

ЖУРНАЛ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

№ 2, том 4, 2021

НАУЧНО–ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ ISSN 2712-7516

Выходит четыре раза в год

Журнал
зарегистрирован
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологи-
гий и массовых коммуника-
ций. Свидетельство
о регистрации средства
массовой информации
ПИ № ФС77-78023
от 20.03.2020 г.

Подписка во всех от-
делениях связи России,
Казахстана, Украины и Бе-
лоруссии. Каталог «Пресса
России, индекс 33323.

Все права защищены.
Перепечатка материалов
только с разрешения
редакции журнала.
Авторские материалы
рецензируются
и не возвращаются.

Редакция сохраняет за
собой право производить
сокращения и редакцион-
ные изменения рукописи
Точка зрения авторов
статей может не совпадать
с мнением редакции.

Ответственность за до-
стоверность рекламных
объявлений несут рекла-
модатели.

ООО «Университет
дополнительного
профессионального
образования»
Юридический адрес:
160033, Вологда, улица
Текстильщиков, д. 20А,
офис 1

Фактический адрес: 111033,
Москва, ул. Волочаевская,
д. 8, офис 16

тел/факс: +7-495-361-72-37
izd-pegas@yandex.ru

Адрес типографии: ООО
«Коперник35», г. Вологда,
ул. Клубова, д. 7, пом. 4

© «Университет
дополнительного
профессионального
образования»

Подписано в печать
30.06.2021

Формат 60x90/8.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 10

Тираж 3000 экз.

Розничная цена: 1000 руб.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель:

Соколов Алексей Павлович – доктор экономических наук, доцент, профессор ка-
федры менеджмента и маркетинга Владимирского государственного университета
им. А. Г. и Н. Г. Столетовых.

Заместитель председателя:

Сантасов Андрей Леонидович – доктор юридических наук, доцент, профессор фа-
культета психологии и права Вологодского института права и экономики Федеральной
службы исполнения наказаний.

Члены редакционного совета:

Алтухов Анатолий Иванович – доктор экономических наук, профессор, академик
РАН, заведующий отделом территориально-отраслевого разделения труда в АПК Фе-
дерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских
территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сель-
ского хозяйства;

Барков Алексей Владимирович – доктор юридических наук, профессор, профессор
кафедры гражданского права Военного университета Министерства обороны Россий-
ской Федерации;

Гриджина Александра Владимировна – доктор экономических наук, профессор, за-
ведующая кафедрой государственного управления и права Московского политехниче-
ского университета;

Дмитриев Юрий Алексеевич – доктор экономических наук, профессор, профессор
кафедры менеджмента и маркетинга Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых;

Кузнецов Александр Павлович – доктор юридических наук, профессор, заслуженный
деятель науки Российской Федерации, заслуженный юрист Российской Федерации,
профессор кафедры уголовного и уголовно-исполнительного права Нижегородской
академии МВД РФ;

Родинова Надежда Петровна – доктор экономических наук, профессор, заведующая
кафедрой управления персоналом Московского государственного университета техно-
логий и управления им. К. Г. Разумовского (Первый казачий университет);

Рыжов Игорь Викторович – доктор экономических наук, профессор, заведующий
кафедрой экономической теории и военной экономики Военного университета Мини-
стерства обороны Российской Федерации;

Санду Иван Степанович – доктор экономических наук, профессор, заслуженный дея-
тель науки РФ, заведующий отделом экономических проблем научно-технического раз-
вития АПК Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития
сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института эконо-
мики сельского хозяйства;

Саков Айдаркан Байдекович – доктор юридических наук, профессор, профессор ка-
федры уголовного права и организации исполнения наказаний Костанайской академии
МВД Республики Казахстан им. Ш. Кабылбаева (Республика Казахстан);

Скрипченко Нина Юрьевна – доктор юридических наук, доцент, профессор кафедры
уголовного права и процесса Северного (Арктического) федерального университета;

Смирнов Александр Михайлович – доктор юридических наук, доцент, главный науч-
ный сотрудник Научно-исследовательского института Федеральной службы исполне-
ния наказаний;

Чеботарев Станислав Стефанович – доктор экономических наук, профессор, заслужен-
ный деятель науки РФ, профессор кафедры безопасности жизнедеятельности Финансово-
го университета при Правительстве Российской Федерации; директор департамента эконо-
мических проблем развития ОПК ЦНИИ экономики, информатики и систем управления;

Шабанов Вячеслав Борисович – доктор юридических наук, профессор, заведующий
кафедрой криминалистики Белорусского государственного университета (Республика
Беларусь);

Шкодинский Сергей Всеволодович – доктор экономических наук, профессор, заве-
дующий кафедрой экономической теории Московского государственного областного
университета.

Главный редактор:

Соколов Алексей Павлович – доктор экономических наук (08.00.05), доцент (08.00.05).

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные науч-
ные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук,
по специальностям: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности);
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит; 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки); 12.00.08 – Уго-
ловное право и криминология; уголовно-исполнительное право (юридические науки).

JOURNAL OF APPLIED RESEARCH

№ 2, volume 4, 2021

SCIENTIFIC–PRACTICAL JOURNAL ISSN 2712-7516

It comes out 4 times a year

The magazine is registered with the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Communications. Certificate of registration of mass media PI No. FS77-78023 of 03.20.2020 Subscription in all post offices of Russia, Kazakhstan, Ukraine and Belarus The catalogue "Press of Russia", index 33323

All rights reserved. Reprint of materials only with the permission of the publisher. Copyright materials are reviewed and not returned. The editors reserve the right to The editors reserve the right to make reductions and editorial changes to the manuscript. The point of view of the authors of articles may not coincide with the opinion of the editors. Responsibility for the accuracy of advertisements lies with advertisers.

Limited Liability Company «University of Continuing Professional Education»
Legal address: 160033, Vologda, ul. Tekstilschikov, d. 20A, office 1
Actual address: 111033, Moscow, ul. Volochaevskaya, d. 8, office 16
tel./fax: +7-495-361-72-37
izd-pegas@yandex.ru
Printing House address: LLC «Kopernik35», Vologda, ul. Klubova, d. 7, pom. 4

© «University of Continuing Professional Education»

Signed to the press
30.06.2021
Format 60x90/8.
Offset printing.
Conv. oven I 10
Circulation 3000 exz.
Retail price: 1000 rub.

EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief:

Sokolov Aleksey P. – Doctor of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Marketing Vladimir State University named after A. G. and N.G. Stoletovs.

Deputy Editor-in-Chief:

Santashov Andrey L. – Doctor of Law, Associate Professor, Professor of the Faculty of Psychology and Law, Vologda Institute of Law and Economics Federal Penitentiary Service of Russia.

Associate Editors:

Altukhov Anatoly I. – Doctor of Economic Sciences, Professor of the RAS, Head of the Department of Territorial-Branch Labor Division in Agro-industrial Complex, Federal Research Center of Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas - All-Russian Research Institute of Agricultural Economics.

Barkov Alexey V. – Doctor of Law, Professor, Professor of the Department of Civil Law, the Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation.

Gridchina Alexandra V. – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Public Administration and Law, Moscow Polytechnic University.

Dmitriev Yury A. – Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management and Marketing, Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs.

Kuznetsov Alexander P. – Doctor of Law, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Honored Lawyer of the Russian Federation, Professor of the Department of Criminal and Criminal Law of the Nizhny Novgorod Academy of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation.

Rodinova Nadezhda P. – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Human Resource Management, K.G. Razumovsky Moscow State University of technologies and management (the First Cossack University).

Ryzhov Igor V. – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory and War Economy, the Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation.

Skakov Aydarkan B. – Doctor of Law, Professor, Professor of the Department of Criminal Law and Penitentiary Service, Kostanay MIA Academy of the Republic of Kazakhstan named after S. Kabyibaev (the Republic of Kazakhstan).

Skripchenko Nina Y. – Doctor of Law, Associate Professor, Professor of the Department of Criminal Law and Criminal Procedure, Northern (Arctic) Federal University.

Smirnov Alexander M. – Doctor of Law, Associate Professor, Chief Researcher, Federal State Institution Research Institute of the Federal Penitentiary Service Russia.

Sandu Ivan S. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Head of the Department of Economic Problems of Scientific and Technical Development of the Agro-Industrial Complex, Federal Research Center of Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas – All-Russian Research Institute of Agricultural Economics.

Chebotarev Stanislav S. – Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Professor of the Department of Live Safety, Financial University under the Government of the Russian Federation; Joint Stock Company Central Research Institute of Economics, Informatics and Management Systems, Department of Economic Problems of the Defense Industry Development.

Shabanov Vyacheslav B. – Doctor of Law, Professor, Head of the Department of Forensic Science, Belarusian State University.

Shkodinsky Sergey V. – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory, Moscow Region State University.

Editor-in-Chief:

Sokolov Aleksey P. – Doctor of Economics (08.0.05), Associate Professor (08.00.05).

Journal was included in the List of peer-reviewed scientific publications in which the main scientific results of dissertations for the degree of candidate of science, for the degree of doctor of science should be published, on specialties: 08.00.05 – Economics and National Economy Management (by industry and field of activity); 08.00.10 – Finance, money circulation and credit; 08.00.14 – The world economy (economic sciences); 12.00.08 – Criminal law and criminology; penal law (legal sciences).

Научно-практический рецензируемый журнал «Журнал прикладных исследований»

«Журнал прикладных исследований» – российский теоретический и научно-практический журнал общественных наук (экономика и право). Основан в 1997 году как «Вестник Федеральной энергетической комиссии России (до 2003 года), а после как «Тарифное Регулирование и Экспертиза» (до 2020 года), с 2020 года носит название «Журнал прикладных исследований». Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), индексируется в Научной электронной библиотеке eLIBRARU.RU (Россия), ULRICHSWEB™ GLOBAL SERIALS DIRECTORY (США), JOURNAL INDEX.net (США), INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL (Польша), EBSCO Publishing (США).

Решением Высшей аттестационной комиссии при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации (ВАК при Минобрнауки России) журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, по специальностям: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки); 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки); 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки) (с 25.12.2020 «Журнал прикладных исследований» № 968); 12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право (юридические науки) (с 05.04.2021 «Журнал прикладных исследований» № 968).

Основные темы публикаций:

- 08.00.00 – Экономические науки.
- 12.00.00 – Юридические науки.

Аудитория: экономисты и юристы исследователи; преподаватели и студенты вузов; аналитические и юридические подразделения крупных предприятий, корпораций и банков; руководители федеральных и региональных органов власти.

Авторы: ведущие ученые, крупнейшие представители отечественной и зарубежной экономической и правовой мысли.

Scientific-practical peer-reviewed journal «Journal of Applied Research»

«The Journal of Applied Research» – a Russian theoretical, scientific-practical journal of Social Sciences (Economics and Law). It was established in 1997 as «Vestnik of Federal Energy Commission» (until 2003), then «Tariff regulation and examination» (until 2020). Since 2020, it has been renamed as «Journal of Applied Research». The journal is included in the Russian Science Citation Index (RSCI), indexed in: Scientific Electronic Library eLIBRARU.RU (Russia), ULRICHSWEB™ GLOBAL SERIALS DIRECTORY (USA), JOURNAL INDEX.net (USA), INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL (Poland), EBSCO Publishing (USA).

By the decision of the Higher Attestation Commission at the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation (Higher Attestation Commission under the Ministry of Education and Science of the Russian Federation), the journal was included in the List of peer-reviewed scientific publications in which the main scientific results of dissertations for the degree of candidate of science, for the degree of doctor of science should be published, on specialties: 08.00.05 – Economics and National Economy Management (by industry and field of activity) (economic sciences); 08.00.10 – Finance, money circulation and credit (economic sciences); 08.00.14 The world economy (economic sciences) (since 25.12.2020, «Journal of Applied Research» No. 968); 12.00.08 – Criminal law and criminology; penal law (legal sciences) (from 05.04.2021 «Journal of Applied Research» No. 968).

The main topics of research:

- 08.00.00 – Economic Sciences.
- 12.00.00 – Law Sciences.

Audience: researchers of economics and law; university lecturers and students; analytical and law departments of large enterprises, corporations and banks; leaders of federal and regional authorities.

Authors: leading scientists, representatives of Russian and foreign economic thought.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	6
СОКОЛОВ А. П., АНТОНЮК О. А. Банковский надзор в Российской Федерации: проблемы и пути их решения.....	6
КРУПСКИЙ К. А. Политика импортозамещения как основная защитная мера для российской экономики.....	11
МАКАРОВА Н. С., СИМОНОВА В. А., ОРДЫНЕЦ А. А. Анализ социально-экономических условий обеспечения устойчивости национальных пенсионных систем в Российской Федерации.....	17
ПОЛЗУНОВА Н. Н. Система управления конкурентоспособностью как часть менеджмента организации.....	23
ДОЛЖЕНКО И. Б. Цифровой маркетинг транснациональных корпораций индустрии моды.....	27
РЫКОВА И. Н., СОКОЛОВ А. П., ГУБАНОВ Р. С. Дивидендная политика компаний нефтегазового комплекса России.....	34
ЧЕБОТАРЕВ С. С., РОДИОНОВ А. С., ЛАПШОВ В. А. Экономика чрезвычайных ситуаций: предмет, сущность и содержание.....	48
ЕФИМОВА О. Н. Управление предпринимательскими рисками в условиях эпидемиологических ограничений.....	55
БЕСПАЛОВА В. В., ПОЛЯНСКАЯ О. А. Внедрение цифровых технологий на предприятиях лесного комплекса.....	66
ЕФИМОВА О. Н. Экономические институты в условиях пандемии.....	71
ФЕТИСОВ Н. И., ЛЕБЕДЕВ А. В., РАЗУМОВСКАЯ Е. А., СОКОЛОВ А. П. Внедрение обеспеченной цифровой валюты в финансовую систему страны.....	82
ДОЛЖЕНКО И. Б. Преобразование операций транснациональных корпораций индустрии моды под воздействием цифровой революции.....	89
РАЗУМОВСКАЯ Е. А., СОКОЛОВ А. П., ПАНФИЛОВА Е. С. Вопросы трансформации структуры капитала металлургических компаний России.....	95
ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ, ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛЕ «ЖУРНАЛ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ».....	103

CONTENT

ECONOMICS RESEARCHES.....	6
SOKOLOV A. P., ANTONYUK O. A. Banking Supervision in the Russian Federation: Problems and Ways to Solve Them.....	6
KRUPSKIY K. A. Import substitution policy as the main protective measure for the Russian economy.....	11
MAKAROVA N. S., SIMONOVA V. A., ORDYNETS A. A. Analysis of the socio-economic conditions for ensuring the sustainability of national pension systems in the Russian Federation.....	17
POLZUNOVA N. N. Competitiveness management system as part of the organization's management.....	23
DOLZHENKO I. B. Digital marketing of multinational corporations in the fashion industry.....	27
RYKOVA I. N., ALEXEY P. S., GUBANOV R. S. Dividend policy of russian oil and gas companies.....	34
CHEBOTAREV S. S., RODIONOV A. S., LAPSHOV V. A. Economics of emergency situations: subject, essence and content.....	48
EFIMOVA O. N. Business risk management under epidemiological constraints.....	55
BESPALOVA V. V., POLYANSKAYA O. A. Implementation of digital technologies at the enterprises of the forest complex.....	66
EFIMOVA O. N. Economic institutions in a pandemic.....	71
FETISOV N. I., LEBEDEV A. V., RAZUMOVSKAYA E. A., SOKOLOV A. P. Implementation of a secured digital currency into the country's financial system.....	82
DOLZHENKO I. B. Transforming the operations of multinationals in the fashion industry driven by the digital revolution.....	89
RAZUMOVSKAYA E. A., SOKOLOV A.P., PANFILOVA E. S. Transformation of the capital structure of metallurgical companies in Russia.....	95
RULES FOR DESIGN, PRESENTATION AND PUBLICATION ARTICLES IN THE JOURNAL «JOURNAL OF APPLIED RESEARCH».....	105

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

DOI 10.47576/2712-7516_2021_2_4_6

УДК 336.71

БАНКОВСКИЙ НАДЗОР В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Соколов Алексей Павлович,

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и маркетинга, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, Россия, г. Владимир, e-mail: srrpj@mail.ru

Антонюк Олег Анатольевич,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и управления банковской деятельностью в Вооруженных силах, Военный университет Министерства обороны Российской Федерации, Россия, г. Москва, e-mail: pr.antonjuk@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению вопросов, связанных с банковским надзором в Российской Федерации. Анализируются проблемы, возникающие при проведении банковского надзора, препятствующие более эффективному его проведению. На основании выявленных проблем обосновываются способы их решения, которые позволят в последующем достигнуть максимального эффекта при проведении контрольных мероприятий.

К л ю ч е в ы е с л о в а : банковский надзор; лицензирование; банковская организация; кибербезопасность; цифровизация.

UDC 336.71

BANKING SUPERVISION IN THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND WAYS TO SOLVE THEM

Sokolov Alexey Pavlovich,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Management and Marketing, Vladimir State University. Named after A.G. and N.G. Stoletovs, Russia, Vladimir, e-mail: srrpj@mail.ru

Antonyuk Oleg Anatolievich,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance and Banking Management in the Armed Forces, Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation, Moscow, Russia, e-mail: pr.antonjuk@mail.ru

The article is devoted to the consideration of issues related to banking supervision in the Russian Federation. The article analyzes the problems arising in the course of banking supervision, which impede its more effective implementation. On the basis of the identified problems, the methods of their solution are substantiated, which will allow in the future to achieve the maximum effect when carrying out control measures.

Key words: banking supervision; licensing; banking organization; cybersecurity; digitalization.

В нынешних условиях развития общественных отношений возникает необходимость эффективного функционирования банковского надзора. Особое влияние на это также оказала внедряемая цифровизация и активное использование в связи с этим информационно-телекоммуникационных технологий. Вместе с тем нельзя сказать, что банковский надзор в Российской Федерации соответствует современным реалиям, поскольку в его функционировании имеется ряд проблем, которые нуждаются в разрешении.

Следует отметить, что лицензирование является одной из главных и всегда актуальных тем не только в банковской, но и в любой иной деятельности. Согласно позиции А. Ю. Ринчинова «лицензирование банковской деятельности интерпретируется, как правило, как система правоотношений, возникающих между Банком России и кредитными организациями и существующих на всем протяжении функционирования последних, по поводу выдачи, переоформления, приостановления, отзыва лицензий на осуществление банковской деятельности, а также осуществления надзора за соответствием деятельности кредитных организаций требованиям банковского законодательства в общем и отдельным нормативам в частности» [5, с. 51].

Сегодня сформировалась устойчивая тенденция к сокращению количества банков, которая обусловлена экономической нестабильностью, обострением геополитических отношений. За последние десять лет уровень благосостояния населения и платежеспособность снизились, соответственно, это сыграло основополагающую роль в деятельности банков и небанковских кредитных организаций в России.

Согласно статистическим сведениям, приведенным В. С. Асташовым, «на 01.01.2010 количество действующих кредитных организаций составляло 1058, а по состоянию 2020 год их было уже 442» [1, с. 54]. Из представленных данных видим, что количество

банковских организаций сократилось более чем в два раза. Стоит отметить, что основным удар по банковскому сектору пришелся на 2016 г., именно тогда произошел пик отзыва лицензий у банков Центральным банком Российской Федерации. С 2010 по 2015 г. фиксировался стабильный экономический подъем в банковском секторе, а кризисная обстановка и отток денег из банков были зафиксированы во второй половине 2015 г.

Многие банки были вынуждены идти на сделки по слиянию и поглощению, прежде всего крупными банками, поскольку в противном случае они могли не пройти требования в рамках внедрения стандартов Базеля III. Следствием указанной тенденции стала проблема концентрации капитала у банков, входящих в российский топ-20. Так, произошла частичная монополизация банковского сектора, небольшие банки не могли конкурировать на прежних условиях, их кредитные ставки не устраивали клиентов.

Акцентируем внимание на том, что указанная проблема в настоящее время не рассматривается как угроза банковской системе России, в связи с этим можно ожидать продолжение тенденции по сокращению банков в стране.

Особенно остро ситуация складывается в отношении региональных и небольших банков, поскольку для них особенно сложно найти платежеспособных заемщиков, готовых брать кредиты на их условиях. Крупные банки предлагают более низкие ставки, а также заманчивый пакет услуг и персональные предложения для отдельных клиентов.

Пандемия коронавируса также внесла существенные коррективы в и без того непростую экономическую обстановку: за 2019–2021 гг. курс рубля упал, финансовое положение граждан снова ухудшилось. Правительство, Центральный банк Российской Федерации были вынуждены принимать меры, идти на уступки заемщиков, такие как «кредитные каникулы», реструктуризация долга, снижение ставки по кредиту и пр.

Тем не менее можно отметить и положительные моменты – россияне стали более финансово грамотными и в этот кризис, при пиковых значениях доллара, массово продавали валюту и покупали ее при укреплении рубля. Справляться с острой фазой кризиса помогали и накопленные резервы, а также выстроенная макроэкономическая политика. Благодаря им Банк России впервые в истории в момент кризиса обошелся без повышения ключевой ставки, а возобновил цикл смягчения монетарной политики для поддержки спроса в экономике.

В международной практике достаточно давно развиваются программы пропорционального регулирования, основанные на выработке и внедрении различных мер поддержки мелких и средних банков. Согласимся с мнением А. С. Киселева и В. С. Кузнецовой, согласно которому «за счет оптимизации механизмов управления банку будет демократичнее бороться с операционными расходами, стремительнее снизить стоимость занимаемых средств» [4, с. 142]. Данный подход применим как к крупным, так и к небольшим банкам.

К сожалению, в нашей стране данное направление слабо развито, основное внимание государственной политики направлено на крупные банки. Значение малых и средних банков сложно переоценить, их наличие позволяет клиентам в конкретных регионах выбирать наиболее оптимальные условия кредитования, которые учитывают аспекты местной экономики. Стоит задуматься о дифференцированном подходе к кредитным организациям: например, на наш взгляд, существенным подспорьем будет считаться уменьшение требований для малых и средних банков (особенно – для региональных, не имеющих представительств и филиалов в других регионах страны), разработка мер поддержки с учетом вклада банка в развитие экономики конкретного региона.

О. В. Баско и Т. М. Грешнова отмечают, что «внедрение пропорционального банковского регулирования уже нашло отражение в мировой практике. Это позволяет привлечь банкам дополнительные ресурсы, повысить инвестиционный климат в стране» [2, с. 166]. Вне всякого сомнения, подобный подход мог бы оказать положительное воздействие на российскую экономику.

Еще одним положительным эффектом пропорционального регулирования является снижение регуляторной нагрузки на банк. Учитывая единые требования для всех банков страны, отчетность ведется по единым стандартам и принципам. В свою очередь любая отчетная деятельность предполагает дополнительные операционные и временные затраты, в том числе затраты по обучению персонала с целью выполнения функций по ведению отчетных документов, сбору статистики и т. д. Снижение регуляторной нагрузки возможно как количественными, так и качественными приемами. Одним из основных является применение современных информационных технологий в рамках развития в России электронного государства [7, с. 122]. К примеру, допускается упрощение формы отчетов, их составление в программе на смартфоне или планшете. Сегодня банковские отчеты во многих зарубежных банках принято составлять в формате XBRL (eXtensible Business Reporting Language), который предполагает не многочисленные формы и виды отчетности, а единый набор данных, что снижает временные и операционные издержки. Новая форма удобна как для сотрудников, так и контролирующих организаций (министерств, аудиторов, центральных банков, прокуратуры и т. д.).

Следует отметить, что еще одной проблемой, вызывающей вопросы со стороны банковского сообщества, является непрозрачность принятия решений об отзыве лицензий со стороны Банка России. В официальных документах Центрального банка Российской Федерации нет сведений о совещательных органах, функциями которых было бы обоснование решения об отзыве лицензии и публикация итогов совещания на сайте в сети Интернет. Подчеркнем, что от стабильности банковской системы напрямую зависит экономическая безопасность страны [6, с. 36–37].

В указанный ранее период времени с 2016 г. по 2021 г. подавляющее количество решений Центрального банка Российской Федерации по лишению лицензий не вызывало сомнений ввиду реальных случаев нарушения законодательства многими банками. Тем не менее на сегодняшний день в условиях сложной экономической обстановки для банков важно понимание как самого механизма рассмотрения вопроса о лишении лицензии,

так и владение информации о том, по чьей инициативе и кем было принято соответствующее решение. Таким образом, персональная ответственность станет гарантией законности и обоснованности принимаемого решения. Более того, банки также должны принимать непосредственное участие в вопросах, касающихся их дальнейшего существования. Центральный банк не только должен уведомлять представителей банка о своем решении, но и вызывать представителя банка на заседание совещательного органа для дачи пояснений.

Далее следует рассмотреть проблему информационной безопасности банковских систем, которая в XXI в. становится актуальней с каждым годом. Исследователь К. В. Гребенюк констатирует: «В настоящее время обеспечение высокого уровня кибербезопасности является одним из важнейших условий функционирования кредитных организаций» [3, с. 884]. Соответственно, с каждым годом требуется усиление кибербезопасности.

О. В. Баско и Т. М. Грешнова указывают: «С 2017 года к проверкам кредитных организаций стали привлекаться специалисты Центра мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере (FinCERT). До этого уровень обеспечения кибербезопасности оценивался Банком России лишь на основе представленных ими документов. Новый подход дает возможность проверить на практике реализацию заявленных банками в рамках самоаттестации мер по борьбе с киберугрозами» [2, с. 167].

Таким образом, по итогам исследования можно сделать следующие выводы:

1. В российском банковском секторе по состоянию на 2021 г. наметилась тенденция по укрупнению банков, значительное количество мелких и средних банков потеряли лицензии и ушли с рынка, капитал сосредоточен в руках крупнейших российских банков, входящих в топ-20, особенно сильно данные тенденции отразились на региональных локальных банках с базовой лицензией.

2. Предложено снижение регуляторной нагрузки как количественными, так и качественными приемами. Одним из основных является применение современных информационных технологий. К примеру, допускается упрощение формы отчетов, составление отчета в программе на смартфоне или планшете. Следует учитывать зарубежный опыт – применение формата XBRL (eXtensible Business Reporting Language), который предполагает не многочисленные формы и виды отчетности, а единый набор данных, что снижает временные и операционные издержки.

3. Существенным подспорьем будет считаться уменьшение требований для малых и средних банков (особенно для региональных, не имеющих представительств и филиалов в других регионах страны), разработка мер поддержки с учетом вклада банка в развитие экономики конкретного региона.

В целом стоит сказать, что активное внедрение международных стандартов банковского регулирования и надзора в национальную банковскую систему, несомненно, повышает ее стабильность, улучшает инвестиционный климат, повышает интеграцию России в мировую экономику.

Список литературы _____

1. Асташов? В. С. Проблемы и перспективы развития банковского регулирования и надзора в России / В. С. Асташов // Хроноэкономика. – 2020. – № 3 (24). – С. 49–56.
2. Баско О.В. Банковский надзор в РФ, современное состояние, проблемы и перспективы развития / О. В. Баско, Т. М. Грешнова // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. – 2019. – Т. 22. – № 2 (12). – С. 165–168.
3. Гребенюк, К. В. Банковский надзор: сущность, принципы и роль в современных условиях / К. В. Гребенюк // Экономика и социум. – 2019. – № 11 (66). – С. 883–885.
4. Киселев, А. С. Механизм повышения стоимости компании в банковской сфере / А. С. Киселев, В. А. Кузнецова // Вестник Московского финансово-юридического университета. – 2021. – № 1. – С. 141–150.
5. Ринчинова, А. Ю. Банковский надзор и его развитие на современном этапе / А. Ю. Ринчинова // Академическая публицистика. – 2020. – № 2. – С. 49–55.
6. Соколов, А. П. Теоретические аспекты экономической безопасности предприятий / А. П. Соколов, И. Г. Борок // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2020. – Т. 1. – № 10 (106). – С. 36–44.
7. Соколов, А. П. Формирование идеи электронного государства в конце XX - начале XXI вв. / А. П. Соколов, А. С. Киселев, А. М. Петров // Право и образование. – 2020. – № 1. – С. 122–131.

References

1. Astashov V.S. Problemy` i perspektivy` razvitiya bankovskogo regulirovaniya i nadzora v Rossii, *Xronoe`konomika*, 2020, no. 3 (24), pp. 49–56.
 2. Basko O.V., Greshnova T.M. Bankovskij nadzor v RF, sovremennoe sostoyanie, problemy` i perspektivy` razvitiya, *Innovacionny`e texnologii v mashinostroenii, obrazovanii i e`konomie*, 2019, vol. 22, no. 2 (12), pp. 165–168.
 3. Grebenyuk K.V. Bankovskij nadzor: sushhnost`, principy` i rol` v sovremenny`x usloviyax, *E`konomika i socium*, 2019, no. 11 (66), pp. 883–885.
 4. Kiselev A.S., Kuzneczova V.A. Mexanizm povy`sheniya stoimosti kompanii v bankovskoj sfere, *Vestnik Moskovskogo finansovo-yuridicheskogo universiteta*, 2021, no. 1, pp. 141–150.
 5. Rinchinova A.Yu. Bankovskij nadzor i ego razvitie na sovremennom e`tape, *Akademicheskaya publicistika*, 2020, no. 2, pp. 49–55.
 6. Sokolov A.P., Borok I.G. Teoreticheskie aspekty` e`konomicheskoy bezopasno-sti predpriyatij, *E`konomika i upravlenie: problemy`, resheniya*, 2020, vol. 1, no. 10 (106), pp. 36–44.
 7. Sokolov A.P., Kiselev A.S., Petrov A.M. Formirovanie idei e`lektronного gosudarstva v konce XX – nachale XXI vv., *Pravo i obrazovanie*, 2020, no. 1, pp. 122–131.
-

DOI 10.47576/2712-7516_2021_2_4_11

УДК 338.2

ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ КАК ОСНОВНАЯ ЗАЩИТНАЯ МЕРА ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Крупский Кирилл Анатольевич,

студент бакалавриата кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей им. Н. Н. Ливенцева факультета международных экономических отношений, Московский государственный институт международных отношений, Россия, г. Москва, e-mail: krupskykirill@gmail.com

В статье исследуется сущность политики импортозамещения. Отмечается, что с момента введения запрета на импорт продовольствия на территорию России прошло около семи лет, однако споры о целесообразности и эффективности подобной политики ведутся до сих пор. Политики заявляют об успешности программы, ссылаясь на снижение зависимости России от импорта и связанные с этим убытки западных стран. Однако не стоит упускать из внимания уверенный рост цен на продовольственную продукцию внутри страны, который худшим образом сказывается на благосостоянии граждан. Проводится анализ эффективности продовольственного эмбарго для российской экономики, проверяется состоятельность импортозамещения как основной защитной меры российской экономики.

Ключевые слова: импортозамещение; контрсанкции; эмбарго; импорт; продукция; российская экономика; санкции; продовольственная безопасность.

UDC 338.2

IMPORT SUBSTITUTION POLICY AS THE MAIN PROTECTIVE MEASURE FOR THE RUSSIAN ECONOMY

Krupskiy Kirill Anatolievich,

undergraduate student of the Department of International Economic Relations and Foreign Economic Relations named after N. N. Liventseva, Faculty of International Economic Relations, Moscow State Institute of International Relations, Russia, Moscow, e-mail: krupskykirill@gmail.com

The article examines the essence of the import substitution policy. It is noted that about seven years have passed since the introduction of the ban on food imports into Russia, but disputes about the expediency and effectiveness of such a policy are still ongoing. Politicians declare the program's success, citing Russia's declining dependence on imports and the associated losses for Western countries. However, one should not overlook the steady rise in prices for food products within the country, which has the worst effect on the well-being of citizens. The analysis of the effectiveness of the food embargo for the Russian economy is carried out, the consistency of import substitution as the main protective measure of the Russian economy is checked.

Key words: import substitution; counter-sanctions; embargo; import; products; Russian economy; sanctions; food security.

Ограничение на импорт продовольствия – это часть политики импортозамещения, которая разрабатывалась правительством еще за долго до введения санкций против России. Ограничения коснулись ряда стран, экспорт которых напрямую или косвенно за-

висел от российского рынка. Эффективность данных мер довольно трудно оценить: если рассматривать контрсанкции в качестве меры нападения, то потери стран после вынужденного ухода с российского рынка вряд ли можно считать существенными (локаль-

ные сокращения товарооборота не несут серьезного стратегического эффекта), если же в качестве меры защиты, то необходимо вспомнить, что, помимо роста сельскохозяйственной отрасли в долгосрочной перспективе, российский потребитель сильно пострадал от снижения качества и увеличения цен на продовольственные товары [1].

Импортозамещение – это программа постепенного наращивания производства и увеличения конкурентоспособности отечественных производителей посредством субсидирования отраслей и ограничения импорта аналогичных товаров из-за рубежа. Стоит отметить, что, исходя из правительственных документов, касающихся продовольственной безопасности, импортозамещение нельзя полноправно считать контрсанкцией: безусловно, эмбарго является реакцией на экономические санкции стран Запада, однако идеи о продвижении отечественного производства в стратегически важных секторах начали зарождаться еще в начале 21 в. [3].

Российское правительство было обеспокоено защитой экономического суверенитета, поэтому идея о замене импортных товаров внутренним производством стала чрезвычайно популярной мерой по обеспечению внутреннего спроса важнейшими продуктами. В частности, в 2005 г. вопросы по увеличению самодостаточности в сфере сельского хозяйства легли в основу программы «Приоритетные национальные проекты Российской Федерации». Привлечение интереса к проблеме продовольственной независимости России также диктовалось изменениями в Доктрине продовольственной безопасности. Данная доктрина – это программный документ, в котором перечисляются основные цели России в осуществлении аграрной политики на определенный период времени. Она устанавливала норму производства, в соответствии с которой производились основные продукты питания. Норма – это минимальная доля объема производства продукта в объеме его потребления. Например, для внутреннего производства мяса целевой показатель составлял 85 % от общего потребления, молока – 90 % [6]. Ключевые принципы данной доктрины стали основой специального плана действий, который был сформулирован в рамках Программы развития сельского хозяйства России на 2013–2020

годы. Среди основных целей программы были повышение качества сельхозпродукции, увеличение объемов производства в аграрном секторе, а также постепенная замена импортной продукции российским производством [2].

В общем можно говорить о том, что в отличие от программ продовольственной безопасности многих европейских стран, где целью подобных мер является поддержание стратегически важных запасов продовольствия, Россия фокусируется на опасности зависимости от импорта. Такое мировоззрение определяет протекционистский уклон в торговой политике. Но не стоит забывать о том, что, ограничивая импорт, мы не только увеличиваем конкурентоспособность российских производителей на внутреннем рынке, но и лишаем их возможности развиваться в процессе ведения конкурентной борьбы с иностранными поставщиками.

Политика импортозамещения распространяется не только на аграрный сектор. Согласно принятому в 2014 г. Плану развития и повышения конкурентоспособности промышленности меры по увеличению и защите внутреннего производства коснутся большинства отраслей. Также данный документ предусматривает стимулирование НИ-ОКР [3].

Данные программы широко обсуждались задолго до введения экономических санкций против России, поэтому к оценке их влияния на экономику страны необходимо подойти максимально строго, пренебрегая эффектом спонтанности. Рассмотрим эффективность и структуру российских контрсанкций.

Эмбарго на импорт определенного перечня продуктов было объявлено в 2014 г. после экономических санкций, введенных со стороны ЕС и США. В списке запрещенных продуктов оказались: рыба, мясо, фрукты, овощи, а также молочная продукция.

