающих при реализации этих стратегий, практически всегда обретают такой подход на неудачу» [2, С. 81]. С другой стороны, имеется значительный опыт функционирования, в частности, японских компаний, которые успешно и одновременно реализуют разные стратегии по классификации М.Портера: стратегии дифференциации и стратегии лидерства в минимизации издержек.

Следующая особенность, характеризующая современные тенденции в теории стратегического управления, заключается в повышении значимости ресурсной теории фирмы [3], ключевой роли компетенций и динамических способностей [4] компаний при формировании стратегий их развития. Не умаляя значимости ресурсного подхода, представляется, что слепое следование современным приоритетам в подходах к обоснованию стратегий развития промышленных предприятий не является приемлемым вариантом стратегических решений. Решение задачи выбора стратегии, или их сочетания должно основываться на более глубоком осмыслении тенденций развития внешней среды, потенциала межфирменного взаимодействия и индивидуальных особенностей, возможностей, экономических результатов конкретных промышленных предприятий.

### ***Список литературы***

1. Osterwalder A. & Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010. 281 pp.
2. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
3. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. – М.: Олимп-Бизнес, 2014. – 288 с.
4. Teece, D., Pisano, G. 1994. The Dynamic Capabilities of Firms: an Introduction, Industrial & Corporate Change, Vol.3, No.3, pp. 537-556.

## КОРПОРАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И БАНКИ

**И.С. Лапшин, магистр**

**Ульяновский государственный технический университет**

***Аннотация.** В статье представлен обзор на понятие «корпоративная стратегия», приведены составляющие корпоративной стратегии, представлены базовые элементы корпоративных стратегий банков, а также описаны виды корпоративных стратегий банков России, которые они используют чаще всего в последнее время, сделан обзор на корпоративные стратегии банка «Открытие» и «Сбера», описаны преимущества, которые данные банки получают от внедрения данных стратегий.*

***Ключевые слова:** корпоративные стратегии, виды корпоративных стратегий, базовые элементы корпоративных стратегий банков, преимущества корпоративных стратегий, треугольник корпоративной стратегии.*

Корпоративные стратегии компаний рассматриваются, как долгосрочный план развития, принятие правильных решений, способствующих развитию компании в различных направлениях ее деятельности.

Корпоративная стратегия может считаться эффективной, когда у компании появляются ценные ресурсы, необходимые для ее существования и развития, конкурентоспособность. Компания начинает применять новые системы управления, новые способы привлечения клиентов, а самое главное это то, как элементы компании начинают взаимодействовать друг с другом, образуя единое целое. Многие руководители выстраивают корпоративную стратегию, основываясь на эффективности каждого элемента, забывая, что эффективности можно добиться только, когда учиываешь все элементы, которые будут работать во взаимодействие друг с другом [1].

Многие исследователи ввели такое понятие, как интегрированная корпоративная стратегия, в такой стратегии все элементы согласуются друг с другом и образуют единое целое.

Внедрение корпоративной стратегии имеет ряд преимуществ, которые можно выделить в треугольник корпоративной стратегии. (Рисунок 1) Его пять элементов – видение, цели и задачи, ресурсы, бизнесы и организация – формируют основу корпоративной стратегии.

Конкурентное преимущество.

Логика должна исходить из того, какие ресурсы приносит конкурентное преимущество. Стратегия должны выстраиваться в соответствии ресурсов с бизнесами фирмы, только в таком случае можно добиться конкурентного преимущества [2].

Чтобы добиться конкурентного преимущества, необходимо все время модернизировать и улучшать ресурсы.

Также руководители не должны руководствоваться преимуществом одного ресурса, необходимо создавать все пути для создания нескольких ресурсов, которые помогут ей отличаться от конкурентов.

Контроль.

Главная проблема контроля корпоративной стратегии заключается в том, как бизнесы можно отслеживать в рамках корпоративной культуры. Это совсем не значит, что бизнесы должны иметь одинаковую систему, выстроенные процессы. Хорошая корпоративная стратегия должна объединять все процессы вместе, исключая противоречия, которые могут возникнуть между бизнесами.

Согласованность.

Согласованность касается инфраструктуры фирмы, когда она процессы внутри компании выстроены таким образом, что это работает, как единый механизм (рис. 1).



Рисунок 1 – Треугольник корпоративной стратегии [4]

Необходимо создание центрального бизнеса, который мог бы контролировать другие бизнесы компании. Это позволит фирме сосредоточить свои ресурсы на пользу всем бизнесам, которыми владеет компания.

Любой целью коммерческого банка является получение прибыли и ее максимизация. Эффективность любой компании, а также банка, можно определить по положению компании на рынке, перспективам ее роста, наличием конкурентоспособности, не всегда только показатели прибыли могут



свидетельствовать о эффективности работы банка, необходимо учитывать иные показатели роста.

Исследователи выделяют несколько составляющих корпоративной стратегии (рис. 2).

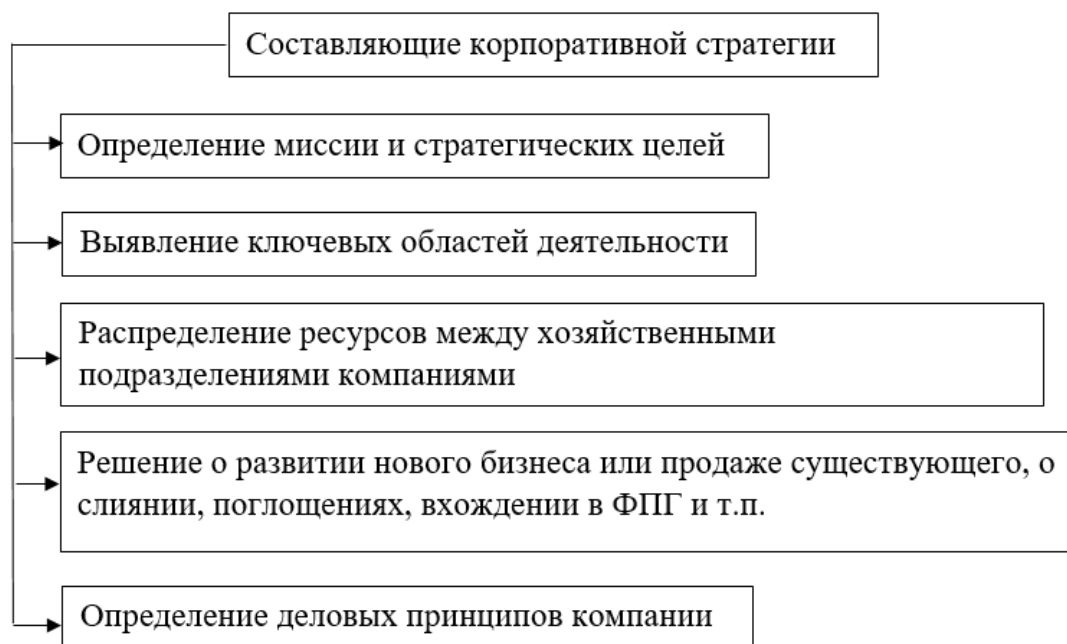


Рисунок 2 – Составляющие корпоративной стратегии [1]

Один из авторитетных ученых банковского дела Дж. Синки утверждает, что есть несколько основных элементов корпоративной стратегии банка. Именно на них основывается успешное управление риском и стоимостью (рис. 3).



Рисунок 3 – Базовые элементы корпоративной стратегии банка

Можно сказать, что корпоративная стратегия банка подразумевает ее развитие, как корпорации в долгосрочном периоде.

В последнее время у большинства российских банков можно наблюдать три корпоративных критерия:

- формирование;
- трансформация;
- корпоративная структура;

- присоединение новых активов;
- слияние и поглощение;
- высокий уровень контроля подструктур [4].

На корпоративную стратегию банков могут влиять множество факторов, поэтому она нуждается в постоянной корректировке. К сожалению, в России банки уделяют этому недостаточно ресурсов, что может сказаться на их низкой конкурентоспособности в этой сфере по отношению к мировым банкам.

Есть несколько причин, которые объясняют этот феномен:

1. Слабые финансовые способности, поскольку аудит требует больших затрат, особенно, если этот аудит проводится довольно часто. Многие банки испытывают потребность в корректировке стратегии, но недостаток в финансах, может послужить некачественному аудиту, что в дальнейшем может сказаться на корпоративной стратегии.

2. Главная цель – это максимизация прибыли. Многие банки ставят перед собой цель только увеличить прибыль, такая гонка за прибылью может привести к потере конкурентоспособности, поскольку необходимо также развивать внутренние системы, улучшать продукт и предложение, выстраивать цели на развитие банка.

3. Финансовый кризис.

4. Изолированность от мировых рынков и клиентов.

5. Снижение уровня клиентов.

6. Недоверие населения.

7. Финансовые маркетинг и др.

Если привести примеры корпоративных стратегий банков России, то можно увидеть их разнообразие, а также выгоды, которые банки получают от внедрения корпоративных стратегий.

Банк «Открытие» в 2022 году выбрал для себя стратегию устойчивого развития. В пояснение к стратегии описано их стремление к развитию в корпоративной структуре, в социальной и экологической ответственности.

Основной акцент руководители банка решили сделать на стейкхолдеров – государства, общества, клиентов, инвесторов и сотрудников банка.

Политика банка будет направлена на улучшения клиентского сервиса, бережного отношения к природе, банк стремится внести свой вклад в изменение экологического отношения, снизив уровень выбросов углерода в атмосферу на несколько процентов.

Стоит заметить, что банк занял довольно интересную позицию, которая соответствует целям ООН, подчеркивая свою заинтересованность в помощи достижения целей ООН. Стоит также отметить, что работа банка «Открытие» направлена также на преодоление гендерного неравенства. Банк поддерживает многие образовательные ВУЗы страны, заинтересован в развитии кадров, обеспечивает качественное образование, участвует во многих программах развития сферы образования.

Учитывая всю работу, которую банк проделывает в рамках своей корпоративной стратегии, руководители банка ожидают значительный рост клиентов, а также увеличение количества кредитов в два раза, рассчитывает на

лояльность государства, увеличение компетентного кадрового состава, рост прибыли и ее максимизация. Банк также намерен повысить прозрачность своей деятельности, чтобы клиенты были максимально уверены в деятельности банка.

Можно сказать, что после воплощения своей корпоративной стратегии, около 9 дочерних компаний банка «Открытие» стали лидирующими на Российском рынке. Стратегия развития банка предусматривает увеличение скорости, повышение качества обслуживания клиентов.

Стратегия «Сбербанка» в 2022 году – это построение интегрированной экосистемы. По словам руководителя «Сбер» Г. Грефа банк намерен в 2023 году войти в тройку лидеров рынка электронной коммерции. Также банк намерен развиваться в области страхования, включая даже автострахование.

Банк является одним из ведущих банков в области использования современных роботизированных процессов. Стратегия банка основана в 2023 году в основном на нефинансовой части.

«Сбер» в 2023 году сделал акцент на компьютерные сети. Это уже не просто банк, а маркетплейс, что позволит банку вести оборот товаров, общая стоимость товаров которых составляет примерно 500 млрд. рублей.

Компания ожидает рост выручки на 5% к концу году, а к 2030 году добиться роста на 30%.

«Сбер» также создает вакантные места, предлагает инновационный продукт, улучшает свои сервисы, что позволяет ему максимизировать выручку и быть конкурентоспособным среди других банков, маркетплейсов.

«Сбер» также сотрудничает со страховыми компаниями, являющимися лидерами на рынке России. В списке аккредитованных Сбербанком компаний по страхованию недвижимости значится 22 организации (по данным на декабрь 2022 г.), включая лидеров рынка: «СОГАЗ», «Ингосстрах», «АльфаСтрахование», «ВСК», «Росгосстрах», «Ренессанс страхование» и др. Данное партнёрство позволяет «Сберу» оставаться в поле зрения у граждан, что повышает их лояльность к компании, увеличивает приток клиентов в банк, помогает компании увеличить свою выручку.

Можно сказать, что корпоративная стратегия банков является вектором их роста, помогает наметить ориентиры, точки роста, укрепиться в позициях, заполучить расположение клиентов, увеличить их приток в банк. Правильно выстроенная корпоративная стратегия позволяет стать компании лидером на рынке и занимать высокие позиции на протяжении долгих лет.

### ***Список литературы***

1. Афоничкин, А.И. Формирование финансовой стратегии для развития банковской деятельности / А.И. Афоничкин, А.В. Кунавина // Молодой ученый. – 2018. – № 8 (194). – С. 65-69.

2. Бритикова, Е.А. К вопросу о повышении эффективности реализации корпоративной стратегии в современных организациях / Е.А. Бритикова, Е.К. Можарова // Молодежь и наука: шаг к успеху: Сборник научных статей 5-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых

ученых. В 4-х томах, Курск, 22–23 марта 2021 года / отв. редактор М.С. Разумов. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2021.

3. Роговцова, П.К. Формирование эффективной финансовой стратегии / П.К. Роговцова // Молодой ученый. – 2018. – № 47 (233). – С. 276-280.

4. Язырадова, О. Основы построения и виды корпоративных стратегий / О. Язырадова, А. Набатова // *Ceteris Paribus*. – 2022. – № 10. – С. 48-50.

## ТРУДОВОЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**В.В. Лизовская, к.э.н., доцент**

**И.О. Трушникова, к.э.н., доцент**

**Санкт-Петербургский государственный экономический университет**

***Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы актуальности управления человеческими ресурсами с акцентом на устойчивое развитие. Изучено понятие трудового потенциала, его составляющие и его роль, как важного ресурса в управлении устойчивым потреблением и производством. Охарактеризована роль человеческих ресурсов в повышении адаптивности и устойчивости организаций.*

***Ключевые слова:** устойчивое развитие, трудовой потенциал, человеческие ресурсы, трудовой капитал.*

Человеческий капитал сегодня является ключевым фактором развития и обеспечения конкурентоспособности бизнеса. Акцент на устойчивое потребление и производство при подготовке кадров и формировании человеческого капитала – это не только общественный императив, но и возможность для бизнеса снизить риски и затраты при одновременном увеличении доходов, воздействия и ценности бизнеса.

Исследования показывают существенный рост затрат ресурсов, а, в последние годы темпы роста ресурсозатрат превышают темпы роста численности населения и темпы роста ВВП, что характеризует крайне опасный тренд [2]. Многие актуальные вопросы могут быть решены на основе более оптимального использования ресурсов, что предполагают понимание необходимости перехода на устойчивые модели потребления и производства, то есть реализацию двенадцатой цели устойчивого развития – обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства.

Компании, которые понимают значение для общества перечисленных проблем и связывают собственные цели и коммерческий успех с вопросами устойчивого развития, имеют возможность достигать также существенных коммерческих успехов, в том числе и снижение затрат [6]. В работе с персоналом акцент на устойчивое развитие также играет важную роль. Так, исследования показывают, что кандидаты на должность в крупных компаниях со степенью магистра готовы к более низким зарплатам в случае, если компания будет реализовывать цели устойчивого развития [6].

Человеческий потенциал является характеристикой уровня и условий использования компетенций, и рассматривается, как способность к постоянному совершенствованию и развитию в контексте представления о возможностях человека, когда он выступает ресурсом особого рода, способным

проявлять не детерминированную системами активность, одновременно являясь потребителем природных и социальных ресурсов [1, с. 20].

Более узким понятием, являющимся ядром человеческого потенциала, и имеющим прямое отношение к выполнению трудовых обязанностей, является трудовой потенциал.

Понятие трудового или кадрового потенциала вошло в научный оборот в 80-е годы XX-века и рассматривалось как эффективность использования возможностей личного фактора производства, характеризующее все многообразие качеств работника, проявляющееся в процессе его трудовой деятельности [5, с. 33].

С течением времени, взгляды и представления о трудовом потенциале претерпевали изменения. В результате можно выделить 4 подхода к представлению того, что такое трудовой потенциал [4].

Трудовой потенциал, как важная часть человеческого капитала также подразделяется на несколько характеристик и видов.

Для организации управления трудовым потенциалом и его эффективным использованием руководству необходимо представлять его структуру, которая может изменяться в зависимости от позиции, с которой он рассматривается [3, с. 90-91].

Трудовой потенциал с позиции работника предприятия имеет следующую структуру:

- психофизиологический потенциал;
- профессионально-квалификационный потенциал;
- интеллектуальный потенциал.

Анализ и оценка качественных и количественных характеристик позволит руководству организации определить уровень развития трудового потенциала предприятия и понять, соответствует ли он нуждам организации и следует ли предпринять решения о его дальнейшем развитии и методах управления им.

Так как на современном этапе развития общества считается, что главным активом любого предприятия являются люди, вопрос совершенствования кадрового потенциала в новых экономических реалиях становится крайне важным. Для достижения лучших результатов и повышения конкурентоспособности компании на рынке становится жизненно важным обеспечить, чтобы сотрудники имели необходимые подготовку и знания. Только с учетом этих условий возможно достижение роста производительности труда компании в целом на основе роста производительности труда отдельных специалистов. При этом, вопросы снижения затрат ресурсов, ориентированные на устойчивое производство и экономию выходят для современного бизнеса на первый план.

Действительно, качество, прибыльность, обслуживание клиентов и имидж компании во многом зависят от обучения, координации и мотивации ее персонала. Таким образом, управление человеческими ресурсами сегодня рассматривается, как одно из важнейших направлений управленческой деятельности компании в отношении самого ценного капитала любой организации – сотрудников. А одной из ключевых обязанностей управления

человеческими ресурсами является именно содействие обучению сотрудников. Мотивация и содействие обучению работников организации является непосредственной функцией руководства, обеспечивающей адаптивность организации к изменениям внешней среды и тем самым, устойчивое развитие самой организации. Также обучение сотрудников неразрывно связано с понятием организационной культуры компании, являющейся частью человеческого капитала организации. Повышение квалификации сотрудников повышает уровень устойчивости организационной культуры, что положительно влияет на работу коллектива и результаты деятельности организации в целом.

Современные тренды развития экономики в направлении инноваций и цифровых технологий требуют наличия соответствующих знаний и компетенций от новых и действующих специалистов, а также готовности к постоянному развитию и повышению квалификации сотрудников с учетом крайне быстрого обновления технологий и задач бизнеса. Только персонал, понимающий и следующий принципам устойчивого развития, может обеспечить современному бизнесу достижение необходимых результатов.

### ***Список литературы***

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов. – М.: Норма, 2017. – 448 с.
2. Доклад о Целях в области устойчивого развития, 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://unstats.un.org/sdgs/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2020\\_Russian.pdf](https://unstats.un.org/sdgs/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2020_Russian.pdf) (дата обращения: 08.05.2023).
3. Иванова-Швец, Л.Н. Управление трудовыми ресурсами: учебное пособие / Л.Н. Иванова-Швец. – Москва: Евразийский открытый институт, 2019. – 160 с.
4. Киселева, Л.С. Трудовой потенциал населения современной России: монография / Л.С. Киселева, В.Г. Зарубин, В.А. Семенов. – Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2020. – 99 с.
5. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: учеб. пособие / Е.В. Маслов, П.В. Шеметов. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 312 с.
6. Основная цель развития до 2030 года: успешный бизнес и стабильное будущее, 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/risk/sustainable-development-goals-2030.pdf> (дата обращения: 05.05.2023).

## ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ

**А.И. Лисицин, студент**

**Д.А. Хамидуллин, студент**

**Науч. рук-ль – к.э.н., доцент Н.Н. Казанская**

**Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте РФ, г. Санкт-Петербург**

***Аннотация.** Денежно-кредитная политика имеет огромное влияние на результаты развития экономики страны в целом. Поэтому изучение наиболее эффективных инструментов денежно-кредитной политики актуально в современных условиях. Автором рассмотрены основные инструменты, используемые Центральным банком России в рамках денежно-кредитного регулирования. Проведен анализ динамики изменения ключевой ставки, которая оказывает влияние на различные сегменты финансового рынка, внутренний спрос, инфляцию. Кроме того, проведены исследования изменения норматива обязательных резервов, как инструмента, используемого Центральным банком РФ. Также проанализированы особенности проведения валютных интервенций для поддержания финансовой стабильности.*

***Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, Центральный банк, ключевая ставка, нормативы обязательных резервов, валютные интервенции.*

Денежно-кредитная политика – это организованный набор государственных мер по управлению финансовыми потоками в стране. Она позволяет регулировать состояние кредитного рынка, контролировать деятельность коммерческих банков, воздействовать на деловую активность и совокупный спрос. Таким образом, она заботится о стабильности цен и является надежной защитой от высокой инфляции. Стабильность цен обладает высоким потенциалом для жизни и развития бизнеса, поскольку она решает множество важных проблем: защищает сбережения граждан от обесценивания в национальной валюте; повышает доступность кредитного финансирования юридическим лицам; упрощает стратегическое планирование для бизнеса; увеличивает доверие к национальной валюте и защищает граждан с низким уровнем дохода.

Центральный банк России активно использует разнообразный инструментарий для денежно-кредитного регулирования в современных условиях, в него можно отнести установление ключевой ставки, норматива обязательных резервов. Кроме того, используются валютные интервенции и операции на открытом рынке.



Ключевая ставка считается одним из наиболее эффективных инструментов контроля за инфляцией. При ее увеличении возрастают ставки по кредитам и депозитам, соответственно сокращается объем кредитования, что ведет к снижению спроса на товары и услуги и затрудняет для продавцов повышение цен, даже когда издержки растут. Одновременно высокие ставки на депозиты способствуют сбережению денежных средств, как следствие, замедляется инфляция.

Снижение ключевой ставки, напротив, увеличивает объем кредитования и инвестирования, что со временем приводит к росту спроса на товары и услуги, повышению цен и к нарастанию инфляции.

Еще одним незаменимым инструментом являются обязательные резервы, которые обеспечивают гарантии возврата денежных вкладов. Их размер устанавливается в процентах и зависит от объема депозитных средств банков. Сейчас этот инструмент выполняет не столько страховую, сколько регулирующую функцию, оказывая влияние на кредитно-денежную систему.

Центральный банк также активно пользуется валютными интервенциями для поддержания интересов государства. Курс национальной валюты поддерживается при помощи крупномасштабных операций покупки или продажи валюты на мировых рынках.

Конечно же, операции на открытом рынке – это полезный инструмент, который помогает не только бороться с инфляцией, но и стимулировать экономику России. Когда банки покупают ценные бумаги, в обращении увеличивается количество денег, что оказывает положительное влияние на ликвидность банков. Более высокая ликвидность, в свою очередь, обеспечивает банкам возможность выдавать большие кредиты предприятиям и населению, что ускоряет экономический рост. Конечно, следует признать, что с ростом денежной массы инфляция тоже может возрасти, спровоцировав некоторые нежелательные последствия. Однако этот процесс возможно контролировать через обратные операции. Продажа собственных и государственных облигаций позволяет Центральному банку изъять излишнюю денежную массу из обращения, что способствует снижению инфляции. Как видим, это эффективный механизм балансирования экономической ситуации, который позволяет государству поддерживать стабильность и справедливость на финансовом рынке.

Важнейший инструмент денежно-кредитной политики – это ключевая ставка, которую устанавливает центральный банк страны.

Анализ динамики изменения ключевой ставки представлен на рисунке 1.

Как видно, в 2020 году ставка снижалась. Из-за пандемии спрос на многие товары и услуги упал, и Банк России снижал ставку, чтобы поддержать экономику. В 2021 году ситуация изменилась: компании все еще не могли восстановить производство и поставки товаров из-за ковидных ограничений, а спрос уже полностью восстановился. В результате инфляция ускорилась и ЦБ РФ повышал ключевую ставку, чтобы остановить быстрый рост цен.

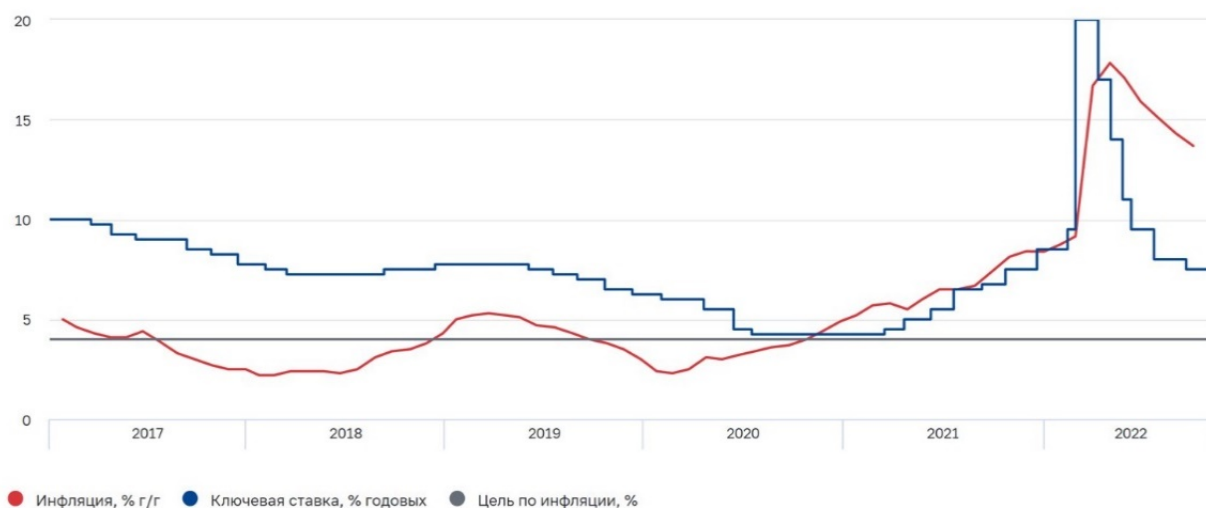


Рисунок 1 – Динамика изменения ключевой ставки и инфляции в России

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [1]

В чрезвычайных обстоятельствах ключевая ставка может использоваться также для сохранения финансовой стабильности. Так в 2022 году из-за введения масштабных иностранных санкций Банк России был вынужден резко поднять ключевую ставку, чтобы избежать неконтролируемого роста цен. Но в таких условиях очень важно не допустить обвала курса рубля, удержать вкладчиков в банках.