Среди стран, оказавшихся под влиянием российских контрмер, были США, Канада, Австралия, Норвегия и некоторые страны Евросоюза. Если проанализировать потребление представленных выше товарных групп в 2013 г., то можно сделать вывод, что немалую долю в структуре потребления занимает импорт из стран, попавших под продуктовое эмбарго. Согласно графику, представленному на рис. 1, влияние контрсанкций отраз-

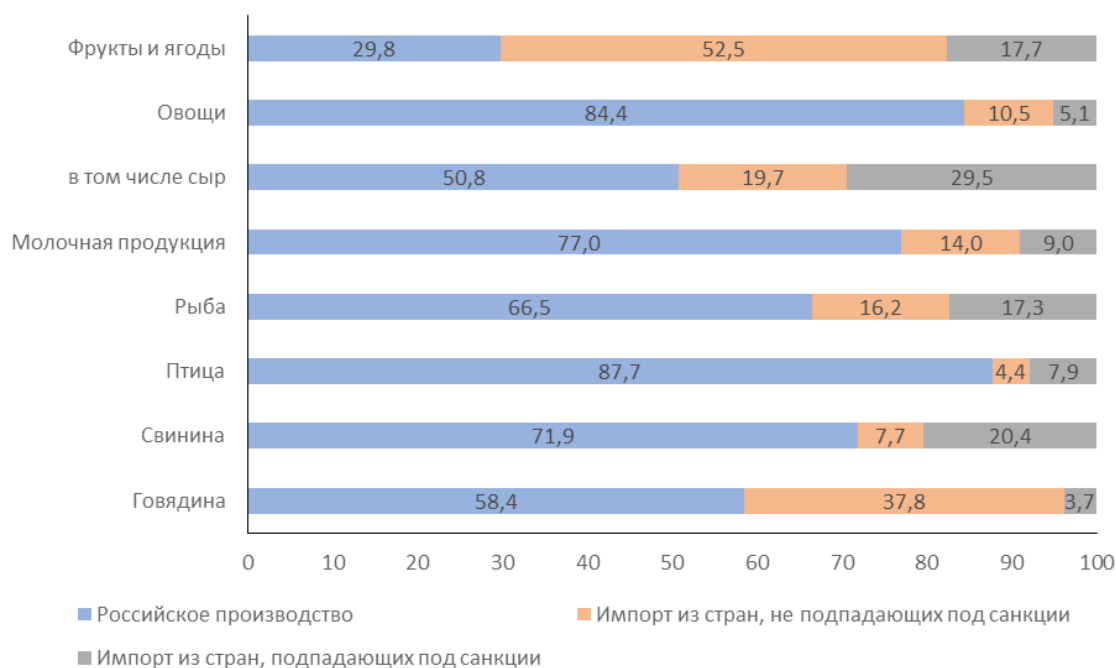


Рисунок 1 – Ресурсное обеспечение внутреннего потребления товаров, на которые распространилось продуктовое эмбарго (в физическом выражении), 2013 г., в % (<http://www.gks.ru>)

илось в серьезном сокращении продовольственной продукции на российском рынке. По некоторым позициям масштабы сокращения составили от 3,7 % до 29,5 % [8].

Подобные результаты отразились в серьезном увеличении инфляции. Анализируя рис. 2 можно заметить, что в результате сокращения предложения на рынке продовольственных товаров начиная с осени 2014 г., цены резко растут. Согласно расчетам про-

веденным Банком России именно цены на продовольственные товары оказали решающее влияние на рост инфляции. Помимо этого, продуктовое эмбарго негативно повлияло на потребительский ассортимент, а также стало причиной появления дополнительных транзакционных издержек для предприятий, функционирующих на территории Российской Федерации [7].

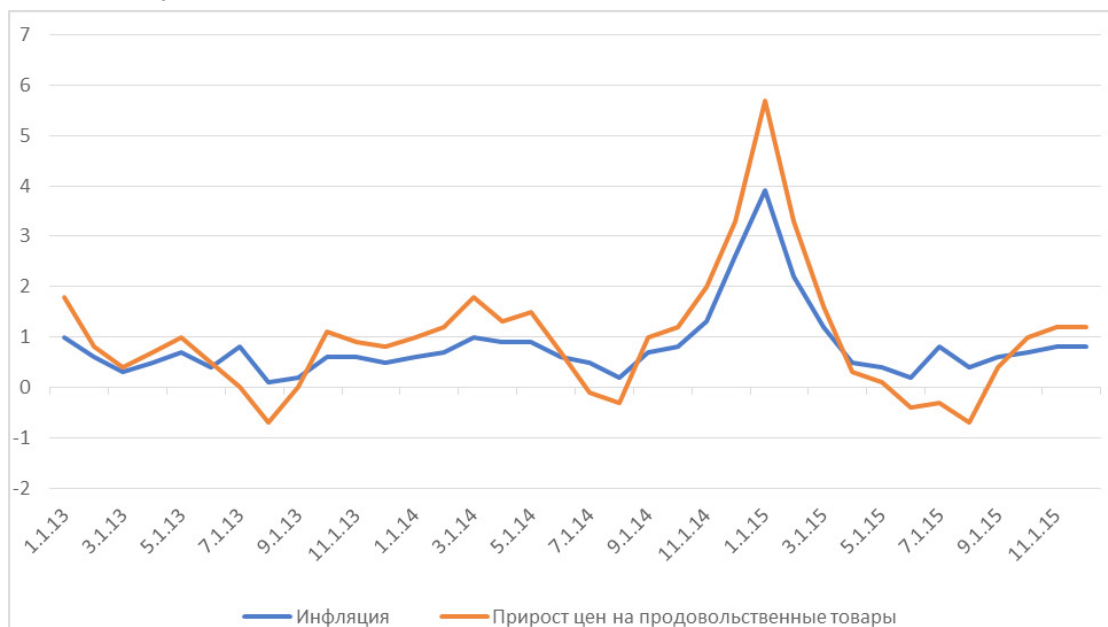


Рисунок 2 – Темпы прироста цен на продовольственные товары и инфляции в 2013–2015 гг., % к предыдущему месяцу (http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx)

Стоит отметить, что не все товары первой необходимости наблюдались рост инфляции. Речь идет о темпах роста цен на разные продовольственные товары. Например, рост цен на рыбу имел колоссальные темпы, несопоставимые с сезонными колебаниями, которые свойственны овощам и фруктам.

В краткосрочном периоде негативное влияние импортозамещения на экономику Российской Федерации очевидно. Рост цен на большинство товаров и снижение качества продукции навредили не столько странам, ведущим антироссийскую санкционную политику, сколько самим россиянам. Потребителям приходится переплачивать за товар, а компании теряют прибыль из-за отсутствия свободной коммерции. Однако какой же эффект импортозамещение продемонстрировало в долгосрочной перспективе? Рассмотрим результаты контрсанкций на показателях 2019 г.

В 2019 г. объем импорта санкционной продукции в стоимостном выражении существенно сократился. По данным Федеральной таможенной службы, импорт молочной продукции, мяса, рыбы, фруктов и овощей в

2019 г. составил 13,1 млрд долл. США, что на 41 % меньше показателя 2013 г. Что касается объемов импорта перечисленных выше товаров, то они за тот же период сократились на 25 %, достигнув 10,5 млн тонн. В 2020 г. также наблюдалась тенденция сокращения импорта, которая происходила на фоне падения российской валюты и ограничения межгосударственного сообщения из-за пандемии. В стоимостном выражении по сравнению с 2019 г. импорт уменьшился на 5 %, в объемном выражении – на 4 % [2].

Обратим внимание на рис. 3, на котором представлен график снижения импорта в стоимостном и объемном выражении по каждому из видов продукции, попавших под российское эмбарго. За прошедшие семь лет после введения контрсанкций снижение импорта в объемном выражении явно уступает снижению в стоимостном выражении. Данную ситуацию можно объяснить переориентацией на импорт из стран, не попадающих под российское эмбарго. Аналогичная продукция закупается по более низким ценам, что позитивно сказывается на инфляции. Единственным исключением является рыба.

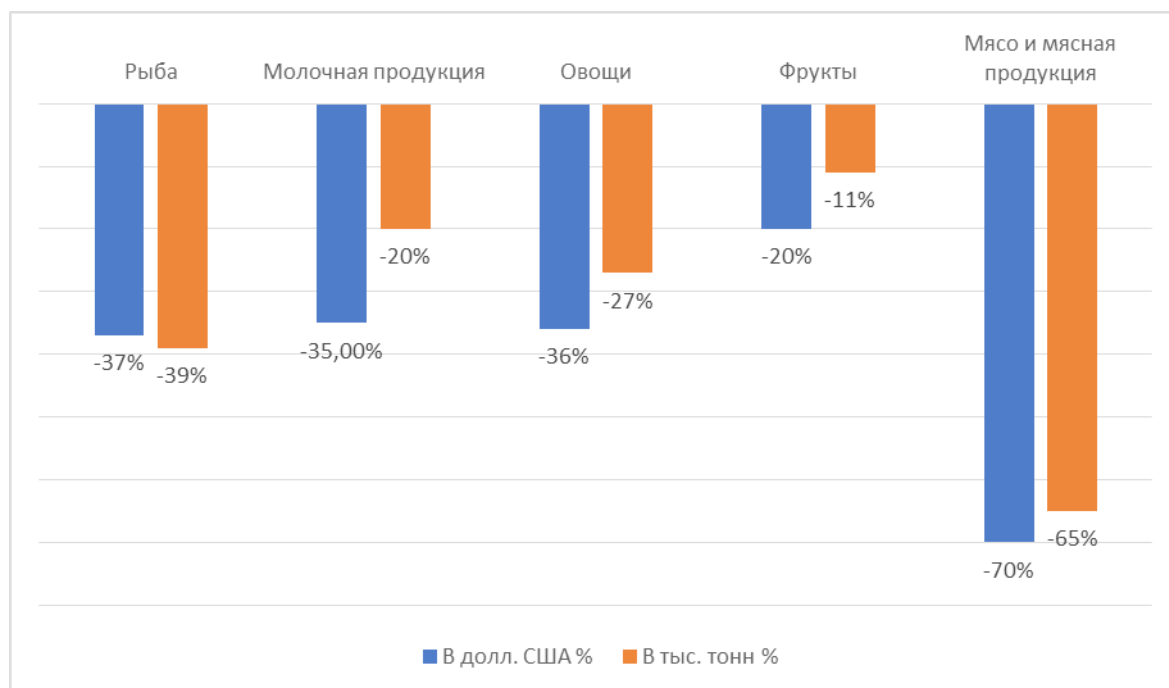


Рисунок 3 – Падение импорта Российской Федерации в 2013–2019 гг. в стоимостном и физическом выражении (<http://www.gks.ru>)

По результатам 2019 г. лидером по сокращению импорта стало мясо. Импорт данной группы товаров в стоимостном выражении

сократился на 70 % по сравнению с показателями 2013 г. В России на сегодняшний день реализуется около 40 проектов по стро-

ительству крупных свинокомплексов мощностью до 500 000 тонн в год. Планируется, что этого объема хватит, чтобы заместить импорт свинины. Сложнее обстоят дела с импортозамещением говядины. Это связано с более долгосрочной окупаемостью инвестиций (чтобы вырастить свинью на убой, требуется меньше времени и затрат, чем для коровы) [5]. Вероятно, поэтому замещение

импортной говядины отечественной продвигается медленными темпами. В среднем на 35 % в стоимостном выражении за период эмбарго сократился импорт рыбы, молочной и овощной продукции. Что касается снижения импорта фруктов, то незначительное сокращение импорта (20 %) наблюдалось лишь в 2014 г. За последние годы доля импорта фруктов увеличилась почти на 10 %.

Таблица 1 – Доля продукции, попавшей под российское эмбарго в совокупном объеме импорта, млн тонн (URL: <http://www.gks.ru>)

Показатели по годам	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Рыба	6,5	6,0	4,6	4,7	5,3	4,7	5,3
Молочная продукция	9,5	9,2	9,1	13,7	12,3	9,0	10,2
Овощи	21,9	26,7	25,3	24,0	27,0	23,2	21,6
Фрукты	46,7	44,9	49,6	44,3	44,0	55,8	55,7
Мясная продукция	15,4	13,3	11,3	13,3	11,3	7,3	7,3
Импорт	13,6	12,7	10,2	7,6	9,2	10,6	10,1

За семилетний период действия санкций наша страна добилась определенных успехов в замещении поставок импортных продовольственных продуктов. В частности, по итогам 2019 г., доля отечественного производства зерна, сахара, мяса и масла достигла 99 %, а общий импорт продуктов продовольствия в 2013–2019 гг. сократился на 31 % [4].

Несмотря на рост внутреннего производства и уменьшение объемов импорта по многим видам продовольственной продукции, мы не можем говорить об исключительной успешности политики импортозамещения, так как цены на аналогичную продукцию отечественных производителей ежегодно повышаются.

Согласно многочисленным исследованиям успешности замещения импортной продукции только отечественное производство свинины, мяса птицы и томатов полностью перекрывает их импортное потребление и обеспечивает снижение розничных цен по этим видам продукции ниже показателей 2013 г.

Анализируя потребительские цены многих видов продовольственных продуктов, можно сделать вывод, что импортозамещение больно ударило по потребительской способности населения Российской Федерации, увеличив рост розничных цен на мороженую рыбу на 68 %, белокочанную капусту на 62 % и сливочное масло на 79 %. Произошло подорожание в среднем на 25–35 % и тех продуктов, которые до введения российского эмбарго полностью удовлетворяли внутрен-

нее потребление: макаронные изделия, мука и подсолнечное масло.

Рост цен на сельскохозяйственную продукцию объясняется сохраняющейся зависимостью от импортных поставок кормов, оборудования и посадочного материала, доля которых в общей структуре цены составляет более 50 %.

Несмотря на определенные успехи в развитии национального производства, импортозамещение привело к ощутимому повышению цен на ряд продуктов питания первой необходимости, увеличению доли импортного оборудования в промышленности и нехватке жизненно важных лекарств в медицине.

Контрсанкции в виде политики импортозамещения не помогли избавить страну от негативных последствий экономических санкций. В какой-то мере замещение импорта продовольственной продукции отечественными аналогами позволило России реализовать стратегическую цель полного обеспечения внутренних потребностей. Россия смогла снизить свою зависимость от поставок продовольствия из-за рубежа, однако подобная политика лишь ухудшила экономическое состояние страны. С 2014 по 2019 гг. россияне столкнулись с ростом цен на продукцию первой необходимости, который привел к снижению доходов населения. Более того, подобное негативное влияние на экономику страны не компенсировалось масштабным ростом производства в агропромышленном комплексе.

Список литературы

1. Артемьев, Н. В. Экономическая безопасность: испытание санкциями. Финансовый сектор и внешнеэкономическая деятельность / Н. В. Артемьев // Вестник Московского университета МВД России. – 2019. – № 3. – С. 110–115.
2. Атурин, В. В. Антироссийские экономические санкции и проблемы импортозамещения в условиях современной международной конкуренции / В. В. Атурин // Вестник евразийской науки. – 2019. – № 2. – С. 48–58.
3. Булатов, А. С. Мировая экономика и международные экономические отношения. полный курс (для бакалавров) / А.С. Булатов. – Москва : КноРус, 2018. – 352 с.
4. Варьяш, И. Ю. Экономическая социология антироссийских санкций / И. Ю. Варьяш // Вестник науки и образования. – 2019. – № 22-2 (76). – С. 50–56.
5. Завадская, В. В. Влияние санкций на экономику России / В. В. Завадская, Д. Р. Сарсенова // Молодой ученый. – 2018. – № 10. – С. 232–235.
6. Николаева, И. П. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров / И. П. Николаева, Л. С. Шаховская. – Москва : Дашков и К, 2019. – 244 с.
7. Официальный портал «ВикиБизнес». – URL: <http://wikibusiness.ru/vliyanie-sankcij-na-ekonomiku-rossii-v-2019-godu/> (дата обращения: 18.01.2020).
8. Яркова, Т. М. Влияние санкций на продовольственную безопасность государства / Т. М. Яркова // Вестник Прикамского социального института. – 2018. – № 2 (80). – С. 86–92.

References

1. Artem'ev N.V. E'konomicheskaya bezopasnost': ispy'tanie sankciyami. Finansovy`ĭ sektor i vneshnee`konomicheskaya deyatel`nost', *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii*, 2019, no. 3, pp. 110–115.
2. Aturin V.V. Antirossiĭskie e'konomicheskie sankcii i problemy` importozameshheniya v usloviyakh sovremennoĭ mezhdunarodnoĭ konkurencii, *Vestnik evraziĭskoĭ nauki*, 2019, no. 2, pp. 48–58.
3. Bulatov A.S. *Mirovaya e'konomika i mezhdunarodny'e e'konomicheskie otnosheniya. polnyĭ kurs* (dlya bakalavrov). Moskva : KnoRus, 2018, 352 p.
4. Var'yash I.Yu. E'konomicheskaya sociologiya antirossiĭskix sankcii, *Vestnik nauki i obrazovaniya*, 2019, no. 22-2 (76), pp. 50–56.
5. Zavadskaya V.V., Sarsenova D.R. Vliyanie sankcii na e'konomiku Rossii, *Molodoĭ uchenyĭ*, 2018, No10, S. 232–235.
6. Nikolaeva I.P., Shaxovskaya L.S. *Mirovaya e'konomika i mezhdunarodny'e e'konomicheskie otnosheniya : uchebnik dlya bakalavrov*. Moskva : Dashkov i K, 2019, 244 p.
7. *Oficial`nyĭ portal «VikiBiznes»*. URL: <http://wikibusiness.ru/vliyanie-sankcij-na-ekonomiku-rossii-v-2019-godu/> (data obrashheniya: 18.01.2020).
8. Yarkova T.M. Vliyanie sankcii na prodovol`stvennyuyu bezopasnost` gosudarstva, *Vestnik Prikamskogo social`nogo instituta*, 2018, no. 2 (80), pp. 86–92.

DOI 10.47576/2712-7516_2021_2_4_17

УДК 369

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО–ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Макарова Наталия Сергеевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и бизнес-аналитики, Российский государственный университет им. А. Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), Россия, г. Москва, e-mail: lloyd62@mail.ru

Симонова Вера Алексеевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и бизнес-аналитики, Российский государственный университет им. А. Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), Россия, г. Москва, e-mail: vera.simonova@mail.ru

Ордынец Анна Андреевна,

старший преподаватель кафедры коммерции и сервиса, Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), Россия, г. Москва, e-mail: ordynets-aa@rguk.ru

В статье проведен анализ социально-экономических условий обеспечения устойчивости национальных пенсионных систем в Российской Федерации в рамках нового социального договора с государством (при условии совпадения интересов общества и государства). Дается классификация пенсионных систем по способу финансирования. Систематизируются виды государственного пенсионного обеспечения и виды пенсий обязательного пенсионного страхования. Делается вывод о том, что благосостояние общества во многом зависит от эффективности функционирования системы пенсионного обеспечения, а ее нестабильность является главным рисковым фактором для развития экономики в долгосрочной перспективе.

К л ю ч е в ы е с л о в а : пенсионная система; «пенсионный парадокс» реформы; пенсия как общественное благо; проблема производства общественных благ; пенсия; социальная защита; классификация финансовых систем; накопительная модель; распределительная модель; виды пенсий; эффективность функционирования пенсионного обеспечения.

UDC 369

ANALYSIS OF THE SOCIO–ECONOMIC CONDITIONS FOR ENSURING THE SUSTAINABILITY OF NATIONAL PENSION SYSTEMS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Makarova Natalia Sergeevna,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Business Analytics, Russian State University named after A. N. Kosygina (Technology. Design. Art), Russia, Moscow, e-mail: lloyd62@mail.ru

Simonova Vera Alekseevna,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Business Analytics, Russian State University. Named after A. N. Kosygina (Technology. Design. Art), Russia, Moscow, e-mail: vera.simonova@mail.ru

Ordynets Anna Andreevna,

Senior Lecturer, Department of Commerce and Service, Russian State University. Named after A.N. Kosygina (Technology. Design. Art), Russia, Moscow, e-mail: ordynets-aa@rguk.ru

The article analyzes the socio-economic conditions for ensuring the stability of national pension systems in the Russian Federation within the framework of a new social contract with the state (provided that the interests of society and the state coincide). The classification of pension systems according to the method of financing is given. The types of state pension provision and types of compulsory pension insurance pensions are systematized. It is concluded that the welfare of society largely depends on the efficiency of the functioning of the pension system, and its instability is the main risk factor for the development of the economy in the long term.

Key words: pension system; The “pension paradox” of the reform; pension as a public good; the problem of the production of public goods; pension; social protection; classification of financial systems; cumulative model; distribution model; types of pensions; the effectiveness of the functioning of the pension provision.

Мировой опыт свидетельствует о том, что развитые системы социального страхования – это конкретные механизмы реализации гражданских свобод как кадровых работников, так и наемных служащих с участием государства по достижению высокого уровня социальной защиты работников [3, с. 170]. Обусловлено это тем, что в ней нашли органичное воплощение, казалось бы, полярные идеи: персональная ответственность личности за свое материальное благополучие и коллективная ответственность, самопомощь и помощь государства, либерализм и социализм [2, с. 22].

Выполнение такой стабилизирующей функции в обществе обычно связывают с тем, что в основе систем социального страхования заложены региональные механизмы, обеспечивающие единство процесса экономического и социального воспроизводства на уровне предприятия, отрасли, общества в целом [5].

Важной формой социального страхования является пенсионная система. Пенсионная система – совокупность правовых, организационно-управленческих и финансово-эконо-

мических отношений между хозяйствующими субъектами, гражданами и государством по реализации обязательств обеспечения финансовой защиты старости [1].

Пенсионная система призвана решить две основные задачи: предотвращать бедность среди пенсионеров и нивелировать разницу в уровне благосостояния в период активной трудовой деятельности и после выхода на пенсию. Указанные цели дополняют друг друга, а приоритет какой-либо из них определяет государственную политику и модель пенсионной системы (табл. 1).

Для того чтобы понять отличия пенсионной системы от других видов долгосрочных финансово-кредитных и социально-трудовых отношений, необходимо установить экономическую природу всех факторов, определяющих ее содержание, определить основные принципы функционирования пенсионной системы России, формы и методы взаимоотношений субъектов пенсионной системы, выявить актуальные проблемы, требующие решения для стабильного развития пенсионной системы [4].

Таблица 1 – Классификация пенсионных систем по способу финансирования

Виды пенсионных систем	Способы финансирования пенсионных систем
Солидарно-распределительная (нефондируемая)	Принцип солидарности поколений (расходы на выплату пенсий производится в основном из текущих поступлений от работодателей и работающего населения)
Накопительная (фондируемая)	За счет пенсионных взносов создается специальный накопительный фонд, обеспечивающий пенсионные выплаты в настоящем и будущем
Смешанная	Государство обеспечивает гарантированный пенсионный минимум, который дополняют пенсионные накопления, сделанные в рамках совместных программ работодателем и работником, а также в рамках персональных сбережений

До 1990 г. в СССР использовали распределительную (солидарную) модель пенсион-

ного обеспечения. Но к 1980 г. наметилась тенденция повышения размера пенсии всем

категориям населения, в результате чего государство более чем на 70 % дотировало систему пенсионного обеспечения [11]. К середине 1980-х гг. финансово-ресурсная обеспеченность выплаты пенсий снизилась, и для очередного незначительного повышения размера пенсий требовалось привлечение дополнительных средств. Возникла необходимость принятия Закона «О государственных пенсиях в РСФСР» (20 ноября 1990 г.). Этот закон ввел следующие инновации:

- создание обособленной от госбюджета финансовой основы – пенсионного фонда;
- определение форм социальных рисков, в частности отрасли пенсионного страхования;
- реальный уровень пенсий стал зависеть от страхового стажа и размера заработка, из расчета которого уплачивались страховые взносы;
- средства пенсионной системы стали неприкосновенны, не должны были изыматься даже временно и расходоваться на иные цели, кроме пенсионного обеспечения.

Можно определить различия между пенсионным обеспечением и пенсионным страхованием.

Пенсионное обеспечение – отношения по перераспределению доходов, аккумулируемых в зависимости от развития уровня социальной защиты общества (в бюджетной системе государства, бюджетной системе социального обеспечения, бюджетной системе социального страхования) [6].

Пенсионное страхование – отношения по перераспределению риска за счет денежных фондов, формируемых из уплаченных страховых премий. Пенсионная система имеет структуру, представленную государственным пенсионным обеспечением, обязательным пенсионным страхованием, профессиональным пенсионным страхованием, дополнительным негосударственным пенсионным страхованием [7].

1. Государственное пенсионное обеспечение – государственная денежная выплата, производимая из средств бюджета, предо-



Рисунок 1 – Виды государственного пенсионного обеспечения

ставляемая ежемесячно гражданам для компенсации [11]:

- заработка, утраченного из-за прекращения государственной службы, при достижении выслуги (при выходе на трудовую пенсию по старости или инвалидности);

- вреда, причиненного здоровью при прохождении военной службы в результате радиационных или техногенных катастроф, в случае получения инвалидности, при потере кормильца;

- средств к существованию при потере трудоспособности.

II. Обязательное пенсионное страхование – отрасль социального страхования. Определение страхования может быть рассмотрено с юридической, экономической, математической точек зрения.

Страхование – это отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий, за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых или страховых взносов [8]. Финансовую основу обязательного пенсионного страхования со-

ставляют страховые отношения, условия которых являются всеобщими и носят строго обязательный характер, – это страхование является некоммерческим. Пенсионные накопления состоят из обязательных отчислений с общей суммы страховых взносов [9]. Страховые платежи за каждого наемного работника делятся на две части, финансирующие страховую и накопительную части пенсии. Базовая часть финансируется из бюджета. Размеры базовой и страховой частей подлежат индексации в соответствии с темпами инфляции. Страховая часть индексируется раз в год в соответствии с ростом средней заработной платы в стране, если рост заработной платы опережает рост инфляции. Размеры накопительной части пересчитываются раз в год с учетом полученного инвестиционного дохода [10].

Обязательное пенсионное страхование предусматривает назначение и выплату трудовых пенсий: по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца. Формулы расчета трудовых пенсий просты и законодательно закреплены.

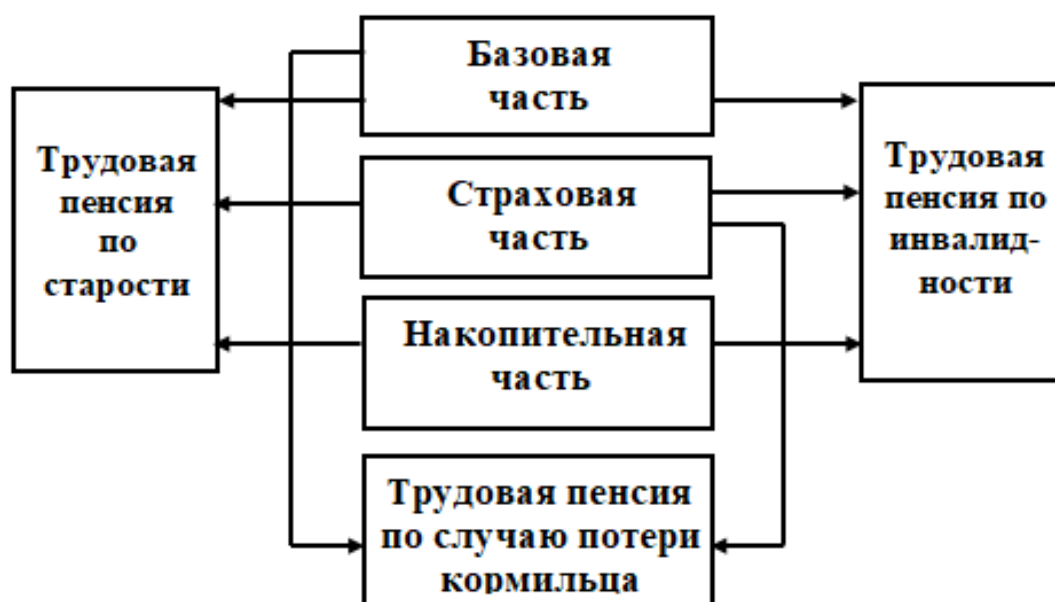


Рисунок 2 – Виды пенсий обязательного пенсионного страхования (составлено автором)

III. Профессиональное пенсионное страхование связано с трудовой деятельностью граждан и предусматривает пенсионные выплаты в зависимости от заработной платы и стажа страхования. Финансовой основой являются взносы работодателей, которые

обычно выше взносов работников. Профессиональное пенсионное страхование осуществляется в рамках отдельных отраслей экономики или компаний, руководство которых по собственной инициативе в результате коллективных соглашений решает учре-

дить пенсионное страхование, осуществляемое в рамках системы предприятия, при котором пенсионные активы не отделены от собственных средств предприятия.

Главная задача профессионального пенсионного страхования:

1) достижение пенсионных накоплений, превышающих уровень инфляции;

2) расширение спектра вложений в корпоративные акции и облигации региональных субъектов.

IV. Дополнительное пенсионное страхование, в котором работают НПФ, страховые компании, рассматривается как инвестиционный механизм, позволяющий гражданам с высокими доходами при достижении предельного возраста: а) увеличивать в старости жизнеобеспечение; б) получить прибыль

от инвестиционных вложений; в) передать накопленные и инвестированные средства наследникам.

Также предстоит проанализировать и выделить финансовые механизмы различных видов социального страхования с учетом формирования оптимальной нагрузки субъектов страхования, увязанной с политикой заработной платы, доходов и налоговой политики в стране, обособление финансовой системы обязательного социального страхования от бюджетов всех уровней.

Таким образом, благосостояние общества во многом зависит от эффективности функционирования системы пенсионного обеспечения, а ее нестабильность является главным рисковым фактором для развития экономики в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Аналитическое и методическое обеспечение пенсионной реформы в средне- и долгосрочной перспективе / Ю. М. Горлин, Е. Е. Гришина, Ю. А. Дормидонтова, В. Ю. Ляшок, Т. М. Малева. – URL: <http://papers.ssrn.com> (дата обращения: 01.05.2021).
2. Безпалов, В. В. Внешнеторговая деятельность промышленных комплексов и ее роль в формировании имиджа государства / В. В. Безпалов. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2018. – № 9 (115).
3. Безпалов, В. В. Развитие методологии управления внешнеторговой деятельностью в региональных промышленных комплексах в условиях либерализации внешнеэкономических отношений : монография / В.В. Безпалов, А.Д. Петросян. – Москва : Палеотип, 2010.
4. Безпалов, В. В. Развитие методологии управления внешнеторговой деятельностью в промышленном комплексе региона в условиях импортозамещения / В. В. Безпалов // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 1 (90). – С. 353–359.
5. Безпалов, В. В. Стратегическое управления внешнеторговой деятельностью в промышленном комплексе региона в современных условиях / В. В. Безпалов // Инновации и инвестиции. – 2018. – № 2. – С. 132–136.
6. Денисова, Н. А. Контроллинг инноваций на региональных рынках страховых услуг / Н. А. Денисова, Г. М. Колосова, В. В. Филатов // Вестник университета. – 2012. – № 10. – С. 25–33.
7. Коваленко, А. В. Стратегические аспекты страхового маркетинга инноваций на региональном рынке услуг в современных условиях / А. В. Коваленко, В. В. Филатов // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2012. – № 11. – С. 56–61.
8. Коваленко, А. В. Стратегические аспекты страхового маркетинга инноваций на региональном рынке услуг в современных условиях / А. В. Коваленко, В. В. Филатов // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2012. – № 12. – С. 78–83.
9. Макарова, Н. С. Конкурентоспособность пенсионных продуктов в период кризиса / Н. С. Макарова // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 1. – С. 386–388.
10. Макарова, Н. С. Необходимость моделирования рынка пенсионного страхования / Н. С. Макарова // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2011. – № 10 (72). – С. 127–132.
11. Макарова, Н. С. Основные задачи совершенствования национальной пенсионной системы / Н. С. Макарова // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2013. – № 4. – С. 20–22.
12. Makarova N. Inclusive development of russia: modeling the interdependence of indicators of intergenerational equity and macroeconomic growth sustainability // New Trends, Strategies and Structural Changes in Emerging Markets : сборник расширенных аннотаций докладов участников VII Международной научной конференции / под редакцией В. М. Матюшка, И. В. Лазанюк, 2018. – С. 94–96.

References

1. Gorlin Yu.M., Grishina E.E., Dormidontova Yu.A., Lyashok V.Yu., Maleva T.M. *Analiticheskoe i metodicheskoe obespechenie pensionnoy reformy v sredne- i dolgosrochnoy perspektive*. URL: <http://papers.ssrn.com> (data obrashheniya: 01.05.2021).
2. Bezpалov V.V. Vneshnetorgovaya deyatel'nost' promyshlenny'x kompleksov i ee rol' v formirovani imidzha gosudarstva, *Upravlenie e'konomicheskimi sistemami: e'lektronny'j nauchny'j zhurnal*, 2018, no. 9 (115).

3. Bezpалov V.V., Petrosyan A.D. *Razvitie metodologii upravleniya vneshnetorgovoy deyatel'nost'yu v regional'ny'x promyshlenny'x kompleksax v usloviyax liberalizacii vneshne'konomicheskix otnoshenij : monografiya*. Moskva : Paleotip, 2010.
 4. Bezpалov V.V. Razvitie metodologii upravleniya vneshnetorgovoy deyatel'nost'yu v promyshlennom komplekse regiona v usloviyax importozameshheniya, *E'konomika i predprinimatel'stvo*, 2018, no. 1 (90), pp. 353–359.
 5. Bezpалov V.V. Strategicheskoe upravleniya vneshnetorgovoy deyatel'nost'yu v promyshlennom komplekse regiona v sovremenny'x usloviyax, *Innovacii i investicii*, 2018, no. 2, pp. 132–136.
 6. Denisova N.A., Kolosova G.M., Filatov V.V. Kontrolling innovacij na regional'ny'x ry'nkax straxovy'x uslug, *Vestnik universiteta*, 2012, no. 10, pp. 25–33.
 7. Kovalenko A.V., Filatov V.V. Strategicheskie aspekty' straxovogo marketinga innovacij na regional'nom ry'nke uslug v sovremenny'x usloviyax, *MIR (Modernizaciya. Innovacii. Razvitie)*, 2012, no. 11, pp. 56–61.
 8. Kovalenko A.V., Filatov V.V. Strategicheskie aspekty' straxovogo marketinga innovacij na regional'nom ry'nke uslug v sovremenny'x usloviyax, *MIR (Modernizaciya. Innovacii. Razvitie)*, 2012, no. 12, pp. 78–83.
 9. Makarova N.S. Konkurentosposobnost' pensionny'x produktov v period krizisa, *Audit i finansovy'j analiz*, 2011, no. 1, pp. 386–388.
 10. Makarova N.S. Neobxodimost' modelirovaniya ry'nka pensionnogo straxovaniya, *Vestnik RGGU. Seriya: E'konomika. Upravlenie. Pravo*, 2011, no. 10 (72), pp. 127–132.
 11. Makarova N.S. Osnovny'e zadachi sovershenstvovaniya nacional'noj pensionnoj sistemy', *Aktual'ny'e problemy' social'no-e'konomicheskogo razvitiya Rossii*, 2013, no. 4, pp. 20–22.
 12. Makarova N. Inclusive development of russia: modeling the interdependence of indicators of intergenerational equity and macroeconomic growth sustainability, *New Trends, Strategies and Structural Changes in Emerging Markets : sbornik rasshirenny'x annotacij dokladov uchastnikov VII Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii*, 2018, pp. 94–96.
-

DOI 10.47576/2712-7516_2021_2_4_23

УДК 334.71:658.1

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ КАК ЧАСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Ползунова Наталья Николаевна,

доктор экономических наук, Владимирский государственный университет, Россия, г. Владимир, e-mail: Natalya.polzunowa@yandex.ru

В статье рассматривается система управления конкурентоспособностью организации как многоаспектное понятие. Под ней понимается способность организации на протяжении длительного времени сохранять, наращивать конкурентные преимущества, позволяющие ей отличаться от других компаний. Выделяются особенности управления конкурентоспособностью, характерные для современного этапа развития экономики. Делается вывод о том, что качественное управление конкурентоспособностью организации невозможно осуществить без полноценной, своевременной и релевантной информации о состоянии объекта конкурентоспособности, условий функционирования, самой системы управления конкурентоспособностью.