Анализ использования инструментария по изменению норматива обязательных резервов показал, что в середине 2022 года нормативы были увеличены. Регулятор принял это решение в условиях роста структурного профицита ликвидности, постепенной нормализации ситуации на финансовом рынке и для сохранения тенденции на девальютизацию балансов кредитных организаций.

Нормативы обязательных резервов повысились:

- на 1 процентный пункт, до 3%, по всем категориям резервируемых обязательств в валюте Российской Федерации для банков с универсальной лицензией и небанковских кредитных организаций;

- на 1 процентный пункт для банков с универсальной лицензией и банков с базовой лицензией и 3 процентных пункта для небанковских кредитных организаций, до 5%, по всем категориям резервируемых обязательств в иностранной валюте.

Результаты анализа деятельности Центрального банка в сфере валютных операций свидетельствуют о том, что сегодня Россия оперирует плавающим валютным курсом. Это означает, что курс иностранной валюты к рублю определяется соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложением на валютном рынке. Из перечня его преимуществ следует отметить, что такое регулирование является встроенным стабилизатором экономической системы, позволяющим более гибко реагировать на изменения внешних условий и уменьшать влияние внешних факторов на финансовую стабильность.

Однако, регулятор отмечает определенные риски, связанные с тем, что динамика обменного курса может спровоцировать устойчивые девальвационные ожидания, повышенный спрос на иностранную валюту и долларизацию депозитов, а также негативно отразиться на финансовой устойчивости кредитных организаций и предприятий.

В феврале 2022 года Центральный банк объявил о начале валютных интервенций, направленных на стабилизацию ситуации на финансовом рынке. Для поддержания курса рубля ЦБ РФ продал валюту на сумму 84,8 миллиарда рублей, прибегнув к такой мере впервые с 2014 года.

Практика покупки и продажи ценных бумаг на открытом рынке активно применяется центральными банками по всему миру. Этот механизм действует как важный инструмент для поддержания банковской ликвидности ежедневно, как на пример в США, Канаде и Австралии, так и для преодоления кризисных ситуаций, когда требуется дополнительное вливание средств в банковский сектор и регулирование доходности государственных и корпоративных облигаций (Банк Англии, Банк Японии, ФРС США).

Однако, в отношении Банка России, использование этого инструмента осуществляется в небольших масштабах, и причины такого ограничения, в основном, связаны с недостаточной ликвидностью российского рынка государственных ценных бумаг. Еще одной ограничивающей фактором является относительно маленький объем ценных бумаг в портфеле Банка России. Данные условия затрудняют максимальное использование этого инструмента при формировании профицита банковской ликвидности.

### ***Список литературы***

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/>.
2. Сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/>.
3. Сайт Министерства Финансов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <HTTPS://MINFIN.GOV.RU/>.
4. Сайт информационного агентства России РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <HTTPS://WWW.RBC.RU/>.
5. Сайт инвестиционной компании БКС Мир Инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <HTTPS://BCS.RU/>.

## ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Х.М. Максимова, студентка**

**Р.Р. Версоцкий, старший преподаватель**

**Северо-Западный институт управления – филиал Российской академии  
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ**

***Аннотация.** В статье представлен анализ деятельности экологического бизнеса в Санкт-Петербурге и следующие из него выводы о перспективах развития экобизнеса. Проанализирован уровень государственного содействия экопредпринимательству с точки зрения законов и предоставления финансовой поддержки. Выявлены существующие проблемы и препятствия на пути развития экобизнеса как со стороны правительства, так и со стороны общественности. Выделены основные причины низкого уровня вовлеченности населения и предложены возможные методы для его преодоления.*

***Ключевые слова:** экобизнес, экопредпринимательство, экология, государственная поддержка, устойчивое развитие, бизнес в Санкт-Петербурге, экологические стартапы.*

Актуальность данной темы обусловлена необходимостью повышения внимания к состоянию экологии во всем мире, в нашей стране и в нашем регионе. Проблемы загрязнения окружающей среды, все возрастающий объем бытовых отходов и эмиссия углекислого газа, приводящая к неблагоприятным климатическим изменениям как части глобальной экологической катастрофы выносятся в качестве важнейших глобальных проблем человечества на разнообразных международных саммитах и конференциях Организации Объединенных Наций на протяжении последних нескольких десятков лет.

Несмотря на социальную важность данного бизнеса, эко-компании зачастую сталкиваются со множеством сложностей на пути своего развития и легко теряют с трудом занятые позиции. Я считаю, что для простоты анализа данные проблемы можно разделить на две группы: связанные с государственной поддержкой и зависящие от общества, то есть потребителей.

Более детально рассмотрим основные проблемы из первой группы на пути развития экобизнеса. Одной из ключевых является нехватка финансирования: государство выделяет слишком мало грантов и субсидий для экологических проектов и стартапов, не дает необходимого объема налоговых льгот и кредитных послаблений. Это особо критично, поскольку большинство проектов так или иначе работают себе в убыток ради идеи снижения экологической нагрузки на окружающую среду и без денежной поддержки рискуют снизить обороты или даже прекратить свою деятельность. В качестве примера можно привести одну из крупнейших экологических организаций в

Санкт-Петербурге – «Раздельный Сбор» – экодвижение, направленное на раздельный сбор отходов (РСО) и дальнейшую его переработку. В 2023 году движение лишилось государственного гранта, что крайне негативно повлияло не только на деятельность организации, но и на работу ее компаний-сотрудников, занимающихся вторичной переработкой отходов.

Также стоит отметить уход с рынка 3х из 7ми действовавших в Санкт-Петербурге zerowaste магазинов (магазины «без упаковки», где продукты и биохимия продаются в свою тару, а также предлагаются экологические товары осознанного потребления, такие как многоразовые бахилы, непластиковые трубочки, экосумки и т.д.). За последние 3 года прекратили свою деятельность магазины «Крупа», «В авоську» и «FreeDom», причем 2 из них не перенесли последствия пандемийных ограничений, чего можно было бы избежать за счет лучшей поддержки государства. На данный момент в Санкт-Петербурге работает только 4 таких магазина.

Большинство проблем с финансированием имеют более глубокие корни, например, расплывчатость в определениях (что является экологическим предприятием, а что нет, как отличить экологический бизнес от экоориентированного и т.д.). Данные неточности ведут к большим бюрократическим проблемам не только во время обращения за грантами и субсидиями, но даже в самом начале деятельности экобизнеса. Ситуацию ухудшает слишком малое количество кодов ОКВЭД, необходимых при регистрации данных организаций.

Кроме того, стоит отметить общую нехватку опыта у правительства России и Санкт-Петербурга в сфере регулирования экологического бизнеса, в результате чего принимаются низкоэффективные решения, неспособные поддержать данный вид предпринимательства ни на законодательном уровне, ни за счет дотаций, налоговых льгот и грантов [1, с. 108].

Вторая группа проблем основывается на поведении потенциальных потребителей продуктов и услуг экологических организаций.

Для лучшего понимания проблемы приведу результаты социального опроса на тему проблем мусора и его сортировки, проведенного межрегиональной общественной организацией «Природоохранный союз», в рамках которого было опрошено более 1000 жителей Санкт-Петербурга. В результате было выявлено, что 12,4% населения либо вовсе не считают проблему отходов стоящей внимания, либо не обеспокоены ею и лишь 25,3% сортируют бытовой мусор. Еще один опрос, проведенный в конце 2022 года совместно ассоциацией «Рус ПРО» и экодвижением «Раздельный Сбор» подтвердили вышеописанные результаты, дополнительно выяснив, что около 65% респондентов готовы сортировать вторсырье, но только если в шаговой доступности есть пункты сбора. Тем не менее, 35% опрошенных принципиально отказываются разделять бытовые отходы. «Раздельный Сбор» более детально выяснил основные причины такого отторжения среди населения. Наиболее распространенной является неуверенность, что рассортированные отходы будут действительно переработаны, что, по мнению граждан, можно решить большей прозрачностью и осведомленностью о деятельности мусорных

служб. Второй по популярностью причиной называют нехватку времени, особенно когда речь идет о самостоятельном вывозе редких видов вторсырья в отдаленные пункты приема. Также некоторые жители Санкт-Петербурга считают, что стоит ввести специальный тариф на сортировку мусора в многоквартирных домах, что поощряло бы граждан и позволяло бы снижать коммунальные платежи за счет сдачи части отходов на переработку. Еще одной причиной является неверие людей в то, что 1, 100 или даже 1000 человек смогут исправить ситуацию к лучшему, что нужны более радикальные меры и, в конце концов, «один в поле не воин».

Вышеописанные примеры относились к сфере РСО (раздельного сбора отходов), но подобная ситуация наблюдается и в других сферах, связанных с осознанным потреблением, например, с переходом на использование личной многоразовой тары вместо одноразовой (своя термокружка вместо пластикового стаканчика), приобретение более экологичных товаров (деревянные ватные палочки вместо пластиковых) и т.д. Во всех этих примерах над человеком зачастую берет верх психологическое сопротивление новому, преодолеть которое помогает осознание серьезности проблемы и важности ее решения, и, конечно же, привычка.

В целом можно сказать, что на достаточно низкую вовлеченность граждан Санкт-Петербурга оказывают влияние такие факторы, как плохая осведомленность, отсутствие должного экологического образования, слабо развитая экоинфраструктура, недоверие к государственным мерам регулирования, отсутствие сформировавшейся привычки, а также банальная лень. Экологический стиль жизни еще не стал нормой поведения в культурной столице.

Несмотря на большое количество проблем, стоящих на пути развития экологического бизнеса в Санкт-Петербурге, существует и ряд перспектив, который я также считаю целесообразным разделить на две группы: те, что исходят от государства и те, что исходят от населения.

Если говорить о государственной поддержке экологического предпринимательства, то тут правительство должно широко и использовать зарубежный опыт, ведь во многих странах уже принимаются активные меры по экологизации бизнеса и жизни. Например, в Дании еще с 1993 года действует государственный налог на пластиковые пакеты, который обязаны выплачивать все магазины, реализующие данные товары, что повышает прибыль бизнеса, производящего экологически чистую и/или многоразовую тару, а в Великобритании с 1999 действуют налоговые льготы для экологического бизнеса, определенные в рамках Статистической службы Европейского Союза.

В России также созданы основы «зеленой» законодательной базы. Одним из первых является модельный закон «Об основах экологического предпринимательства», принятый в 2000 году на пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ [3]. Хотя этот закон и является низкоэффективным, сам факт его принятия – уже большой шаг на пути стимулирования и развития экобизнеса.

Также стоит отметить актуальные на сегодняшний день действия правительства, например, национальный проект Экология, реализация которого ведется с 2018 года. К сожалению, данный проект напрямую затрагивает очень малое количество сфер экологического бизнеса (по большей части, мусороперерабатывающие производства) и его деятельность связана с крупными компаниями, а не с малым и средним бизнесом, хотя данный проект может оказывать на него косвенное влияние в долгосрочной перспективе. В рамках данного проекта действуют и негосударственные организации, например, Фонд Развития Промышленности предоставляет выгодные ставки кредитования для предприятий, попадающих под определение экобизнеса, а Российский Экологический Оператор помогает найти инвесторов для компаний, работающих с ТКО (твердые коммунальные отходы).

С 2018 года успешно реализуется «Концепция непрерывного экологического просвещения на территории Санкт-Петербурга» [1, с. 110], которая косвенно помогает развиваться экологическому бизнесу за счет увеличения осведомленности и, соответственно, создания большего числа потребителей «зеленой» продукции и товаров устойчивого развития.

Помимо этого, на территории РФ действует Центр содействия экологическому предпринимательству, предоставляющий безвозмездные консультации экопредпринимателям [2, с. 7].

Но наибольшие перспективы открываются с ростом популярности устойчивого образа жизни и желанием самих людей менять мир к лучшему. Согласно результатам глобальных исследований PWC и Hanvas, 86% российских потребителей готовы заплатить дополнительную сумму, покупая «экологически чистые продукты» – товары, которые прошли независимую сертификацию и имеют экомаркировку, 46% готовы платить надбавку за экологичную упаковку, а 79% – доплатить за экологически чистые непродовольственные товары.

В Санкт-Петербурге существует несколько вдохновляющих экологических стартапов, начатых по личной инициативе и приносящих помощь как окружающей среде, так и обществу. К ним относятся как некоммерческие организации, сотрудничающие с бизнесом (как например, вышеупомянутое экодвижение «Раздельный Сбор», первая акция которого состоялась в ноябре 2011 года), так и коммерческие организации, ставящие перед собой цель снизить экологический след и просветить население.

Среди них хочется выделить проект «Экотакси.спб», основанный жителем Санкт-Петербурга Всеволодом Василькиоти летом 2018 года. Всеволод был обеспокоен ситуацией с раздельным сбором отходов и начал доставлять сортированный мусор от дома заказчика до пунктов приема на собственном автомобиле, для каждого района у него был выделен определенный день недели.

Также в Санкт-Петербурге работает четыре zerowaste магазинов: «B12 zerowaste», «По-другому», «Noplasticitsfantastic» и «Зеленка», в которых можно купить продукты и экологически чистую бытовую химию в собственную тару, приобрести книги по осознанному потреблению и «экомелочи», например,

бамбуковые зубные щетки, стеклянные трубочки для питья, авоськи, джутовые мочалки и т.д. Также в этих магазинах можно получить бесплатную консультацию по любому экологическому вопросу или поучаствовать в информативных мастер-классах и лекциях, которые иногда проводятся в таких магазинах.

Рассмотрев состояние экологического бизнеса в Санкт-Петербурге, можно сделать вывод о достаточно положительных перспективах развития в случае соблюдения следующих условий: законодательная и финансовая поддержка государства, включающая субсидии, гранты, налоговые каникулы, уменьшение числа проверок, поиск инвесторов, а также повышение осведомленности населения о последствиях данной проблемы, создание системы качественного экологического образования и т.д. Особую надежду дает мировой тренд на экологичный образ жизни, разумное потребление и повышение обеспокоенности населения глобальными проблемами, в частности экологическими. Общество готово к потреблению «зеленых» товаров и услуг, и есть все основания полагать, что спрос в ближайшее время будет только расти. С учетом наличия в Санкт-Петербурге свободных мест в данной нише, я считаю, что у экобизнеса есть все шансы на развитие и процветание в северной столице.

### ***Список литературы***

1. Павлова, Е.А. Современные инновационные решения, нацеленные на улучшение эколого-экономической ситуации в Санкт-Петербурге / Е.А. Павлова, Е.Д. Сангалова, К.И. Канунникова // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер. Экономика и экологический менеджмент. – 2021. – № 2. – С. 107-115.

2. Васильева, О.Н. Государственная поддержка экологического предпринимательства в России / О.Н. Васильева // Экономический научный журнал «Оценка инвестиций». – 2020. – С.7-8.

3. Модельный закон «Об основах экологического предпринимательства», принят на пятнадцатом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств – участников СНГ 13 июня 2000 г. [Электронный ресурс]. – URL: <https://base.garant.ru/2569318/> (дата обращения: 18.05.2023).



## ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

**М.А. Моржак, аспирант**

**В.Н. Лазарев, д.э.н., профессор**

**Ульяновский государственный технический университет**

***Аннотация.** Представленная нами статья рассматривает проблемы корпоративной социальной ответственности как процесса внешнего взаимодействия экономических структур общества, как перманентный процесс в аспекте инновационных методах стратегии управления.*

***Ключевые слова:** менеджмент, управление, стратегия управления, парадигма социальной ответственности, стейкхолдеры, интеграция.*

Парадигма (от лат. пример, образец) социальной ответственности, как ключевой идеи теории управления экономикой, лежащая в основе построения стратегии экономических отношений достаточно нова. Новая система взглядов на управление сформировалась в 70-80-е годы XX в. До этого времени существовала «старая» парадигма управления, (основанная на трудах Ф. Тейлора, А. Файоля, Э. Мэйо и др.). В период формирования рыночной экономики. Проблема социальной ответственности бизнеса отсутствовала, так как, по сути, бизнес был неотделим от государства, а, в свою очередь, государство – от граждан, при этом, именно на государство возлагалась главная, основополагающая функция «социальной ответственности». Нормы социальной ответственности были закреплены в старом КЗОТе и в законодательстве СССР. Принципы, лежащие в основе КСО (корпоративной социальной ответственности), приоритетные темы и рассматриваемые нами проблемы закреплены нормами международного стандарта ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности», которое было рассмотрено международной организацией по «стандартизации руководства» отношений, где ответственность рассматривается как типовое организационное положение которое обеспечивает максимальную дисциплинированность и наиболее эффективное отношение руководителя и работников к их обоюдным обязанностям.

В данном документе представлены основные понятия культуры, статуса и системы ответственности, рассмотрены основные механизмы реализации ответственности, рассмотрено понятие КСО, то есть корпоративной социальной ответственности. А именно:

– под организационной (корпоративной) культурой понимается некие, вырабатываемые самой организацией, подходы к постановке целей и задач, рассмотрены формы достижения результатов коммерческой деятельности, которые должны отличаться от иных организаций;

– рассматривая статус ответственности как организационный вид, закрепит его доминирующее положение обязательного требования в менеджменте;

– так, формулируя систему ответственности в форме совокупности взаимосвязанных отношений, будет реализована ответственность самой организации в ее внешнем экономическом окружении;

– необходимый механизм реализации ответственности должен соответствовать совокупности средств обеспечения деятельности сотрудника и коллектива в целом;

– таким образом, корпоративная социальная ответственность (КСО) рассматривается как безусловное обязательство бизнеса осуществлять сотрудничество с обществом, в форме участия в экономическую, социальную сферы. Примечательно то, что, принятые компанией нормы социальной ответственности будут соответствовать экономической ситуации государства.

Такое рассмотрение понятия корпоративной социальной ответственности было обосновано остротой актуальности экономической ответственности 2003 года. Данная проблема освещалась многократно в большом количестве прогнозов, исследований, освещения в публикациях того времени. Положительным моментом мы считаем разработку статусного понятийного аппарата, анализ опыта социальной ответственности как зарубежных, так и российских компаний [2, с. 17].

В качестве примера, мы обращаемся к подходу А. Кэролла. В соответствии с его теорией социальной ответственности, корпоративная социальная ответственность это «явление многоуровневое и имеет вид пирамиды» [3].

Трактовка КСО А. Кэролла была им предложена как определенная взаимосвязь иерархий взаимоотношений общества. Такие взаимоотношения подразумевали определенные соответствия «экономическим, правовым, этическим и дискреционным притязаниям, предъявляемым обществом в данный период» [4].

Пирамида Кэролла имеет основание фундамент в виде экономической ответственности. Некая фундаментальная составляющая организации, как производителя товаров и услуг, которая в состоянии удовлетворить все имеющиеся нужды потребителей и получать достойную прибыль.

Следующая за фундаментом экономической ответственности, А. Кэролл считает, что должна является ступень «правовая ответственность», которая представляет собой определенную обязанность бизнеса в соблюдении законов рыночной экономики, определяемых на законодательном уровне.

«Этическую ответственность», как непереносимое условие общепринятых всеми норм морали, Кэролл считает третьей ступенью пирамиды.

И вершиной пирамиды А. Кэролл определяет «филантропическую ответственность». Здесь он рассматривает добровольный вклад в социальную, экономическую и экологическую сферы развития Государства.

Следовательно, по определению А. Кэролла, корпоративная социальная ответственность всего лишь определенные обязательства бизнеса, зачастую

добровольные, но основанные на нормах закона и соответствующей ситуацией в экономике государства.

Далее, основываясь на выводах А. Кэролла, возникает понятие корпоративного гражданства, как возможной этической концепции управления бизнесом, а это, что ценно для нас, уже не просто обязательства управления, а взаимосвязь совокупности отношений компаний, государства, и международного сообщества.

Рассматривая КСО в форме совокупности взаимоотношений возникают Корпоративные Социальные Программы (КСП). В нашем понимании это отношения, которые предполагают на взаимовыгодных условиях заинтересованность бизнеса и государства в развитии внешних социально-трудовых взаимоотношений.

Необходим для таких взаимоотношений иной Корпоративный Кодекс (КК). Кодекс не должен содержать только формальное понимание определенных ценностей, принципов отношений только в компании. Корпоративный Кодекс должен быть основан на общую идеологию компании, бизнеса, общества.

Условием успешного функционирования финансовых структур, и частности, бизнеса, в современных условиях должна быть способность адаптации к изменениям внешнего окружения, с использованием новых возможностей внешней среды [1].

Доминантным условием новых взаимоотношений становится «результативность социальной ответственности», не как управленческое условие, оговоренное нормами международного стандарта «ISO 26000. Руководство по социальной ответственности», а как перманентный процесс взаимодействия всех экономических структур.

При таком подходе к пониманию социальной ответственности как процесса, человек становится ключевым ресурсом для создания условий реализации потенциала фирмы и эффективности личных способностей.

Проблема использования всех возможностей человеческого фактора становится ведущей в стабилизации социально-экономических связей, которые дадут возможность стимулировать устойчивое развитие социальной ответственности.

Приоритеты такого контекста актуальности современных проблем в вопросе социальной ответственности поставлены президентом и правительством РФ.

Стейкхолдерами (заинтересованными сторонами) социальной ответственности как процесса взаимодействия, становятся и физические, и юридические лица, и производственные корпорации, и государство которые смогут влиять на деятельность экономики страны.

На наш взгляд, для наступления качественных перемен российской экономики и бизнес, и государство имеют конструктивную возможность изменить стратегию своего социального взаимоотношения и управления: с констатации статичности норм, правил, законов, на процесс взаимодействия всех экономических структур.

Начальным, но весьма важным шагом должен стать, на наш взгляд, организация государственной подотчетности бизнеса, это послужит началом процесса слияния общих ценностей организации бизнеса как необходимой составляющей экономики государства в целом.

Следующим, не менее актуальным и значимым, на наш взгляд, для бизнеса РФ должна стать оптимизация материальной заинтересованности сотрудников бизнеса по принципу роста базовой и стимулирующей части заработной платы с учетом опыта работы, квалификации. Сотрудники бизнеса, при такой поддержке, будут заинтересованы в прибылях компании. Такой подход предусматривает высокую долю ответственности работников, и дополнительные, стимулирующие выплаты (мы имеем в виду принцип государственной системы оплаты труда.)

Диффузное (диффузия-процесс взаимного проникновения) распределение полномочий и ответственности среди всех участников новых взаимоотношений мы считаем третьим важным шагом менталитета высшего менеджмента, его ориентации на «гуманистические основы менеджмента».

В качестве примера стратегии управления, можно привести опыт взаимоотношений руководства и сотрудников Сбербанка и его президента Германа Грефа.

Перестройку управления Г. Греф начал с инновационных обращений к сотрудникам банка по электронной почте, где просил «оценить себя по сравнению с другими банками» и сделать так, чтобы «клиенты полюбили банк и привязались к нему». Не зависимо от должности, руководитель кампании, поручил каждому сотруднику «стать активным сторонником перемен». Были сломаны старые схемы работы и была повышена личная социальная ответственность каждого работника за успех и качество работы всей компании. И клиенты банка оценили такой подход сотрудников. На сегодняшний день, Сбербанк наиболее предпочитаемый банк в РФ среди населения.

Еще одним важным, четвертым шагом в формировании новых экономических отношений бизнеса, общества и государства мы считаем интеграцию ресурсов региона (трудовых). Актуальным в настоящий момент является участие бизнеса и в решении социальных проблем общества. Как пример, мы имеем в виду использование муниципальных, частных территорий, где осуществляют свою деятельность муниципальные инфраструктуры и инфраструктуры бизнеса. Взаимодействие и в этой области будет только способствовать увеличению конкурентоспособности использования территорий.

Такая перспектива сотрудничества бизнеса и муниципальных образований даст возможность социального роста Региона.

Мы полагаем, что при таких взаимоотношениях, органы местной власти будут заинтересованы создавать все необходимые условия для развития бизнеса на их территории.

Следовательно, стратегия социально ответственности бизнеса будет иметь свой государственный интерес, если институциональная среда, сделает частные инвестиции бизнеса в социально-значимые проекты экономически государственно выгодными.

Таким образом, концепция «социальной ответственности» всех структур экономики как процесса, является общесоциологической необходимостью. Следовательно, именно, процесс взаимодействия корпоративных структур экономики представляет собой, в нашем понимании, внешнюю корпоративную социальную ответственность, то есть взаимодействие норм, правил, процедур, организационных структур.

### ***Список литературы***

1. Авцинова Г.И. Гражданское общество в России: проблемы и перспективы // Власть. – 2019. – № 2.
2. Благов Ю. Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление // Российский журнал менеджмента. – 2020. – № 3. – С. 17-34.
3. Воеводкин Н.Ю. Социальная ответственность в системе корпоративного управления // Искусство управления. – 2021. – № 4. – С. 45-55.
4. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка дня / С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. – М.: Ассоциация менеджеров, 2019. – 280 с.

## СТРАТЕГИЯ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

**М.С. Писарев, магистр**

**Е.А. Волкова, к.э.н., доцент**

**Ульяновский государственный технический университет**

*Аннотация.* В данной статье рассматривается одна из альтернативных стратегий роста организации – вертикальная интеграция. Приводятся позитивные и негативные аспекты данного вида стратегии. Описываются прямая, обратная и сбалансированная интеграции.

*Ключевые слова:* вертикальная интеграция, преимущества и недостатки, сырьё, сбыт, каналы распределения, стратегии развития организации.

Сегодня, в условиях жёсткой конкурентной борьбы на рынке каждая уважающая себя организация стремится к совершенствованию собственного менеджмента. Ежегодно, всё большее число отечественных предприятий делает ставку на построение грамотного стратегического управления. Ведь именно стратегическое управление формирует целенаправленность предпринимательской активности организации. Разнообразие факторов, влияющих на предпринимательскую активность, обусловлено уровнем сложности социально-экономической системы. Многообразие подходов к характеристикам предпринимательской и связанной с ней управленческой активности определено уровнями проявления этих свойств в микро- и макроэкономических системах [7, с. 71].