Ключевые слова: конкурентоспособность; конкурентные преимущества; организация; управление.

UDC 334.71:658.1

COMPETITIVENESS MANAGEMENT SYSTEM AS PART OF THE ORGANIZATION'S MANAGEMENT

Polzunova Natalia Nikolaevna,

Doctor of Economics, Vladimir State University, Russia, Vladimir, e-mail: Natalya.polzunowa@yandex.ru

The article examines the management system of the organization's competitiveness as a multi-aspect concept. It is understood as the ability of an organization to maintain and build up competitive advantages over a long period of time, allowing it to differ from other companies. The features of competitiveness management, characteristic of the current stage of economic development, are highlighted. It is concluded that high-quality management of the organization's competitiveness cannot be carried out without full, timely and relevant information about the state of the object of competitiveness, the conditions of functioning, the competitiveness management system itself.

Keywords: competitiveness; competitive advantages; organization; control.

В современных условиях не вызывает сомнения тот факт, что успех компании во многом определяется уровнем ее конкурентоспособности. Научный и практический интерес к проблемам конкурентоспособности и способам ее повышения остается высоким на протяжении последних двух десятилетий. Компаниям приходится конкурировать не только на внешних, но и внутренних рынках. Причем межфирменная конкуренция становится все более интенсивной и жесткой. В такой ситуации для компаний жизненно необ-

ходимым является разработка и реализация стратегии управления своей конкурентоспособностью. Такая стратегия предполагает использование как новых инструментов, так и подходов, соответствующих современным реалиям делового пространства и времени.

Проведенный анализ библиографических источников показал, что большинство авторов конкурентоспособность рассматривают как статическое понятие, оперируя определенными показателями, которых добились организация в определенный период

времени, и не учитывают их стабильность и устойчивость. Устойчивость в данном контексте рассматривается как способность организации сохранять и улучшать свою конкурентную позицию. Именно деятельность по преобразованию различных факторов в конкурентные преимущества и посредством этого обеспечение устойчивой конкурентоспособности лежат в основе динамического подхода. Конкурентоспособность, которая достигается за счет устойчивой деятельности, обеспечивает долгосрочное конкурентное преимущество. Такое преимущество достаточно сложно скопировать и повторить конкурирующим компаниям на рынке. Рассматривая конкурентоспособность как свойство объектов, априори являющихся системами, будь то страна, регион, организация, структурное подразделение, человек, целесообразно совмещать эти подходы. В настоящее время особое внимание должно уделяться таким динамическим особенностям объектов, как поведение, взаимодействие с другими объектами, являющимися системами более высокого и низкого уровня [3, с. 298].

Тогда под конкурентоспособностью следует понимать способность организации на протяжении длительного времени сохранять, наращивать преимущества, позволяющие организации отличаться от других компаний.

Принимая за основу приведенное определение, реализуем не только динамический подход, но и подчеркнем комплексность данной категории, которая включает разные аспекты (рис. 1).



Рисунок 1 – Различные аспекты категории «конкурентоспособность»

Многоаспектность категории определяется ее разнофакторным влиянием на

деятельность объекта конкурентоспособности.

Конкурентоспособность – есть экономическая категория. И в таком качестве она отражает состояние, достигнутое в ходе осуществления общественно-производственных отношений по обеспечению конкурентного превосходства.

Конкурентоспособность также является рыночной категорией. Так как она достаточно часто рассматривается как способность организации выдерживать конкурентную борьбу [4, с. 101], то основным в такой трактовке выступает соревновательный компонент. Именно он является ключевым в рыночной среде.

Формирование конкурентных преимуществ организации происходит с учетом требований законодательства, принятых норм и нормативов. Таким образом проявляется юридический аспект рассматриваемой категории.

Конкурентоспособность представляет собой социальное понятие. При таком подходе она представляет собой способность организации осуществлять развитие с учетом социальных требований, запросов и ожиданий. Г. В. Серебряковой и ее коллегами доказано, что конкурентоспособность в текущих условиях определяется как прибылью, долей рынка и силой бизнеса, так и в не меньшей степени способностью формировать и развивать систему взаимоотношений по созданию ценности [2, с. 77]. Конкурентоспособность обоснованно учитывает ответственность за качество деятельности, объективность и справедливость в оценке результатов функционирования организации. Изучая социальный аспект конкурентоспособности, стоит согласиться с тезисом Л. А. Емельяновой, что конкурентоспособность – индикатор ценности целей [1, с. 99].

Категория «конкурентоспособность» несет в себе мощный психологический аспект. Он выражается через восприятие обществом, деловой средой конкурентоспособной организации как лидера. «Быть конкурентоспособным – значит быть лучшим, занимать лидерские позиции по результатам деятельности, осуществляемой в условиях конкуренции» [1, с. 97]. Использование такой установки лежит в основе разработки и реализации стратегии, нацеленной на формирование,

внедрение, закрепление конкурентных преимуществ.

Конкурентоспособность также является и управленческой категорией. Целей у организации много, одной из которых является обеспечение конкурентоспособности. В теории управления доказано, что процесс достижения любой цели является управляемым. Поэтому процессом обеспечения конкурентоспособности организации не только возможно, но и необходимо управлять. Тем более что управление конкурентоспособностью организации является стратегической задачей и выступает составной частью менеджмента.

Цель управления конкурентоспособностью организации состоит в обеспечении желаемого уровня ее конкурентного превосходства на длительном отрезке времени, позволяющего добиться успеха, эффективности ее функционирования, в том числе с учетом реализации ее социальной миссии.

Особенности управления конкурентоспособностью организации заключаются, во-первых, в сложности самого процесса организации управления, так как он должен включать в себя все процессы организации, а также учитывать факторы внешней среды, во-вторых, в наличии действенной системы мотивации, создающей стимулы у исполнителей к реализации задач управления конкурентоспособностью; в-третьих, в обязательном учете текущего уровня конкурентоспособности организации и факторов, его обеспечивающих, степени и мер адаптации организации к состоянию рынка и мониторинга тенденций, на нем происходящих, степени реализации конкурентного потенциала, в-четвертых, в анализе не столько внешних и внутренних факторов обеспечения конкурентоспособности, сколько межфакторного взаимодействия и взаимовлияния, в-пятых, в необходимости выстраивания обратной связи для повышения управляемости самой системы управления конкурентоспособностью и повышением чувствительности к изменениям, происходящим во внешней и внутренней среде.

Принципами управления конкурентоспособностью организации в современных условиях являются:

– конструктивность, которая проявляется в принятии только научно-обоснованных

стратегических и тактических решений в системе управления конкурентоспособностью;

– функциональная адаптивность, предполагающая концентрацию ресурсов на ключевых направлениях обеспечения конкурентоспособности организации;

– проактивность, которая заключается в опережающем управлении, направленном на раннее распознавание кризисных явлений и их учет в процессах управления конкурентоспособностью организации, а также оперативном реагировании на кризисные явления, которые угрожают потерей конкурентного превосходства и конкурентных позиций;

– синергия, состоящая в получении опыта и накоплении потенциала в результате деятельности по управлению конкурентоспособностью организации.

В процессе управления конкурентоспособностью организации решается целая группа задач, среди которых наиболее важными являются:

– согласование задач и последовательности их выполнения;

– диверсификация деятельности организации;

– позиционирование организации;

– активизация инновационной и инвестиционной деятельности;

– учет совместного влияния основных элементов институциональной среды (политики, общества, экономики, экологии, науки, государства) на процесс развития организаций;

– концентрация ресурсов на ключевых направлениях для достижения конкурентного превосходства;

– осуществление сетевых взаимодействий на основе разного рода коллабораций;

– цифровизация;

– создание благоприятной среды для привлечения инвесторов;

– развитие партнерских отношений.

Для решения указанных задач и управления конкурентоспособностью организации используются разного рода инструменты. Наиболее действенными на современном этапе являются:

– современные бизнес-модели

– развитая информационная система организации;

– система прогнозирования и планирования;

– система менеджмента качества и сертификации в соответствии с международными стандартами ISO 9000;

- инструменты риск-менеджмента;
- инструменты антикризисного управления.

Представленные инструменты в соответствии с выделенными принципами и задачами подразделяются на преобразующие, которые из состояния неконкурентоспособности (низкой конкурентоспособности) целенаправленно переводят в состояние конкурентоспособности; усиливающие, которые имеющиеся конкурентные преимущества преумножают, что в итоге позволяет обеспечить требуемый уровень конкурентоспособности организации.

Управление конкурентоспособностью организации в современных условиях должно быть направлено на активизацию ключевых конкурентных преимуществ, наращивание человеческого и социального капитала, стимулирование устойчивого развития. Качественное управление конкурентоспособностью организации невозможно осуществить без полноценной, своевременной и релевантной информации о состоянии объекта конкурентоспособности, условий функционирования, самой системы управления конкурентоспособностью, что позволит определить приоритетные направления обеспечения конкурентоспособности организации.

Список литературы

1. Емельянова, Л. А. Социальные механизмы повышения конкурентоспособности субъектов профессиональной деятельности / Л. А. Емельянова // Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова. – 2015. – № 5 (83). – С. 96–103.
2. Методология ценностного управления социально-экономическими системами: монография / Г.В. Серебрякова, И.К. Мусаелян, И.В. Незамайкин. – Новосибирск : ЦРНС, 2015. – 104 с.
3. Савельев, Ю.В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике / Ю.В. Савельев; Институт экономики КарНЦ РАН. – Петрозаводск : Карельский научный центр РАН, 2010. – 516 с.
4. Халдеева, М. А. К вопросу о понятии «конкурентоспособность» («конкурентоспособность»): социально-философский аспект / М. А. Халдеева // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. – 2020. – № 54. – С. 97–104.

References

1. Emel'yanova L.A. Social'ny'e mexanizmy' povy'sheniya konkurentosposobno-sti sub`ektov professional'noj deyatel'nosti, *Vestnik RE`U im. G. V. Plexanova*, 2015, no. 5 (83), pp. 96–103.
2. Serebryakova G.V., Musaelyan I.K., Nezamajkin I.V. *Metodologiya cennostnogo upravleniya social'no-e`konomicheskimi sistemami : monografiya*. Novosibirsk : CzRNS, 2015, 104 p.
3. Savel'ev Yu.V. *Upravlenie konkurentosposobnost`yu regiona: ot teorii k praktike*. Petrozavodsk: Karel'skij nauchny`j centr RAN, 2010, 516 p.
4. Haldeeva M.A. K voprosu o ponyatii "konkurentosposobnost" ("konkurento-sposobnost"): social'no-filosofskij aspekt, *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Filosofiya. Sociologiya. Politologiya*, 2020, no. 54, pp. 97–104.

DOI 10.47576/2712-7516_2021_2_4_27

УДК 338

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ ИНДУСТРИИ МОДЫ

Долженко Игорь Борисович,

*генеральный директор, ООО «ДЕЛЬТА КОНСАЛТИНГ», Россия, г. Москва,
e-mail: primestyle@mail.ru*

В статье рассматривается трансформация маркетинга транснациональных корпораций индустрии моды под воздействием цифровой революции. Проанализированы основные параметры трансформации маркетинга данных корпораций, исследовано значение цифровых операций, делается вывод о том, что трансформация операций транснациональных корпораций индустрии моды определяется цифровыми переменными как потребителей, так и действиями конкурентов.

Ключевые слова: транснациональные корпорации; ТНК; индустрия моды; трансформация; цифровые технологии; онлайн-торговля; изменение потребительского поведения.

UDC 338

DIGITAL MARKETING OF MULTINATIONAL CORPORATIONS IN THE FASHION INDUSTRY

Dolzhenko Igor Borisovich,

General Director, DELTA CONSULTING LLC, Russia, Moscow, e-mail: primestyle@mail.ru

The article examines the transformation of the marketing of transnational corporations in the fashion industry under the influence of the digital revolution. The main parameters of the transformation of marketing of these corporations are analyzed, the significance of digital operations is investigated, it is concluded that the transformation of the operations of transnational corporations in the fashion industry is determined by digital changes of both consumers and the actions of competitors.

Keywords: transnational corporations; TNK; fashion industry; transformation; digital technologies; online trading; change in consumer behavior.

Введение

За последние 20 лет в мировой экономике сложилась глобальная индустрия моды, охватывающая специализированную розничную торговлю, текстильную и швейную промышленность. Ведущие позиции на глобальном рынке заняли сверхкрупные международные компании – транснациональные корпорации (ТНК) индустрии моды, к которым можно отнести, например, испанскую Inditex, шведскую H&M, японскую Fast Retailing, американские Nike и Gap.

Деятельность транснациональных корпораций индустрии моды сильно меняется под влиянием кардинальных изменений кли-

ентов и конкуренции в условиях цифровой революции. Новые технологии позволяют по-новому взаимодействовать с клиентами. Это привело к необходимости трансформации маркетинга крупнейших международных фирм индустрии моды.

Метод

Объектом настоящего исследования являются транснациональные корпорации индустрии моды в условиях цифровизации. Предмет исследования – определение особенностей маркетинга транснациональных корпораций индустрии моды под влиянием цифровых технологий. В качестве информационной базы были использованы от-

раслевые данные, статистика деятельности ведущих корпораций. Метод исследования – системный анализ.

Результаты исследования

По состоянию на октябрь 2020 г. активными пользователями Интернета были почти 4,66 млрд чел., что составляет 59 % населения Земли. Мобильные устройства теперь стали наиболее важным каналом доступа в Интернет во всем мире, поскольку пользователи мобильного Интернета составляют 91 % от общего числа пользователей [18].

К настоящему моменту невозможно представить мир без Интернета, который объединяет миллиарды людей во всем мире, является основой современного информационного общества. Уровень проникновения сети в мире составляет 59 %, при этом Северная Европа занимает первое место с уровнем проникновения среди населения 95 %. Страны с самым высоким уровнем проникновения Интернета в мире – это ОАЭ, Дания и Южная Корея. На противоположном конце спектра находится Северная Корея, практически не имеющая доступа к мировой сети среди населения в целом и занимающая последнее место в мире. По состоянию на 2019 г. Азия была регионом с наибольшим количеством онлайн-пользователей – по последним подсчетам, более 2,3 млрд. Европа заняла второе место с почти 728 млн пользователей. Китай, Индия и США опережают все другие страны по количеству пользователей Интернета. В Китае более 854 млн пользователей, а в Индии – около 560 млн.

В основе любой бизнес-стратегии лежит план по созданию, доставке и закреплению ценности для клиентов. Новые способы изучения потребителей и их подходов к выбору товаров и услуг в условиях цифровой революции критически важны для достижения успешной маркетинговой деятельности любой компании, особенно международной [5]. Маркетинговая роль в этом процессе заключается в создании ценности для клиентов посредством оценки потребностей целевых клиентов, конфигурации предложений продуктов (услуг), которые мотивируют целевых клиентов, доставки этих предложений продуктов (услуг) с использованием каналов распространения и продвижения и поиска способа создания ценности для клиентов благодаря оптимизации ценообразования.

Цифровая трансформация маркетинга имеет важное значение для роста и развития мировой экономики [7]. Цифровые технологии играют существенную роль в так называемой сервисизации производственных процессов, где производство и услуги все чаще пересекаются [4]. Способность многих цифровых сервисов быстро масштабироваться при низких предельных затратах также является важным фактором роста динамики цифрового бизнеса.

В современных условиях справедливо утверждение, что цифровизация ведет к глобализации операций. В феврале 2014 г. социальная сеть Facebook приобрела мобильное приложение WhatsApp, предоставляющее обмен мгновенными сообщениями с такими функциями, как групповые чаты, обмен графикой, видео и даже звуковыми сообщениями, а также стикерами или смайликами. за 19 миллиардов долларов США. По состоянию на январь 2021 г. два млрд пользователей ежемесячно получали доступ к мессенджеру WhatsApp. Сфера охвата приложения (проникновение пользователей) особенно велика на рынках за пределами США, и это одно из самых популярных мобильных социальных приложений во всем мире. В настоящее время во всем мире насчитывается более 1,6 млрд пользователей социальных сетей, причем более 64 % пользователей получают доступ к социальным сетям в Интернете. Согласно статистике, социальные сети являются одним из самых популярных способов для онлайн-пользователей проводить время, позволяя им оставаться на связи с друзьями и семьями, а также узнавать новости и другой контент. Более половины пользователей Интернета в Северной Америке, примерно 160 млн чел., являются пользователями социальных сетей [19]. Распространение смартфонов и планшетов привело к увеличению мобильных социальных сетей и создало хорошие возможности для маркетинга в социальных сетях [20]. С помощью цифровых платформ, таких как Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, фирмы связываются с потенциальными или текущими потребителями в любом уголке мира. Охват этих социальных сетей настолько велик, что теперь можно общаться практически с каждым, при этом это сочетается с недоступным ранее уровнем персонализации [11].

По сравнению с другими маркетинговыми подходами цифровой маркетинг является одним из самых доступных средств продвижения продукта. Прошли те времена, когда на публикацию объявления в газете тратились сотни тысяч долларов. С цифровыми медиа это стало просто, например создание рекламы в Facebook вряд ли стоит более 40–60 долларов в день. Многие отрасли и новые стартапы вкладывают значительные средства в деятельность в области цифрового маркетинга.

На цифровой маркетинг влияет рост количества интернет-пользователей, что сопровождается увеличением доходов рынка цифровой рекламы. Ожидается, что мировой рынок цифровой рекламы вырастет со 160,7 млрд долларов в 2019 г. до 169,7 млрд долларов в 2020 г. при среднегодовом темпе роста (CAGR) 5,57 % [8; 21].

Цифровой маркетинг в индустрии моды дает возможность переосмыслить бизнес-процессы. Некоторые компании, выпускающие одежду, не переживут нынешний кризис. Много будет зависеть от их цифровых и аналитических возможностей. Для транснациональных корпораций индустрии моды сложилась цифровая среда как устоявшаяся реальность, которая должна использоваться для увеличения капитала бренда как с финансовой точки зрения (бренд как актив), так и с точки зрения маркетинга (бренд как история) [10]. Цифровые технологии окажутся еще более эффективными в переосмыслении бизнес-процессов не только в случае непредвиденных обстоятельств, но и в силу преимуществ, связанных со скоростью, точностью, гибкостью и диалогом [3].

Цифровой маркетинг сегодня как никогда усиливает уже существующие тенденции:

- представляет собой предпочтительный маршрут доступа к данным, который можно использовать для создания еще более близких и личных отношений с клиентами, даже на расстоянии;

- позволяет более точно идентифицировать возникающие предпочтения возможных потенциальных клиентов;

- упрощает процесс преобразования идей в новые продукты за счет вложения ресурсов, которые в первую очередь являются творческими [2].

Выделение более значительной части бюджета на маркетинг цифровых каналов может быть выигрышной стратегией, которая поможет организациям в достижении ряда целей, в том числе:

- полностью многоканальное видение электронной коммерции;

- более быстрое и тщательное управление отношениями с клиентами через социальные сети;

- новое определение логики профилирования на основе поведения, которое возникло во время кризиса;

- более структурированные действия по информированию о разработке новых услуг и предложений [9].

В условиях сложной внешней среды цифровой маркетинг предоставляет ряд возможностей, связанных с инструментами, методами и методологиями, которые компании могут использовать для повышения своей реактивности, устойчивости и активности. Самые успешные модные бренды с точки зрения экономических показателей и способности установить прочные отношения со своими потребителями, выделяют три важных аспекта цифрового маркетинга, в которых эти бренды выигрывают:

- 1) анализ бюджетных ассигнований, распределения и оценка воздействия;

- 2) таргетинг и персонализация;

- 3) стратегия производства цифрового контента [12].

Среди передовых практик, которые модные бренды могут использовать для повышения своей конкурентоспособности, можно выделить следующие:

1. Атрибуция. Методы динамической атрибуции используются для распределения бюджета по разным медиа, оптимизируя распределение на протяжении всего пути к покупке. Следовательно, речь идет о динамической адаптации медиамикса во время маркетинговых кампаний и на различных этапах жизненного цикла продукта, а также использовании методов, подходящих для каждого этапа.

2. Прогнозная аналитика. Здесь, например, информация о покупателях о предыдущих покупках дает обширную информацию, на основе которой можно сегментировать аудиторию и проводить целевые маркетинговые кампании.

3. Многоканальные данные. Связывая данные о покупателях из обычных магазинов и электронной торговли, бренды могут иметь более полное представление о покупателях и тенденциях. Это можно использовать для оптимизации расходных материалов, а также для предоставления наиболее актуальных и индивидуальных рекомендаций для будущих покупок [1].

Лучшие практики таргетинга и персонализации сосредоточены на сегментировании аудитории (иногда на очень конкретные группы в зависимости от пути покупки или географии) как для рекламы, так и маркетинга. Здесь персонализация может быть применена к просмотру, покупкам и конвергенции онлайн- и офлайн-каналов [6].

Модные бренды должны иметь возможность персонализировать свое общение с покупателями по всем каналам. Каждый индивидуальный пользовательский интерфейс должен быть адаптирован к его профилю, местоположению и просмотру, а также истории покупок. Персонализация должна быть направлена на три приложения: персонализированные электронные письма (с использованием механизма рекомендаций), адаптивные веб-страницы (с использованием интерактивных целевых страниц) и социальные сети (с использованием персонализированной рекламы) [13].

Лучший цифровой маркетинг – это тот, который больше всего инвестирует в контент-маркетинг и разработку качественного контента. Поскольку люди активно используют социальные сети для всего, уровень вовлеченности должен быть выше. Людям нужен качественный контент, чтобы обновляться и развлекаться. В цифровом маркетинге необязательно напрямую информировать аудиторию о своем продукте. Чаще лучше разместить интересный контент, который заинтересует зрителей. В этой категории бренды захотят максимально использовать контент, независимо от того, сделан ли он собственными силами или создан пользователями или влиятельными лицами, и доставлять его по нужным каналам. Инструменты для творчества и анализа данных для анализа производительности контента на различных платформах будут иметь важное значение для оптимизации производительности [14].

Цифровой маркетинг, интегрированный в более широкий коммуникационный план, может увеличить доход модных брендов до 15 % (по данным Boston Consulting Group).

Примером перехода к цифровому маркетингу являются мероприятия, реализуемые шведской транснациональной корпорацией индустрии моды H&M и испанской Inditex. Цель ускорения цифровизации розничной торговли модной одеждой – стать более гибкими, быстрыми и эффективными за счет ускорения цифрового развития.

H&M предприняла ряд важных инициатив, чтобы оправдать новые ожидания потребителей и предложить улучшенный клиентский опыт, в том числе привлечение клиентов с помощью технологий, инициатив по обслуживанию клиентов и т. д. [15]

Покупатели в Китае теперь могут воспользоваться программой членства H&M не только в магазинах H&M, но и в приложении для общения Wechat. Клиенты-участники имеют право покупать сейчас и платить позже через каналы платежного решения Pay Later. Он также был запущен в Испании и доступен на 12 других рынках с планами выхода на другие рынки.

Среди инициатив по обслуживанию клиентов H&M теперь предлагает доставку «на следующий день» и «экспресс» на 14 своих рынках. Различные виды экологически безопасных поставок также предлагаются в Италии, в то время как Швеция предлагает Instabox экологически безопасные доставки с использованием транспорта без ископаемых. Клиенты H&M в 30 городах Нидерландов могут выбрать получение и возврат товаров через службу доставки велосипедов.

Кроме того, опция «Найти в магазине», доступная на 22 рынках, позволяет покупателям H&M легко находить на своих мобильных телефонах, если товар по их выбору доступен в магазине или Интернете. Кроме того, «Режим в магазине» на 13 рынках позволяет покупателям видеть на своих смартфонах, какие товары есть в магазине, в котором они сейчас находятся, а также в Интернете; услуга Click & Collect доступна на 14 рынках. Клиенты H&M также могут находить и покупать товары в Интернете, отсканировав QR-код [16].

Для обеспечения прозрачности продуктов H&M объединила усилия с Sustainable

Apparel Coalition (SAC) и другими компаниями для разработки инструмента Higg Index, который измеряет устойчивость на уровне продукта. Впервые клиенты на избранных рынках смогли увидеть более 7000 страниц с экологической оценкой на веб-сайте компании. Это привело к более чем 7 млн просмотров.

Испанская THK Inditex SA построила крупнейшую в мире компанию в сфере быстрой моды без рекламы на телевидении и на рекламных щитах. Владелец модного бренда Zara пробует другой способ продвижения своих платьев, джинсов и курток – видеоигры [17]. Испанская Inditex SA реагирует на переход от обычных магазинов к онлайн-продажам, объединившись с Facebook и Instagram для разработки «Pacific Game», чтобы привлечь молодых покупателей к своему бренду Pull & Bear. Речь идет не о прямых продажах, а о налаживании отношений с более молодыми клиентами. Электронная коммерция принесла треть доходов Inditex в прошлом году, и часть из 3 миллиардов долларов, предназначенных для новых инвестиций, пойдет на то, чтобы цифровой бум не выдохся. Было множество сделок, по которым бренды одежды могут рекламировать свои товары в видеоиграх. Теперь они делают шаг

вперед, создавая собственные игры, чтобы привлечь больше трафика на веб-сайты, увеличить загрузку мобильных приложений и предложить более интересные способы распространения скидочных кодов. В стиле ретро Pull & Bear изображен покупатель, путешествующий из Калифорнии в Токио, собирая одежду и избегая препятствий на своем пути. Игроки управляют персонажем, поворачивая лицо [22]. Доступ к игре осуществляется из аккаунтов и веб-сайтов Pull & Bear в Instagram и Facebook.

Выводы

Базируясь на объективных процессах цифровизации всей экономической деятельности, цифровой маркетинг становится важной составляющей маркетинговой деятельности транснациональных корпораций индустрии моды. Цифровой маркетинг позволяет гармонизировать контент бренда на всех каналах, объединить данные, поступающие из разных подразделений компании, что позволяет значительно автоматизировать маркетинг и принимать более обоснованные маркетинговые решения; максимально использовать аналитические модели для распределения бюджета; усилить персонификацию для каждого клиента; количественно оценивать ценность каждого маркетингового мероприятия.

Список литературы

1. Кони́на, Н. Ю. Маркетинг ТНК в условиях цифровой трансформации экономики 4.0 / Н. Ю. Кони́на, Е. А. Пономарева, Е. А. Панова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2020. – № 6. – С. 3–11.
2. Лукичева, Т. А. Эволюция интернет-маркетинга: от публикации сайта до маркетинга социальных медиа (social media marketing) / Т. А. Лукичева, Т. А. Лезина // Экономика и управление. – 2011. – № 11 (73). – С. 87–92.
3. Менеджмент / Н. Ю. Кони́на и др. – Москва, 2016.
4. Современные международные экономические отношения в эпоху постбиполярности / Т. М. Исаченко и др. – Москва, 2020.
5. Стратегии развития международных компаний / под ред. Р. Б. Ноздревой. – Москва, 2013.
6. Ardito Lorenzo, Petruzzelli Antonio, Messeni, Panniello Umberto, Garavelli Achille Claudio, (2019) "Towards Industry 4.0: Mapping digital technologies for supply chain management-marketing integration", Business Process Management Journal, Vol. 25 Issue: 2, pp. 323–346.
7. Digital Strategies in a Global Market. Navigating the Fourth Industrial Revolution. Editors: Konina, Natalia (Ed.) Palgrave Macmillan; 1st ed. 2021 edition (January 3, 2021,) DOI-10.1007/978-3-030-58267-8; 306 p., ISBN-10 : 3030582663, ISBN-13:978-3030582661.
8. Hirt Martin and Willmott Paul (2014) Strategic principles for competing in the digital age, McKinsey Quarterly (May).
9. Gillpatrick Tom. THE DIGITAL TRANSFORMATION OF MARKETING: IMPACT ON MARKETING PRACTICE & MARKETS. URL: <https://Sciendoccontent.sciendo.com> (дата обращения: 01.05.2021).
10. Kagermann, Henning (2015) "Change Through Digitization – Value Creation in the Age of Industry 4.0," in Management of Permanent Change, DOI: 10.1007/978-3-658-05014-6_2.
11. Stonehouse, G. H., & Konina, N. Y. (2020). Management Challenges in the Age of Digital Disruption. Conference Paper. Conference: Proceedings of the 1st International Conference on Emerging Trends and Challenges in the Management Theory and Practice (ETCMTP 2019). <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200201.001>.
12. Simone Guercini, Pedro Mir Bernal & Catherine Prentice (2018) New marketing in fashion e-commerce, Journal of Global Fashion Marketing, 9:1, 1-8, DOI: 10.1080/20932685.2018.1407018.
13. Teixeira, Thales (2019) Unlocking the Customer Value Chain, Currencybooks.com, New York.

14. Riemer K., Uri G., Hamann J., Gilchrist B., Teixeira M. Digital Disruptive Intermediaries. [(accessed on 13th May 2021)]; Available online: [https://ses.library.usyd.edu.au/bitstream/handle/2123/12761/ADTL_Digital %20Disruptive %20Intermediaries-final.pdf?sequence=7&isAllowed=y](https://ses.library.usyd.edu.au/bitstream/handle/2123/12761/ADTL_Digital%20Disruptive%20Intermediaries-final.pdf?sequence=7&isAllowed=y).
15. Wilson Ozuem and Yllka Azemi Digital Marketing Strategies for Fashion and Luxury Brands IGI Global, 2018, Pages: 460, DOI: 10.4018/978-1-5225-2697-1.
16. Wilson Ozuem; Elena Patten; Yllka Azemi; Harnessing omni-channel marketing strategies for fashion and luxury brands. Publisher: Irvine : BrownWalker Press, 2020.
17. Wilson Ozuem; Silvia Ranfagni; The art of digital marketing for fashion and luxury brands : market spaces and marketplaces. Publisher: Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2021.
18. URL: [https://www.statista.com/statistics/617136/digital-population-worldwide/#:~:text=Almost %204.66 %20billion %20people %20were,percent %20of %20total %20internet %20users](https://www.statista.com/statistics/617136/digital-population-worldwide/#:~:text=Almost%204.66%20billion%20people%20were,percent%20of%20total%20internet%20users) (дата обращения: 01.05.2021).
19. URL: <https://www.statista.com/statistics/258749/most-popular-global-mobile-messenger-apps/> (дата обращения: 01.05.2021).
20. URL: <https://www.statista.com/markets/424/topic/540/social-media-user-generated-content/> (дата обращения: 01.05.2021).
21. Insights on the Digital Advertising Global Market to 2030 – Players Include Google Ads, Facebook and Alibaba Among Others. URL: [https://www.globenewswire.com/news-release/2021/01/08/2155475/0/en/Insights-on-the-Digital-Advertising-Global-Market-to-2030-Players-Include-Google-Ads-Facebook-and-Alibaba-Among-Others.html#:~:text=The %20global %20digital %20advertising %20market %20is %20expected %20to %20increase %20from,\(CAGR\) %20of %205.57 %25](https://www.globenewswire.com/news-release/2021/01/08/2155475/0/en/Insights-on-the-Digital-Advertising-Global-Market-to-2030-Players-Include-Google-Ads-Facebook-and-Alibaba-Among-Others.html#:~:text=The%20global%20digital%20advertising%20market%20is%20expected%20to%20increase%20from,(CAGR)%20of%205.57%25) (дата обращения: 01.05.2021).
22. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-05-15/facebook-helps-zara-owner-sell-clothes-using-video-games> (дата обращения: 01.05.2021).

References

1. Konina N.Yu., Ponomareva E.A., Panova E.A. Marketing TNK v usloviyax cifrovoj transformacii e`konomiki 4.0, *Marketing v Rossii i za rubezhom*, 2020, no. 6, pp. 3–11.
2. Lukicheva T.A., Lezina T.A. E`volyuciya internet-marketinga: ot publikacii sajta do marketinga social`ny`x media (social media marketing), *E`konomika i upravlenie*, 2011, no. 11 (73), pp. 87–92.
3. Konina N.Yu., Efimova N.V., Zagrebel`naya N.S., Nozdreva R.B., Sokolova M.I. *Menedzhment*. Moskva, 2016.
4. *Sovremennyye mezhdunarodny`e e`konomicheskie otnosheniya v e`poxu postbipolyarno-sti* / Isachenko T.M. i dr. Moskva, 2020.
5. Strategii razvitiya mezhdunarodny`x kompanij / pod red. R. B. Nozdrevoj, Moskva, 2013.6. Ardito Lorenzo, Petruzzelli Antonio Messeni, Panniello Umberto, Garavelli Achille Claudio, (2019) "Towards Industry 4.0: Mapping digital technologies for supply chain management-marketing integration", *Business Process Management Journal*, vol. 25 Issue: 2, pp. 323–346.
7. Digital Strategies in a Global Market. Navigating the Fourth Industrial Revolution. Editors: Konina, Natalia (Ed.) Palgrave Macmillan; 1st ed. 2021 edition (January 3, 2021,) DOI-10.1007/978-3-030-58267-8; 306 p., ISBN-10 : 3030582663, ISBN-13:978-3030582661.
8. Hirt Martin and Willmott Paul (2014) Strategic principles for competing in the digital age, McKinsey Quarterly (May).
9. Gillpatrick Tom. *THE DIGITAL TRANSFORMATION OF MARKETING: IMPACT ON MARKETING PRACTICE & MARKETS*. URL: <https://Sciendoccontent.sciendo.com>.
10. Kagermann, Henning (2015) "Change Through Digitization – Value Creation in the Age of Industry 4.0," in *Management of Permanent Change*, DOI: 10.1007/978-3-658-05014-6_2.
11. Stonehouse, G. H., & Konina, N. Y. (2020). Management Challenges in the Age of Digital Disruption. Conference Paper. Conference: Proceedings of the 1st International Conference on Emerging Trends and Challenges in the Management Theory and Practice (ETCMTP 2019). <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200201.001>.
12. Simone Guercini, Pedro Mir Bernal & Catherine Prentice (2018) New marketing in fashion e-commerce, *Journal of Global Fashion Marketing*, 9:1, 1-8, DOI: 10.1080/20932685.2018.1407018.
13. Teixeira, Thales (2019) Unlocking the Customer Value Chain, *Currencybooks.com*, New York.
14. Riemer K., Uri G., Hamann J., Gilchrist B., Teixeira M. Digital Disruptive Intermediaries. [(accessed on 13th May 2021)]; Available online: [https://ses.library.usyd.edu.au/bitstream/handle/2123/12761/ADTL_Digital %20Disruptive %20Intermediaries-final.pdf?sequence=7&isAllowed=y](https://ses.library.usyd.edu.au/bitstream/handle/2123/12761/ADTL_Digital%20Disruptive%20Intermediaries-final.pdf?sequence=7&isAllowed=y).
15. Wilson Ozuem and Yllka Azemi Digital Marketing Strategies for Fashion and Luxury Brands IGI Global, 2018, Pages: 460, DOI: 10.4018/978-1-5225-2697-1.
16. Wilson Ozuem; Elena Patten; Yllka Azemi; Harnessing omni-channel marketing strategies for fashion and luxury brands. Publisher: Irvine : BrownWalker Press, 2020.
17. Wilson Ozuem; Silvia Ranfagni; The art of digital marketing for fashion and luxury brands : market spaces and marketplaces. Publisher: Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2021.
18. URL: [https://www.statista.com/statistics/617136/digital-population-worldwide/#:~:text=Almost %204.66 %20billion %20people %20were,percent %20of %20total %20internet %20users](https://www.statista.com/statistics/617136/digital-population-worldwide/#:~:text=Almost%204.66%20billion%20people%20were,percent%20of%20total%20internet%20users) (data obrashheniya: 01.05.2021).
19. URL: <https://www.statista.com/statistics/258749/most-popular-global-mobile-messenger-apps/> (data obrashheniya: 01.05.2021).

20. URL: <https://www.statista.com/markets/424/topic/540/social-media-user-generated-content/> (data obrashheniya: 01.05.2021).