В свою очередь, стратегическое управление – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал, как на основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей [1, с. 32].

Стратегическое управление сегодня, как и десяток лет назад обеспечивает организацию самыми значимыми конкурентными преимуществами, а именно подготовленными управленческими кадрами и правильными своевременными управленческими решениями. В свою очередь, конкурентоспособность предприятия представляет собой способность ведения эффективной хозяйственной деятельности в условиях изменяющейся внешней среды путем рационального использования имеющихся ресурсов, среди которых приоритетным выступает рабочая сила [2].

Другим немаловажным аспектом является и то, что любое стратегическое управление предприятием невозможно представить стратегии развития организации. В свою очередь, стратегия – это комплексный план для принятия

управленческих решений. [3, с. 28]. В настоящее время существует огромное количество стратегий внутреннего и внешнего роста компании. Такие стратегии призваны помочь организации в её стратегическом развитии.

Одной из возможных стратегий внешнего роста организации является вертикальная интеграция. Стратегия обычно включает приобретение компании, которая снабжает фирму сырьем или является покупателем ее продуктов и услуг. Это может осуществляться в обратном направлении относительно цепочки создания ценности или в прямом направлении.

Если рассмотреть прямую и обратную вертикальную интеграцию более подробно, то следует отметить, что прямая интеграция - это интеграция путем присоединения организацией дополнительных звеньев цепочки в сторону к доставленной потребителям продукции. Стратегия предполагает рост организации за счет покупки предприятий-потребителей.

Такой тип стратегии вертикальной интеграции реализуется, когда компания желает достичь более высокой экономии от эффекта масштаба и завоевать большую долю рынка. [4, с. 67].

Данный тип стратегии имеет место быть, когда:

- на рынке присутствует незначительное количество дистрибьюторов;
- существует предположение значительного роста отрасли;
- у компании имеются преимущества в стабильном производстве и распределении;
- у компании достаточно ресурсов для управления новым бизнесом.

В свою очередь, обратная вертикальная интеграция – это некая форма интеграции, при которой организация осваивает участки цепочки в сторону сырья. Такая стратегия выполнима с помощью добавления новых структур, занимающихся снабжением. Такой тип стратегии вертикальной интеграции имеет свойство полезности для организации, когда выполняются следующие критерии:

- нельзя положиться на имеющихся поставщиков;
- у компании имеются ресурсы и соответствующие профессиональные кадры для ведения нового бизнеса;
- имеющиеся поставщики не предоставляют сырьё нужного качества или завышают цену на предоставляемые продукты.

Следует отметить, что в профильной литературе также выделяют третий тип классификации вертикальной интеграции, а именно сбалансированную вертикальную интеграцию. Выбор такого вида стратегии свидетельствует то, что организация стремится установить контроль над всей цепочкой производства [6, с. 120]. Однако, в современных реалиях такой тип вертикальной интеграции свойственен лишь крупным устойчивым в экономическом плане компаниям.

В целом, рассматривая мотивацию компаний, желающих выбрать для себя ту или иную форму стратегии вертикальной интеграции следует отметить, что в этом процессе руководством компании движет две группы желаний. К первой группе следует отнести те ситуации, когда проведение трансакций будет эффективным в пределах одной организации, то есть когда расходы

изготовления продукта внутри организации ниже, чем затраты на покупку этого продукта на рынке. Вторая группа причин охватывает те, которые связаны с увеличением финансовых показателей.

В таблице 1 представлены основные выгоды и негативные последствия вертикальной интеграции (табл. 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки вертикальной интеграции.

№ п/п	Преимущества вертикальной интеграции	Недостатки вертикальной интеграции
1.	Экономия за счёт увеличения масштабов производства	Снижение концентрации на создании инноваций
2.	Вступление в новый взаимосвязанный бизнес	Выбор поставщиков равен нулю
3.	Стабильность хозяйственных связей. Гарантия снабжения и распределения.	Рос затрат на подготовку и переподготовку кадров
4.	Система контроля над ресурсами	Увеличение штата сотрудников
5.	Ускорение оборота капитала	Увеличение капиталовложений в разные отрасли с повышением финансовых рисков
6.	Снижение транзакционных издержек	Дисбаланс на каждом из этапов «цепочки ценностей»

Учитывая информацию, представленную в таблице 1, и с учётом более глубокого погружения в тему данной работы следует, что выгоды в результате процессов вертикальной интеграции могут возникать как для компаний, так и для общества. Это в свою очередь может сыграть значительную роль в ситуации, когда деятельность компании крайне важна для общества и оптимизация её деятельности сулит значительный выигрыш для всех сторон.

Примером таких компаний являются энергетические компании, вырабатывающие, доставляющие и реализующие энергетические носители [5, с. 55].

Ещё одним приятным бонусом от использования вертикальной интеграции является снижение транзакционных издержек. Условно, когда организация покупает компанию занимающуюся поставками сырья, уровень транзакционных издержек возникает лишь по вопросам сбыта готовой продукции. Или же когда организация поглощает всю цепочку создания ценностей транзакционные затраты в принципе приближены к отметке «ноль».

Иными словами, совершающая вертикальную интеграцию компания уходит от рынка и выстраивает внутреннюю, в какой-то степени автономную систему производственной деятельности. Также экономия на издержках может возникать в случаях инвестирования в специфические активы, которые есть только у конкретной компании и для эффективного использования которых нужны особые условия [6, с. 122].



Говоря об отрицательных сторонах вертикальной интеграции следует отметить обратную сторону транзакционных затрат, а именно управленческие издержки. Данные затраты возникают на самых ранних этапах подготовки сделки и перестают возникать только после полной отладки всех процессов взаимодействия с приобретенной компанией, после полного завершения интеграции. Такие издержки на высоком уровне продолжают существовать и в период когда компания приобрела предприятие [5, с. 56]. В этот переходный период организации необходимо сформировать команду профессиональных менеджеров, которые будут грамотно управлять предприятием. Этот процесс поиска и подготовки также несёт крупные затраты. В частности, если сформированная команда не показывает результата, то компании вновь приходится нести управленческие издержки, но в этом случае их объём неминуемо растёт.

Другой явной проблемой вертикальной интеграции является проблема координации работы структур новой компании, передача и применение всех знаний и технологий, приобретенных вместе с поглощенной компанией.

Таким образом, вертикальная интеграция является сложным процессом с различными возможными комбинациями. Несмотря на то, что в целом все перечисленные положительные и отрицательные стороны ведут к нестандартным ситуациям для компании, основные последствия для организации будут зависеть от грамотного менеджмента и вовремя принятых грамотных управленческих решений.

#### ***Список литературы***

1. Виханский, О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М., 2019. – 630 с.
2. Волкова, Е.А. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе совершенствования качества рабочей силы / Е.А. Волкова, Е.В. Калининкова. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 229 с.
3. Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: учебник А.Т. Зуб. – М., 2020. – 527 с.
4. Лытнева, Н.А. Стратегии вертикальной интеграции / Н.А. Лытнева // Научное периодическое издание «IN SITU». – 2019. - № 1 – С. 67.
5. Мочалов, Д.С. Вертикальная интеграция: стратегические выгоды и негативные последствия / Д.С. Мочалов // Аналитика. – 2020. – С. 55-56.
6. Фомичёва, М.Н. Проблемы и перспективы экономики и управления / М.Н. Фомичёва // Экономика. – 2020. – № 8 – С. 120-122.
7. Чурашкина, А.В. Методика оценки предпринимательской и управленческой активности как ресурса устойчивого развития / А.В. Чурашкина // Управление (государство и общество). – 2018. – № 3. – С.81.

## АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ В ОЦЕНКЕ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ПАО «ГМК НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»

**Т.М. Полукеева, магистр**  
Новосибирский государственный технический университет

***Аннотация.** Статья содержит обзор методик, которые используются для оценки соблюдения принципа непрерывности деятельности, и основываются на аналитических процедурах. Кроме того, в статье была проведена оценка соблюдения принципа непрерывности деятельности компании ПАО "ГМК Норильский Никель" с помощью одной из этих методик.*

***Ключевые слова:** непрерывность деятельности, аналитические процедуры, аудит.*

Текущая мировая ситуация характеризуется высокой нестабильностью, в результате чего растет необходимость в детальном анализе соблюдения принципа непрерывности деятельности в компании при составлении ее финансовой отчетности. Рост актуальности анализа и оценки деятельности компании в рамках непрерывности хозяйственной деятельности подтверждается в следующем: по данным Министерства финансов России доля аудиторских заключений с выражением сомнения в возможности непрерывно продолжать свою деятельность выросла в 2,6 раза по сравнению с показателем в 2010 году (рис.1).

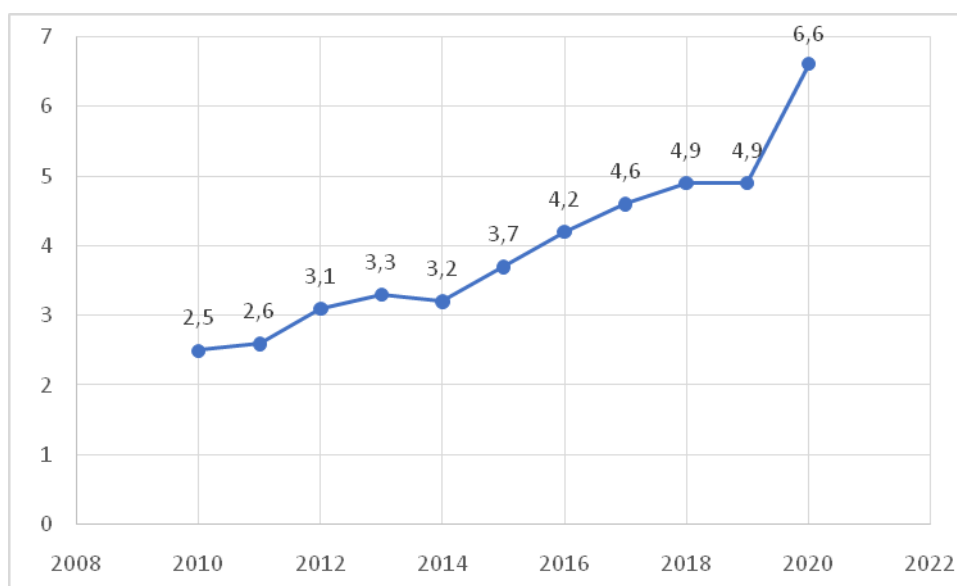


Рисунок 1 – Динамика удельного веса аудиторских заключений с выражением сомнения в непрерывности деятельности в общем объеме выданных заключений за 2010-2020 гг.

Данная статья направлена на исследование методов и оценку соблюдения принципа непрерывности деятельности на примере компании ПАО «ГМК Норильский Никель».

При анализе литературы по данной теме было обнаружено, что существуют различные подходы и методики для оценки непрерывности деятельности организации. Обычно идентификация или прогноз основываются на финансовой отчетности организации, но также могут использоваться и нефинансовые данные.

Давайте рассмотрим некоторые из этих методик. Метод оценки допущения о непрерывности деятельности, предложенный Нгуен Тхи Ха Ми, включает оценку непрерывности деятельности включенный в процесс общего аудита финансовой отчетности компании. Главным образом, метод основывается на сочетании процесса аудита и оценки непрерывности деятельности. Нгуен разрабатывает процедуры «двойного» назначения на основе факторов, представленных в МСА 570, чтобы уменьшить объем работы для аудитора [3].

Еще один метод основан на критерии платежеспособности. А.Д. Шерemet, Р.С. Сайфулин и Е.В. Негашев определяют платежеспособность как способность компании покрыть свои обязательства активами. Они используют составленный для компании платежный баланс, где активы группируются по степени ликвидности, а обязательства - по времени погашения. На основе этого баланса можно рассчитать коэффициенты ликвидности компании. Сравнив полученные значения с нормативами, а также анализируя динамику и причины изменений, можно сделать прогноз относительно возможности дальнейшего функционирования организации, проходящей аудит [6, с. 117].

Методика оценки непрерывности деятельности организации, предложенная Леухиной Т.Л., основана на анализе движения капитала в различных стадиях: снабжения, производства и реализации. Затем анализируются темпы роста каждой стадии и их соотношение. Если нет диспропорций между ними, можно говорить о соблюдении принципа непрерывности деятельности [2].

Методика комплексного анализа Н.Н. Овчинниковой – это несколько последовательных этапов, которые позволяют провести оценку текущего состояния организации, на основе чего сформулировать вывод о соблюдении принципа [1].

Рассмотренные выше методики основываются в основном на экономическом анализе состояния компании, используя при этом разные показатели, но существуют подходы основой которых являются статистические методы, один из таких подходов, метод динамического норматива, автором которого является И.М. Сыроежин. Данный метод требует построения ранжированного ряда темпов роста показателей, которые отражают оптимальное сочетание характеристик деятельности предприятия [4].