21. Insights on the Digital Advertising Global Market to 2030 – Players Include Google Ads, Facebook and Alibaba Among Others. URL: [https://www.globenewswire.com/news-release/2021/01/08/2155475/0/en/Insights-on-the-Digital-Advertising-Global-Market-to-2030-Players-Include-Google-Ads-Facebook-and-Alibaba-Among-Others.html#:~:text=The%20global%20digital%20advertising%20market%20is%20expected%20to%20increase%20from,\(CAGR\)%20of%205.57%25](https://www.globenewswire.com/news-release/2021/01/08/2155475/0/en/Insights-on-the-Digital-Advertising-Global-Market-to-2030-Players-Include-Google-Ads-Facebook-and-Alibaba-Among-Others.html#:~:text=The%20global%20digital%20advertising%20market%20is%20expected%20to%20increase%20from,(CAGR)%20of%205.57%25) (data obrashheniya: 01.05.2021).

22. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-05-15/facebook-helps-zara-owner-sell-clothes-using-video-games> (data obrashheniya: 01.05.2021).

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Рыкова Инна Николаевна,

доктор экономических наук, академик РАН, руководитель Центра отраслевой экономики, Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации, Россия, г. Москва, e-mail: rycova@yandex.ru

Соколов Алексей Павлович,

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Владимирского государственного университета им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, Россия, г. Владимир, e-mail: srrpj@mail.ru

Губанов Роман Сергеевич,

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра отраслевой экономики, Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации, Россия, г. Москва, e-mail: gubanof@mail.ru

В статье рассматриваются понятие и сущность дивиденда и его роль в системе формирования финансовых результатов деятельности компаний нефтегазового комплекса. Дается авторская трактовка термина «дивидендная политика компаний нефтегазового комплекса». Приводятся данные опроса экспертов по определению типа дивидендной политики в компаниях с государственным участием. Также анализируются состав и структура дивидендных выплат крупнейших нефтегазовых компаний. Авторами утверждается, что эффективность дивидендных выплат как для инвестора, так и для Правительства Российской Федерации при взаимодействии с компаниями с государственным участием отражает экономическую отдачу при совершении финансовых вложений в акции компаний нефтегазового комплекса с минимальным уровнем риска. Производится расчет и оценка средне-взвешенной стоимости капитала, служащего источником финансирования дивидендных выплат в крупнейших компаниях нефтегазового комплекса.

К л ю ч е в ы е с л о в а : дивиденд; дивидендные выплаты; дивидендная политика; нефтегазовый комплекс; компании нефтегазового комплекса; дивидендная политика нефтегазовых компаний.

DIVIDEND POLICY OF RUSSIAN OIL AND GAS COMPANIES

Rykova Inna Nikolaevna,

Doctor of Economics, Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Head of the Center for Sectoral Economics, Research Financial Institute of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Russia, Moscow, e-mail: rycova@yandex.ru

Alexey Pavlovich Sokolov,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Management and Marketing, Vladimir State University. Named after A. G. and N. G. Stoletovs, Russia, Vladimir, e-mail: srrpj@mail.ru

Gubanov Roman Sergeevich,

Ph.D. in Economics, Senior Researcher, Center for Sectoral Economics, Financial Research Institute of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Russia, Moscow, e-mail: gubanof@mail.ru

The article examines the concept and essence of a dividend and its role in the system of forming the financial results of the activities of companies in the oil and gas complex. The author's interpretation of the term "dividend policy of oil and gas companies" is given. The article provides data from a survey of experts to determine the type of dividend policy in companies with state participation. The composition and structure of dividend payments of the largest oil and gas companies are also analyzed. The authors argue that the effectiveness of dividend payments both for the investor and for the Government of the Russian Federation when interacting with companies with state participation reflects the economic return when making financial investments in shares of oil and gas companies with a minimum level of risk. The calculation and assessment of the weighted average cost of capital, which serves as a source of funding for dividend payments in the largest companies in the oil and gas complex.

Key words: dividend; dividend payments; dividend policy; oil and gas complex; oil and gas companies; dividend policy of oil and gas companies.

Введение

Дивидендная политика компаний играет колоссальную роль как в системе привлечения дополнительного капитала экономического субъекта, так и для государства, которое может пополнить бюджет за счет выплат дивидендов крупнейшими компаниями с государственным участием в сфере нефтегазового комплекса, электроэнергетики, угледобывающей промышленности. Это обуславливает актуальность и значимость темы исследования и способность исследуемых компаний совершенствовать политику дивидендных выплат в условиях нестабильной конъюнктуры финансового рынка.

Компании нефтегазового комплекса России имеют непосредственное отношение к реализации долгосрочной концепции социально-экономического развития страны, определяя траекторию развития не только сырьевого бизнеса, но и обеспечивая существенный вклад в национальную экономику, пополняя федеральный бюджет нефтегазовыми доходами в условиях ограниченного использования природных ресурсов.

В условиях современного развития нефтегазового комплекса России сформировалась некая приоритетная модель организационно-правового статуса компаний, входящих в его структуру. Так, львиная доля компаний нефтегазовой отрасли функционирует в форме публичных акционерных обществ (ПАО), другая часть - на условиях организации открытого акционерного общества (ОАО). Это означает, что финансовые вложения в компании нефтегазового комплекса для инвесторов сопровождаются процедурой после-

дующего получения дивидендов на акции, приобретенные в портфеле ценных бумаг для участия в управлении данными компаниями.

В связи с этим закономерным является фактор времени, который свидетельствует о том, что финансовые вложения в акционерный бизнес нефтегазовых компаний осуществляются в одно время, а получение дивидендных выплат (платежи по акциям, приобретенным инвесторами для максимизации финансового потенциала) в другое, так как данный процесс отдален на неопределенный лаг. Поэтому эффективность дивидендных выплат как для инвестора, так и Правительства Российской Федерации при взаимодействии с компаниями с государственным участием отражает экономическую отдачу при совершении финансовых вложений в акции компаний нефтегазового комплекса с минимальным уровнем риска.

О понятии дивидендная политика и ее особенностях в условиях деятельности компаний нефтегазового комплекса

Дивидендная политика – это совокупность определенных правил, закрепленных в учредительном договоре, направленных на реализацию механизма распределения прибыли между акционерами компаний.

Дивидендная политика отражает долю прибыли, направленной на выплату владельцам акций причитающихся дивидендов и является инструментом регулирования экономических отношений между акционерной компанией и инвесторами.

Дивидендная политика является «...одной из составных частей общей политики

управления капиталом и прибылью компании...» [1]. Это означает, что частью общего менеджмента компании выступает система планирования суммы дивидендов, прогнозирования периодичности и объемов расчетов по дивидендным платежам, организации дивидендных выплат, учета и контроля чистой прибыли, используемой для формирования дивидендов по обыкновенным и привилегированным акциям. Кроме того, дивидендная политика ориентирована на принятие управленческих решений по структуре и качеству дивидендных выплат, оценку средневзвешенной стоимости капитала, привлеченного для финансирования акционерной компании.

Следует отметить, что «...каждая компания самостоятельно делает выбор проводимой дивидендной политики...» [2].

Дивидендная политика как инструмент достижения цели роста финансовой устойчивости акционерной компании исследуется в трудах многих современных ученых: Д. А. Аркатовой, У. А. Курбановой, В. Г. Сероокского, В. С. Павленко, А. Д. Бадриевой, С. О. Мусиенко и др. [3–6].

Дивидендная политика компаний нефтегазового комплекса – это политика выплаты дивидендов по акциям компаний, функционирующих на олигополистическом рынке, обладающих высокой капиталоемкостью при организации добычи и производства нефти и газа, а также политика взаимоотношений между государством и нефтегазовыми компаниями по поводу распределения чистой прибыли, полученной от осуществления сырьевого бизнеса.

Цель дивидендной политики компаний нефтегазового комплекса можно охарактеризовать как обеспечение «...максимальной прозрачности механизма выявления размера дивидендов и создания необходимых условий для роста доходов акционеров при сохранении высокого уровня финансовой устойчивости компании...» [7].

По мнению ряда В. С. Павленко, А. Д. Бадриева, С. О. Мусиенко существует позиция о том, что «...дивидендная политика регулирует передачу акционерам части саккумулированных предприятием денежных средств...» [6].

С точки зрения М. А. Котлярова, И. Н. Рыковой «...дивидендная политика в наилучшей степени отражает эффективность и результаты государственного владения и

управления активами, так как имеет вполне объективный количественный измеритель – поступление дивидендов в бюджет...» [8].

В современной научной литературе дается трактовка термина «дивиденд» в рамках действующей законодательной базы России.

Так, дивидендом признается «...денежный доход акционера, полученный после распределения прибыли, остающейся в распоряжении акционерного общества после налогообложения...» [9].

Роль дивиденда в структуре финансовых результатов организаций нефтегазового комплекса приоритетна ввиду того, что акционерная стоимость капитала в конкурентных рыночных условиях постоянно возрастает, и пакет акций, по которым формируется дивиденд, становится инвестиционно привлекательным для большинства участников экономических отношений. Политика формирования и распределения дивидендов напрямую зависит от прибыли и финансовых результатов (выручки, операционных доходов, себестоимости продаж) компаний нефтегазового комплекса.

При этом более устойчивой капиталоемкостью обладает дивиденд тех компаний нефтегазового комплекса, которые функционируют на условиях организации производства продукции с высокой долей добавленной стоимости. Производство нефтепродуктов, полуфабрикатов и готовых изделий по профилю нефтегазовой индустрии с высокой добавленной стоимостью и экспорт данных продуктов и изделий за границу с последующей их эффективной продажей и потреблением гарантирует сравнительные конкурентные преимущества для товаропроизводителей, что выражается в существенном повышении выручки, увеличении прибыли и рентабельности нефтегазового бизнеса. Следовательно, маржинальная прибыль и финансовый результат, служащие базой для начисления и распределения дивидендов по акциям нефтегазовых перерабатывающих компаний, обладают большими возможностями для прироста дивидендных выплат, чем компании-аналоги, осуществляющие простую модель добычи нефти и газа и их вывоза за границу в сыром виде.

Важным свойством дивиденда является специфика базы для начисления его размера, которая заключается в следующем.

Стоимость акций, находящихся в обращении, подлежит применению для расчета дивидендных выплат. Стоимость акций, купленных компанией и состоящих на ее балансовом учете, не является базой для начисления и выплаты дивидендов.

Разделяя мнение А. Е. Абрамова, А. Д. Радыгина, М. И. Черновой, Р. М. Энтова, отметим, что «...дивиденды могут быть использованы в качестве инструмента снижения издержек...» [10]. Из этого вывода следует, что в рамках дивидендной политики компаний нефтегазового комплекса существует потенциальная возможность управления затратами сырьевого бизнеса, в том числе из-

держками на организацию обращения акций на фондовом рынке. Реалии таковы, что для конкретного акционера «...принципиальным и показательным является не столько факт роста чистой прибыли компании и объема дивидендных выплат, сколько рост таких показателей, как дивидендная доходность и доля чистой прибыли...» [11]. Между тем закономерность действует при оценке зависимости размера прибыли, используемой компаниями для дивидендных выплат, от величины ставки налога на прибыль [12].

В соответствии с рис. 1 каждому из 4 типов дивидендной политики соответствует та или иная теория дивидендов.



Рисунок 1 – Типы дивидендной политики в соответствии с видами теорий их развития. Источник: составлено НИФИ Минфина России по данным: [14]

Рассмотрим представленные дивидендные теории:

- теория налоговых предпочтений;
- сигнальная теория;
- теория независимости дивидендов;
- теория предпочтительности дивидендов.

Обращает на себя внимание тот факт, что типы дивидендной политики обуславливаются не только спецификой компании с государственным участием, но и практикой имущественных отношений в акционерных

компаниях, осуществляющих периодические дивидендные выплаты. Общеизвестно, что на выбор типа дивидендной политики компании воздействует объем реальных инвестиционных потребностей и ориентация «...в большей степени на обязательное реинвестирование прибыли...» [15].

К преимуществам дивидендной политики можно отнести: уровень неопределенности инвестора, мотивация инвестора получить текущий доход, доверие к компаниям «...с устойчивой дивидендной политикой...» [13].

На наш взгляд, крупные компании нефтегазового комплекса, организующие производство готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, реализуют дивидендную политику, в основе которой лежит политика приоритетности выбора дивидендов для инвесторов по сравнению с приростом капитала.

Средние компании исследуемой отрасли экономики обеспечивают вклад в национальную экономику, придерживаясь правил дивидендной политики, в основе которых лежат налоговые предпочтения.

Важно понимать, что качество нормативно-правового регулирования процедур формирования и реализации дивидендных политик в акционерных компаниях является ведущим фактором роста доходов федерального бюджета, обеспеченного регулярными дивидендными выплатами. При этом важная роль отводится стимулированию «...инвестиционной привлекательности и рыночной стоимости акций таких организаций...» [16]. Следовательно, российский правовой ресурс должен стать ориентиром при выборе иностранными инвесторами компаний для реализации активной политики финансовых вложений с минимальным уровнем риска. Иными словами, российское правовое поле целесообразно усовершенствовать с позиции создания гарантий для защиты прав иностранных инвесторов.

В этой связи подчеркнем, что кредитный риск в системе расчетов по дивидендным выплатам является наиболее сложным видом ограниченности методов его управления. Этому достаточно подробно посвящено внимание зарубежных исследований [17–21], которые направлены на выявление роли дивидендной и финансовой политики акционерных компаний в глобальном аспекте.

Одним из факторов инвестиционной привлекательности является рыночная капитализация, которая определяется стоимостью всех акций компании, выступающей инструментом обращения на рынке ценных бумаг. Другим фактором служит механизм формирования дивидендных выплат [22]. Учитывая данные факторы стимулирования дивидендных выплат в компаниях нефтегазового сектора экономики, исследуем практику их реализации в ретроспективе и в прогнозном периоде.

Современная практика дивидендных выплат в крупнейших нефтегазовых компаниях

Компании нефтегазового комплекса России с незначительным товароборотом ориентируются на остаточный принцип при распределении прибыли для целей дивидендных выплат, что отражает сущность теории независимости дивидендов. Динамика выручки и прибыли компаний с активной дивидендной политикой представлена в табл. 1.

Таблица 1 – Динамика выручки и прибыли компаний с активной дивидендной политикой, тыс. руб.

Источник: FIRA

Компании	Выручка		Отклонение 2019 г. к 2018 г., +/-	Чистая прибыль		Отклонение 2019 г. к 2018 г., +/-
	2018 г.	2019 г.		2018 г.	2019 г.	
ПАО «Лукойл»	264355247	444471354	180116107	219484106	405759769	186275663
ПАО «Сургутнефтегаз»	1524947700	1555622592	30674892	827641293	105478643	-722162650
ОАО УК «Кузбассразрезуголь»	136 861 403	151461419	14600016	24397844	-406361	-24804205
ПАО «Газпром нефть»	2070008652	1 809830981	-260177671	90172085	216871650	126699565
ПАО «Интер РАО»	53901083	55106433	1205350	18938776	21786760	2847984
ПАО «Россети»	27187805	39434924	12247119	11547242	135 244 692	123697450
ПАО «Татнефть»	793237174	827026695	33789521	192765 634	156 046046	-36719588
ПАО «Газпром»	5179549 285	4758711459	-420837826	934398300	651 124 114	-283274186
ПАО «НОВАТЭК»	560647664	528544385	-32103279	159184828	237 224 510	78039682
ПАО НК «Роснефть»	6968248044	6 827526407	-140721637	460784009	396 526 209	-64257800
ПАО «РусГидро»	162813264	155180091	-7633173	36725620	38 644 838	1919218
ПАО «РЖД»	1798396526	1848122501	49725975	18362903	53 456 779	35093876
ПАО «Транснефть»	937768188	960811881	23043693	10110912	76 374 882	66263970
Итого	20477922035	19961851122	-516070913	2981419068	2494132531	-487286537

В период с 2018 по 2019 г. наблюдалась неоднозначная тенденция изменения выручки и прибыли в компаниях нефтегазового комплекса России. Так, в ряде субъектов дивидендных отношений допущена отрицательная динамика анализируемого показателя: ПАО «Газпром нефть»: -260177671 тыс. руб.; ПАО «Газпром»: -420837826 тыс. руб.; ПАО «НОВАТЭК»: -32103279 тыс. руб.; ПАО НК «Роснефть»: -140721637 тыс. руб.; ПАО «РусГидро»: -7633173 тыс. руб. Следует констатировать тот факт, что суммарная выручка компаний с активной дивидендной политикой в 2019 г. снизилась относительно

2018 г. на 516070913 тыс. руб. Это не в малой степени отрицательно повлияло на снижение чистой прибыли, размер которой в 2018-2019 гг. имел отрицательный прирост в размере 487286537 тыс. руб. Убыточность была свойственна компании ОАО УК «Кузбассразрезуголь», где в 2019 г. чистая прибыль имела отрицательное сальдо: -406361 тыс. руб. Расчет частоты убытка показал наличие вероятности возникновения его риска: 0,08 применительно к выборке – 13 компаний. Структура нераспределенной прибыли компаний нефтегазового комплекса отражена в табл. 2.

Таблица 2 – Структура нераспределенной прибыли как базы для начисления дивидендов по акциям компаний нефтегазового комплекса России, тыс. руб. Источник: FIRA

Компании	2018 г.	Доля 2018 г. в % к итогу	2019 г.	Доля 2019 г. в % к итогу
Лукойл	995541836	7,16	957148641	6,54
Сургутнефтегаз	3524225549	25,35	3553695111	24,27
Кузбассразрезуголь	49420735	0,36	49014374	0,33
Газпром нефть	362772555	2,61	455981246	3,11
Интер РАО	59266962	0,43	56339937	0,38
Россети	-69919366	-0,50	60310649	0,41
Татнефть	625404234	4,50	556625941	3,80
Газпром	5085599303	36,57	5357552523	36,59
НОВАТЭК	551912697	3,97	694890295	4,75
Роснефть	2028141822	14,59	2142102123	14,63
РусГидро	298876655	2,15	319954422	2,19
РЖД	308414727	2,22	352692093	2,41
Транснефть	85304419	0,61	84180892	0,57
Итого	13904962128	100,00	14640488247	100,00

В ПАО «Лукойл» доля нераспределенной прибыли в анализируемой структуре составляла в 2018 г. 7,16 %, а затем она уменьшилась на 0,62 п.п., сократив свое значение в 2019 г. до 6,54 %. В ПАО «Сургутнефтегаз» наблюдалось максимальное значение удельного веса нераспределенной прибыли, служащей инструментом финансирования дивидендных выплат. Так, в 2019 г. ее размер составил 24,27 %, что на 1,08 п.п. меньше ее аналога прошлого года.

Практика дивидендных выплат в компаниях нефтегазового комплекса базируется на обработке существенных массивов информации о нераспределенной прибыли, которую подвергают обработке с применением грамотного экономико-математического инструментария. «...Показатель дивидендных выплат можно исчислить путем получения частного от деления выплаченных дивидендов к чистой прибыли...» [23]. При этом уче-

ные относят индикатор «доля выплаченных дивидендов» к показателям рыночной активности и инвестиционной привлекательности [24].

Дискуссиям подвергается вопрос о возможности обязательного применения международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) при расчете чистой прибыли компаний в целях повышения качества дивидендных выплат. Между тем «...акционерными компаниями для расчета чистой прибыли необходимо на обязательной основе использовать учетный механизм, предусмотренный МСФО...» [25]. Процесс распределения дивидендов осуществляется в условиях наличия достаточной прибыли компании после налогообложения (чистой прибыли). При этом компании нефтегазового комплекса должны определять чистую прибыль, служащую источником выплаты дивидендов по данным годовой бухгалтерской (финансовой)

отчетности, составленной по российским нефтяным компаниям, участвующим в распределении дивидендов.

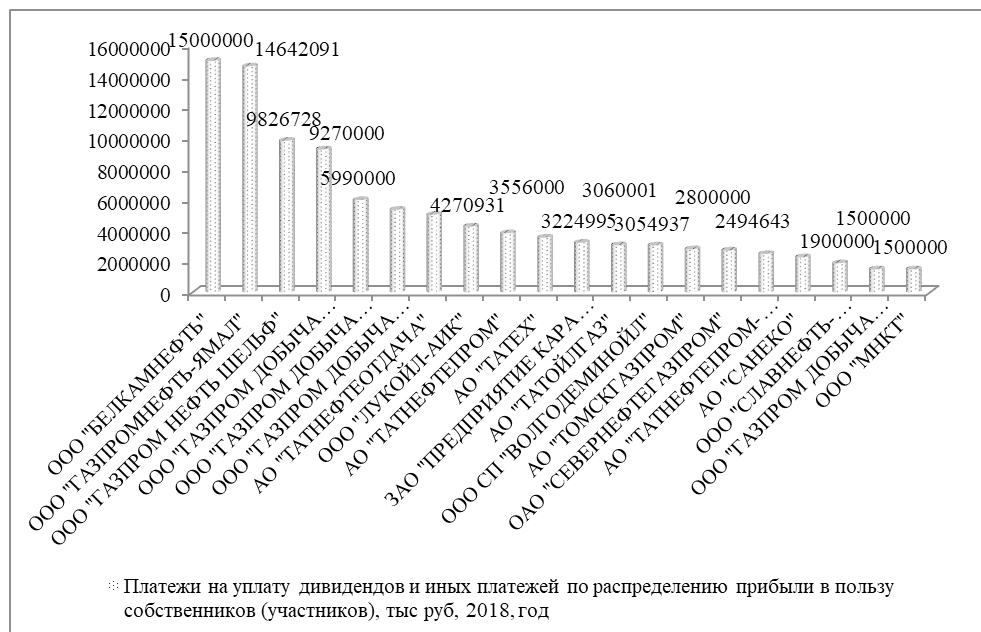


Рисунок 2 – Топ-20 нефтегазовых компаний, участвующих в распределении дивидендов. Источник: FIRA

За 2018 г. в ООО «Белкамнефть» достигнут статистический максимум по размеру платежей, направленных на дивидендные выплаты – 15 млрд руб., что на 2,44 % больше сопоставимого аналога, соответствующего компании ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-ЯМАЛ». Статистический минимум в разрезе анализируемых данных приходится на компании:

ООО «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА НОЯБРЬСК» и ООО «МНКТ», в которых распределение прибыли на выплату дивидендов в 2018 г. было одинаковым и достигло значения 1,5 млрд руб. Обратимся к динамике распределения прибыли для целей формирования дивидендов в анализируемой группе компаний (рис.3).

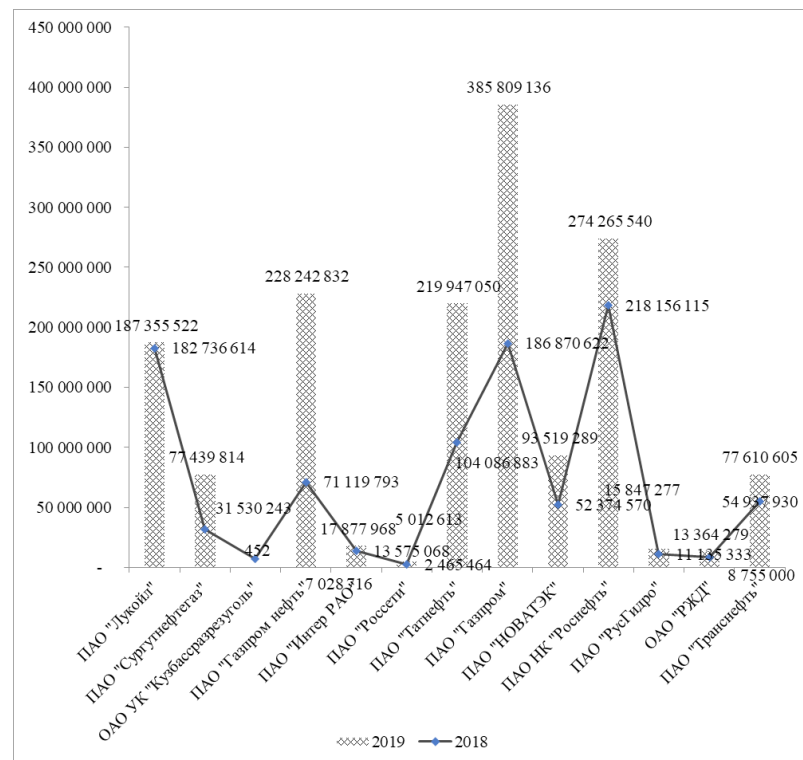


Рисунок 3 – Распределение дивидендов из прибыли компаний нефтегазового комплекса России, тыс. руб. Источник: FIRA

В 2019 г. из всех анализируемых компаний обладал максимальным оборотом по распределению из прибыли дивидендов ПАО «Газпром», так как его величина превысила 385,8 млн руб., создавая резерв финансового потенциала для нефтегазового бизнеса и

стимулируя бюджетную систему России солидными дивидендами в расчете на одну акцию. Для сравнения приведем цифры статистики применительно к оценке объемов платежей на уплату дивидендов в компаниях угледобывающей промышленности (рис. 4).

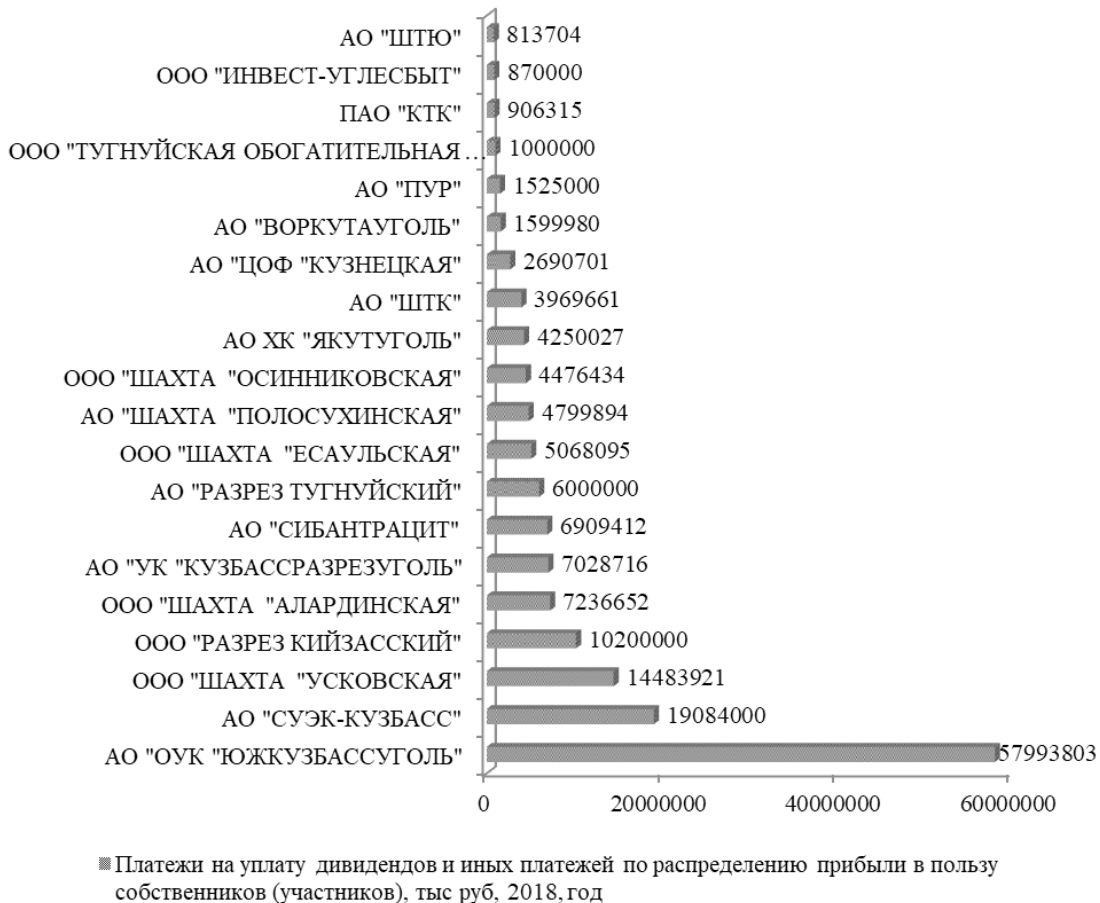


Рисунок 4 – Топ-20 компаний угледобывающей отрасли, распределенных по объему платежей на уплату дивидендов. Источник: FIRA

Лидером в Топ-20 компаний угледобывающей отрасли по объему платежей на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли стало АО «ОУК «ЮЖКУЗБАССУГОЛЬ» с оборотом 57993803 тыс. руб. в 2018 г. Среди компаний аутсайдеров в системе оценки дивидендных выплат можно выделить: АО «ШТЮ» - 813704 тыс. руб.; ООО «ИНВЕСТ-УГЛЕСБЫТ» - 870000 тыс. руб. и ПАО «КТК» - 906315 тыс. руб.

Одним из показателей эффективности реализации дивидендной политики является размер дивидендов на одну акцию. Учитывая данный фактор, произведем сравнительную оценку нефтегазовых компаний в зависимости от величины дивиденда на 1 обыкновенную акцию (рис. 5).

Компания ПАО «Башнефть» выступает организацией, следующей за лидером, набирая обороты по дивидендным выплатам в начале анализируемого периода с 2016 по 2018 г., а затем произошла переоценка стоимости обыкновенных акций и это опосредованно повлияло на размер дивиденда.

ПАО «Лукойл» - это компания с максимальным оборотом дивидендных выплат, гарантирующая устойчивость функционирования сырьевого бизнеса и максимизацию благосостояния собственником нефтегазового комплекса. Так, по прогнозам на конец 2021 г. в ПАО «Лукойл» размер дивиденда на одну обыкновенную акцию составит 605 руб., что в 3,1 раза больше аналога 2016 г.

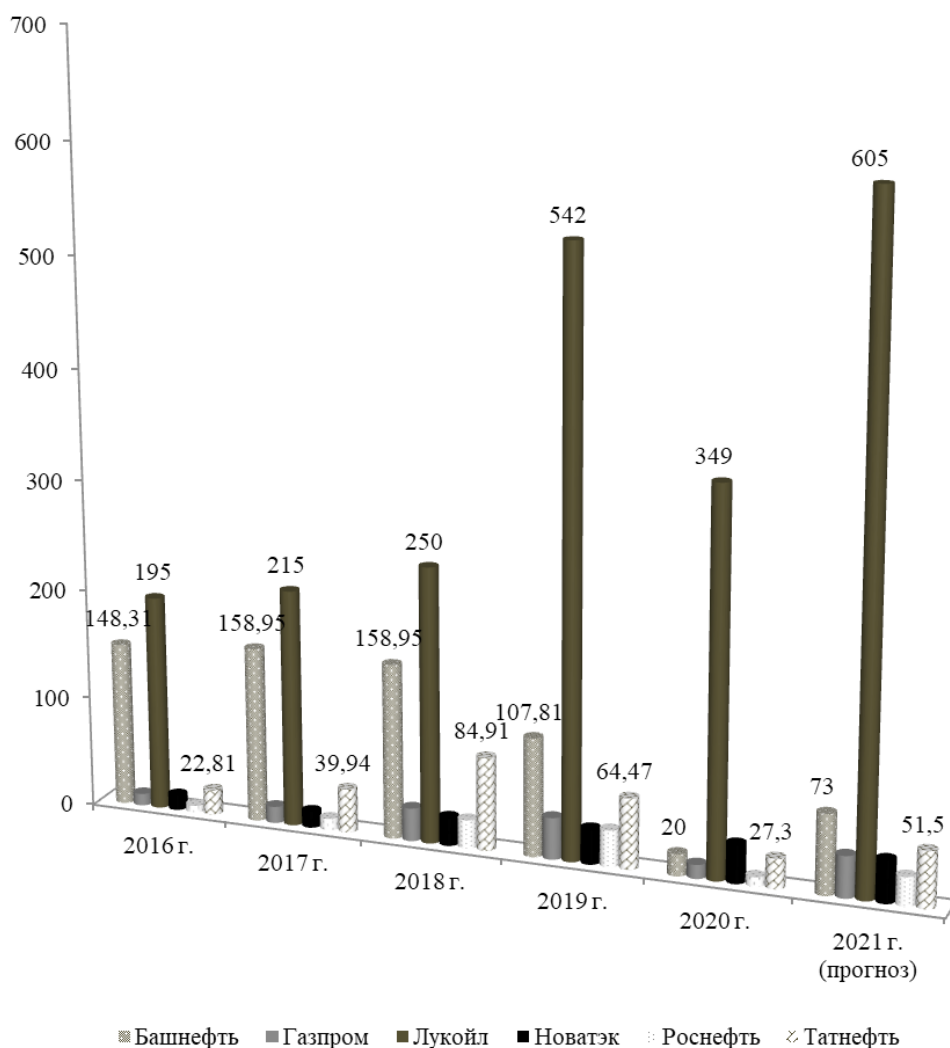


Рисунок 5 – Дивиденд на 1 обыкновенную акцию в крупнейших компаниях нефтегазового комплекса России, руб. Источник: составлено авторами по данным: [26]

Так, в 2020 г. он достиг значения 20 руб. против аналога 2016 г. 148,31 руб., а в 2021 г. ожидается рост анализируемого показателя до 73 руб. на одну обыкновенную акцию.

Рассмотрев динамику важнейших показателей эффективности дивидендной политики крупнейших компаний нефтегазового комплекса России, произведем расчет стоимости капитала в зависимости от его цены и структуры с учетом применяемого типа дивидендной политики.

О стоимости капитала в нефтегазовых компаниях с различными типами дивидендной политики

Типы дивидендной политики устанавливаются экспертным путем на основе анализа положений о дивидендной политике, утвержденных решением совета директоров каждой в отдельности взятой нефтегазовой компа-

нии. Изучив положения о выплате дивидендов, механизмы определения размера дивидендов, порядок принятия корпоративных решений по дивидендным выплатам в ходе мозгового штурма определяется тип дивидендной политики. На следующем этапе оценивается уровень капиталоемкости бизнеса с учетом того или иного типа дивидендной политики. Завершается процедура экспертных оценок присвоением компании нефтегазового комплекса статуса лица, обеспечивающего баланс интересов между акционерами и владельцами капитала. Это производится параллельно с оценкой средневзвешенной стоимости капитала, служащего источником финансирования дивидендных выплат.

Далее произведем расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC) в нефтегазовых компаниях с различными типа-

ми дивидендной политики (табл. 3). Оценка средних показателей цен и удельных весов в структуре капитала компаний нефтегазового комплекса за период с 2016 по 2020 г. позволила установить следующее.

Наибольшая величина средневзвешенной стоимости капитала сформирована в двух

компаниях исследуемого сектора экономики: 1) «Кузбассразрезуголь» – 21,624 %; 2) «Россети» – 21,42 %.

Следовательно, в этих организациях уровень затрат на финансирование акционерного капитала будет значительно выше, чем в других компаниях-аналогах.

Таблица 3 – Расчет средневзвешенной стоимости капитала в нефтегазовых компаниях с различными типами дивидендной политики в среднем за период с 2016 по 2020 г. Источник: составлено авторами по данным: [27]

№ п/п	Компании	q1 Цена источника (банковский кредит)	d1 Доля в структуре	q2 Цена источника (эмиссия ценных бумаг)	d2 Доля в структуре	WACC = $q_1 \times d_1 + q_2 \times d_2$	Средневзвешенная стоимость капитала %
ПОЛИТИКА «ВЫСОКИХ» ДИВИДЕНДОВ							
1	Лукойл	0,145	0,60	0,181	0,40	0,1594	15,94
2	Транснефть	0,163	0,58	0,156	0,42	0,16006	16,006
3	Роснефть	0,159	0,40	0,170	0,60	0,1656	16,56
4	Сургутнефтегаз	0,164	0,65	0,190	0,35	0,1731	17,31
ПОЛИТИКА ПРИОРИТЕТНОСТИ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ							
5	НОВАТЭК	0,191	0,68	0,179	0,32	0,18716	18,716
6	Газпром	0,183	0,60	0,184	0,40	0,1834	18,34
7	Газпром нефть	0,197	0,70	0,188	0,30	0,1943	19,43
8	Татнефть	0,196	0,57	0,193	0,43	0,19471	19,471
ПОЛИТИКА ОСТАТОЧНОГО ПРИНЦИПА							
9	Интер РАО	0,199	0,45	0,183	0,55	0,1902	19,02
10	РусГидро	0,188	0,55	0,175	0,45	0,18215	18,215
11	РЖД	0,174	0,40	0,214	0,60	0,198	19,8
12	Россети	0,215	0,60	0,213	0,40	0,2142	21,42
13	Кузбассраз-резуголь	0,210	0,52	0,223	0,48	0,21624	21,624

Распределение средневзвешенной стоимости капитала, инвестированного в акции нефтегазовых компаний, иллюстрируется на рис. 6.