Объектом наблюдения является горно-металлургическая компания, которая специализируется на разведке, добыче, обогащению и реализации

цветных металлов. Анализ компании проводится на основе годовой отчетности. Период исследования с 2019 по 2021 год.

В качестве применяемого метода используется экспресс-анализ Овчинниковой Н.Н. Выбор метода обусловлен следующими фактами: методика наиболее приближена к практике аудиторов при оценке непрерывности деятельности. Кроме того, данный метод позволяет получить общее понимание компании в разрезе как финансовых, так и нефинансовых ее признаков.

На основе полученных данных (табл. 1) рассчитаем совокупную оценку непрерывности деятельности в баллах, формула (1):

$$Y=0.58*S1+0.36*S2+0.06*S3, \quad (1)$$

где показатели S1, S2, S3 – сумма баллов по отдельным группам проблем (преимуществ).

Таблица 1 – Экспресс-анализ способности ПАО «ГМК Норильский Никель» продолжать свою деятельность непрерывно

Вид проверяемых проблем	Характеристика
<b>Финансовые</b>	
Предприятие получает убытки	По результатам 2021 года компания получила прибыль (чистая прибыль составила 313 662 262 тыс. руб.)
Величина чистых активов положительна и больше уставного капитала	Величина оборотных активов: 1 604 088 813 тыс. руб., тогда как уставный капитал составляет 153 655 тыс. руб.
Оборотного капитала недостаточно для поддержания текущей деятельности	Снижение показателя собственного капитала повлекло за собой необходимость привлечения заемных средств
Динамика финансовых показателей является положительной (автономии, маневренности, финансовой устойчивости и ликвидности)	Наблюдается негативная тенденция изменения большей части показателей
У предприятия негативная финансовая история	Просроченных платежей по кредитам и займам выявлено не было.
Финансовые обязательства перед пайщиками не выполняются	Обязательства выполняются
Схема расчета с основными поставщиками является невыгодной	Схема расчета является выгодной для компании, существенных изменений не имела
Платежный баланс поддерживается	Платежный баланс ликвиден на 25%
Организации необходимы новые источники формирования средств	Исходя из динамики изменения собственного капитала, организация нуждается в новых источниках поступления средств.
Организация имеет не выгодные долгосрочные обязательства	Таких обязательств не было выявлено.
<b>Производственные</b>	
Высокая текучесть основных кадров организации	Среднесписочная численность персонала в рассматриваемом периоде достаточно изменчива
Имеются простои в работе из-за неэффективной организации труда	Нет

Окончание табл. 1

Деятельность организации не диверсифицирована	Компания занимается добычей, обработкой и реализацией различных видов металлов (медь, палладий, золото, серебро и т.д.)
Утрачены лицензии на выполнение отдельных видов деятельности	Нет
Высокая зависимость от одного крупного заказа или покупателя	В силу достаточной диверсификации, выпускаемой продукция, компания имеет множество различных покупателей.
Средств и предметов труда недостаточно	Не было выявлено, наоборот, численность работников в 2021 году выросла до 22 тыс. чел.
Риски деятельности организации не застрахованы	Страхование для компании является одним из важнейших инструментов управления рисками. Оно обеспечивает защиту имущественных интересов компании.
Прочие	
Уставный капитал сформирован не окончательно	Уставный капитал компании сформирован.
Имеются судебные иски	Да, компания имеет несколько судебных исков.
Мировая ситуация: изменения законодательства, экономики в целом, политическая ситуация	Да данный момент наблюдается достаточно неустойчивая мировая ситуация, на которую влияют как экономические, так и политические факторы.

$$Y=0.58*50+0.36*11+0.06*93=29+3,96+5,58=39 \text{ баллов.}$$

По результатам проведенного контрольного тестирования можно сделать вывод о том, что вероятность прекращения деятельности компании ПАО «ГМК Норильский Никель» находится на среднем уровне, так как совокупный показатель находится в интервале от 34 до 66 баллов. Несмотря на относительно невысокое значение совокупной оценки непрерывности деятельности перейдем ко второму, более детальному этапу оценки. Это позволит оценить перспективы продолжения деятельности с нескольких парадигм и убедиться в отсутствии признаков неспособности продолжения деятельности с разных точек зрения.

В статье были рассмотрены методики, которые помогают оценить непрерывность деятельности компании. Они основаны на расчете разных показателей, некоторые из которых требуют сложных расчетов, например, методика анализа движения капитала, а другие - более простые, но объемные, например, методика комплексной оценки, которая включает расчет трех групп показателей. Однако, выбор методики должен зависеть от анализируемой компании и ее текущего состояния. Например, если компания успешно развивается, приносит высокую прибыль и не вызывает сомнений в соблюдении принципа непрерывности деятельности, то нет необходимости использовать усложненные комплексные методики оценки.

На примере компании ПАО «ГМК Норильский Никель» была проведена оценка соблюдения принципа непрерывности деятельности посредством применения экспресс-анализа по методике Овчинниковой Н.Н., по результатам

которой был сделан вывод о соблюдении компанией рассматриваемого принципа.

### ***Список литературы***

1. Аманжолова Б.А. Аналитические процедуры в аудиторской деятельности / Б.А. Аманжолова, О.П. Зайцева, Н.Н. Овчинникова, Б.А. Шахматова. – Новосибирск: НОУ ВПО Центросоюза РФ «СибУПК», 2014. – 124 с.
2. Леухина Т.Л. Учетно–аналитическое обеспечение оценки непрерывности деятельности организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. – Йошкар – Ола, 2009. – 18 с.
3. Нгуен, Тхи,Ха Проведение оценки способности аудируемого лица продолжать свою деятельность в соответствии с МСА 570 «непрерывность деятельности» / Тхи,Ха Нгуен // Вектор экономики. – 2018. – № 5 (23). – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35055296>.
4. Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. – М.: Экономика, 1980. – 192 с.
5. Чунихина, Т. Оценка непрерывности деятельности в контексте ожидаемых кредитных убытков в период COVID-19 / Т. Чунихина // Банкаўскі веснік. – 2021. – 7 (696). – С. 33-45. – URL: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10881.pdf>.
6. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 208 с.
7. Полукеева, Т.М. Сравнительный анализ методик оценки соблюдения допущения непрерывности деятельности / Т.М. Полукеева // Наука. Технологии. Инновации: Сборник научных трудов XVI Всероссийской научной конференции молодых ученых. В 11-ти частях, Новосибирск, 05-08 декабря 2022 года / Под редакцией А.С. Казьминой. Том Часть 7. – Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2022. – С. 491-495.

## ESG-ПРАКТИКИ В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Е.В. Родионова, к.э.н., доцент**

**Поволжский государственный технологический университет**

*Аннотация.* В статье рассматриваются вопросы состояния и перспектив развития ESG-практик в российских компаниях. Сделан вывод, что несмотря на сложные экономические условия, российский бизнес не отказался от ESG-повестки. Однако произошло смещение акцентов с долгосрочных экологических проектов на среднесрочные социальные аспекты, а также решение некоторых задач ESG-трансформации отложено на более поздние сроки.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, ESG.

Сущность ESG-концепции заключается в идее такого устойчивого развития, которое основано на экологической, социальной и управленческой ответственности. Именно эти составляющие и стоят за английской аббревиатурой ESG: Environmental, Social, and Corporate Governance.

Целью исследования являлась оценка состояния и перспектив применения ESG-концепции в российском бизнесе.

В нашей стране концепция ESG формировалась в основном на идеях расширенной корпоративной ответственности бизнеса, представленной в 2004 г. Российской ассоциацией менеджеров.

В развитие идеи Ассоциации был принят фундаментальный документ Российского союза промышленников и предпринимателей – Социальная хартия российского бизнеса.

Основным документом в области государственной регуляции применения ESG-концепции в РФ является стандарт ГОСТ Р ИСО 26000-2012 «Руководство по социальной ответственности», являющийся идентичным международному стандарту ISO 26000:2010.

В 2020 г. вышло информационное письмо Центрального банка РФ № ИН 06-28/111 от 15.07.2020 г. «О рекомендациях по реализации принципов ответственного инвестирования», в котором инвесторам рекомендовано придерживаться принципов инвестирования, учитывающего факторы устойчивого развития в процессе инвестиционной деятельности.

Стимулированию ESG-трансформации компаний способствовали принятые в 2021 году федеральные законы № 159-ФЗ от 11.06.2021 г. «О сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствии с улучшенными характеристиками» и № 296-ФЗ от 02.07.2021 г. «Об ограничении выбросов парниковых газов», а также информационные письма ЦБ РФ № ИН-06-28/49 от 12.07.2021 г. «О рекомендациях по раскрытию публичными акционерными

обществами нефинансовой информации, связанной с деятельностью таких обществ» и № ИН-06-28/96 от 16.12.2021 г. «О рекомендациях по учету советом директоров публичного акционерного общества ESG-факторов, а также вопросов устойчивого развития».

Во многих странах в продвижении ESG-трансформации компаний велика роль государства. В России стимулирование внедрения ESG-практик также во многом осуществлялось благодаря инициативам государства по регулированию этой области и экономическому мотивированию компаний, внедряющих ESG-модель ведения бизнеса.

В последнее время также начала прослеживаться положительная зависимость между ESG-трансформацией компании и улучшением ее финансовых показателей и формированием долгосрочных конкурентных преимуществ, что создает прямую экономическую заинтересованность организаций в ESG-практиках [1, 2].

В 2021 году в России был создан Национальный ESG Альянс, учредителями которого стали организации, являющиеся лидерами ESG-трансформации в своих отраслях. Цель Альянса – способствовать созданию благоприятных условий российскому бизнесу для полной реализации его потенциала в ESG-трансформации.

Вообще, развитие ESG-практик в крупнейших компаниях находится на более высоком уровне по сравнению со средним и, тем более, малым бизнесом. Это связано прежде всего с наличием ресурсов для проведения ESG-трансформации, а также со степенью актуальности данных вопросов для предприятия. Крупные компании, как правило, имеют организационно-правовую форму ПАО и имеют обязательства перед акционерами, которые учитывают фактор устойчивости при принятии инвестиционных решений. Кроме того, крупнейшие российские компании работают на иностранных рынках, для которых характерны достаточно жесткие ESG-требования [6].

Как показало исследование Центра устойчивого развития Школы управления Сколково и компании «Технологии доверия» [7], 86% опрошенных компаний осуществляли ESG-трансформацию, при этом на начальном этапе находились 43%, на среднем – 29%, на продвинутом – 14%.

К основным причинам недостаточного уровня развития ESG-моделей в российском бизнесе можно отнести новизну ESG-тематики, недостаточное понимание вопросов ESG-трансформации, отсутствие четкой нормативной базы по определению и внедрению принципов ESG.

В 2020-е годы представители делового и научного сообщества стали высказывать мнение о перспективности использования технологий искусственного интеллекта для повышения эффективности практического воплощения концепции ESG в бизнесе.

По данным исследования [7], 65% опрошенных представителей компаний считают, что ESG-трансформация без применения цифровых решений невозможна. Однако на момент проведения опроса 35 % предприятий цифровые решения для ESG почти не использовали, а 50% применяли их только для некоторых задач.



Сегодня не все участники рынка могут позволить себе проведение полноценной цифровой и ESG-трансформации в силу недостатка бюджетов или инвестиций в соответствующие области. Решение этой проблемы может быть найдено в обмене и распространении лучших практик в области ESG и масштабировании решений для ESG на массовый рынок.

В качестве примера можно привести разработанные Сбером продукты «Зеленая цепочка поставок» и ESG-самодиагностика для среднего и крупного бизнеса.

В текущих условиях ESG-повестка в России подвержена большим вызовам, среди них сложности с привлечением иностранного финансирования, санкции, переориентация экспорта на азиатский рынок, снижение объемов чистой прибыли, глобальная смена приоритетов, сокращение инвестиций.

Если 2021 год эксперты называли годом расцвета ESG в России, то 2022-2023 годы аналитики называют проверкой на прочность, которая показала серьезность намерений бизнеса по внедрению ESG-принципов [5]. Актуальность ESG-повестки для опрошенных агентством «Эксперт РА» компаний оценивается в 2023 году на уровне 7 баллов из 10 [3].

Анализ внедрения ESG-моделей в России в разрезе вида компаний и отраслей позволяет сделать вывод, что в настоящее время лидерами ESG-трансформации являются крупные металлургические, нефтегазовые, телекоммуникационные и финансовые структуры.

Так, по состоянию на апрель 2023 года в ESG-рэнкинге RAEX [8] в группе А находились:

рейтинг АА – Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК) (черная металлургия), Полус (драгоценные металлы),

рейтинг А – Уралкалий (агрохимикаты), ЭнеЛ Россия (электроэнергетика), Полиметалл (драгоценные металлы), ФосАгро (агрохимикаты), Московский кредитный банк (банки), Норильский никель (добыча полезных ископаемых), «Северсталь» (черная металлургия), ЛУКОЙЛ (нефтегазовая отрасль), МТС (телекоммуникационные услуги), АФК «Система» (финансовые услуги), Татнефть (нефтегазовая отрасль), Яндекс (программное обеспечение и услуги), Московская биржа (специализированные финансовые услуги).