Наиболее экономически выгодным является вложение капитала в акции компаний с такими параметрами WACC, как «Лукойл» (15,94 %), «Роснефть» (16,56 %) и «Транснефть» (16,06 %). Приоритезация финансовых вложений в компании нефтегазового комплекса с минимальным уровнем средневзвешенной стоимости капитала является согласованным решением о портфеле ценных бумаг в силу их значительной инвестиционной привлекательности.

Процедура выбора типа дивидендной политики служит закономерным ориентиром государства при принятии решений о финансовых вложениях в ту или иную компанию нефтегазового комплекса. При этом большое значение для повышения эффективности

вложений в акции имеет механизм обеспечения инвестиционной привлекательности [28, 29, 30, 31].

Аналогичные принципы характерны и для планирования вложений в ценные бумаги частными акционерами, ввиду того что они вследствие рационализации выбора типа дивидендной политики приобретают больше экономических выгод в процессе дивидендных выплат.

Некоторые выводы и предложения

Несмотря на то что дивидендная политика компаний представляла значительный практический интерес для государства и ранее, сегодня бюджетная политика России нацелена на максимизацию выгод по всем возможным направлениям денежных поступлений в бюджеты бюджетной системы страны.

Одним из источников формирования бюджетных поступлений служат дивидендные выплаты крупнейших капиталобразующих

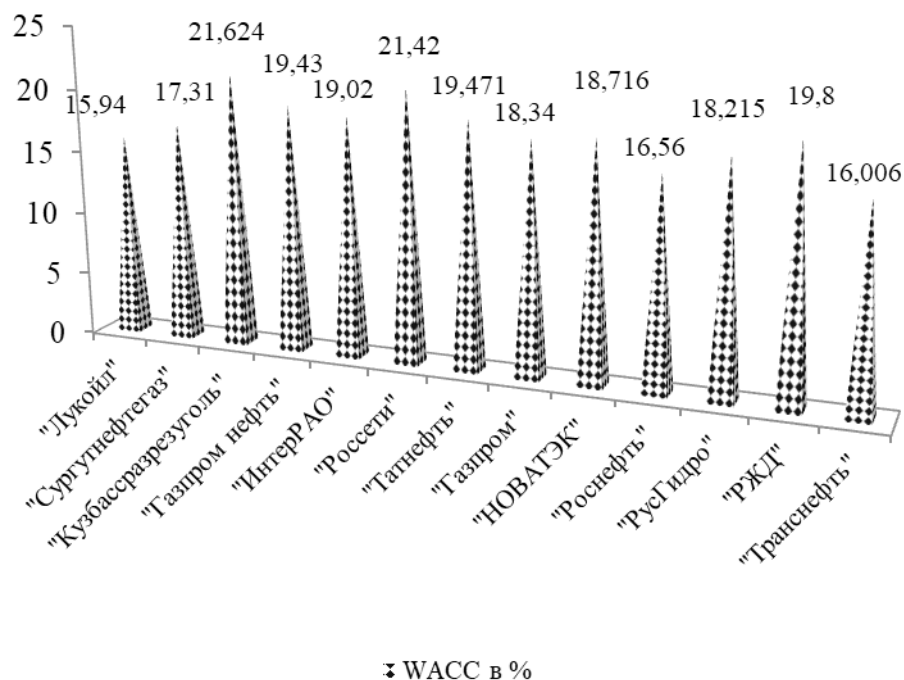


Рисунок 6 – Распределение средневзвешенной стоимости капитала, инвестированного в акции нефтегазовых компаний в среднем за период с 2016 по 2020 г.

Источник: составлено авторами по данным: [27]

компаний, в акции которых Правительством Российской Федерации инвестируются финансовые ресурсы.

Исследования показали, что сырьевой бизнес имеет резервы финансового роста и по-прежнему создает предпосылки для аккумуляции капитала в приоритетные финансовые инструменты с позиции ликвидности, инвестиционной привлекательности и рентабельности. Речь идет о способности компаний нефтегазового комплекса конкурировать на внутреннем и внешнем рынках, обеспечивая инвестиционную привлекательность обыкновенных и привилегированных акций, по-прежнему как для государства, так и частных инвесторов.

Однако агрессивный тип дивидендной политики, для которого характерна стратегия «высоких» дивидендных выплат, в 2021 г. применяется с низкой вероятностью – 0,05. Причинно-следственные связи позволили установить, что чем более явно прослежи-

вается закономерность кризисных явлений в сырьевом бизнесе, тем более значим отток прямых иностранных инвестиций. Это не в малой степени отрицательно воздействует на размер чистой прибыли и возможность ее трансформации в дивидендные выплаты, соответствующие внушительным «аппетитам» акционеров.

Поэтому львиная доля компаний нефтегазового комплекса (65 %) ориентируется на тип политики, для которой свойственна приоритетность выбора акционерами увеличения дивидендов над приростом капитала (политика приоритетности дивидендных выплат).

Таким образом, дивидендная политика современных компаний нефтегазового комплекса России отличается механизмами формирования и учета прибыли, принципами ее распределения, порядком осуществления дивидендных выплат и спецификой расчета средневзвешенной стоимости капитала, инвестированного в акции сырьевого бизнеса.

Список литературы

1. Кораблев, Д. В. Особенности дивидендных политик публичных компаний с государственным участием / Д. В. Кораблев, И. Н. Рыкова, М. А. Смирнов // Вестник АККОР – 2015 – № 3 (35) – С. 121–130.

2. Карнов, М. М. Обзор исследований о взаимосвязи понятий: дивиденд, цена акций, дивидендная политика и их влияние на благосостояние акционеров / М. М. Карнов // XVIII международная научно-практическая конференция МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ» –2020. – С. 91–94.
3. Аркатова, Д. А. Дивидендная политика и возможности ее выбора / Д. А. Аркатова // Роль науки и образования в модернизации и реформировании современного общества : сборник статей по итогам Всероссийской научно-практической конференции. – Стерлитамак. 2021. – С. 58–60.
4. Курбанова, У. А. Финансовая стратегия ПАО «ГАЗПРОМ» и новая дивидендная политика / У. А. Курбанова // Научные исследования высшей школы по приоритетным направлениям науки и техники : сборник статей международной научно-практической конференции. – Уфа, 2021. – С. 58–60.
5. Сероокский, В. Г. Количественная оценка на основе корреляционно-регрессионного анализа влияния дивидендных выплат на рыночную капитализацию российских энергетических компаний как условие их инвестиционной привлекательности / В. Г. Сероокский // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2021. – Т. 20. № 1. – С. 127–135.
6. Павленко, В. С. Количественная оценка на основе корреляционно-регрессионного анализа влияния дивидендных выплат на рыночную капитализацию российских энергетических компаний как условие их инвестиционной привлекательности / В. С. Павленко, А. Д. Бадриева, С. О. Мусиенко // Экономика Профессия Бизнес. – 2021. – № 1. – С. 75–81.
7. Судоплатова, З. Р. Анализ стратегий развития нефтегазовых компаний Российской Федерации / З. Р. Судоплатова // E-Scio. – 2020. – № 1. – С. 13–15.
8. Котляров, М. А. Дивидендная политика китайских компаний с государственным участием в системе обеспечения доходов бюджета / М. А. Котляров, И. Н. Рыкова // Финансы. – 2015. – № 10. – С. 57–61.
9. Рыкова, И. Н. Дивидендная политика коммерческих банков / И. Н. Рыкова, Р. С. Губанов // Банковское дело. – 2015. – С. 26–31.
10. «Загадка дивидендов» и российский рынок акций / А. Е. Абрамов, А. Д. Радыгин, М. И. Чернова, Р. М. Энгов // Вопросы экономики. – 2020. – № 1. – С. 66–92.
11. Чигринская, А. П. Анализ практики выплаты дивидендов российскими компаниями с государственным участием / А. П. Чигринская // Вестник РУДН. Серия: Экономика. – 2020. – 28(2) – С. 385–401.
12. Тумунбаярова, Ж. Б. Обоснование дивидендной политики: факторы влияния / Ж. Б. Тумунбаярова, Е. С. Баранова, А. Е. Чехова // Вестник ВСГУТУ. – 2018. – № 3. – С. 94–101.
13. Ермаков, В. Е. Политика дивидендов / В. Е. Ермаков, Т. И. Иванова, Ю. О. Дорошенко // Форум молодых ученых 2020. 3(43). URL: <http://forum-nauka.ru> (дата обращения: 06.04.2021).
14. Федорова, Е. А. Теории дивидендной политики и их развитие на примере российского рынка / Е. А. Федорова, И. Я. Лукасевич // Финансы и кредит. – 2014. – № 19 (595). – С. 2–8.
15. Шеремета, С. В. Дивидендная политика – инструмент достижения цели финансового менеджмента / С. В. Шеремета // Экономические исследования и разработки. – 2019. – № 8. – С. 81–83.
16. Куделич М. И. Совершенствование системы правового регулирования дивидендной политики в компаниях с государственным участием / М. И. Куделич, И. Н. Рыкова // Финансовый журнал. – 2015. – № 4. – С. 34–40.
17. Canepa A., Khaled F. (2018): Housing, Housing Finance and Credit Risk. In: International Journal of Financial studies, № 6 (50), pp. 1-23.
18. Korosteleva T. (2017): Mortgages as a tool for housing finance in developing countries: Russia's experience, India, China. In: Housing strategies, № 4 (3), pp. 229–254.
19. Park K. (2016): FHA loan performance and adverse selection in mortgage insurance. In: Journal of Housing Economics, 2016, № 34, pp. 82-97.
20. Scharfstein D., Sunderam A. (2016): Market power in Mortgage Lending and the Transmission of Monetary Policy. Cambridge: Harvard University and NBER, 2016. 45 p.
21. Zhu B., Betzinger M., Sebastian S. (2017): Housing market stability, mortgage markets structure, and monetary policy: Evidence from the euro area. In: Journal of Housing Economics, № 37, pp.1-21.
22. Рыкова, И. Н. Анализ динамики и структуры дивидендных выплат в компаниях с государственным участием / И. Н. Рыкова, Р. С. Губанов // Этап: экономическая теория, анализ, практика. – 2015. – С. 119–130.
23. Исследование дивидендных политик с государственным участием: российский и зарубежный опыт : научный доклад / И. Н. Рыкова и др. – Москва, 2015. – 104 с.
24. Шеремет, А. Д. Финансовый анализ : учебно-методическое пособие / А. Д. Шеремет, Е. А. Козельцева. – Москва, 2020. – 200 с.
25. Рыкова, И. Н. Проблемы финансовых вложений в компании с госучастием: совершенствование дивидендных выплат / И. Н. Рыкова, Р. С. Губанов // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: экономика и право. – 2016. – № 2. – С. 71–75.
26. Прогноз дивидендов нефтегазовых компаний в 2020-2021 годах. – URL: <https://conomy.ru/analysis/articles/291> (дата обращения: 06.04.2021)
27. Обзор рынка и конкурентная среда Отчет ПАО «Роснефть». – URL: <https://www.rosneft.ru/docs/report/2019/ru/market-overview/global-oil-gas-market/index.html> (дата обращения: 05.04.2021)
28. Ларченко, Л. В. Влияние геополитических факторов на развитие нефтегазовой отрасли / Л. В. Ларченко // Инновации. – 2019. – № 6 (248). – С. 3–8.
29. Перельгин, А. И. Стратегия развития нефтегазодобывающей компании в Восточной Сибири на основе SWOT-анализа / А. И. Перельгин // Научный форум: Экономика и менеджмент : сборник статей по материалам XXIV международной научно-практической конференции. – Москва : МЦНО, 2019. – С. 50–59.

30. Сутурина, В. А. Влияние дивидендной политики на инвестиционную привлекательность компании / В. А. Сутурина // Вопросы экономики и управления. – 2019. – № 4. – С. 32–35. – URL <https://moluch.ru/th/5/archive/132/4279/> (дата обращения: 03.01.2020).

31. Якупова, Н. М. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия как фактора его устойчивого развития / Н. М. Якупова, Г. Р. Яруллина // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 3 (35). – С. 73–78.

Reference

1. Korablev D.V., Rykova I.N., Smirnov M.A. Features of dividend policies of public companies with state participation, *Vestnik Aksor*, 2015, № 3 (35), pp. 121–130.

2. Karnov M.M. Overview of studies on the relationship of concepts: dividend, share price, dividend policy and their impact on the welfare of shareholders, *XVIII International Scientific Conference "Science and Education"*, 2020, pp. 91–94.

3. Arkatova D.A. Dividend policy and its choice options / Collection of Articles based on the results of the All-Russian scientific and practical conference "The role of science and education in the modernization and reform of modern society", *Sterlitamak*, 2021, pp. 58–60.

4. Kurbanova U.A. Financial strategy of PJSC Gazprom and new dividend policy / *Collection of Articles of International scientific and practical conference: "Scientific studies of higher education in priority areas of science and technology"* Ufa, 2021, pp. 58–60.

5. Serookskiy V.G. Quantitative assessment based on correlation and regression analysis of the impact of dividend payments on the market capitalization of Russian energy companies as a condition of their investment attractiveness, *Studies of Russian Academy of Entrepreneurship*, 2021, V.20 № 1, pp. 127–135.

6. Pavlenko V.S., Badriyeva A.D., Musienko S.O. Quantitative assessment based on correlation and regression analysis of the impact of dividend payments on the market capitalization of Russian energy companies as a condition of their investment attractiveness, *Economics Profession Business*, 2021, № 1, pp. 75–81.

7. Sudoplatova Z.R. Analysis of development strategies of oil and gas companies of the Russian Federation, *E-Scio*, 2020, № 1, pp. 13–15.

8. Kotlyarov M.A., Rykova I.N. Dividend policy of Chinese companies with state participation in the system of ensuring budget revenues, *Finance* № 10, 2015, pp. 57–61.

9. Rykova I.N. Gubanov R.S. Dividend policy of Commercial Banks, *Banking*, 2015, pp. 26–31.

10. Abramov A.Ye., Radygin A.D., Chernova M.I., Entov R.M. «Riddle of dividends» and Russian stock market, *Voprosy Ekonomiki*, 2020, № 1, pp. 66–92.

11. Chigrinskaya A.P. Analysis of the payment practice of dividends by Russian companies with state participation, *Vestnik RUDN. Series: Economics*, 2020, 28(2), pp. 385–401.

12. Tumunbayarova J.B., Baranova Ye.S., Chekhova A.Ye. The rationale for dividend policy: factors of influence, *Vestnik VSGUTU*, № 3, 2018, pp. 94–101.

13. Ermakov V.E., Ivanova T.I., Doroshenko Yu.O. Dividend policy, *Young Scientists' Forum* 3(43) 2020.

14. Fedorova E.A., Lukasevich I.Ya. Theories of dividend policy and their development on the example of the Russian market, *Finance and credit* № 19 (595), 2014, pp. 2–8.

15. Sheremeta S.V. Dividend policy – financial management goal achievement tool, *Economic research and development*, 2019, № 8, pp. 81–83.

16. Kudelich M.I., Rykova I.N. Improving the system of legal regulation of dividend policy in companies with state participation, *Finance journal*, № 4, 2015, pp. 34–40.

17. Canepa A., Khaled F. (2018): Housing, Housing Finance and Credit Risk. In: *International Journal of Financial studies*, № 6 (50). pp. 1–23.

18. Korosteleva T. (2017): Mortgages as a tool for housing finance in developing countries: Russia's experience, India, China. In: *Housing strategies*, № 4 (3), pp. 229–254.

19. Park K. (2016): FHA loan performance and adverse selection in mortgage insurance. In: *Journal of Housing Economics*, 2016, № 34, pp. 82–97.

20. Scharfstein D., Sunderam A. (2016): *Market power in Mortgage Lending and the Transmission of Monetary Policy*. Cambridge: Harvard University and NBER, 2016. p. 45

21. Zhu B., Betzinger M., Sebastian S. (2017): Housing market stability, mortgage markets structure, and monetary policy: Evidence from the euro area. In: *Journal of Housing Economics*, № 37, pp. 1–21.

22. Rykova I.N., Gubanov R.S. Analysis of the dynamics and structure of dividend payments in companies with state participation, *ETAP: Economic Theory, Analysis, and Practice*, 2015, pp. 119–130.

23. Rykova I.N., Kotlyarov M.A., Gubanov R.S., Kudelich M.I., Korablev D.V., Smirnov M.A., Lukashov R.V., Petrova I.V. *The Study of dividend policies of companies with state participation: Russian and foreign experience*. Research report / Moscow, 2015, p. 104.

24. Sheremet A.D., Kozeltseva E.A. *The financial analysis: teaching aid*. M.: Faculty of Economics, Moscow State University named after M.V. Lomonosov, 2020. p. 200.

25. Rykova I.N., Gubanov R.S. Problems of financial investments in companies with state participation: improvement of dividend payments, *Modern science: actual problems of theory and practice. Series: Economics and Law*.

26. *Forecast of oil and gas companies dividends in 2020-2021 years*. URL: <https://conomy.ru/analysis/articles/291> (date 06.04.2021)

27. *Market overview and competitive environment PJSC Rosneft report*. URL: <https://www.rosneft.ru/docs/report/2019/ru/market-overview/global-oil-gas-market/index.html> (date 05.04.2021)

28. Larchenko L.V. Influence of geopolitical factors on the development of the oil and gas industry, *Innovation*, № 6, (248), 2019, pp. 3–8.

29. Perelygin A.I. Development strategy for an oil and gas production company in Eastern Siberia based on SWOT analysis, *Science forum: Economics and management: art. based on the studies of XXIV International scientific and practical conference*, № 1 (24), М., Ed. "МССМЕ", 2019, pp. 50–59.

30. Sutura V.A. The impact of the dividend policy on the investment attractiveness of the company, *Voprosy ekonomiki i upravleniya*, 2019, № 4, pp. 32–35. URL <https://moluch.ru/th/5/archive/132/4279/> (date 06.04.2021)

31. Yakupova N.M., Yarullina G.R. Assessment of the investment attractiveness of an enterprise as a factor of its sustainable development, *Problems of the modern economy*, 2018, № 3 (35), pp. 73–78.

ЭКОНОМИКА ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ: ПРЕДМЕТ, СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Чеботарев Станислав Стефанович,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры безопасности жизнедеятельности, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; директор департамента экономических проблем развития ОПК, Центральный научно-исследовательский институт экономики, информатики и систем управления, Россия, г. Москва, e-mail: stst57@yandex.ru

Родионов Александр Сергеевич,

доктор технических наук, профессор, академик Международной академии информатизации, профессор кафедры безопасности жизнедеятельности, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; директор аналитического Центра научно-информационного консалтинга, Россия, г. Москва, e-mail: asrodionov@fa.ru; rod-ionov@bk.ru

Лапшов Валерий Александрович,

доктор социологических наук, профессор, Институт международных отношений и социально-политических наук, заведующий кафедрой социологии, Московский государственный лингвистический университет, Россия, г. Москва, e-mail: valeralapshov@gmail.com

Статья посвящена рассмотрению одной из актуальных тем в области безопасности жизнедеятельности современного социума – экономике чрезвычайных ситуаций в аспекте ее основных категорий. Делается вывод, что важнейшее стратегическое направление государственной политики – выработка мер, нацеленных на предупреждение и/или ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций.

К л ю ч е в ы е с л о в а : безопасность; концепция; задачи; теория; услуга; ущерб; чрезвычайная ситуация.

ECONOMICS OF EMERGENCY SITUATIONS: SUBJECT, ESSENCE AND CONTENT

Chebotarev Stanislav Stefanovich,

Doctor of Economics, Professor, Research Institute of Economics, Informatics and Management Systems, Department of Economic Problems of Defense Industry Development, Director, Financial University under the Government of the Russian Federation, Professor of the Department of Life Safety, Russia, Moscow, e-mail: stst57@yandex.ru

Rodionov Alexander Sergeevich,

Doctor of Technical Sciences, Professor, Academician of the International Academy of Informatization, Financial University under the Government of the Russian Federation, Professor of the Department of Life Safety, Director of the Analytical Center for Scientific and Information Consulting, Russia, Moscow, e-mail: asrodionov@fa.ru; rod-ionov@bk.ru

Lapshov Valery Alexandrovich,

Doctor of Sociological Sciences, Professor, Institute of International Relations and Socio-Political Sciences, Head of the Department of Sociology, Moscow State Linguistic University, Russia, Moscow, e-mail: valeralapshov@gmail.com

The article is devoted to the consideration of one of the topical topics in the field of life safety of modern society - the economy of emergency situations in terms of its main categories. It is concluded that the most important strategic direction of state policy is the development of measures aimed at preventing and / or eliminating the consequences of emergencies.

Key words: safety; concept; tasks; theory; service; damage; emergency.

Новое тысячелетие поставило человечество перед новой трактовкой дилеммы «пушки или масло». Максимизация прибыли («пушки») традиционно воспринимается как ключевой фактор успеха (КФУ) в бизнесе. Однако если при этом окружающая (природная) среда («масло») станет непригодной для жизни на космическом объекте Земля, извлечение прибыли станет бессмысленным («пир во время чумы»). Темпы роста числа и масштаба природных, техногенных и биолого-социальных чрезвычайных ситуаций (ПТБС ЧС) сужают жизненное пространство существования нашей цивилизации до нескольких поколений.

Необходимо принятие срочных мер для исключения (предупреждения) и/или ликвидации, в случае чрезвычайной ситуации, последствий (ПЛП ЧС). Причем главным приоритетом должно стать именно предупреждение, что невозможно без фундаментальных научных исследований и серьезных инвестиций в «зеленую экономику» и безопасную жизнедеятельность (БЖД). ЭЧС является актуальным откликом на сформулированную проблему, одним из важных условий общественного развития.

Предмет ЭЧС – познание организационно-экономического механизма производства услуги БЖД. Главное в предмете ЭЧС, его сущность в том, что если не принимать уже сегодня срочных мер, то скоро, при постоянно возрастающем ущербе от ЧС, экономика будет не в состоянии ликвидировать его последствия (член-корр. РАН Махутов Н. А., 1998 г.) [1]. Чуть позднее, предостережение Н. А. Махутова обосновали в фундаментальном научном труде профессора В. А. Акимов, В. Д. Новиков и Н. Н. Радоев [2]. Отечественные ученые изучили малоисследованную теоретическую область, связанную с анализом и оценкой риска для жизнедеятельности населения в случае ПТБС ЧС.

Наконец, теория, практика и методология предмета ЭЧС приобрели новый смысловой ракурс после издания монографии с одноименным названием и введения магистерской подготовки в Финансовом университете при Правительстве России [3].

Рост ущерба от ПТБС ЧС является общемировым трендом. Актуальность реинжиниринга организационно-экономических механизмов (ОЭМ) ПЛП ЧС не вызывает сомнения. Переход на новую платформу ОЭМ позволит на практике перейти к сценарному прогнозированию рисков ПЛП ЧС для объектов повышенной опасности. Появляется возможность провести оценку обстановки для режима безаварийной эксплуатации и для случая разрушения защитных оболочек. ОЭМ применим как для ПЛП ЧС на отдельных хозяйствующих субъектах (ХС), так и для масштабных аварий и катастроф с опасным загрязнением атмосферы, водных ресурсов и территории. Количественная оценка риска своевременного ПЛП ЧС представляет чрезвычайную важность для регионов, в которых сосредоточены опасные производства и требуется постоянная социально-психологическая работа с населением по разъяснению важности тщательного выполнения всех регламентированных мероприятий для ПЛП ЧС. Для многих регионов и областей с опасными производствами ситуация обостряется в связи с недофинансированием профилактических мероприятий (санаторно-медицинское обслуживание, дополнительное питание, социальные льготы).

Содержание применительно к новому направлению экономической науки – ЭЧС следует рассматривать как межпредметный инвариант для анализа и оценки объективных возможностей для ПЛП ЧС. Например, усиление антропогенного давления на окружающую природную среду (ОПС) приводит к обострению экологической ситуации, которая прямо и

косвенно отражается на экономике. Дегра- ция, истощение возобновимых и уменьшение запасов невозобновимых ресурсов делают общепланетарную среду обитания человека некомфортной и все более опасной для проживания. В конечном итоге ситуация приводит к непроизводительным, дополнительным затратам, как минимум на очистку ОС от антропогенных и техногенных загрязнений. Аналогичным образом на ЭЧС отражаются дефицит или перебои в снабжении электроэнергией. Для ЭЧС жизненно необходим рост энергово- оруженности при разумном энергосбереже- нии и повышении качества электроэнергии. Не менее важен своевременный ремонт и мо- дернизация трасс коммунального снабжения, мониторинг нефте- и газопроводов.

Концепция реализации ЭЧС определяет стратегию опережающего развития следую- щим образом: технологии XXI в. должны созда- ваться и функционировать, исходя из принципа достижения максимальной (в идеале абсолют- ной) безопасности (например, в рамках иници- атив 6-го технологического уклада «Индустрия 4.0» и «Общество 5.0»). «Индустрия 4.0» позво- ляет человеку проводить мониторинг техно- логических процессов. В целом производство работает без вмешательства человека, но при сбое технологического процесса требуется участие специалистов для устранения непо- ладок, ПЛП ЧС. В свою очередь, «Общество 5.0» уже полностью исключает вмешательство человека, искусственный интеллект сам устраи- вает произошедшие сбои производства, обе- спечивает ПЛП ЧС.

Парадигма приемлемого риска становится ключевым фактором успеха (КФУ) модер- низации платформы технологий ПЛП ЧС. На- дежное срабатывание системы защиты при ЧС становится важным условием ПЛП ЧС, своевременной защиты населения и сферы обитания от воздействия вредных и опасных факторов.

Математическое моделирование эконо- мики чрезвычайных ситуаций в рамках су- ществующей социально-экономической си- стемы общества основывается на комплексе концепций безопасности, включающего кон- цепции абсолютной безопасности, прием- лемой безопасности (оправданного риска) и экономической целесообразности.

Сценарное прогнозирование ПЛП ЧС по- зволит на государственном уровне заблаго- временно спланировать создание регулирую- щих органов для снижения рисков от всех видов ЧС, резко снизить непроизводитель- ные затраты на ликвидацию понесенного ущерба. В рамках новой парадигмы прием- лемого риска государственное управление ПЛП ЧС на всех уровнях (федеральном, ре- гиональном, субъектов федерации и муниц- ипальном) выйдет на новый качественный уро- вень. При этом в социально-экономической системе России будут выделены основные звенья процесса управления взаимосвя- занными объектами экономики: межобъекто- вые, межпродуктовые, межотраслевые, межре- гиональные. Концепция реализации ЭЧС при- ведена на рис. 1.



Рисунок 1 – Цель, задачи, функции и принципы ЭЧС

В процессе моделирования ЭЧС целесообразно выделять исходя из национальной модели экономики и трехуровневой системы информационных потоков промышленно-хозяйственного комплекса страны, три уровня оценки и анализа экономических ущерба и издержек объектов ЭЧС: 1) микроуровень: объектов экономики, где формируется начальная информация по ПЛП ЧС; 2) мезоуровень совокупности объектов экономики, промышленно-хозяйственных комплексов и инфраструктуры, где информация ПЛП ЧС агрегируется по министерствам и ведомствам субъектам Российской Федерации, отраслям; 3) макроуровень федерального обобщения информации ПЛП ЧС по реальным секторам экономики.

Как отрасль знаний ЭЧС имеет исходные теоретические предпосылки и результаты полевых исследований. Объект ЭЧС – реальный сектор экономики вместе с работающими в этом секторе людьми. При этом основное внимание уделяется КФУ, максимальному снижению ущерба от ЧС.

Сферой практического приложения ЭЧС является создание научных и прикладных основ для эффективного функционирования исполнительной власти, ведомственных структур МЧС России, хозяйствующих субъектов с позиции ПЛП ЧС и обеспечения безопасности населения.

Таким образом, в целях принятия своевременных и правильных решений в области БЖД, в борьбе со стихийными бедствиями и техногенными катастрофами как никогда востребован научный подход, инвестиции в научные исследования, без которых затруднительно решение комплексной задачи выживания.

Дефицит материальных и нематериальных активов ставит задачу их рационального распределения по секторам производства. Целевой функцией в этом случае является минимизация риска получения ущерба от ЧС по всей совокупности суммарного производственного потенциала исследуемого объекта (хозяйствующих субъектов).

Практически как в задаче линейного программирования, необходимо в условиях разумных ограничений достигнуть гарантированную безопасность (минимизацию риска при реализации парадигмы ПЛП ЧС). Концепция приемлемого риска, в отличие

от парадигмы достижения абсолютной безопасности позволяет применять рыночные модели, в том числе «теневой цены» лауреата Нобелевской премии по экономике, нашего соотечественника, академика Л. В. Канторовича.

Важным прикладным приложением ЭЧС может стать создание единой автоматизированной системы управления (АСУ) потоками людских, финансовых, материальных и нематериальных ресурсов для ПЛП ЧС. Мониторинг потоков в режиме реального времени позволит собрать релевантную информацию для принятия комплексных мер в сфере ПЛП ЧС. Решение актуальной задачи ПЛП ЧС будет способствовать выходу на новый уровень НТП, когда ежегодный ущерб от ЧС начнет снижаться, а ВВП расти.

В качестве первоочередных можно выделить три задачи:

- возмещение ущерба и страхования рисков, в том числе экономической составляющей, для определения суммы денежной компенсации;

- целенаправленный поиск прямых и дополнительных ресурсов для ПЛП ЧС, в том числе финансовых;

- разработка рациональных алгоритмов определения размеров, условий и порядка финансового и материального возмещения ущерба.

Решение обозначенных задач проводится после уяснения трех важных аспектов ПЛП ЧС: познавательного, критического, прогностического.

Познавательный аспект нацелен на глубокое понимание предназначения МЧС России, государственных структур для ПЛП ЧС, правительственных решений в интересах развития экономического фундамента РСЧС и ГО (ГЗ) в условиях рыночной экономики.

Критический аспект направлен на поиск значимых факторов позитивного и негативного влияния на ПЛП ЧС, в первую очередь с точки зрения обеспечения необходимыми силами и средствами РСЧС и ГО (ГЗ). От названных структур требуется макро-, мезо-, микроанализ разных периодов функционирования РСЧС и ГО (ГЗ).

Прогностический аспект предназначен для научных прогнозов перспектив и тенденций развития ЭЧС в интересах ПЛП ЧС. Важное значение приобретает анализ и оценка

взглядов зарубежных исследователей на ОЭМ ПЛП ЧС.

Оценка эффективности в области безопасной деятельности социально-экономической системы общества (по всем уровням России) осуществляется в соответствии с государственными программами. Конечные результаты выполнения каждой госпрограммы, их подпрограмм и целевых ведомственных программ (ВЦП) имеют свою индивидуальную оценку. Соответствующие алгоритмы пороговых значений выполнения каждой из программ устанавливают целевые индикаторы для ее завершения. Превышение (недостижение) целевых, пороговых показателей означают эффективный или неэффективный показатель реализации госпрограммы:

- достижение запланированных целей и задач госпрограммы, конечного результата и показателей реализации мероприятий и ФЦП;

- объем средств, направленных на госпрограммы в целом и отдельные подпрограммы, на базовые мероприятия, мероприятия в составе основных;

- уровень качества системного администрирования (управления и руководства) госпрограммой.

Эффективность реализации государственных программ может осуществляться поэтапно в соответствии с программными показателями безопасной жизнедеятельности и определяется как высокоэффективная, эффективная, низкоэффективная и неэффективная. Приоритетной задачей ЭЧС является достижение эффекта безопасной жизнедеятельности (БЖД) с минимальными издержками при заданных ограничениях по обеспечению в условиях приемлемого риска гарантированной безопасности объектов экономики и отраслей.

Математические модели обоснования мероприятий ПЛП ЧС строятся для прогнозирования значений двух системообразующих факторов: «издержки – затраты» и «безопасность – ущерб». По результатам вычислительного эксперимента ПЛП ЧС проводится системный, комплексный анализ риска возникновения этих событий. За последние 20 лет принят ряд основополагающих документов, в той или иной мере отражающих в том числе проблематику ЭЧС.

В этом году планируется принять закон о слиянии РСЧС и ГО (ГЗ) в единую систему

гражданской защиты (ГЗ). Единая система позволит мобилизовать стратегические ресурсы для выполнения текущих и перспективных задач ближайшего будущего, долгосрочных стратегических инвестиций в ПЛП ЧС. Увязка финансовых, экономических ресурсов не только для решения оперативных задач ликвидации последствий ЧС, но и для обеспечения предотвращения ЧС в условиях приемлемого риска в значительной степени снизит издержки ПЛП ЧС.

Новый инвестиционный подход к решению проблемы ПЛП ЧС позволит расширить господдержку и привлечь частный капитал.

Применительно к ЭЧС это комплексное решение проблем обеспечения безопасности и устойчивого развития Российской Федерации в экономическом отношении до 2030 г. Прикладным результатом ЭЧС должен стать взаимоувязанный анализ полезности (эффективности) различных видов целенаправленной деятельности с точки зрения комплексной безопасности. Предметом исследования и деятельности ЭЧС как отрасли знания является оценка негативных последствий, связанных с полным спектром рисков ЧС различного характера и их минимизации [3].

Важно отметить, что услуга обеспечения БЖД как стоимость в условиях товарного производства и товарного обращения выступает как абстрактный труд. Услуга как дефиниция отражает потребительскую стоимость БЖД. Или в итоге – ценой каких затрат труда достигается удовлетворение потребности общества, его членов в полезные услуги жизни и деятельности при условии минимизации ущерба от ЧС. Определение реальных затрат на создание услуги предотвращения ЧС и экономически оправданных затрат на ликвидации ущерба от ЧС – дело исключительно сложное, всегда проблематичное. В условиях современного российского хозяйствования, характеризующегося углублением рыночных отношений, продукт труда сферы обеспечения безопасности России, как и совокупный продукт всего личного состава РСЧС и ГО, является товаром. Данная услуга как результат совокупного труда раздвинула рамки рыночного пространства, намного усложнила систему товарно-денежных отношений в сфере обеспечения безопасной жизнедеятельности.

Услуга – жизнедеятельность в условиях планомерного сокращения числа и масштабов аварий и катастроф – является весьма специфическим продуктом. Он должен быть (со)отнесен к группе так называемых чистых общественных товаров (ЧОТ). Подчеркнем, что в советский период развития страны экономическая литература не уделяла внимания группе ЧОТ. Сегодня пробел ликвидируется. Услуга «безопасность» обладает свойствами, что и такой товар как совокупная военная услуга. Обладая свойствами потребительной стоимости, продукт «безопасность» включает противоречие, формы и пути разрешения которого могут быть весьма разнообразными. Например, если это противоречие между потребительной стоимостью и стоимостью. Оно решается в ходе обыденной нормально протекающей деятельности, не требующей от участников совместного труда никаких серьезных замечаний.

Методический аппарат оценки ПЛП ЧС в РФ включает более двухсот методических разработок. Различные ведомства и организации рекомендуют свои, апробированные методы, подходы, модели, алгоритмы и др. Однако несмотря на множество работ по анализу и оценке ПЛП ЧС для социально-экономической системы общества, все они сводятся к оценке общего экономического ущерба (ОЭУ). ОЭУ подлежит восстановлению через экономические издержки. Издержки, будучи экономической категорией, отражают прямые затраты на ПЛП ЧС. ОЭУ как прогнозируемая величина рассчитывается до и после наступления ЧС с целью возмещения ущерба из резервного фонда ПЛП ЧС РФ.

Общая картина ОЭУ может быть искажена, так как документально подтвердить косвенный ущерб, в отличие от прямого, не всегда

представляется возможным. Более того, «каскадный характер» проявления косвенного ущерба во времени еще больше затрудняет его денежную и материальную оценку.

В плане организационных форм разработки и реализации инвестиционных проектов в сфере предупреждения и ликвидации последствий ЧС можно, с определенной долей условности, выделить четыре основных уровня проектов.

1. Проекты, разрабатываемые и реализуемые в основном частными предприятиями и фирмами с учетом требований по ПЛП ЧС.

2. Интегрированные проекты, охватывающие несколько звеньев основных и обеспечивающих технологических цепочек производства продукции, как правило, в рамках данного региона.

3. Проекты по ПЛП ЧС, разрабатываемые и реализуемые на региональном и отраслевом уровнях.

4. Проекты по ПЛП ЧС, разрабатываемые и реализуемые на федеральном уровне. Они в целом полностью аналогичны проектам третьего уровня, но, естественно, более глубокого, стратегического содержания.

Таким образом, важнейшее стратегическое направление государственной политики – выработка мер, нацеленных на ПЛП ЧС. Актуальным приоритетом является информационное обеспечение экономики ЧС. В результате на фоне сложной экономической ситуации повышается вероятность и возникают риски возникновения массовых акций протеста населения, которые могут привести к дестабилизации социально-политической ситуации. Не вызывает сомнения, что в подобных условиях восстановление функционирования хозяйствующих субъектов станет намного сложнее.

Список литературы

1. Безденежных, В. М. Проактивный риск-ориентированный подход в сценарном планировании деятельности хозяйствующих субъектов / В. М. Безденежных, А. С. Родионов // Экономика. Налоги. Право. – 2017. – № 6, том 10. – С. 76–83.
2. Воробьев, Ю. Л. Глобальные проблемы как источник чрезвычайных ситуаций / Ю. Л. Воробьев // Проблемы безопасности при ЧС. – 1998. – Вып. 7. – С. 3–13.
3. Родионов, А. С. Экономика чрезвычайных ситуаций: от ликвидации последствий к нормальной жизнедеятельности / А. С. Родионов // Экономика. Бизнес. Банки. – 2020. – № 2 (40). – С. 9–35.
4. Чеботарев, С. С. Экономика чрезвычайных ситуаций: теория. Том 1 : монография / С. С. Чеботарев, А. И. Овсяник, А. С. Родионов, Р. М. Юсупов ; под науч. ред. С. С. Чеботарева. – Москва : РУСАЙНС, 2021. – 134 с.
5. Экономические механизмы управления рисками чрезвычайных ситуаций / В. А. Акимов и др. ; МЧС России. – Москва : ИПП «Куна», 2004. – 312 с.

References

1. Bezdenezhny`x V.M., Rodionov A.S. Proaktivny`j risk-orientirovanny`j podxod v scenarnom planirovanii deyatel`nosti xozyajstvuyushhix sub`ektov, E`konomika. Nalogi. Pravo, 2017, no. 6, vol. 10, pp. 76–83.
 2. Vorob`ev Yu.L. Global`nye problemy` kak istochnik chrezvy`chajny`x situacij, Problemy` bezopasnosti pri ChS, 1998, vol. 7, pp. 3–13.
 3. Rodionov A.S. E`konomika chrezvy`chajny`x situacij: ot likvidacii posledstvij k normal`noj zhiznedeyatel`nosti, E`konomika. Biznes. Banki, 2020, no. 2 (40), pp. 9–35.
 4. Chebotarev S.S. E`konomika chrezvy`chajny`x situacij: teoriya. Tom 1 : monografiya / pod nauch. red. S.S. Chebotareva. – Moskva : RUSAJNS, 2021, 134 p.
 5. E`konomicheskie mexanizmy` upravleniya riskami chrezvy`chajny`x situacij / V. A. Akimov i dr. ; MChS Rossii. – Moskva : IPP «Kuna», 2004, 312 p.
-

DOI 10.47576/2712-7516_2021_2_4_55

УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Ефимова Ольга Николаевна,

ассистент Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия, г Москва, e-mail: onefimova@fa.ru

В статье рассматривается сущность и значение предпринимательских рисков, анализируются возможные пути управления ими. Отмечается, что любое предприятие, функционируя в условиях рыночной экономики и конкуренции, сталкивается с предпринимательскими рисками. Однако при выборе грамотной стратегии ведения бизнеса можно минимизировать влияние предпринимательских рисков на конкретное предприятие. Для этого предприниматель должен обладать комплексом профессиональных знаний в различных экономических ситуациях. Делается акцент на том, что в социально-экономической ситуации, связанной с распространением пандемии коронавируса, именно из-за недостатка компетенций предпринимателей происходит закрытие предприятий малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: управление; предпринимательский риск; пандемия; коронавирус; бизнес; хеджирование; лимитирование; страхование.

UDC 338

BUSINESS RISK MANAGEMENT UNDER EPIDEMIOLOGICAL CONSTRAINTS

Efimova Olga Nikolaevna,

Assistant at the Department of Economic Theory, Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow, e-mail: onefimova@fa.ru

The article examines the essence and significance of entrepreneurial risks, analyzes possible ways of managing them. It is noted that any enterprise operating in a market economy and competition faces entrepreneurial risks. However, when choosing a competent business strategy, you can minimize the impact of entrepreneurial risks on a particular enterprise. For this, an entrepreneur must have a complex of professional knowledge in various economic situations. The emphasis is placed on the fact that in the socio-economic situation associated with the spread of the coronavirus pandemic, it is precisely because of the lack of competence of entrepreneurs that small and medium-sized businesses are being closed.

Keywords: management; entrepreneurial risk; pandemic; coronavirus; business; hedging; limiting; insurance.

Существование экономики развитых стран мира не представляется возможным вне реализации предпринимательской деятельности. Ее можно сравнить с неким фундаментом национальной экономики, ее благосостояния.

Без предпринимательства невозможно общественное производство. Это, с одной стороны, основа жизнеобеспечения людей, а с другой – сфера их жизнедеятельности.

При этом любой предприниматель, открывая бизнес, вынужден осуществлять соответствующую деятельность в условиях риска.

Дефиницию «предпринимательский риск» стоит понимать как важнейшую экономическую категорию, которая относительно недавно закрепились в научной экономической литературе. При этом само явление предпринимательского риска существует с мо-

мента возникновения товарно-денежных отношений в обществе.

Знание современных предпринимателей о предпринимательских рисках и наличие у них умений ими управлять имеет особое значение при ведении бизнеса. Благодаря выбору с их стороны адекватных механизмов снижения (избегания) предпринимательских рисков можно обеспечить экономическую безопасность предприятия, добиться поставленных целей ведения бизнеса [6, с. 44–48].

Научную категорию «предпринимательский риск» сформулировал английский экономист Р. Кантильон в фундаментальном труде «Опыт о природе торговли вообще». Согласно его мнению, предприниматель – человек, профессиональная (трудовая) деятельность которого связана с риском [7, с. 99–107].

В целом же основы рискологии в рамках предпринимательства развивали известные классики экономической теории: А. Смит, Дж. Кейнс, А. Маршалл и А. Пигу, Д. Мессен, Т. Бачкаи и др. Каждый из перечисленных ученых внес личный вклад в понимание, сущность и значение рисков в сфере предпринимательской (хозяйственной) деятельности.

Спустя почти три столетия после опубликования работы Р. Кантильона Д. Макклелланд в 1961 г. уточнил, что «предприниматель – это человек, участвующий в реализации национального производства и осуществляющий свою деятельность в условиях умеренного риска».

В 1975 г. А. Шапиро дополнил данные взгляды следующим высказыванием: «предприниматель, осуществляя свою деятельность в условиях риска, несет полную ответственность за возможную неудачу, связанную с ведением бизнеса».

Краткий экскурс по терминологическому пониманию рассматриваемой дефиниции классиками экономической теории наталкивает на мысль о том, что предпринимательский риск – неотъемлемый элемент ведения бизнеса.

Предпринимательский риск и последствия его реализации затрагивают все сферы ведения предпринимательской деятельности, то есть урон от влияния предпринимательских рисков испытывают все составляющие предприятия: налаженная производственная

система, сформированная годами лояльность потребителей, приверженность персонала, постоянные поставки и пр.

Вся разновидность предпринимательских рисков складывается на основе негативного воздействия на бизнес со стороны как внутренних (эндогенных), так и внешних (экзогенных) факторов (рис. 1, 2).

Принимая во внимание непредвиденную ситуацию, вызванную распространением пандемии коронавируса, к числу транснациональных факторов предпринимательского риска можно добавить риски интеграционного характера, связанные с глобализационными мировыми экономическими процессами, и, конечно, специфические риски пандемии.

Последствия непредвиденно обрушившейся на человечество пандемии COVID-19 затронули не только миллионы человеческих жизней, но и оказали серьезный урон как мировой, так и внутринациональным экономикам развитых стран мира.

Существует огромное количество предпринимательских рисков, с которыми может встретиться бизнесмен. Поэтому в науке назрела необходимость их классификации (рис. 3). Итак, весь спектр известных предпринимательских рисков систематизирован на основе их признаков, природы возникновения.

В современной экономической литературе можно встретить самые разные классификации предпринимательских рисков, позволяющие учесть различные аспекты деятельности хозяйствующих субъектов и предопределяющие реальные и потенциальные угрозы экономической безопасности бизнеса [10, с. 151–155].

Анализируя предпринимательские риски в рамках угроз для бизнеса, хочется остановиться на понимании предпринимательских рисков, сформулированном И. В. Грошевым, Н. Д. Эриашвили и С. Г. Гусевой. Предпринимательский риск эти ученые называют «риском, оказывающим влияние на процесс получения прибыли от ведения предпринимательской деятельности и, соответственно, способствующим изменению уровня экономической свободы предпринимателя».

Экзогенные факторы, исходя из особенностей и природы их проявления, можно разделить на три крупные группы (рис. 2).



Рисунок 1 – Эндогенные факторы предпринимательского риска

Сам процесс управления такой категорией рисков включает в себя несколько этапов. Сперва предприниматель должен определиться с целью управления предпринимательскими рисками (чего он хочет добиться). Как правило, это сохранение имеющихся производственных ресурсов, коллектива сотрудников, лояльности потребителей, получение планируемого уровня дохода и пр. Для этого нужно сделать так, чтобы уровень риска варьировался в пределах нормы [7, с. 99–107].

Второй этап имеет более сложную структуру: диагностика рисков, их идентификация,

установление количественных показателей опасности рисков, анализ результатов для выбора решения со стороны предпринимателя.

Третий этап – разработка мероприятий, направленных на минимизацию или снижение опасных для ведения бизнеса рисков, выработка стратегии риск-8 менеджмента и выполнение конкретных действий.

Стоит отметить, что при выборе инструментов, направленных на борьбу с предпринимательскими рисками, руководитель бизнеса (менеджер) должен следовать ряду принципов:



Рисунок 2 – Экзогенные факторы предпринимательского риска [7, с. 99–107]

- недопущение роста предпринимательских рисков;
- учет возможных последствий наступления риска;
- не рисковать многим ради малого и пр.

Следование этим принципам в реальной предпринимательской практике предполагает необходимость проведения расчета со стороны предпринимателя потенциально возможного убытка в случае воздействия того или иного вида предпринимательского риска, сопоставление этих последствий с размером капитала, общим размером собственных средств.

Как видим, в условиях нестабильной экономической ситуации, развития пандемии вопрос борьбы с предпринимательскими рисками и разработки грамотной стратегии по борьбе с ними имеет особое значение и актуальность.

Сегодня внутренние риски многих предприятий ушли на второй план, а их место стремительно занимают предпринимательские риски внешней, глобальной природы.

Те руководители предприятий, которые хотят заниматься предпринимательской деятельностью благоразумно и максимально эффективно, должны уделять повышенное внимание процедуре управления предпринимательскими рисками.

При этом данный процесс должен быть не периодическим, а регулярным. При отсутствии мер своевременного реагирования, предпринимательские риски и их последствия способны поставить под угрозу стабильность и существование когда-то открытого бизнеса. Кроме того, грамотное управление предпринимательскими рисками со стороны руководства предприятия мож-



Рисунок 3 – Классификация предпринимательских рисков

но рассматривать в качестве преимущества перед другими хозяйствующими субъектами [7, с. 99–107].

Итак, предпринимательские риски существуют с момента возникновения экономических отношений. Но в последнее время особенно много разговоров ведется о проблеме управления рисками со стороны малых и средних предприятий. Эта тема стала особенно острой ввиду распространяющейся пандемии COVID-19. Ее последствия буквально захватили все сегменты геоэкономического пространства. Пандемия оказывает резко негативное влияние на все сферы ведения хозяйственной деятельности [10, с. 151–155].

Так, например, многие предприятия малого и среднего бизнеса столкнулись с проблемой потери ранее стабильных рынков сбыта выпускаемой ими продукции. Это незамедлительно привело к разрывам налаженных годами производственных, кооперационных, сбытовых цепочек, потере поставщиков и постоянных покупателей.

Сегодня крайне болезненна проблема импортозамещения. Для достижения целей по-

литики импортозамещения отечественным представителям малого и среднего бизнеса в кратчайшие сроки требуется вложить достаточно внушительные суммы на усовершенствование своих производств, что поможет устранить зависимость от иностранных поставок сырья, комплектующих. Но во время пандемии реализация этой и без того непростой задачи становится фактически нереальной. Тяжелая экономическая обстановка приводит представителей бизнес-сообщества к разрывам локальных цепочек, предпринимательских сетей, а отдельных представителей бизнеса – к закрытию своего дела. Шок от последствий коронавируса успели испытать все без исключения представители предпринимательства. Помимо традиционных предпринимательских рисков, в их перечень добавились специализированные предпринимательские риски, присущие пандемии (например, закрытие границ между странами (это особенно отразилось на предприятиях туристического бизнеса, сервиса)) [6, с. 44–48].

Такой особенный предпринимательский риск, появившийся в эпоху пандемии, как закрытие таможенных границ между странами,

можно смело отнести к числу неуправляемых, неподконтрольных рисков для малых и средних предприятий [7, с. 99–107].

Ввиду высокой значимости грамотного управления предпринимательскими рисками в сложившейся ситуации нами был разработан рекомендательный комплекс:

1. Сначала предприниматель должен выделить из перечня предпринимательских рисков те, которые представляют реальную угрозу для его бизнеса.

2. Затем объективно оценить вероятность наступления каждого из потенциально опасных для его предпринимательской деятельности рисков. Для этого целесообразно использовать инструменты математической статистики и метод теории вероятности.

3. Следующий шаг – дифференциация потенциально опасных рисков на управляемые и неуправляемые.

4. Оценка потенциально возможного изменения отдельно взятого показателя деятельности предприятия (преимущественно самых важных) под воздействием каждого из таких рисков.

5. Объективная оценка ущерба, с которым предприниматель может столкнуться в случае наступления предпринимательского риска и отсутствию эффективной работы, направленной на минимизацию его влияния.

6. Ранжирование предпринимательских рисков по силе влияния на важнейшие показатели предприятия.

7. Определение предпринимателем мер по снижению рисковому удару и тех, использование которых будет уместным на конкретном предприятии с учетом его отрасли и специфики.

8. Разработка системы управленческих решений, направленных на нивелирование воздействия управляемых рисков [10, с. 151–155].

Среди традиционных средств (инструментов) снижения отрицательного воздействия управляемых рисков можно выделить следующие: передача риска, уклонение от риска, распределение (диверсификация) риска, локализация риска, компенсация риска.

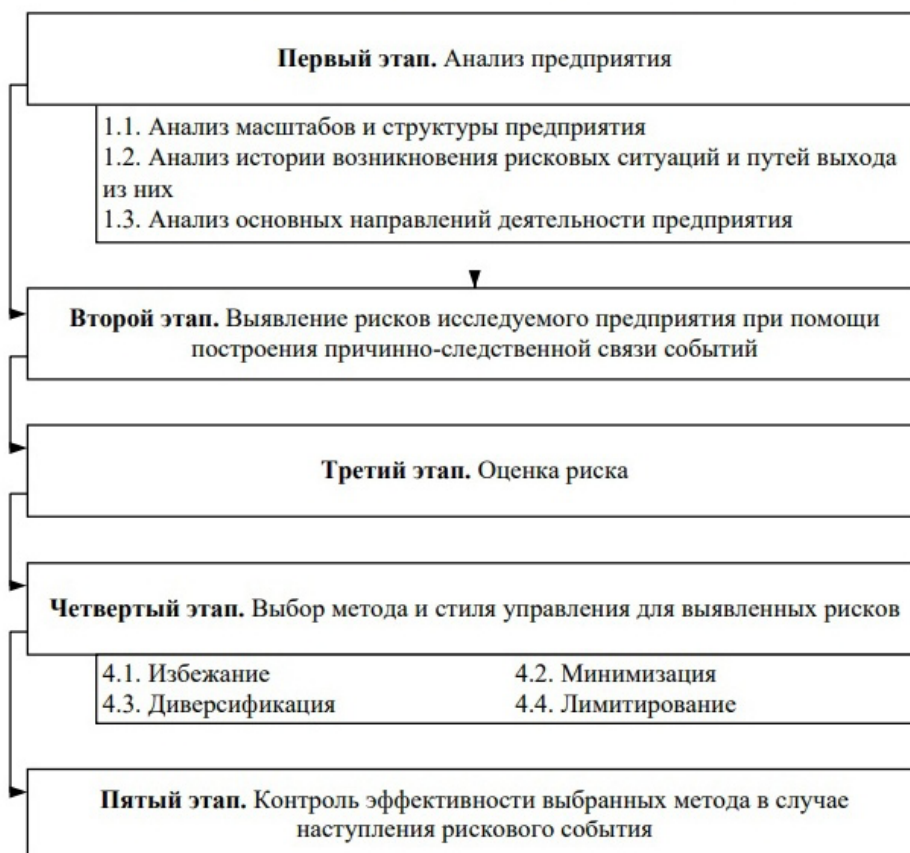


Рисунок 4 – Этапы разработки стратегии по предупреждению (минимизации) воздействия предпринимательского риска на предприятие

Решение о выборе какого-то одного из них должен принимать менеджер (руководитель) предприятия, отталкиваясь от результатов вышеперечисленных этапов.

1. Реализация мероприятий по защите бизнеса от наиболее опасных предпринимательских рисков, контроль, регулирование.

2. Назначение ответственного за контроль исполнения управленческого решения, направленного на защиту бизнеса от влияния предпринимательских рисков.

Для предупреждения ситуаций по отклонению хода запланированных мероприятий по снижению выявленных и опасных предпринимательских рисков руководством предприятия (менеджером) должен быть организован постоянный мониторинг данного процесса.

В случае если будет обнаружен факт появления нового предпринимательского риска, представляющего опасность для бизнеса конкретной специализации, вновь задействуется вышеперечисленный методический подход, разрабатываются и принимаются управленческие решения.

Как видим, перед российскими предпринимателями сегодня встала задача по выживанию в условиях кризиса, вызванного пандемией. При этом каждый бизнесмен должен подбирать индивидуальный комплекс мер, направленных на смягчение воздействия опасных для бизнеса предпринимательских рисков. Соответственно, в данном ключе идет речь о максимально возможной адаптации сложившейся бизнес-модели к условиям социально-экономической и предпринимательской неопределенности в условиях пандемии.

Отметим, что в экономической литературе встречается широкий перечень подходов к управлению предпринимательскими рисками.

Среди традиционных хочется отметить следующие:

1. Метод избегания риска (самый примитивный метод риск-менеджмента). Его суть заключается в уклонении от опасности возникновения предпринимательского риска. Он может проявляться, например, в отказе предпринимателя сотрудничать с ненадежными партнерами; от сложных инвестиционных проектов, уверенности в реализации которых нет; от использования заемного ка-

питала в завышенных для имеющихся возможностей предпринимателя объемах.

2. Диверсификация – процесс распределения капитала между разными предпринимательскими структурами, деятельность которых осуществляется по отдельности. Это вполне уместный и требующий минимальных затрат метод управления предпринимательскими рисками. Также существует диверсификация зон хозяйствования и видов деятельности, которая подразумевает расширение ассортимента выпускаемой продукции, рост числа используемых технологий, диверсификацию инвестиций и пр. Отсутствие диверсификации может поспособствовать закрытию бизнеса, ведь в этом случае появляется вероятность не успеть адаптироваться к изменениям рынка.

3. Страхование – типичный метод управления рисками, подразумевающий финансовую защиту предпринимателя от воздействия на его бизнес предпринимательских рисков (страхового события). Этот процесс выполняется при помощи специализированных страховых компаний.

4. Хеджирование – комплекс предпринимательских мер для страхования рисков, которые проявляются на финансовых рынках. Проще говоря, это договор купли/продажи чего-либо по определенной цене в будущем. Его суть состоит в минимизировании риска предпринимателя от колебания цен на финансовом рынке в дальнейшем (в договоре прописывается фиксированная цена, которая не зависит от обстоятельств и времени). Так, предприниматели имеют возможность обезопасить себя от скачков цен [6, с. 44–48].

5. Лимитирование – это процесс, связанный с установлением лимита, предельной суммы продажи, расхода, кредита. Его применение уместно по тем видам рисков, которые выходят за пределы допустимого уровня.

Хочется подробнее остановить внимание на таком методе управления предпринимательскими рисками, как страхование. В настоящее время все предпринимательское сообщество заинтересовано вопросом о том, могут ли предприниматели рассчитывать на какую-либо компенсацию потерь, появлению которых способствовала пандемия коронавируса. Не менее любопытным является вопрос следующего содержания: «Какие ис-

ключения освобождают страховщиков от выплат предпринимателям?»

Итак, ситуация, связанная с распространением пандемии, повлекла за собой не только множество человеческих смертей и заболевших лиц, но и поставила под удар неотъемлемую часть экономики – предпринимательскую деятельность. Как известно, стабильная работа малого и среднего предпринимательства жизненно необходима для нормального функционирования экономики современного государства.

Итак, в каких случаях, связанных с пандемией, российские страхователи имеют право обратиться в страховую компанию за получением страхового возмещения и какие убытки, понесенные предпринимателями в результате пандемии коронавируса, включены в страховые случаи.

Хочется сразу отметить, что с личным страхованием все более-менее понятно. При наличии у страхователя (физического лица) страхового договора риски наступления определенных событий застрахованы и, соответственно, предусматриваются страховые выплаты в случае их возникновения. К таким рискам относятся ситуации инвалидности, временной нетрудоспособности в результате заболевания, смерть.

При наступлении указанных событий страховщику со стороны страховой компании при наличии соответствующего договора страхования выплачивается вся страховая сумма либо её определенная часть.

Согласно данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) COVID-19 относится к числу инфекционных заболеваний, появление которых у человека способно вызывать серьезные патологические состояния. Стандартные страховые договоры (страхования здоровья и жизни) не предусматривают в своем перечне упоминаний о такого рода заболеваниях как исключения из страхового покрытия. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что в любой стандартный договор страхования жизни, предусматривающий риски возникновения заболеваний, входит и такой страховой случай, как заболевание коронавирусом.

Исходя из этого, получаем следующую картину: новоявленные страховые продукты, предусматривающие в качестве страхового случая заболевание COVID-19, не что иное

как грамотный маркетинговый ход, направленный на извлечение прибыли из страха граждан, вызванного пандемией.

Ситуация, связанная со страхованием предпринимательских рисков, несколько сложнее. Это, пожалуй, одна из самых главных тем российского бизнеса. Наверное, нельзя найти равнодушного предпринимателя, который бы не задавался вопросом, как, кто, когда и в каком размере должен возместить прямые и косвенные убытки, понесенные в результате введения ограничительных мер, направленных на борьбу с пандемией.

Изначально ожидания бизнеса в этом контексте были связаны с принятием со стороны государства мер государственной поддержки. Такие меры, действительно, были приняты. Какие-то уже официально декларированы, а другие – лишь начинают приниматься. Однако те, кто предпринимал в период пандемии коронавируса усилия для сохранения финансовой устойчивости своего бизнеса путем использования инструментов страхования, прежде всего, хотят получить адекватные компенсации в рамках имеющихся договоров страхования.

Итак, какие продукты страхования помогут получить страховое возмещение за убытки предпринимательской деятельности, вызванные пандемией коронавируса?

Во-первых, для того чтобы предпринимателю надеяться на получение страховой компенсации, связанной с воздействием предпринимательских рисков в период пандемии, нужно, прежде всего, иметь соответствующий договор страхования предпринимательского риска. Это отдельная категория имущественного страхования, прописанная в п. 3 ч. 2 ст. 929 ГК РФ.

В законодательстве четко указано, что в таком договоре может быть застрахован риск убытков от предпринимательской деятельности, включая понесенный по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам.

Под такую категорию рисков, например, подпадают приостановление работы предприятий общественного питания и розничной торговли, запрет на проведение массовых зрелищных мероприятий, а также иные меры, принятые представителями власти с целью борьбы с распространением коронавируса [5, с. 141–144].

Таким образом, ограничительные меры, принятые представителями власти в связи с пандемией коронавируса, формально попадают в страховые случаи, предусмотренные в договоре страхования предпринимательского риска.

Казалось бы, с этим не должно возникать никаких затруднений. Есть предусмотренная законодательством возможность страхования предпринимательского риска, есть случай предпринимательского риска (пандемия коронавируса), формально попадающий в перечень страховых случаев.

Со стороны предпринимателей было бы разумно заблаговременно застраховать свое детище от непредвиденных обстоятельств, заключив договоры страхования. Те, кто успел сделать это ранее, скорее всего, чувствуют себя более уверенно и, возможно, даже успели получить страховые компенсации.

Но таких предпринимателей, как показывает практика, меньшинство. Кроме того, на это есть свои причины. Так, многолетний опыт рынка страхования предпринимательского риска указывает на то, что в подавляющем большинстве случаев страхованию подлежит только риск убытков, понесенных в результате отмены конкретного культурно-массового мероприятия (выставки, концерта, шоу). Другие разновидности предпринимательских рисков застраховать не так-то просто.

Так, предприниматели, деятельность которых связана с ресторанным бизнесом, вряд ли смогут застраховать риск убытков, понесенных в результате упадка выручки из-за введенных ограничительных мер по случаю распространения коронавируса.

Помимо этого, несение дополнительных расходов, связанных с заключением страхового договора, вообще не характерно для российского бизнеса. Это и понятно. Страхование предпринимательских рисков является достаточно дорогостоящей процедурой.

Добавим к этому отсутствие широкой линейки страховых продуктов для предпринимательской деятельности, сложную процедуру получения страховых выплат и доказывания факта произошедшего страхового случая.

Среди страховых продуктов можно выделить страхование убытков от перерыва. По

сути, это разновидность договора имущественного страхования, целью которого является получение страховых выплат в случае ущерба от перерывов в производстве из-за остановки деятельности предприятия по не зависящим от него причинам (традиционно: пожар, стихийное бедствие) [5, с. 141–144].

Согласно практике страхования такую категорию договоров скорее можно отнести к некому дополнению к стандартному договору имущественного страхования. При приостановлении производства по факту застрахованного случая страховщик обязуется компенсировать дополнительный или косвенный урон, причиненный по не зависящим от предпринимателя причинам, включая убыток от потери прибыли.

Если же простой производства рассматривать в контексте принятия ограничительных мер, связанных с распространением пандемии коронавируса, при наличии у предпринимателя договора классического имущественного страхования с расширением в виде покрытия убытков от перерыва в производстве может произойти следующая ситуация:

- воздействие предпринимательских рисков, попадающих в перечень рисков договора страхования, должно иметь физический характер и повлечь материальный ущерб застрахованному имуществу;

- возмещение убытков предусмотрено только от такого простоя производства, который произошел под воздействием застрахованных рисков;

- решения представителей власти не относятся к числу непредвиденных обстоятельств, то есть не являются предпринимательскими рисками и, соответственно, страховыми случаями;

- убытки, понесенные в результате простоя производства из-за решений представителей власти, не подлежат возмещению в качестве страховых случаев договора имущественного страхования;

- решения представителей власти не могут повлечь материальный ущерб застрахованному имуществу [5, с. 141–144].

Если по результатам рассмотрения конкретной страховой ситуации страховщик придет к аналогичным выводам, то, несмотря на логичность ситуации, страхователю вряд ли стоит рассчитывать на получение страховых выплат.

К слову, сторону страховщика в этом случае, скорее всего, займет и суд. И таким образом будет принято решение об отказе в удовлетворении требований страхователей о выплате страховых возмещений за убытки, понесенные в результате простоя производства и имущественного урона бизнеса из-за введения ограничительных мер, связанных с распространением коронавируса.

Пожалуй, сложившуюся ситуацию можно смело отнести в категорию проигрышных сразу для двух сторон. Очевидно, что предприниматель, не получивший страховую компенсацию в такой неоднозначной и непредвиденной ситуации, как пандемия коронавируса, вряд ли захочет вновь заключать страховой договор. Страховщик в свою очередь рискует потерять постоянного клиента (не одного, а сотни и тысячи ранее сотрудничавших с ним предпринимателей) и, соответственно, лишается потенциально возможных страховых премий.

Подводя итоги, хочется верить, что обе стороны рассматриваемой ситуации все-таки смогут прийти к обоюдно выгодному решению и урегулировать спор, то есть достичь разумного компромисса, приложат возможные усилия для того, чтобы минимизировать последствия пандемии для российского бизнеса и, разумеется, бизнеса в сфере страхования.

Защита бизнеса от предпринимательских рисков имеет особое значение в сложившихся экономических условиях в связи с неопределенностью, вызванной пандемией. Поэтому не только руководство нашей страны должно принимать участие в обеспечении защиты национальных производителей и предпринимателей путем разработки и принятия разнообразных мер, направленных на помощь ведению бизнеса, но и сами предприниматели должны ответственно подходить к процессу самозащиты в случае возможного наступления потенциально опасных для конкретного вида бизнеса предпринимательских рисков.

В рамках настоящей статьи нами были подробно описаны стадии разработки решений со стороны руководства предприятий (менеджеров), направленных на защиту бизнеса от влияния предпринимательских рисков.

Если бизнес-сообщество будет уделять этому вопросу должное внимание и подходить к разработке и принятию таких решений максимально ответственно, то они будут иметь все шансы обезопасить себя от влияния предпринимательских рисков даже в такой тяжелой ситуации, как распространение пандемии коронавируса.

Список литературы

1. Джабраилов, У. А. Страхование предпринимательского риска как ключевое направление страхования инвестиционных рисков / У. А. Джабраилов // УЭПС: управление, экономика, политика, социология. – 2020. – № 2. – С. 92–99.
2. Долгина, Е. Ю. Факторы риска хозяйственной деятельности в условиях кризисных явлений современности / Е. Ю. Долгина // Научный Альманах ассоциации France-Kazakhstan. – 2020. – № 4. – С. 180–190.
3. Клепиков, Н. В. Анализ управления предпринимательскими рисками / Н. В. Клепиков // Двадцать четвертая годичная сессия Ученого совета Сыктывкарского государственного университета имени Питирима Сорокина (Февральские чтения). – 2017. – С. 143–146.
4. Курушина, Д. Е. Управление предпринимательскими рисками / Д. Е. Курушина // Аллея науки. – 2020. – Т. 2. – № 4 (43). – С. 215–218.
5. Панина, Э. К. Проблемы страхования предпринимательских рисков в условиях пандемии COVID-19 / Э. К. Панина // Юриспруденция в теории и на практике: актуальные вопросы и современные аспекты. – 2020. – С. 141–144.
6. Ревина, С. Н. Предпринимательская деятельность в период пандемии коронавируса: проблемы, риски, перспективы / С. Н. Ревина // Вопросы экономики и права. – 2020. – № 143. – С. 44–48.
7. Розиков, А. Я. Анализ управления рисками в предпринимательской деятельности / А. Я. Розиков // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. – 2020. – № 1 (82). – С. 99–107.
8. Савенко, Н. Е. Форс-мажор и предпринимательские риски в период пандемии коронавируса / Н. Е. Савенко // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. – 2020. – Т. 20. – № 3. – С. 50–56.
9. Стамболцян, С. М. Предпринимательские риски: виды, система управления / С. М. Стамболцян // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – № 28. – С. 484–489.
10. Юнкина, И. В. Анализ влияния ограничений на снижение предпринимательских рисков в период пандемии / И. В. Юнкина // Проблемы экономики и права в современной России. Мельбурн, 2021. – С. 151–155.

References

1. Dzhabrailov U.A. Straxovanie predprinimatel'skogo riska kak klyuchevoe napravlenie straxovaniya investicionny'x riskov, *UE'PS: upravlenie, e'konomika, politika, sociologiya*, 2020, no. 2, pp. 92–99.
 2. Dolgina E.Yu. Faktory` riska khozyajstvennoj deyatel`nosti v usloviyax krizisny'x yavlenij sovremennosti, *Nauchny'j Al'manax asociacii France-Kazakhstan*, 2020, no. 4, pp. 180–190.
 3. Klepikov N.V. Analiz upravleniya predprinimatel'skimi riskami, *Dvadczat` chetvertaya godichnaya sessiya Uchenogo soveta Sy'kty'vkarskogo gosudarstvennogo universiteta imeni Pitirima Sorokina (Fevral'skie chteniya)*, 2017, pp. 143–146.
 4. Kurushina D.E. Upravlenie predprinimatel'skimi riskami, *Alleya nauki*. 2020. vol. 2, no. 4 (43), pp. 215–218.
 5. Panina E.K. Problemy` straxovaniya predprinimatel'skix riskov v usloviyax pandemii COVID-19, *Yurisprudenciya v teorii i na praktike: aktual'ny'e voprosy` i sovremenny'e aspekty`*, 2020, pp. 141–144.
 6. Revina S.N. Predprinimatel'skaya deyatel`nost` v period pandemii koronavirusa: problemy`, riski, perspektivy`, *Voprosy` e'konomiki i prava*, 2020, no. 143, pp. 44–48.
 7. Rozikov A.Ya. Analiz upravleniya riskami v predprinimatel'skoj deyatel`nosti, *Vestnik Tadzhijskogo gosudarstvennogo universiteta prava, biznesa i politiki. Seriya obshhestvenny'x nauk*, 2020, no. 1 (82), pp. 99–107.
 8. Savenko N.E. Fors-mazhor i predprinimatel'skie riski v period pandemii koronavirusa, *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Pravo*, 2020, vol. 20, no. 3, pp. 50–56.
 9. Stambolczyan S.M. Predprinimatel'skie riski: vidy`, sistema upravleniya, *Innovacii. Nauka. Obrazovanie*, 2021, no. 28, pp. 484–489.
 10. Yunkina I.V. Analiz vliyaniya ogranichenij na snizhenie predprinimatel'skix riskov v period pandemii, *Problemy` e'konomiki i prava v sovremennoj Rossii. Mel'burn*, 2021, pp. 151–155.
-

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА

Беспалова Вероника Валерьевна,

кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С. М. Кирова, Россия, г. Санкт-Петербург, e-mail: weronika2002@yandex.ru

Полянская Ольга Алексеевна,

кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С. М. Кирова, Россия, г. Санкт-Петербург, e-mail: polyanskaya_78@mail.ru

В статье рассматривается влияние цифровых технологий, врывающихся в нашу жизнь, на изменение экономики предприятий лесного комплекса. Экономический рост происходит благодаря автоматизации существующих процессов, внедрению прорывных бизнес-моделей и технологий, таких как цифровые платформы, цифровые экосистемы, массивы данных, 3D-моделирование, роботизация, цифровые двойники, Интернет вещей. Цифровые платформы создают новые возможности для трудоустройства, помогают повысить квалификацию и получить дополнительные навыки. Делается вывод, что благодаря развитию цифровых технологий и наличию специалистов в области искусственного интеллекта, машинного обучения решается задача обеспечения безопасности людей, компаний и государства. Новые технологии революционно меняют сферу промышленного производства.