По мнению экспертов, наибольшим потенциалом для развития ESG-практик обладают строительство, производство строительных материалов, пищевая промышленность, связь и телекоммуникации.

В 2022 году основная масса компаний продолжила публиковать ESG-отчеты [5]. Более 90% страховых и инвестиционных компаний, пенсионных и благотворительных фондов отслеживали ESG-рейтинги компаний в обязательном порядке.

Национальный лист ESG-рейтингов расширяется и уже стал привычным и удобным инструментом для обеспечения информационной открытости. Доля компаний, у которых есть ESG-рейтинг, выросла на 4%.

Несмотря на сложную макроэкономическую конъюнктуру, объем рынка ESG-облигаций достиг 385 млрд рублей. Темпы прироста замедлились со 142

до 27%, но нужно учитывать, что первоначальный высокой рост рассчитывался от низкой базы. Количество новых размещений сократилось на 41% - рынок вернулся к темпам 2020 года [3].

Таким образом, практика ESG не остановилась, поскольку вопросы устойчивого роста остаются стратегическим направлением развития государства и бизнеса. Скорее пока речь идет о смещении акцентов с долгосрочных экологических инициатив в сторону реализации среднесрочных социальных проектов, усилении внимания к операционным рискам, а также откладывании сложных задач ESG-повестки. Согласно опросу, проведенному агентством «Эксперт РА» [3], доля компаний, которые разработали ключевые документы в области устойчивого развития, сохранилась на уровне 50%, при этом треть из них установила конкретные целевые индикаторы. Организации, которые не подготовили базовые документы и собирались сделать данную работу в течение 2023–2024 годов, отложили эти планы на следующие два года.

В ближайшей перспективе, по оценке экспертов, роль государства в реализации ESG-повестки останется высокой, а в качестве основных мер стимулирования ESG-трансформации наиболее перспективными являются следующие [5]:

- введение обязательного учета ESG-рисков при проведении государственных закупок;
- предоставление налоговых льгот и мер государственной поддержки для предприятий, работающих в сфере экологически чистой энергетики, а также компаний – потребителей возобновляемых источников энергии;
- разработка и внедрение обязательных ESG-показателей при обосновании и реализации инвестиционных проектов;
- предоставление налоговых вычетов для частных лиц, инвестирующих в зеленые фонды, вклады;
- предоставление государственных гарантий по ESG-кредитам, соответствующим определенным требованиям;
- снижение требований к норме резервирования для ESG-кредитов, зеленого кредитования;
- предоставление субсидий кредитным и иным организациям на реализацию зеленых проектов.

### ***Список литературы***

1. Батаева Б.С., Кокурина А.Д., Карпов Н.А. Влияние раскрытия ESG-показателей на финансовые результаты российских публичных компаний // *Управленец*. – 2021. – Т. 12, № 6. – С. 20-32.
2. Белик И.С., Дуцинин А.С., Никулина Н.Л. Влияние ESG-факторов на финансовое состояние и инвестиционную привлекательность российских публичных компаний // *Управленец*. – 2022. – Т. 13, № 6. – С. 44-55.
3. Катасонова Ю., Галиева Г. Будущее рынка устойчивого финансирования: шок прошел – вернулись к росту [ Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.raexpert.ru/researches/sus\\_dev/esg\\_2023/](https://www.raexpert.ru/researches/sus_dev/esg_2023/) (дата обращения 10.05.2023).

4. Сбер, ESG Альянс и ДРТ проанализировали перспективы ESG в России и экономические преимущества устойчивого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://esg-a.ru/tpost/rt3frjedk1-sber-esg-alyans-i-drt-proanalizirovali-p> (дата обращения 10.05.2023).

5. ESG в России: четыре основных изменения за год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/social/634c73099a79477f6bc60ce7>.

6. ESG в российском бизнесе: влияние новых условий [ Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://sber.pro/digital/uploads/2022/10/ESG\\_opros\\_2610\\_9c34964c5c.pdf](https://sber.pro/digital/uploads/2022/10/ESG_opros_2610_9c34964c5c.pdf) (дата обращения 10.05.2023).

7. ESG в цифровом мире: вызовы и возможности [ Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://sk.skolkovo.ru/storage/file\\_storage/71779f9b-9874-44a0-ab2a-a3ee0b9fdca2/ESG\\_FINAL.pdf](https://sk.skolkovo.ru/storage/file_storage/71779f9b-9874-44a0-ab2a-a3ee0b9fdca2/ESG_FINAL.pdf) (дата обращения 10.05.2023).

8. ESG-рэнкинг российских компаний (апрель 2023 года) [ Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://raex-rr.com/ESG/ESG\\_companies/ESG\\_rating\\_companies/2023.4/](https://raex-rr.com/ESG/ESG_companies/ESG_rating_companies/2023.4/) (дата обращения 10.05.2023).

## ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ МАЛЫЙ БИЗНЕС И РОЛЬ ФИРМЕННОГО СТИЛЯ В ЕГО РАЗВИТИИ

**А.В. Хмелев, старший преподаватель  
Сибирский государственный университет телекоммуникации  
и информатики  
В.В. Ремпель  
Интернет-магазин ООО «Партерра»**

***Аннотация.** Развитие малого бизнеса это важная задача национального уровня, при этом некоторые проблемы в данной сфере сложно решить посредством выделения денежных средств (льготное кредитование). В частности есть вопрос узнаваемости в конкурентной среде, так как многие компании из сферы малого и среднего предпринимательства безликие, у них нет уникального логотипа который можно было бы использовать как товарную марку, нет перечня графических элементов, которые могли бы помочь в решении текущих задач компании. В целом такие элементы составляют положение по фирменному стилю или бренд-бук. В данном материале изучается важность бренд-бука для современных компаний, и причины, по которым многие руководители отказываются от создания данного документа.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, логотипы, бренд-бук, фирменный стиль.*

Одна из национальных задач это развитие малого и среднего бизнеса или МСП (увеличение субъектов, увеличение количества рабочих мест и рост иных параметров). Данная задача подробно расписана в документе «Единый план по достижению национальных целей развития российской федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года» [1]. Развитие малого бизнеса тесно связано с качеством продукта реализуемого, а так же со спросом, и ростом потребления, но даже при высоком качестве продукта у компании может быть низкий спрос, по причине того что она не имеет опознавательных знаков для маркировки своей продукции, и растворяется среди множества аналогичных компаний. Изучение малого бизнеса на примере города Новосибирска и Новосибирской области показало, что есть компании создающие и реализующие качественный продукт или услуги, но при этом у многих отсутствует «лицо». Чаще всего под лицом понимается бренд, а его главный носитель это бренд-бук, как писал Д.Огилви ««Стоило вам увидеть изображение тигра на бутылке с пивом, как вы сразу понимали, что речь идёт о пиве «Тайгер»» [2, с. 19; 3]. Стоит сразу отметить, что логотип чаще всего используют как товарный знак, им брендируют товары, услуги, фотографии и другие предметы права на которые принадлежат компании. Но у многих субъектов МСП этот компонент отсутствует, многие руководители (чаще всего

люди в возрасте 47-62), считают не нужным тратить время и денежные ресурсы на создание данного элемента, считая его «игрушкой» крупных компаний. Так в качестве примера можно привести продовольственные ярмарки, где у фермерских хозяйств есть возможность реализовать свою продукцию в большом количестве. Люди посещают такие мероприятия, и чтобы посоветовать качественный продукт знакомым вынуждены прибегать к описательной части, например «такой высокий мужчина, рядом с палаткой синие жигули», это как раз происходит, так как товар не имеет опознавательных графических знаков, которые должны как раз работать как «маяки». Можно вспомнить так же В.Тамберг и А.Бадьин, которые в своём труде приводили примеры таких печатных изданий, как «Ведомости» и «Коммерсант», и как разница в стилистики помогает им быть разными [4; 5]. А ведь для средств массовой информации фирменный стиль это совокупность дизайна и текстовых материалов написанных в определённом стиле, и это тоже пример того как фирменный стиль помогает не только выделиться в конкурентной среде, но и быть уникальным. Кроме нежелания тратить время есть ещё ряд причин, во многом стереотипных, которые останавливают бизнес на пути создания своего уникального фирменного стиля. Ниже будут они разобраны.

Во-первых, стереотипы. Для многих кажется, что бренд-бук это дорого и доступно только для крупных компаний. Стоит сразу пояснить, что стоимость фирменного стиля напрямую связана с объёмом проекта, например можно заказать проект из 10-15 объектов, а можно объёмом свыше 100 единиц. Что касается того, что это элемент для крупного бизнеса, то в 2022 году в Новосибирске разрабатывался фирменный стиль объёмом 16 элементов (включая логотип, визитку, сертификат, сайт, иконки и ряд элементов) для компании «Chik-chik» (салон-парикмахерская). Данная компания является небольшой, но при этом она решила создать фирменный стиль, приведя многие элементы к единому стилю.

Во-вторых, эффективность. Данный параметр тесно связан со структурой бренд-бука. Положение по фирменному стилю может быть большим, но элементы, разработанные и представленные в нем, не учитывают специфику. Так, например, цветочный магазин – у данных компаний может быть или не быть необходимости в визитках, но при этом фирменные стойки для обслуживания, фартуки, и вывеска играют роль в функционировании таких компаний. Если же можно взять компанию «Доктор Плюс», что специализируется на ремонте компьютерной и офисной техники, с учётом специфики деятельности в данном случае визитки нужны, а так же нужны бейджи и вывеска [6]. Если же наполнение бренд-бука не учитывает специфику деятельности, то там может не быть нужных элементов для решения краткосрочных задач, и соответственно эти графически разработки будут не эффективны.

В третьих, качество продукта. Дизайн как и любой другой продукт тоже может иметь качество. Есть много критериев, параметров и даже специальных терминов используемых в дизайн компаниях. Так существует термин

«топорный дизайн», который чаще всего применяется при грубой вёрстке макетов с текстом когда, например фотографию ставят между двух столбцов и текст теряет частично параметры читабельности и привлекательности. Так же одним из параметров технического плана являются поля в широком плане, так как при разработке визиток тоже учитываются поля, чтобы текстовые фрагменты не попали в зону среза. У части предпринимателей, которые сталкивались с некачественным дизайном, могли сформироваться определённые предвзятые мнения, что в дальнейшем привело к отказу от разработки фирменного стиля. Иногда в дизайне бываю случае частичного копирования, когда за основу того или иного логотипа берётся уже существующий логотип, если это логотип конкурентов это один вопрос, если же это логотип продукта который так же реализуется компанией это уже марочный каннибализм [7, С. 440-442]. В целом в малом бизнесе, часть связанная с маркетинговым анализом иногда игнорируется, поэтому часть продуктов, или новых проектов являются копией уже существующих проектов с небольшими модификациями.

Опираясь на выше изложенное, получается, что есть ряд определённых факторов которые в больше степени являются набором рисков и стереотипов останавливающих предпринимателей от разработки собственного фирменного стиля.

### ***Список литературы***

1. Единый план по достижению национальных целей развития российской федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/edinyy\\_plan\\_po\\_dostizheniyu\\_nacionalnyh\\_celey\\_razvitiya\\_rossiyskoy\\_federacii\\_na\\_period\\_do\\_2024\\_goda\\_i\\_na\\_planovyy\\_period\\_do\\_2030\\_goda.html](https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/edinyy_plan_po_dostizheniyu_nacionalnyh_celey_razvitiya_rossiyskoy_federacii_na_period_do_2024_goda_i_na_planovyy_period_do_2030_goda.html) (дата обращения 10.03.2022).

2. Огилви Д. Тайны рекламного двора – советы старого рекламиста. – М.: Ассоциация работников рекламы, 2005. – 61 с.

3. Аакер Д.А. Создание сильных брендов / пер. с англ. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003.

4. Тамберг, В., Бадьин, А. Бренд. Боевая машина бизнеса – М.: «Олимп-Бизнес». 2005.

5. Журавская О. Брендинг мужского глянцевого журнала в медийном пространстве // Материалы 17-й международной научно-практической конференции «Журналистика-2015: состояние, проблемы, перспективы», 12-13 ноября. – Минск: БГУ, 2015. – С. 11-14.

6. Общество с ограниченной ответственностью «ДОКТОР ПЛЮС» [Электронный ресурс]. – <https://www.list-org.com/company/9295132> (дата обращения: 22.02.2023).

7. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / пер. с франц. – СПб.: Наука, 1996.