Ключевые слова: цифровые технологии; искусственный интеллект; цифровые двойники; экосистема; роботизация; 3D-моделирование; цифровая платформа; умное производство.

IMPLEMENTATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES AT THE ENTERPRISES OF THE FOREST COMPLEX

Bespalova Veronika Valerievna,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, St. Petersburg State Forestry University named after S. M. Kirov, Russia, St. Petersburg, e-mail: weronika2002@yandex.ru

Polyanskaya Olga Alekseevna,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, St. Petersburg State Forestry University named after S. M. Kirov, Russia, St. Petersburg, e-mail: polyanskaya_78@mail.ru

The article examines the impact of digital technologies, breaking into our lives, on the change in the economy of forestry enterprises. Economic growth is happening thanks to the automation of existing processes, the introduction of breakthrough business models and technologies such as digital platforms, digital ecosystems, data sets, 3D modeling, robotization, digital twins, the Internet of Things. Digital platforms create new job opportunities, skills development and additional skills. It is concluded that thanks to the development of digital technologies and the availability of specialists in the field of artificial intelligence, machine learning, the task of ensuring the safety of people, companies and the state is being solved. New technologies are revolutionizing industrial manufacturing.

Key words: digital technologies; artificial Intelligence; digital twins; ecosystem; robotization; 3D modeling; digital platform; smart manufacturing.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на

период до 2024 года» определены основные задачи развития страны: увеличение затрат на развитие цифровых технологий; создание безопасной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры; доступность цифровой среды для всех организаций и индивидуальных лиц; использование отечественного программного обеспечения [10].

По данным Global Finance, на первом месте по индексу технологичности стран стоят такие страны, как Норвегия, Швеция и Нидерланды (индекс 3,68). Россия занимает в этом списке 46-е место с индексом 2,68.

К 2024 г. предусмотрено формирование в Российской Федерации таких направлений, как создание цифровых платформ для главных секторов экономики, получение домашними хозяйствами широкополосного доступа в Интернет.

Цифровизация экономики позволит увеличить к 2025 г. ВВП России на 4,1–8,9 трлн рублей (по прогнозам компании McKinsey).

Глобализация экономики ставит перед Россией задачу скорейшего внедрения инновационных технологий. И лесная отрасль здесь не исключение. К сожалению, она отстала от большинства отраслей в использовании данных технологий. Но искусственный интеллект и машинное обучение постепенно находят свое применение на промышленных предприятиях отрасли.

Для того чтобы цифровое производство будущего работало, производителям необходимо постепенно интегрировать все цепочки внутри производственной деятельности, начиная от поиска сырья и материалов для производства до момента отгрузки готовой продукции потребителям. При этом необходимо внедрение всех этапов жизненного цикла продукции. Производители должны скрепить воедино все функции менеджмента, заключающиеся в проведении маркетинговых исследований, планировании и разработке продукции, производстве и логистике. Здесь не обходится без создания «умных производств» и единой «экосистемы» [11, с. 35]. Последняя представляет собой взаимодействие всех событий системы и позволяет моделировать различные сценарии того, что может ожидать предприятие в будущем.

Основными методами исследования в области применения цифровых технологий яв-

ляются такие теоретические общенаучные методы, как анализ, синтез, моделирование и обобщение. В статье использование данных методов, их эффективность обусловлены применением модели Н. Венкатрамана [8, с. 73], которая позволяет весь процесс внедрения цифровых технологий рассматривать как отдельные элементы системы, при этом выделяя их по различным уровням внутренних преобразований. В результате этого происходят трансформация и переопределение всех элементов и самой системы на переориентацию имеющихся процессов, нацеленных на внедрение цифровых технологий.

С помощью вышеописанных теоретических методов исследования разложим элементы производственного процесса с использованием цифровых технологий на примере одного из предприятий лесной отрасли (рис. 1).

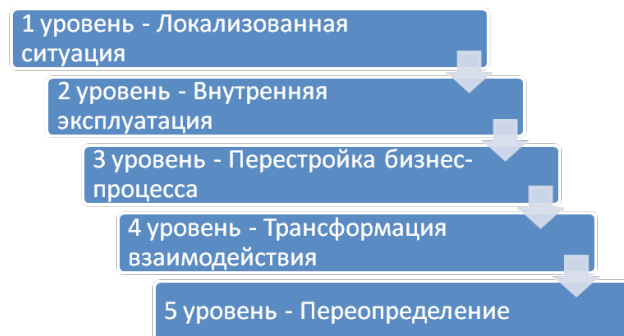


Рисунок 1 – Модель Н. Венкатрамана

С помощью моделирования было условлено, что деревоперерабатывающее предприятие выпускает специализированную продукцию по индивидуальным заказам. Покупатель размещает свой заказ на продукцию через Интернет (уровень 1). Сразу после этого данные начинают обрабатываться в специализированной программе обработки заказов. Эти данные поступают в цех, где будет изготавливаться заказ. При этом система уже дает команду подготовки к работе станкам и при необходимости делает заказ материалов у поставщиков. Далее, при помощи другой программы, автоматически, с использованием технологий генеративного дизайна создается конструкция изделия. Чертежи самого изделия автоматически преобразуются в машинные коды для последующей работы на станках. Умное оборудование отслеживает все необходимые детали для сборки,

чтобы они поступали в нужное место в определенное время. Для этого можно использовать электронные идентификаторы материалов и деталей. При поступлении в цех всех необходимых деталей для сборки роботы автоматически приступают к выполнению данной операции. В некоторых ситуациях можно использовать аддитивные процессы, например 3D-печать. Но, как правило, их использовать лучше для изготовления малых партий по индивидуальному заказу (уровень 2).

Данные всех производственных процессов и работа оборудования отслеживаются и фиксируются сенсорами промышленного Интернета вещей, встроенными в оборудование (уровень 3). Необходимая скорость и уровень качества оптимизируются автоматическими или полуавтоматическими системами искусственного интеллекта. Это достигается путем изменения соответствующих рабочих параметров и процессов (уровень 4). Качество продукции проверяется перед самой отгрузкой автоматически при помощи измерительных приборов (сенсоров) и искусственного интеллекта. Клиент постоянно информирован о состоянии прохождения заказа при помощи отслеживающего устройства.

Что может являться результатом внедрения таких умных технологий на производстве? Это в первую очередь экономия времени, энергии, повышение эффективности и производительности [6, с. 159]. Если появляется что-либо, что замедляет процесс производства, то это покажут отчеты данных, и незамедлительно системы искусственного интеллекта будут искать решения этой проблемы. Сокращаются простои производства, происходит большая гибкость работы (уровень 5). Это дает основание полностью переопределить производство на применение цифровых технологий на предприятии.

Из конкретного примера очевидно, что экономика лесной отрасли не может функционировать без цифровых технологий, которые, в свою очередь, имеют свое развитие по модели Н. Венкатрамана.

Цифровые технологии, применяемые в лесной отрасли, состоят из программных продуктов и приложений, способствующих работе системы «умных производств», работы с большими массивами данных, технических устройств (дронов и др.), разработанных роботизированных комплексов.

В настоящее время одним из мировых лидеров по поставке деревообрабатывающего оборудования для «умного производства» является группа компаний Hexagon, которая в общей интеграции со своими программными решениями и другими приложениями помогает в работе всей системы «умных производств», например сортировать бревна по диаметрам и разбивать их по поставкам (рис. 2).

Системы сканирования WoodEye являются одной из разработок, применяющихся в области оптимизации и контроля качества продукции деревообрабатывающих предприятий. Они работают на разных производствах, начиная от сортировки всех видов досок и других компонентов из древесины на линиях распиловки, строгания и заканчивая производством напольных покрытий, шпона, мебельного щита, CLT и других изделий. Сканер работает как с обработанными и необработанными пиломатериалами, так и с различными породами твердой и мягкой древесины. Он дает полную картину о качестве распила, позволяет скорректировать технологию пиления и сушки. Благодаря его применению появилась возможность наиболее комплексного использования сырья. Коэффициент выхода конструкционной балки из пиломатериалов составит 1,45 против ранее полученного 1,6. При этом по клееному брусу коэффициент составляет 1,25.

Если перейти из области лесной промышленности в область лесного хозяйства, то здесь концепция «цифрового лесоводства» прежде всего включает в себя обработку и моделирование массива данных [9, с. 375]. При планировании проведения лесозаготовок необходимо проведение моделирования (третий уровень модели Н. Венкатрамана) с целью определения объемов заготовки и качества древесины. Уже разработана и проходит экспериментальную проверку система сквозного учета леса, которая позволит отслеживать древесину от мест ее заготовки и до выпуска готовой продукции из нее. Такая цифровизация позволит не только повысить точность всех измерений, но и побороть схемы, связанные с незаконной вырубкой леса.

Инновационные стратегии, применяемые в лесном комплексе, всё больше и больше связаны с внедрением в производственную деятельность цифровых технологий. Основные задачи, решаемые путем реализации та-

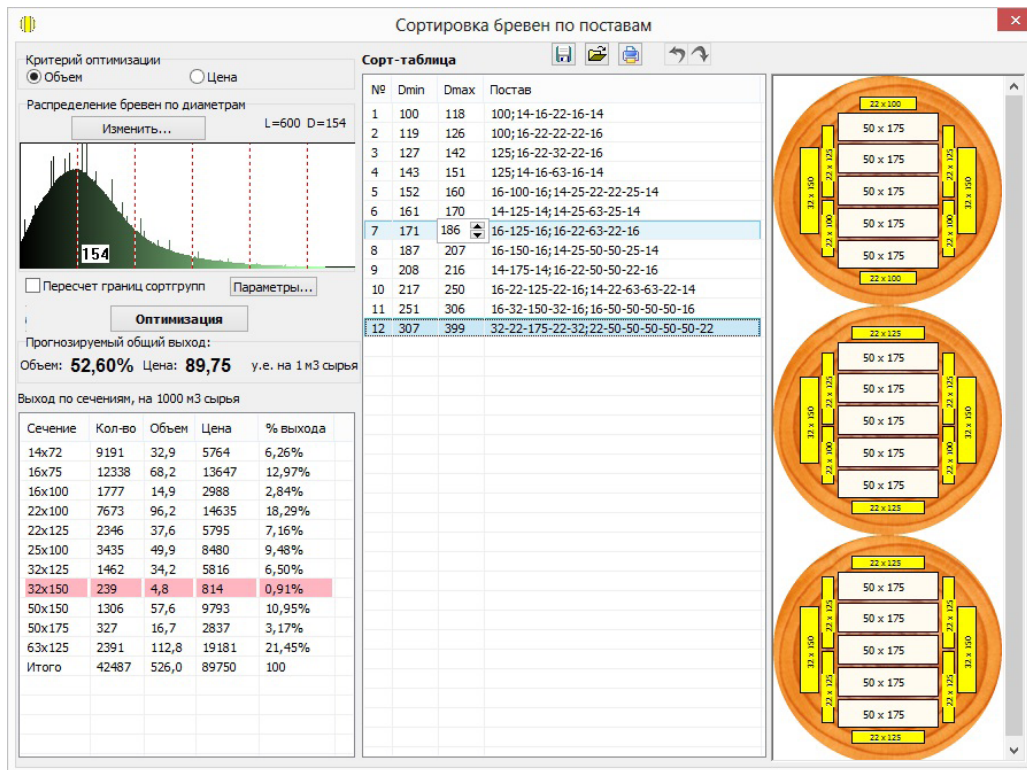


Рисунок 2 – Программа SawsOptimization Professional

ких технологий, представлены на рис. 3. Это, в первую очередь, комплексное использование сырья, увеличение мощностей и снижение энергоёмкости производства.

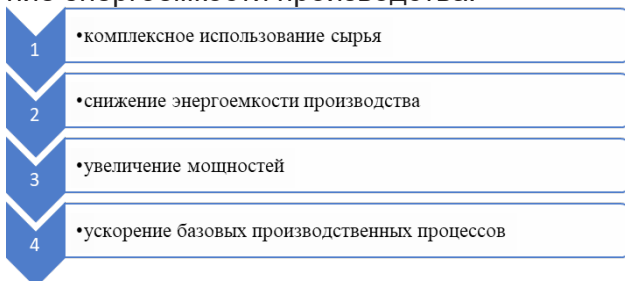


Рисунок 3 – Основные задачи внедрения цифровых технологий

Но остаются и некоторые сложности в применении цифровых технологий как в лесной промышленности, так и в лесном хозяйстве.

Высокая цена внедрения и технологическая сложность систем «умного производства» являются основным недостатком умных технологий и применения их в лесной промышленности [7, с. 34]. Довольно большие вложения отпугивают представителей бизнеса. Технологическая сложность систем выдвигает ряд дополнительных требований, например таких, как наличие квалифицированного персонала с соответствующими компетенциями, но со временем это будет взаимосвязанной и гибкой производственной средой.

Что касается лесного хозяйства, то основные сложности здесь связаны с защитой леса. Потери лесных ресурсов от пожаров и система охраны и защиты лесов указывают на необходимость оцифровки данных по лесоустройству. С помощью дронов запущена система мониторинга лесных участков, которые собирают данные о вырубках леса [2, с. 288]. Но из-за отсутствия зоны покрытия операторами отдельных территорий возникают проблемы с возможностью диагностики используемой техники. Такая же проблема возникает и для логистики, когда значительная доля перевозок осуществляется по лесным дорогам, где нет покрытия GSM.

На основании приведенных примеров можно констатировать, что в лесной отрасли сформировались предпосылки для организационной трансформации, присущей четвертому и пятому уровню модели развития цифровизации. Она предоставляет лесному сектору экономики много новых возможностей для повышения производительности, эффективности и создания новых конкурентных преимуществ. На основе выявленных уровней развития цифровых технологий на предприятиях создается переопределение основных процессов в сторону их трансформации.

К 2030 г. планируется существенно увеличить вклад отрасли в экономику страны. Имеются перспективы объединения информационных потоков в единую цепочку участников логистики древесины, роста мощностей по производству целлюлозы, развития деревянного домостроения и переработки древесных отходов в биотопливо [4; 3, с. 5]. Особенными в этой связи являются проекты, связанные с

внедрением цифровых технологий [5; 1]. Они позволят соответствовать мировым тенденциям в области производственных инноваций, используя беспилотные летательные аппараты для мониторинга состояния лесов, технологии больших данных, создавая «умные производства». Предпосылки для трансформации отрасли созданы.

Список литературы

1. Аразова, Р. К. Инвестиционное и инновационное развитие регионов / Р. К. Аразова, В. В. Беспалова // Формирование конкурентной среды, конкурентоспособность и стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами : сборник статей V Международной научно-практической конференции. – Пенза : МНИЦ, 2020. – С. 10–13.
2. Вязникова, Д. В. Проектное управление в лесном секторе / Д. В. Вязникова, В. В. Беспалова // Формирование конкурентной среды, конкурентоспособность и стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами : сборник статей V Международной научно-практической конференции. – Пенза : МНИЦ, 2020. – С. 54–57.
3. Капитонова, И. А. Переход предприятия на цифровую экономику при помощи архитектурного метода / И. А. Капитонова, О. А. Полянская // Молодежь и XXI век – 2020 : материалы 10-1 Международной молодежной научной конференции : в 4 томах / Отв. редактор А. А. Горохов, 2020. – С. 137–139.
4. Кобер, П. Инвестиции углубляются в лес / П. Кобер // Эксперт, Урал. – 2018. – № 38.
5. Скопинцева, Е. Правительство займется восстановлением лесов / Е. Скопинцева // Экономика и жизнь. – 2018. – № 38.
6. Шваб, К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – Москва : Эксмо, 2018.
7. Lo F. Y. and Hsu M. K. Business group's diversification strategy and sustainability // International Journal of Business and Economics. – 2016. – № 15(1).
8. Polyanskaya O. A., Tatarenko V. N., Bepalova V. V., Shaitarova O. E. and Igotti I. N. Energy service companies and modeling of their activities in the context of growing energy intensity of the digital economy and risks // Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems. – 2019. – No. 11. – P. 10.
9. Venkatraman, N. IT-enabled business transformation: From automation to business scope redefinition Sloan Management Review. – 1994. – No. 35(2).
10. Wang J, Lin Y, Glendinning A and Xu Y Land-use Changes and Land Policies Evolution in China's Urbanization Processes // Land Use Policy. – 2018. – No. 75.
11. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027> (дата обращения: 26.01.2021).

References

1. Arazova R.K., Bepalova V.V. Investicionnoe i innovacionnoe razvitie regionov, *Formirovanie konkurentnoj sredy, konkurentosposobnost' i strategicheskoe upravlenie predpriyatiyami, organizაციyami i regionami : sbornik statej V Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. Penza : MNICz, 2020, pp. 10–13.
2. Vyaznikova D.V., Bepalova V.V. Proektnoe upravlenie v lesnom sektore, *Formirovanie konkurentnoj sredy, konkurentosposobnost' i strategicheskoe upravlenie predpriyatiyami, organizაციyami i regionami : sbornik statej V Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*, Penza : MNICz, 2020, pp. 54–57.
3. Kapitonova I.A., Polyanskaya O.A. Perexod predpriyatiya na cifrovuyu e'konomiku pri pomoshhi arxitekturnogo metoda, *Molodezh' i XXI vek – 2020 : materialy' 10-1 Mezhdunarodnoj molodezhnoj nauchnoj konferencii : v 4 tomah /* Отв. редактор А.А. Горохов. 2020, pp. 137–139.
4. Kober P. Investicii uglublyayutsya v les, *E'kspert, Ural*, 2018, no. 38.
5. Skopinцева E. Pravitel'stvo zajmetsya vosstanovleniem lesov, *E'konomika i zhizn'*, 2018, no. 38.
6. Shvab K. *Chetvertaya promy'shlennaya revolyuciya*. Moskva : E'ksmo, 2018.
7. Lo F. Y. and Hsu M. K. Business group's diversification strategy and sustainability, *International Journal of Business and Economics*, 2016, no. 15(1).
8. Polyanskaya O.A., Tatarenko V.N., Bepalova V.V., Shaitarova O.E. and Igotti I.N. Energy service companies and modeling of their activities in the context of growing energy intensity of the digital economy and risks, *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*, 2019, no. 11, p. 10.
9. Venkatraman N. IT-enabled business transformation: From automation to business scope redefinition *Sloan Management Review*, 1994, no. 35(2).
10. Wang J, Lin Y, Glendinning A and Xu Y Land-use Changes and Land Policies Evolution in China's Urbanization Processes, *Land Use Policy*, 2018, no. 75.
11. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027> (data obrashheniya: 26.01.2021).

DOI 10.47576/2712-7516_2021_2_4_71

УДК 33

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Ефимова Ольга Николаевна,

ассистент Департамента экономической теории, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия, г. Москва, e-mail: onefimova@fa.ru

Статья посвящена рассмотрению экономических институтов в рыночной экономике, которые позволяют упорядочить взаимодействие между субъектами рынка, разрешить конфликты, связанные с распределением ограниченных ресурсов. Отмечается роль экономических институтов, регулирующих рынок. Они создают ограничения экономического плана, но их цель – предупредить нестандартные ситуации, которые могут произойти на рынке в ходе обмена товарами и услугами. Устанавливают трансакционные и трансформационные издержки, которые составляют общие издержки производства. Делается вывод, что в России формирование институциональной структуры происходит с большими деформациями, в экстренном порядке, однако уже сейчас понятно, что все разработанные государством меры регулирования экономической системы в условиях пандемии оставляют свой отпечаток на дальнейшем развитии экономики.

Ключевые слова: экономические институты; бизнес; государство; предпринимательство; меры государственного регулирования; пандемия; коронавирус; трансформация.

UDC 33

ECONOMIC INSTITUTIONS IN A PANDEMIC

Efimova Olga Nikolaevna,

Assistant at the Department of Economic Theory, Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow, e-mail: onefimova@fa.ru

The article is devoted to the consideration of economic institutions in a market economy, which allow to streamline the interaction between market entities, to resolve conflicts associated with the distribution of limited resources. The role of economic institutions regulating the market is noted. They create economic constraints, but their purpose is to prevent unusual situations that may occur in the market during the exchange of goods and services. Establish transaction and transformation costs, which make up the total cost of production. It is concluded that in Russia the formation of the institutional structure is taking place with large deformations, on an emergency basis, but it is already clear that all the measures for regulating the economic system developed by the state in the context of a pandemic will leave their imprint on the further development of the economy.

Key words: economic institutions; business; the state; entrepreneurship; measures of state regulation; pandemic; coronavirus; transformation.

Понятие “экономические институты” впервые появилось в научном обороте с началом развития в экономической теории институционально-социологического направления. Основателями институционализма считаются Уэсли Митчелл, Джон Гэлбрейт, Ян Тинберген и др.

В общем понимании экономические институты – комплекс формальных и неформальных правил. Такие правила были созданы обществом с целью облагораживания дея-

тельности экономических агентов, поддержания порядка в работе субъектов экономики и осуществления контроля по их защите [2, с. 12–19].

Такой контроль осуществляется с помощью специальных средств, которые помогают выявить нарушение правил. Также с их помощью можно принять поощрить или, наоборот, наказать игроков рынка.

Институтами следует считать формальные законы и неформальные правила (обы-

чаи, традиции, кодексы поведения), которые имеют силу в рамках экономической жизни страны. Они были выработаны с целью обеспечения порядка в экономике, предупреждения нестандартных ситуаций, которые могут произойти между игроками рынка в ходе обмена товарами и услугами [9, с. 150–156].

Несмотря на широкий пласт научных работ по данной проблематике, современная теория экономических институтов только начинает развиваться. В ее развитие посильный вклад внес Дуглас Норт – пионер новой институциональной экономики, лауреат Нобелевской премии.

В целом же хочется отметить, что экономические институты – крайне неоднозначная концепция. С точки зрения экономических перспектив экономические институты могут раскрываться по-разному. Эльстер, например, считает, что под данным термином скрывается законопринудительный механизм, способный изменять поведение субъектов рынка с использованием силы.

Джек Найт, в свою очередь, полагает, что экономические институты следует понимать как набор правил, структурирующих общественные взаимоотношения в рамках рыночной среды.



Рисунок 1 – Сущность экономических институтов [9, с. 150–156]

Следует отметить, что к изменениям окружающей обстановки экономические институты приспособляются крайне медленно. Многие из них со временем становятся невостребованными, теряют былую эффективность и актуальность.

Не следует пренебрегать ролью и значением экономических институтов. Они уменьшают неопределенность, наводят порядок в повседневной рыночной жизни, в целом оптимизируют взаимоотношения между субъектами рынка [10, с. 118–122].

Анализируя особенности социально-экономических преобразований, которые затронули Россию, можно выделить три этапа

становления институциональной экономики.

Начало было положено в момент разрушения сложившегося уклада ведения хозяйственной деятельности, выстроенного на основе централизованно управляемой или плановой экономики, было упразднено много органов территориального и отраслевого регулирования. То время ассоциируется с периодом разрушения сложившихся вертикальных связей в народном хозяйстве.

Затем были предприняты попытки создания институтов макроэкономического регулирования. Этот период ассоциируется с активной стабилизацией хозяйственной жизни исключительно экономическими сред-

ствами. Как показала практика, при использовании только одних макроэкономических методов невозможно получить должного результата.

Деятельность третьего этапа направлена на микрорегулирование. На главное место было поставлено корпоративное управление.

Институциональные механизмы, которые уже сегодня действуют и функционируют в рос-

сийской экономической жизни, пока еще слабо развиты.

В условиях полимодельности рыночной экономики ее оценку целесообразно проводить на основе выявления функциональных приоритетов экономических институтов.

Главным звеном институциональных преобразований становится система механизмов государственного экономического регулирования.



Рисунок 2 – Основные стадии институциональной трансплантации [9, с. 150–156]

Антагонизм между институтами государства и рынка на территории нашей страны пока еще сохраняет черты административно-командной системы, обусловленные историческим развитием экономики, то есть в переходной экономике они пока еще сохраняются.

Целью институционального регулирования считается ослабление подобных порицаемых обществом правил поведения. Также среди важных целей институционального управления можно выделить создание и трансформацию значимых правил для развития социальных экономических институтов.

Присутствующие неформальные институты не могут в должной мере регулировать экономику как формальные институты.

По своей природе они крайне агрессивны. Это может быть, например, институт коррупции. Он уже давно укоренился как самостоятельный институт общества, ведь граждане давно с ним смирились и воспринимают его

как неотъемлемый элемент рыночной экономики [2, с. 12–19].

Среди мер, которые предпринимаются элитой для совершенствования формальных правил, направленных на предупреждение развития коррупции, можно выделить создание условий для повышения ответственности советов директоров кредитных организаций; развитие института кураторства; борьба с коррупцией и отмыванием доходов; обеспечение открытости деятельности кредитных организаций, прозрачности работы экономических субъектов и др. [10, с. 118–122].

Российская экономика за последние несколько лет подверглась влиянию многих внешних факторов, которые привели к ряду изменений в ее структуре и функционировании.

Западные страны категорически против развития отечественной экономики и занятия Россией почетного места на международной арене как важного игрока мировой

экономики. Это вылилось в начало ведения санкционных войн, направленных на дестабилизацию российской экономики. И без того сложную экономическую ситуацию усугубила пандемия коронавируса.

Если обратиться к институциональному анализу моделей национальных экономик развитых стран, увидим, что все они индивидуальны, в каждой имеются свои преимущества и недостатки.

Таблица 1 – Институциональные характеристики моделей национальных экономик

Модель экономики	Американская	Европейская	Китайская	Японская	Российская
Институциональная характеристика					
Институциональное доверие экономических агентов	Высокий уровень	Средний уровень	Высокий уровень	Высокий уровень	Низкий уровень
Преимущество формальных институтов	Среднее влияние формальных институтов	Среднее влияние формальных институтов	Высокое влияние формальных институтов	Высокое влияние формальных институтов	Среднее влияние формальных институтов
Влияние государственных институтов	Правительство и госсектор обслуживают экономику, а не руководят ею	Государство выполняет контрольную и стимулирующую функции в экономике. Развитый госсектор	Главенствующая роль государства. В руках государственных институтов сосредоточены все отрасли, которые связаны с сырьем и обороноспособностью	Государственные институты поддерживают предпринимательский сектор	Государство выполняет контрольную и стимулирующую функции в экономике. Собственник крупнейших монополий
Основной институт развития экономики	Промышленное производство и сфера услуг	Промышленное производство и сфера услуг	Промышленность и сельское хозяйство	Высокотехнологичное экспортоориентированное производство	Сырьевые отрасли
Развитие института конкуренции	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень	Высокий уровень	Низкий уровень
Институциональная дифференциация	Средний уровень	Высокий уровень	Высокий уровень	Низкий уровень	Высокий уровень
	Положительная характеристика				
	Отрицательная характеристика				
	Умеренная характеристика				

Среди рассмотренных моделей самой прогрессивной можно назвать модель экономической жизни Японии.

Россия, конечно, по многим показателям от нее отстает. Это обусловлено институциональными барьерами, которые были образованы еще в период стремительного перехода экономики нашей страны от плановой к рыночной. На сегодняшний день в структуре

российских экономических институтов преобладают неформальные институты (тот же институт коррупции).

Китайская экономика – пример развивающейся экономической модели. Правда, она не лишена стандартных экономических проблем, в частности проблем с развитием и функционированием экономических институтов.

Европейская модель поистине уникальна, но в силу высокого уровня экономических институтов и высокой институциональной дифференциации кажется дисбалансированной. Это понятно. Ведь какие-то страны данного союза в смысле экономики сильнее (Франция, Германия), а какие-то слабее (Греция, Испания, Португалия) [9, с. 150–156].

Если не принимать во внимание исторические аспекты развития нашей экономики при внедрении в нее новшеств государственного регулирования в условиях пандемии, можно добиться деформации институциональной среды.

Быстрые изменения экономических институтов России при условии воздействия на нее еще и внешних (пандемия коронавируса) формируют четыре категории: институциональные преобразования, институциональ-

ные изменения, институциональные деформации, институциональные трансформации.

Как уже было указано ранее, март 2020 г. запомнился всему человечеству как время вынужденной самоизоляции из-за пандемии коронавируса. Эта неожиданная ситуация вынудила руководство нашей страны заняться разработкой экстренных мер реагирования, направленных на регулирование национальной экономики, обеспечение ее оптимизации в сложных условиях.

Рассмотрим изменение государственного регулирования сферы предпринимательства на примере малого бизнеса г. Москвы.

В связи с возникшей ситуацией департамент совместно с Правительством Москвы разработал перечень новых проектов, направленных на поддержку малого бизнеса в сложившихся условиях.

Таблица 2 – Формы проявления деформации институциональной среды [9, с. 150–156]

Форма деформации	Пример/пояснение	Влияние
Противоречие между системообразующими и вспомогательными институтами.	Под системообразующими институтами понимаются нормативные правовые нормы, регулирующие финансовый сектор. Вспомогательные институты – обычаи делового оборота.	Находит выражение в увеличении доли теневого сектора экономики в совокупном доходе.
Противоречие между нормативным и позитивным содержанием институтов.	Нормативное содержание – содержание проектируемых институтов. Позитивное содержание – содержание действительных институтов.	Находит выражение в рентоориентированном поведении бюрократического аппарата, объеме и доле статусной ренты (эмиссионный доход, доход от представления государственных услуг и др.) в общем объеме доходов консолидированного бюджета.
Противоречие между действующими и проектируемыми институтами.	Проектируемые институты импортируемые, вновь создаваемые, трансформируемые институты.	Проявляется в индикаторах инновационной активности экономических агентов (доля инновационной продукции в совокупном доходе и др.).
Наличие устойчивых неэффективных институтов.	Институты коррупции, институты теневой экономики, институты наркоторговли и т.п.	Проявляется в негативном влиянии на экономику и общество.
Противоречие между институтами локального, национального и мирового уровней.	Несоответствие норм национального и международного права.	Проявляется в динамике основных экономических и социальных индикаторов.
Противоречие между трансформационным и транзакционным секторами экономики.	Существенное превышение темпов развития финансового сектора экономики над темпами развития реального сектора, автономизация финансового капитала от реального сектора экономики.	Находит отражение в экономических кризисах, росте инфляции и безработицы.
Усиление неоднородности институциональной среды.	Различие в плотности и интенсивности транзакций.	Проявляется в поляризации экономического пространства.

При этом все новые проекты по поддержке малого бизнеса осуществляются параллельно с теми, которые были приняты ранее. Последние также были адаптированы под потребности и условия бизнес-сообщества.

Так, например, было принято решение о продлении сроков приема заявок на участие

представителей малого бизнеса в конкурсах, получение мер государственной поддержки. Большую часть заявлений и документов представители малого бизнеса сегодня могут получить и подавать удаленно, что, конечно, во многом сокращает их личное время и обеспечивает защиту здоровья.

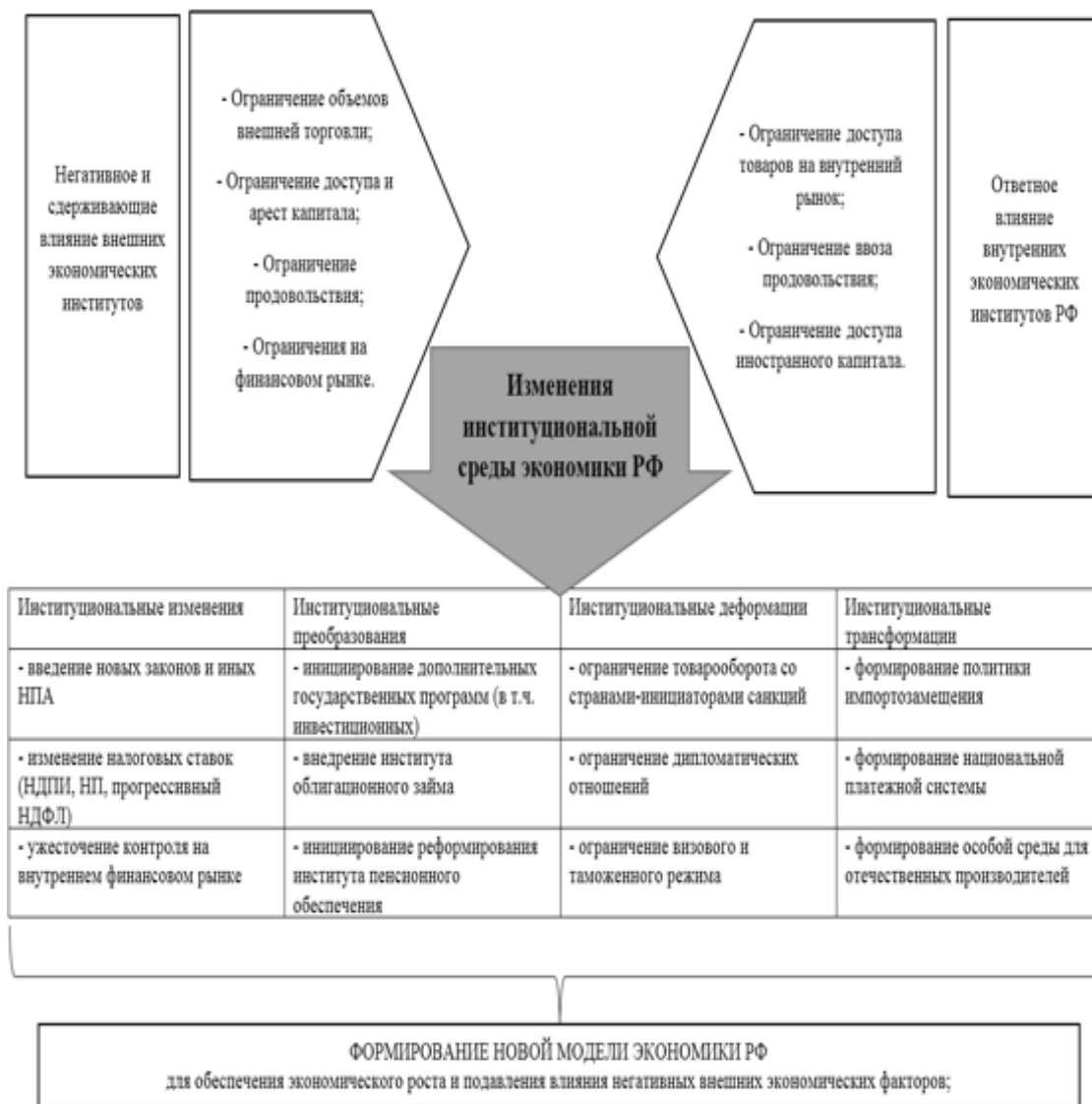


Рисунок 3 – Изменения институциональной среды экономики России на современном этапе [10, с. 118–122]

Тематика информационных и образовательных проектов для малого бизнеса, предоставляемых на бесплатной основе в качестве информационной и образовательной поддержки, была адаптирована к актуальной ситуации, связанной с выживаемостью предпринимателей в условиях пандемии и введенных ограничений [13, с. 73–79].

Для бизнес-сообщества стали проводиться специальные мастер-классы и семинары, посвященные особенностям ведения бизнеса в пандемию.

Организаторы вебинаров, посвященных развитию человеческого капитала, стали приглашать экспертов по профессиональной переориентации, освещать предпринимателям и простым гражданам пути поиска новых возможностей в случае потери работы из-за вынужденно введенных руководством страны ограничительных мер.

Также для представителей бизнес-сообщества и граждан, оставшихся без работы, был организован сервис психологических консультаций.

Финансовая поддержка малого бизнеса в условиях распространения пандемии и введения ограничительных мер приобрела особую актуальность. Поэтому департамент усилил свою работу в этом направлении: выделение грантов и субсидий компаниям из бюджета города, содействие в получении представителями малого бизнеса льготных кредитов.

Претендовать на поддержку со стороны г. Москвы могут представители малого бизнеса самого разного профиля и направления. Никаких ограничений при оказании государственной поддержки не предусмотрено.