## **ПРОМЫШЛЕННЫЙ КЛАСТЕР: СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

**Л.О. Шуенкова, аспирант**

**Ульяновский государственный технический университет**

***Аннотация.** Целью данной статьи являются раскрытие содержания понятия «кластер» на основании анализа его основных признаков, участников, а также определение отличий кластеров от других интеграционных объединений.*

***Ключевые слова:** промышленный кластер, содержание понятия, отличительные признаки и особенности функционирования.*

Для современной экономики характерна тенденция создания различных интеграционных систем, таких как промышленные парки и технопарки, партнерства, ассоциации, промышленные кластеры, холдинги и другие. Дополнительные импульсы к повышению интенсивности межфирменного взаимодействия связаны с проблемами разрыва кооперационных и логистических цепочек в результате санкций западных стран и ухода из России ряда иностранных предприятий. В этих условиях многие организации стараются усилить свои позиции путем совместной консолидации, объединения своих ресурсов для установления долгосрочных связей и увеличения конкурентоспособности. Одним из инструментов решения обозначенных проблем является создание промышленных кластеров, предполагающих формирование так называемых синергетических эффектов.

Теория кластеров была разработана зарубежными экономистами еще в XVIII веке, родоначальником считают английского ученого А.Маршалла (1890г.), который ввел понятие «индустриальные округа» и заметил преимущества от близкого расположений организаций. Огромный вклад в развитие данного направления внес ученый, профессор Гарвардского университета М. Портер. В своей научной работе «Конкуренция» (1993 г.) он подробно излагает методологические основы формирования и функционирования кластеров. В русскоязычном варианте данное понятие стало активно использоваться с начала 2000-х годов. При этом следует отметить, что кластеры являются определенным прототипом советских территориально-производственных комплексов.

За длительный период существования кластерных теорий сформировалось большое количество различных мнений зарубежных и отечественных ученых о сущности, причинах возникновения, особенностях и оценке эффективности функционирования кластеров. Научная дискуссия о природе кластерных образований продолжается и до настоящего времени

единого мнения в понимании данных вопросов не сформировалось. Это связано со сложностью, изменчивостью и многообразием кластерных структур.

В таблице 1 систематизированы взгляды зарубежных и отечественных специалистов, направленные на раскрытие содержания понятия «кластер» (табл. 1).

Таблица 1 – Систематизация подходов к определению кластеров

Зарубежные ученые - экономисты	
Автор	Определение
Д. Хааг	Кластер – это индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой секторальному подходу.
М. Ю.Портер	Кластер – сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организации в определенных отраслях, конкурирующих, но вместе с этим ведущих совместную работу
М.Энрайт	Кластер – это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства
К. Киттелс	Кластеры – это группы компаний и институтов, которые размещены совместно в специфическом географическом регионе и связаны взаимозависимостями при обеспечении соответствующей группы продуктами и / или услугами
К. Schmitz	Кластер – группа предприятий, принадлежащих одному сектору и действующих в непосредственной близости друг к другу
Alvin H. Rosenfeld	Кластер – концентрация фирм, которые способны производить синергетический эффект из-за их географической близости и взаимозависимости, даже при том, что количество занятых в них может не быть слишком заметным
Feser	Экономические кластеры – это не только связанные и поддерживающие отрасли и институты, а скорее связанные и поддерживающие институты, конкурентоспособность которых определяется их взаимосвязями



Окончание табл. 1

Российские ученые экономисты	
А.Н. Асаул	Кластер – это объединение бизнес-субъектов, функционирующих в пределах четко очерченных территориальных образований.
Я.И. Дронова	Кластер – это географически локализованная межорганизационная сеть, определяющая одну из наиболее значимых специализаций места ее расположения, объединяющая конкурирующие и связанные поставками предприятия, органы власти, научные и другие организации с целью взаимовыгодного обмена ресурсами и знаниями.
Л.В. Дмитриева	Кластеры представляют собой сложную систему, элементы которой объединены материальными, информационными и финансовыми потоками.
В.М. Кутьин	Кластер – это объединение регионов с похожим социально-экономическим положением.
В.П. Третьяк	Кластер – это совокупность институтов, локализованных на определенной территории и связанных между собой транзакционными и трансформационными связями.
Е.М. Белоцерковская	Кластер – это совокупность субъектов различных отраслей регионального рынка, объединившихся для совместной деятельности, направленной на производство определенной группы товаров с целью увеличения конкурентоспособности как каждого субъекта (участника производственного процесса) в отдельности, так и территории (на которой производится продукт) в целом
А.Н. Тищенко	Кластеры представляют собой сложную систему, элементы которой объединены материальными, информационными и финансовыми потоками.

Из приведенной выше таблицы можно выделить следующие основные признаки кластеров, которые наиболее часто выделяют отечественные и зарубежные авторы, изучающие кластерные образования:

- признак территориальной локализации участников кластерных образований;
  - устойчивые кооперационные связи в рамках кластера;
  - родственность отраслей, в которых формируется кластер.
- Территориальная локализация.

Это признак кластерных объединений, который встречается наиболее часто в определениях российских и зарубежных авторов. Организации, концентрируясь и объединяя свои ресурсы на определенной территории сокращают транзакционные и логистические издержки, минимизируют себестоимость выпускаемой продукции. На ограниченной территории быстрее происходит обмен информацией и знаниями, появляется возможность быстрее принимать стратегические решения, то есть другими словами организации получают положительный эффект от близкого расположения друг с другом, что является одной из целей их объединения в данные системы. Значит территориальная локализация, является одним из признаков определяющих кластер. Но не стоит забывать, что ориентация на ограниченной территории может привести к эффекту “закрытости” и направлению деятельности кластера исключительно на местный рынок, что может в итоге привести к его угасанию. Поэтому расширение границ кластера на другие территории для увеличения пространства обмена различными знаниями и навыками должно быть как один из этапов для дальнейшего эффективного его функционирования.

Устойчивые кооперационные связи.

Этот признак, несомненно, важен для понимания сущности кластеров. Установление крепких кооперационных связей между субъектами, как бы является предпосылкой создания кластера. Организации, объединяясь в данную структуру, становятся цепочкой таких связей и распределяют между собой функции в рамках производственного цикла. Такие связи обязательно должны быть:

- долгосрочными;
- взаимовыгодными – у организаций должен быть обоюдный интерес для достижения совместных целей;
- встроенными – технологическая деятельность должна реализовываться связанно;
- совместимыми – технология и техника данных организаций должны соответствовать друг другу.

Родственность отраслей.

Родственными отраслями в экономике принято считать те отрасли, которые производят взаимодополняющий продукт, либо имеют схожий технологический процесс. Объединение представителей данных отраслей в прочные партнерские связи, приведет к получению ими дополнительных преимуществ, таких как: допуск к более качественным ресурсам, ускорению процессов их доставки, а также взаимная координация, например, научно-исследовательской деятельности приведет к получению дополнительных конкурентных преимуществ. То есть объединение родственных отраслей приводит к получению предприятиями синергетического эффекта и соответственно может считаться признаком, который характеризует кластер.

Экономика Россия находится на рубеже перехода к новому технологическому этапу и переориентации стратегий развития в сторону ускоренного инновационного развития. Особенность данного этапа заключается в ориентации на формировании собственной технологической

базы, что требует создания и использования новых механизмов импортозамещения продукции, услуг и технологий.

Развитие инновационной деятельности в рамках существующих и формируемых кластеров может значительно ускорить данный процесс. Это объясняется тем, что в кластерах инновационные процессы развиваются гораздо быстрее, что давно доказано опытом зарубежных и отечественных кластерных формирований. Более тесная интеграция научно-исследовательских организаций и промышленных предприятий позволяет сокращать длительность процессов от создания новых фундаментальных и прикладных знаний до их практического применения. При этом решается задача в том числе инновационного импортозамещения, которая является актуальной для большинства отечественных отраслей промышленности. Таким образом, для характеристики современных кластеров инновационная ориентация их деятельности является важным, если не определяющим признаком.

Следующим этапом анализа является определение отличий кластера от других интеграционных объединений: холдинга, корпорации, конгломерата, синдиката (табл.2).

Таблица 2 – Отличительные особенности интеграционных объединений

Характеристика	Холдинг	Корпорация	Конгломерат	Синдикат	Кластер
Кооперация	+	+	+	-	+
Конкуренция	-	-	-	+	+
Локализация	-	-	-	-	-
Образование юридического лица	+	+	+	+	-
Юридическая самостоятельность	+	+	+	+	+
Вход в объединение	Договор	Договор	Договор	Договор	Свободный
Наличие контролирующей организации	+	+	+	+	-
Тип интеграции	Смешанная	Смешанная	Смешанная	Горизонтальная	Смешанная
Жизненный цикл объединения	длинный	длинный	средний	средний	длинный

Из таблицы видно, что основными отличиями кластера от других интеграционных структур являются:

– наличие таких взаимоотношений между его участниками, как одновременная конкуренция и кооперация. Считается, что сочетание соперничества и взаимодействия открывает дополнительные возможности усиления конкурентных преимуществ резидентов кластера;

– самоорганизация, то есть отсутствие каких-либо директивных органов управления кластером;

– отсутствие необходимости образования юридического лица как формы хозяйственной деятельности;

– длительный жизненный цикл существования кластерных структур.

Рассмотренные отличительные признаки кластеров обуславливают достаточно широкий спектр возможных его резидентов: промышленные предприятия, поставщики, потребители, учебные организации, НИИ организации, маркетинговые, инжиниринговые, консалтинговые и др. сервисные и обслуживающие предприятия, органы исполнительной власти. Как показывает существующий опыт функционирования кластерных структур, наиболее эффективные из них предполагают наличие ядра кластера, т.е. организации (группы организаций), которая является основой кластера, интегрирует остальных участников (поставщики и потребители) и производит конечный продукт (промышленные организации, научно исследовательские институты).

Другие участники, такие как образовательные учреждения, органы исполнительной власти, финансовые, маркетинговые, сервисные и другие организации представляют внешнюю часть участников кластера и формируют своеобразную кластерную инфраструктуру.

Таким образом, кластер является достаточно сложной системой, которая, с одной стороны, может быть представлена как объединение территориальных и межотраслевых хозяйствующих субъектов, функционирующее на принципах самоорганизации, направленное на получение индивидуальных конкурентных преимуществ и совокупного синергетического эффекта, достигаемых посредством кооперации и конкуренции, и, с другой стороны, как инструмент обеспечения инновационного развития и решения проблем импортозамещения и повышения экспортного потенциала страны.

### ***Список литературы***

1. Боев А.Г. К вопросу о содержании и дифференциации понятий промышленный комплекс, кластер и индустриальный парк // Теория и методы организации производства. – 2020. – Т.28, № 2.

2. Белоцерковская Е.М. О сущностном определении понятия кластер // Молодой ученый. – 2017. – № 12 (146).

3. Иванова Е.В. Системный подход к определению «Кластер» при проведении кластерной политики в аграрно-промышленных регионах // Социально-экономические процессы и явления. – 2016. – Т. 11, № 1.

4. Мочалов П.П. Сущность и содержания категории промышленный кластер // Информационный ресурс.
5. Кострова Ю.Б., Шибаршина О.Ю. К вопросу о сущности современных кластерных систем // Информационный ресурс.
6. Абдыров А.Т. История развития кластеров в экономике // Известия Вузов. – 2009. – № 7.
7. Фатхуллина Л.З. Оценка компетентностного обеспечения промышленных кластеров [Электронный ресурс] // Экономика, управления и учет на предприятии. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-kompetentnostnogo-obespecheniya-promyshlennyh-klasterov/viewer>.
8. Климова Е.А. Кластеры как форма конкурентных отношений в экономике РФ // Хроноэкономика. – 2020. – № 3 (24).
9. Свистула И.А. Кластеры в развитии экономики регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_18046542\\_69680154.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_18046542_69680154.pdf).
10. Харина В.Г. Методика анализа финансовых результатов промышленных кластеров в России // Прикладная и фундаментальная экономика. – 2022. – № 6(11).
11. Саулин А.Д. Создание промышленного кластера для зеленой энергетики на базе концепций устойчивого развития // Современный менеджмент: проблемы и перспективы : сборник статей по итогам XVII национальной научно-практической конференции с международным участием, Санкт-Петербург, 29–30 сентября 2022 года. Том Часть I. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2022. – С. 42-47.
12. Капогузов Е.А., Карпов В.В., Чупин Р.И. Элементы проектного менеджмента в развитии территориальных производственных кластеров // Развитие рынков и цифровизации. – 2018. – № 6(88).
13. Тарасова Ю.И., Киншт А.В. Кластер как структурная единица территориально-производственной организации среды в России // Вестник ТГАСУ. – 2018 – Т.20, № 6.
14. Максимова Н.А. Обоснования понятия промышленный кластер в рамках обеспечения экономической безопасности // Экономическая безопасность. – 2021. – Т.1, № 8.

*Научное электронное издание*

**УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции  
с международным участием (г. Ульяновск, 19 мая 2023 года)

*Отв. за выпуск В. Н. Лазарев*

ЛР № 020640 от 22.10.97

Дата подписания к использованию 22.08.2023.

ЭИ № 1832. Объем данных 1,5 Мб. Заказ № 367.

Ульяновский государственный технический университет

432027, Ульяновская обл., Ульяновск, Сев. Венец, 32.

ИПК «Венец» УлГТУ, 432027, Ульяновская обл., Ульяновск, Сев. Венец, 32.

Тел.: (8422) 778-513

e-mail: [venec@ulstu.ru](mailto:venec@ulstu.ru)

[venec.ulstu.ru](http://venec.ulstu.ru)