Фонд содействия кредитованию малого бизнеса г. Москвы также специализирует-

ся на оказании помощи предпринимателям, предоставляет обеспечение по кредиту в размере 70 %, берет на себя часть рисков предпринимателей. По состоянию на 2019 г. представители малого бизнеса в общей сложности получили почти 26,7 млрд руб. кредитов. За первые месяцы 2020 г. за счет поручительства фонда им также удалось привлечь не менее 8,8 млрд руб. Правительство Москвы после начала эпидемии утвердило беспрецедентную программу субсидирования банков для предоставления представителям малого бизнеса льготного кредитования.



Рисунок 4 – Информационно-консультативная поддержка предпринимателей г. Москвы

В программе задействованы 11 ведущих кредитных организаций г. Москвы. Город оказывает субсидии банковским организациям, а те, соответственно, содействуют представителям малого бизнеса в случае их обращения.

Также Правительство Москвы субсидирует банкам до 8 % ставки по новым кредитам для малого и среднего бизнеса. Размер ставки варьируется в пределах 3–7% годовых.

С учетом обострившихся в период пандемии нужд предпринимателей в 2020 г. было

принято решение о введении 13 новых видов субсидийной поддержки. В этот перечень также вошла новая субсидия – для социальных предпринимателей.

Последние могут получить помощь со стороны г. Москвы, связанную с возмещением расходов на лизинг, процентов по кредитам, приобретением оборудования и уплатой коммунальных услуг. Не обошло вниманием правительство г. Москвы и поставщиков торговых интернет-площадок. Они смогут полу-



Рисунок 5 – Финансовая поддержка предпринимателей г. Москвы

чить компенсацию за уплату комиссии, взимаемой онлайн-сервисами и платформами электронной торговли [2, с. 12–19].

Всеми перечисленными мерами поддержки уже активно пользуются представители малого бизнеса, функционирующие на территории Москвы. Это заслуга, прежде всего, членов рабочей группы по подготовке антикризисных мер при департаменте, в которую вошли около 150 представителей предпринимательского сообщества г. Москвы. Регулярно проводятся в режиме онлайн совещания, мероприятия, на которых поднимаются важнейшие проблемы, связанные с бизнесом, оказанием поддержки со стороны государства.

Удивительно, но именно формат онлайн помог обеспечить эффективное взаимодействие власти и бизнеса. Такой степени мобилизации усилий и такого интенсивного обсуждения, пожалуй, не было долгое время. Связанные с возникновением пандемии коронавируса трудности, в том числе и в сфере предпринимательства, в итоге дали импульс к объединению бизнеса, власти, общественных организаций, сплотили всех участников рынка.

С марта 2020 г. начала действовать горячая линия Правительства Москвы для предпринимателей. Операторы кол-центра оперативно отвечают на вопросы представителей малого бизнеса о их возможностях относительно получения мер поддержки, оказывают бесплатную консультативную помощь [13, с. 73–79].

Информационный портал ГБУ «Малый бизнес Москвы» появился еще до начала пандемии в связи с тем, что и начинающим, и опытным предпринимателям необходим информационный ресурс, на котором они смогут отыскать перечень инструментов для бизнеса. В результате таким ресурсом стал «mbm.mos.ru». На веб-сайте собрана вся необходимая информация о мерах поддержки бизнеса со стороны г. Москвы. Также подробно прописано, как можно воспользоваться той или иной мерой [2, с. 12–19].

На портале в настоящее время действует специальный информационный проект «Коронавирус: важное для бизнеса». Представители бизнес-сообщества с его помощью могут оперативно получить консультационные услуги, узнать обо всех запускаемых и

действующих мерах поддержки, стать участниками антикризисных вебинаров.

Главная цель г. Москвы – не просто представлять перечень программ для бизнеса, а предлагать предпринимателям действительно нужные для них инструменты поддержки и помощи, оказывать реальное содействие выживаемости на рынке.

Очевидно, что в ближайшие несколько лет предпринимателям придется проделать огромный путь, направленный на восстановление своих позиций после пандемии. Впереди – восстановление деловой жизни столицы, которое после снятия режима самоизоляции и ограничений. И это удастся только в случае интеграции усилий представителей бизнеса и руководства г. Москвы, государства в целом.

Малое предпринимательство играет важную роль в экономике государства. Именно поэтому государство оказывает разного рода поддержку для его успешного развития. Но на основании статистических данных и проблем, с которыми сталкиваются предприниматели, можно сказать о том, что эффективность поддержки, оказываемой предпринимателям, невелика. Малый бизнес хоть и пользуется предоставленными мерами поддержки, но пока еще не в полной мере.

Безусловно, меры государственного реагирования, направленные на сферу предпринимательства, не заканчиваются г. Москвой и малым бизнесом.

Резюмируя вышеизложенное, хочется отметить, что в условиях пандемии коронавируса фундаментом разработки и принятия антикризисных мер становятся институционализм, концепция контрактной экономики и пр.

Основное внимание руководства страны приковано к поддержанию потребления и выпуска, но при этом акцент должен делаться на поддержке инвестиций, адресности.

Мировой и национальный кризис, связанный с пандемией коронавируса, фактически превратился в экономический кризис, став новым вызовом для руководства страны, всей национальной экономической системы в целом.

Все чаще общество задается вопросом, каким будет постковидный мир. Пандемия выступила в роли некоего катализатора перемен, обострила давно наболевшие и стала

причиной появления новых проблем экономики.

Процесс трансформации национальной экономики в России начался еще несколько десятилетий назад, но пандемия заставила руководство страны активизироваться, вновь напомнила о высокой значимости государственного участия в социально-экономической системе страны [13, с. 73–79].

После победы над COVID-19 мир уже не будет прежним. Стоит ожидать серьезное изменение экономической жизни общества, чего только стоит дистанционная форма работы, новые условия ведения бизнеса, правила осуществления внешней торговли и т. д.

Многие ученые проводят параллель между ожидаемыми последствиями пандемии и окончанием «испанки» в XX в.

Ситуация, с которой пришлось столкнуться всему миру не имеет прецедентов в истории.

Если углубиться в историю и вспомнить «испанку» (пандемия гриппа, заражено более 500 млн человек, умерло 50–100 млн человек), которая разразилась в 1918–1919 гг. и оказала ужасающее влияние на устоявшиеся хозяйственные системы разных стран мира, сложно оценить уровень ее истинного влияния на институты экономики, ведь большая их часть уже была разрушена после мировой войны. Поэтому сложно сравнить последствия пандемии коронавируса и «испанки».

Во время Первой мировой войны происходило становление качественно новых экономических институтов, разрабатывались новые шаги по госрегулированию экономики. Тогда казалось, что все эти меры временные и будут упразднены сразу после окончания кризиса. Однако на деле все оказалось иначе. Впрочем, с полной уверенностью об этом мы можем заявить и сегодня. Те институты, которые создаются сегодня под влиянием пандемии, это институты будущего, институты госрегулирования XXI в. [13, с. 73–79].

В заключение проведем краткий обзор того обстоятельства, как антикризисное становится постоянным.

В Канаде в 1917 г. в тяжелых условиях Первой мировой войны в качестве временной меры был введен налог на доходы физических лиц и организаций. Предполагалось, что его сразу же отменят после завершения

военных действиях. Но как показал опыт, этот налог продолжал свое существование в качестве временной меры вплоть до 1948 г., а затем он и вовсе был официально утвержден в качестве постоянного и обязательного налога для граждан и предпринимателей [2, с. 12–19].

Совокупная стоимость антикризисных мер, которые разрабатываются в рамках борьбы с пандемией на территории нашей страны, достигает порядка 5–6 % ВВП. И это не предел. Так, в развитых странах мира эта величина составляет несколько десятков процентов от ВВП.

С одной стороны, незначительные темпы падения национальной экономики и несильная пробуксовка ее отдельных отраслей в эпоху пандемии говорит о том, что поддержка была оказана адресно и оперативно, с другой – наблюдаемый обвал доходов населения свидетельствует совершенно об обратном.

Президент нашей страны В. В. Путин 25 марта 2020 г. в ходе обращения к гражданам,

которое было связано с экстренной ситуацией распространения пандемии коронавируса COVID-19, предложил ввести на территории современной России новый налог – с процентного дохода по крупным вкладам в банках. А чуть позже Дмитрий Песков официально объявил обществу, что новый налог не стоит считать временной мерой. В конце концов, Госдума специальным законом ввела новый налог на территории России [13, с. 73–79].

Как видим, многие из принимаемых в условиях воздействия пандемии решений и создаваемых в наши дни институтов, которые изначально позиционируются как антикризисные, на самом деле смело можно назвать «институтами будущего». Это, например, касается, переориентации занятости и образовательной системы общества на онлайн-форматы. И уже ни у кого не вызывает сомнения то, что после победы над болезнью новшества будут и дальше востребованы обществом.

Список литературы

1. Ашмаров, И. А. Экономические системы и экономические институты / И. А. Ашмаров // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2018. – Т. 4. – № 12. – С. 25–28.
2. Аузан, А. А. Цифровая экономика как экономика: институциональные тренды / А. А. Аузан // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2019. – № 6. – С. 12–19.
3. Бакутина, М. Н. Институт как экономическое понятие / М. Н. Бакутина // Роль и значение современной науки и техники для развития общества. – 2017. – С. 24–25.
4. Восканов, М. Э. Необходимость и институциональные особенности перехода инновационной экономики к экономике знаний / М. Э. Восканов // Инновационное развитие экономики. – 2017. – № 3 (39). – С. 7–11.
5. Дегтева, В. С. Институциональная среда российской экономики в условиях трансформационной экономики / В. С. Дегтева // Актуальные вопросы экономики региона: анализ, диагностика, прогнозирование. – 2016. – С. 285–287.
6. Исламутдинов, В. Ф. О взаимосвязи понятия «экономический институт» со смежными экономическими категориями / В. Ф. Исламутдинов // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире. – 2014. – С. 7–9.
7. Искандарова, В. Ф. Роль государства в регулировании поведения фирм в условиях пандемии / В. Ф. Искандарова // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. – 2021. – № 1 (23). – С. 41–46.
8. Карапетян, Г. Т. Коронавирус: что делают страны, чтобы избежать банкротства бизнеса и нехватки денег (и как далеко они могут зайти) / Г. Т. Карапетян // Студенческий вестник. – 2020. – № 47-6 (145). – С. 76–78.
9. Мартишин, Е. М. Анализ институциональной ловушки теневой экономики в странах с рыночной экономикой / Е. М. Мартишин // Сборник научных работ серии «Государственное управление». – 2019. – № 14. – С. 150–156.
10. Мелихов, В. Ю. Экономические институты: сущность, содержание, понятие / В. Ю. Мелихов // Социально-экономические явления и процессы. – 2018. – № 9 (31). – С. 118–122.
11. Столбова, О. Г. Малый бизнес в Российской Федерации после пандемии COVID-19 / О. Г. Столбова // Научные труды Северо-Западного института управления РАНХиГС. – 2020. – Т. 11. – № 4 (46). – С. 221–226.
12. Титов, Я. Д. Государственное регулирование экономики: подходы и особенности экономических преобразований в период пандемии / Я. Д. Титов // Матрица научного познания. – 2020. – № 11-2. – С. 173–176.
13. Хомутова, Е. В. Антикризисное государственное регулирование бизнеса в условиях пандемии: результаты и проблемы / Е. В. Хомутова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 1. – № 4 (112). – С. 73–79.

References

1. Ashmarov I.A. E`konomicheskie sistemy` i e`konomicheskie instituty`, *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta*, 2018, vol. 4, no. 12, pp. 25–28.
 2. Auzan A.A. Cifrovaya e`konomika kak e`konomika: institucional`ny`e trendy`, *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: E`konomika*, 2019, no. 6, pp. 12–19.
 3. Bakutina M.N. Institut kak e`konomicheskoe ponyatie, *Rol` i znachenie sovremennoj nauki i tekhniki dlya razvitiya obshhestva*, 2017, pp. 24–25.
 4. Voskanov M.E`. Neobxodimost` i institucional`ny`e osobennosti perexoda innovacionnoj e`konomiki k e`konomike znaniy, *Innovacionnoe razvitie e`konomiki*, 2017, no. 3 (39), pp. 7–11.
 5. Degteva V.S. Institucional`naya sreda rossijskoj e`konomiki v usloviyax transformacionnoj e`konomiki, *Aktual`ny`e voprosy` e`konomiki regiona: analiz, diagnostika, prognozirovanie*, 2016, pp. 285–287.
 6. Islamutdinov V.F. O vzaimosvyazi ponyatiya «e`konomicheskij institut» so smezhny`mi e`konomicheskimi kategoriyami, *Voprosy` i problemy` e`konomiki i menedzhmenta v sovremennom mire*, 2014, pp. 7–9.
 7. Iskandarova V.F. Rol` gosudarstva v regulirovanii povedeniya firm v usloviyax pandemii, *Zhurnal U. E`konomika. Upravlenie. Finansy`*, 2021, no. 1 (23), pp. 41–46.
 8. Karapetyan G.T. Koronavirus: chto delayut strany`, chtoby` izbezhat` bankrotstva biznesa i nexvatki deneg (i kak daleko oni mogut zajti), *Studencheskij vestnik*, 2020, no. 47-6 (145), pp. 76–78.
 9. Martishin E.M. Analiz institucional`noj lovushki tenevoj e`konomiki v stranax s ry`nochnoj e`konomikoj, *Sbornik nauchny`x rabot serii "Gosudarstvennoe upravlenie"*, 2019, no. 14, pp. 150–156.
 10. Melixov V.Yu. E`konomicheskie instituty`: sushhnost`, sodержanie, ponyatie, *Social`no-e`konomicheskie yavleniya i processy`*, 2018, no. 9 (31), pp. 118–122.
 11. Stolbova O.G. Maly`j biznes v Rossijskoj Federacii posle pandemii COVID-19, *Nauchny`e trudy` Severo-Zapadnogo instituta upravleniya RANXiGS*, 2020, vol. 11, no. 4 (46), pp. 221–226.
 12. Titov Ya.D. Gosudarstvennoe regulirovanie e`konomiki: podxody` i osobennosti e`konomicheskix preobrazovanij v period pandemii, *Matricza nauchnogo poznaniya*, 2020, no. 11-2, pp. 173–176.
 13. Xomutova E.V. Antikrizisnoe gosudarstvennoe regulirovanie biznesa v usloviyax pandemii: rezul`taty` i problemy`, *E`konomika i upravlenie: problemy`, resheniya*, 2021, vol. 1, no. 4 (112), pp. 73–79.
-

ВНЕДРЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕННОЙ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ В ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ СТРАНЫ

Фетисов Николай Игоревич,

аспирант кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Уральский государственный экономический университет, Россия, г. Екатеринбург, e-mail: fetisovnikolay96@gmail.com

Лебедев Алексей Витальевич,

докторант кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Уральский государственный экономический университет, Россия, г. Екатеринбург, e-mail: aleb13@bk.ru

Разумовская Елена Александровна,

доктор экономических наук, профессор, кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Уральский государственный экономический университет, Россия, г. Екатеринбург, e-mail: rasumovskaya.pochta@gmail.com

Соколов Алексей Павлович,

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и маркетинга, Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, Россия г. Владимир, e-mail: srrpj@mail.ru

В статье анализируется вопрос о создании и внедрении обеспеченных цифровых валют в финансовую систему. Отмечается, что возможность эмиссии центральными банками собственной обеспеченной цифровой валюты активно рассматривается на протяжении последних лет. Авторами предпринята попытка провести оценку возможных преимуществ, которыми может обладать страна-эмитент цифровой валюты. Методологию исследования составили публикации центральных банков по вопросу специфики внедрения и использования цифровых валют. Обобщены и проанализированы проекты центральных банков по созданию и запуску цифровых валют, выделены особенности указанных проектов, возможные преимущества и недостатки от внедрения цифровых валют, возможные потенциальные риски от их внедрения в финансовую систему. Делается вывод о том, что при решении правовых, технических и операционных вопросов и минимизации киберрисков выпуск цифровых валют, эмитентом которых будет центральный банк, способен повысить эффективность и безопасность функционирования финансовой системы.

К л ю ч е в ы е с л о в а : структура финансовой системы; финансовые инструменты цифровой экономики; социально-экономическое развитие.

UDC 336.7

IMPLEMENTATION OF A SECURED DIGITAL CURRENCY INTO THE COUNTRY'S FINANCIAL SYSTEM

Fetisov Nikolay Igorevich,

Post-graduate student of the Department of Finance, Monetary Circulation and Credit, Ural State University of Economics, Russia, Yekaterinburg, e-mail: fetisovnikolay96@gmail.com

Lebedev Alexey Vitalevich,

doctoral student of the Department of Finance, Monetary Circulation and Credit, Ural State University of Economics, Russia, Yekaterinburg, e-mail: aleb13@bk.ru

Razumovskaya Elena Aleksandrovna,

Doctor of Economics, Professor, Department of Finance, Monetary Circulation and Credit, Ural State University of Economics, Russia, Yekaterinburg, e-mail: rasumovskaya.pochta@gmail.com

Sokolov Alexey Pavlovich,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Management and Marketing, Vladimir State University. Named after A. G. and N. G. Stoletovs, Russia, Vladimir, e-mail: srrpj@mail.ru

The article analyzes the issue of the creation and implementation of secured digital currencies in the financial system. It is noted that the possibility of emission by central banks of their own secured digital currency has been actively considered over the past years. The authors made an attempt to assess the possible advantages that the issuing country of the digital currency may have. The research methodology was composed of publications of central banks on the specifics of the implementation and use of digital currencies. The projects of central banks for the creation and launch of digital currencies are summarized and analyzed, the features of these projects, possible advantages and disadvantages from the introduction of digital currencies, and possible potential risks from their introduction into the financial system are highlighted. It is concluded that when solving legal, technical and operational issues and minimizing cyber risks, the issuance of digital currencies, the issuer of which will be the central bank, can increase the efficiency and security of the functioning of the financial system.

Key words: structure of the financial system; financial instruments of the digital economy; socio-economic development.

Введение

Цифровые валюты (криптовалюты) активно развиваются, амбиции передовых стран сподвигают активно участвовать в создании рынков криптовалют, поскольку цифровизация финансовой сферы – явление неизбежное, и чем раньше будет достигнута прозрачность данной индустрии в финансовой системе страны, тем выше вероятность у государства занять значимое место в новой, складывающейся под влиянием IT-технологий финансовой системе. В связи с этим государства все с большим энтузиазмом исследуют криптовалютный вопрос ввиду его высокого экономического потенциала.

Актуальность исследований в области виртуальных валют является крайне высокой, новый интерес возник ввиду активных разработок рядом государств идеи создания собственной обеспеченной цифровой валюты. Развитие финансовой системы в настоящий момент напрямую сопряжено с развити-

ем и тотальным внедрением IT-технологий, в связи с этим одной из основополагающих существенных характеристик финансовых технологий (финтеха) является инновационная составляющая. Финансовые технологии рассматриваются как сфера, построенная на современных технологических решениях, как альтернатива существующим традиционным финансовым услугам либо как их модернизированная версия.

Развитие Интернета привело к существенным изменениям в финансовых отношениях. Увеличение количества пользователей отразилось на развитии компаний, активно использующих глобальную сеть в коммерческих целях. Вырос рынок электронной коммерции. С 2010 по 2016 г. объемы финансирования финансовых технологий увеличились в 17 раз, лидирующие позиции занимают преимущественно Китай и США. Основные факторы, влияющие на изменение финансовых отношений, представлены на рис. 1.

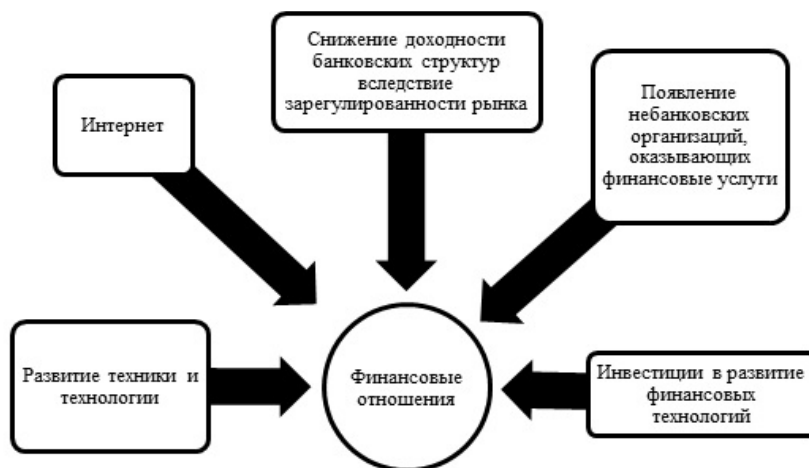


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на изменение финансовых отношений [3]

Данные тенденции свидетельствуют о переходе к тотальной децентрализации процессов в финансовой системе. Развитие финансовых технологий мобилизует альтернативные источники финансирования, кредитования и инвестиций, способствует появлению в экономиках так называемых новых денег.

Методы исследования

Технологический прорыв и расширение использования технологий распределенных реестров породили дискуссию о возможности выпуска центральными банками собственных криптовалют. Страны все активнее обсуждают вероятность выпуска собственных государственных криптовалют. Методологической основой для данного исследования послужили публикации центральных банков стран по вопросам специфики внедрения и использования цифровых валют, а также труды отечественных и зарубежных специалистов в вопросах функционирования и регулирования рынка криптовалют. С учетом мнений представителей центральных банков ряда стран выделены основные положительные и отрицательные моменты, на которые обращается внимание при рассмотрении вопроса внедрения центральными банками собственных криптовалют [7; 10]:

- Возможность предоставления альтернативного и универсально доступного законного средства платежа, обеспеченного обязательствами государства.

- Возможность обеспечения более быстрых, прозрачных и дешевых внутристрановых и трансграничных платежей.

- Повышение устойчивости существующих розничных платежных систем (вследствие повышения ликвидности и снижения кредитного риска в функционировании платежных систем).

- Привлечение новых участников финансового рынка, прежде всего, из сферы финтеха в традиционную финансовую систему.

- Снижение монополии кредитных организаций по привлечению розничных депозитов.

Увеличение прозрачности налоговых поступлений и расходования бюджетных средств.

- Отсутствие расходов, связанных с хранением, транспортировкой и оборотом наличных денежных средств.

Важным аспектом развития центробан-

ковской цифровой валюты является возможность повысить с ее помощью устойчивость существующих платежных систем. Например, в случае возникновения проблем с проведением платежей из-за технического сбоя или вследствие примененных политических санкций экономические агенты могут переключиться на расчеты в цифровой валюте центрального банка. Таким образом, общая ликвидность национальной финансовой системы возрастает, а ее кредитный риск снижается.

Другие исследования подтвердили, что для такой финансовой инновации, как криптовалюта, потенциальные риски могут носить не столь локальный, а более масштабный характер. На основании исследования центральных банков стран можно отметить следующее:

- риск нарушения финансовой стабильности кредитных организаций и иных финансовых институтов ввиду оттока депозитов;

- риск нарушения использования персональных данных потребителя, а также киберриск ввиду наличия технологических уязвимостей;

- проблемы безопасного управления ключами шифрования и обеспечения конфиденциальности информации;

- риск сокращения ликвидности на фондовом рынке.

Ключевой вопрос заключается в том, станут ли цифровые деньги центральных банков доступными для широкого круга экономических субъектов, в том числе и физических лиц. Если цифровые деньги станут доступны широкому кругу экономических агентов (как правило, основным к внедрению в финансовую систему страны рассматривают именно этот вариант), то может возникнуть ситуация, при которой резервы банков могут уменьшиться при сокращении депозитов.

Результаты

Одним из важнейших положительных стимулов является предложение безопасного и универсально доступного платежного инструмента в условиях снижения спроса на наличные деньги. Несмотря на то, что технологические новации значительно повысили удобство и эффективность использования электронных инструментов для финансовых платежей и взаиморасчетов, при проведении трансграничных транзакций эти пре-

имущества практически не ощущаются. Как правило, трансграничные платежи проходят медленнее, часто они менее прозрачны и проходят дороже, чем внутренние расчеты.

Внедрение национальных цифровых валют для розничных и оптовых платежей может принести ряд потенциальных преимуществ платежным, клиринговым и расчетным системам и оказать значительное влияние

на компетенции центральных банков как в области осуществления денежно-кредитной политики, так и в обеспечении финансовой стабильности. Стоит отметить, что ряд государств уже внедрил собственные обеспеченные криптовалюты. Первопроходцами в данном вопросе стали Венесуэла и Иран (табл. 1).

Таблица 1 – Проекты стран по созданию национальных обеспеченных цифровых валют
(источник: [1; 2; 5–9])

Страна	Характеристика проекта
Венесуэла	Криптовалюта запущена в обращение в 2018 году. Обеспечение – нефть, бензин, золото, алмазы. Ее можно использовать для расчетов внутри страны и обменивать на другие криптовалюты
Иран	Криптовалюта запущена в обращение в 2019 году. Обеспечение – золото. Цель – внедрение собственной платежной системы, альтернатива системе SWIFT
Китай	Криптовалюта на пробной основе запущена в обращение в 2020 году. Цель – частичная замена китайской денежной базы, замена наличных денег в обращении
Швеция	Проект «e-krona», цифровая валюта рассматривается как потенциальная замена наличных денег
Норвегия	Цифровая валюта рассматривается как потенциальная замена наличных денег
Уругвай	Проект «e-peso», пилотный проект стартовал в 2017 году. Был положительно оценен участниками. Однако в настоящий момент ЦБ Уругвая не планирует вводить «e-peso» на полноценной основе в качестве замены наличным
Канада	Проект «CAD Coin», цифровая валюта для оптовых платежей, предполагается параллельное существование с фиатными деньгами
США	Проект «Fedcoin», цифровая валюта – дополнение к наличным деньгам
Таиланд	Цифровая валюта для межбанковских расчетов, предполагается параллельное сосуществование с фиатными деньгами
Франция	Внедрение цифровой валюты для межбанковских расчетов.
Индия	Создание официальной цифровой валюты, выпускаемой резервным банком Индии – цифровая версия фиатной валюты
Россия	«Цифровой рубль» – третья форма денег, Банк России – эмитент цифрового рубля, цифровой рубль – обязательство Банка России

Венесуэла стала первой страной, запустившей собственную цифровую валюту – «Petro», обеспечением которой служат, по заявлениям властей, нефть, бензин, золото и алмазы. Тем не менее пример Венесуэлы весьма специфический и существует скорее не «благодаря», а «вопреки». Создание государственного стейблкоина стало попыткой разрешения безнадежной экономической ситуации, нежели желанием развития цифровых технологий. Экономика Венесуэлы находится в жестких потрясениях от гиперинфляции, и внедрение собственной цифровой валюты виделось как мера возврата доверия населения к местной валюте. Кроме того, создание «Petro» могло отвлечь общество от реально существующих экономических проблем.

Иран находится под жесткими санкциями США, и одной из примененных мер по отношению к нему стало отключение страны от

международной системы SWIFT. Такой шаг вынудил Иран искать альтернативную платежную систему, чтобы не остаться не у дел в мировой экономике. Решение было найдено в создании государственного стейблкоина. Анонсированным криптовалютным проектом стал «Reuman» – национальная криптовалюта Ирана, обеспечением которой является золото «под негласные гарантии государства».

Центральный банк Уругвая реализовал свой проект «e-peso» (электронный песо) в 2017 г. Регулятор и участники пилотного проекта положительно оценили опыт экспериментального применения криптовалюты в розничных платежах, отметили высокую сложность работы и отсутствие технических инцидентов за все время тестирования. Вместе с тем глава центрального банка Уругвая М. Бергара высказала мнение о неостребованности полномасштабного выпуска e-peso

в обращение с целью замены бумажных банкнот. В случае если регулятором будет принято решение о переходе на цифровые банкноты, гражданам будет предложен переходный период для привыкания к использованию новой платежной технологии.

Свои проекты анонсировали также центральные банки Швеции, Норвегии, Канады, Таиланда, Франции, России (табл. 1).

В апреле 2020 г. о пробном запуске собственного стейблкоина объявил Китай. Народный Банк Китая занимает относительно нейтральную позицию касательно обращения криптовалют. Первый официальный документ, отражающий позиции денежных властей КНР, был опубликован в отношении Bitcoin – Уведомление Народного Банка Китая, министерства промышленности и информационных технологий, комиссий по регулированию банковской, страховой деятельности и сферы ценных бумаг – относительно защиты рисков от использования Bitcoin. В документе Bitcoin рассматривается как особый виртуальный товар, который не пользуется юридическим статусом, предоставляемым валюте. Bitcoin не должен использоваться на рынке в качестве валюты. Уведомлением установлено, что финансовые и платежные учреждения не должны вести какую-либо деятельность, связанную с обращением Bitcoin. Впоследствии в Китае стало разрешено проведение операций с криптовалютой для физических лиц, однако запрет на использование криптовалюты сохраняется для юридических лиц. Кроме того, по-прежнему сохраняется полный запрет на привлечение средств путем ICO (Initial Coins Offering – первичное размещение «монет»).

Процесс внедрения цифровых валют в существующую денежно-кредитную систему довольно неоднозначен. Он сопряжен с рядом финансовых и системных рисков как для самого регулятора, так и для участников денежной и платежной систем. В частности, в настоящее время не ясны характеристики, которыми будут обладать цифровые валюты центральных банков, не определены модели их эмиссии, а также преимущества и недостатки выпуска цифровых валют в сравнении с существующими денежными формами. Главное – неясно, какое потенциальное влияние окажет эмиссия цифровых валют на денежно-кредитную систему.

Выпуск центробанковской цифровой валюты, вероятно, не изменит основной механизм реализации денежно-кредитной политики центральных банков, включая использование операций на открытом рынке и регулирование ключевой процентной ставки. Однако если объемы платежей в центробанковской цифровой валюте будут расти и не будут компенсироваться соответствующим снижением в обращении наличных денег, могут возникнуть проблемы, связанные с необходимостью расширения активов, которые центральный банк может держать в качестве обеспечения.

В целом степень влияния цифровых валют центральных банков на денежно-кредитную политику будет зависеть от их популярности. Это, в свою очередь, будет связано с характеристиками нового вида денег. Как было показано ранее, вероятно, что криптовалюты центральных банков будут конкурировать с наличными деньгами и деньгами коммерческих банков, а также могут быть использованы как средство платежа. Таким образом, можно выделить градацию влияния новой валюты на денежно-кредитную политику (табл. 2). Каждая следующая ступень отражает увеличение роли регулятора в финансовой и денежной сфере.

Развитие направления криптовалют центральных банков видится довольно перспективным. Внедрение в экономическую систему обеспеченных центробанковских криптовалют может предоставить следующие преимущества:

- ускорение осуществления платежей с возможным сокращением издержек на их проведение;
- альтернативное средство платежа взамен постепенно уходящим из оборота наличным деньгам;
- быстрый приток капитала в страну-эмитент криптовалюты;
- возможность введения альтернативной платежной системы с дальнейшим переходом от доллара США как основной мировой валюты к платежам в криптовалюте.

Дискуссия

Цифровизация финансовой системы рождает новые блага и возможности. Появляются неожиданные вызовы и угрозы, которые носят наднациональный характер, могут быть не привязаны к конкретным юрисдикци-

ям и не в полной мере урегулированы национальным законодательством. Эти вызовы и угрозы связаны с процессами цифровой

трансформации экономики и набравшими популярность криптовалютами.

Таблица 2 – Степень реализации внедрения цифровых валют центральных банков в разных сценариях (источник: [1; 2])

Сценарии для цифровых валют ЦБ	Описание	Условия с точки зрения характеристик цифровых валют ЦБ	Эффект на денежно-кредитную политику и значимость цифровых валют ЦБ
Конкуренция с наличными деньгами	Переход от наличных денег в пользу цифровых валют ЦБ	Удобство использования, анонимность (в зависимости от дизайна)	Минимальный
Конкуренция с платежными системами	Отток средств с текущих (карточных) счетов в цифровые валюты ЦБ	А также: удобство использования при оплате товаров и услуг	Значительный: рост роли ЦБ на рынке платежных систем
Вытеснение депозитов в коммерческих банках	Отток средств с депозитов в цифровые валюты ЦБ	А также: вознаграждение	Значительный: изменение пассивов банков и ЦБ

Ключевым вопросом, которому обоснованно уделяется внимание при анализе влияния внедрения цифровых валют в существующий дизайн финансовой системы, является мнение [6] о специфике криптовалютного вопроса с точки зрения базовых рисков для традиционной мировой валютной системы. Выделены следующие потенциальные риски:

- оспаривание долларového стандарта;
- устранение ряда посредников с рынка;
- распространение большого количества стартапов.

В целом степень влияния цифровых валют центральных банков на денежно-кредитную политику будет зависеть от ее популярности. Это, в свою очередь, будет связано с характеристиками нового вида денег. Как было показано ранее, вероятно, что криптовалюты центральных банков будут конкурировать с наличными деньгами и деньгами коммерческих банков, а также могут быть использованы как средство платежа. Введение центробанковской цифровой валюты может также сказаться на конкурентоспособности различных кредитных институтов. Являясь высоколиквидным и безрисковым активом, центробанковская цифровая валюта может начать конкурировать с депозитами в крупных, системно значимых коммерческих банках.

В условиях растущего использования децентрализованных и частных криптовалют, а также стейблкоинов потенциальных достоинств внедрения центробанковских цифровых валют больше, чем недостатков. При

решении правовых, технических и операционных вопросов и минимизации киберрисков выпуск цифровых валют, эмитентом которых будет центральный банк, способен повысить эффективность и безопасность функционирования финансовой системы.

Выводы

Использование принципиально нового вида цифровых валют, обладающих обеспечением и гарантиями со стороны государства, является потенциально интересным вариантом для осуществления повседневных платежей. Криптовалюты, у которых отсутствует обеспечение, интересны только для спекулятивных операций, их волатильность не допускает транзакционное использование на регулярной основе.

В рамках активного развития цифровой экономики внедрение обеспеченных государственных цифровых валют для ряда стран может явиться решением, способным принести конкурентные преимущества. При этом ряд вопросов требует уточнения. В классическом понимании криптовалюты являются анонимным финансовым инструментом, что в рамках государственного регулирования неприемлемо, поскольку рынок анонимных транзакций не является прозрачным и может использоваться в преступных целях. В связи с этим в рамках внедрения государственного регулирования рынка цифровых валют видится оптимальной следующая модель: по отношению к необеспеченным децентрализованным криптовалютам – обязательное лицензирование криптобирж на торговлю

виртуальными валютами и конкретизация видов криптовалют, с которыми биржа имеет право проводить операции. Все виды криптовалют должны быть одобрены в уполномоченном органе по контролю финансового рынка страны. Внедрение государственных обеспеченных криптовалют предоставит возможность совершения трансграничных платежей с меньшими издержками, также с развитием и совершенствованием блокчейн-систем доступно обеспечение большей скорости платежа.

Список источников

1. Банк России. Есть ли будущее у цифровых валют центральных банков: аналитическая записка. – URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/71328/analytic_note_190418_dip.pdf (дата обращения: 01.05.2021).
2. Банк России. Концепция цифрового рубля. – URL: https://cbr.ru/StaticHtml/File/41186/info_20210408.pdf (дата обращения: 01.05.2021).
3. Борисова, О. В. Трансформация финансовых отношений в условиях цифровой экономики / О. В. Борисова // *Финансовый менеджмент*. – 2019. – № 2. – С. 82–90.
4. Долгиева, М. М. Зарубежный опыт правового регулирования отношений в сфере оборота криптовалюты / М. М. Долгиева // *Lex Russica*. – 2018. – № 10 (143). – С. 116–129.
5. Киюцевская, А. М. Финтех: современные тенденции и вызовы для денежно-кредитной политики / А. М. Киюцевская // *Вопросы экономики*. – 2019. – № 4. – С. 137–151.
6. Кочергин, Д. А. Центробанковские цифровые валюты: ключевые характеристики и направления влияния на денежно-кредитную и платежную системы / Д. А. Кочергин, А. И. Янгирова // *Финансы: теория и практика*. – 2019. – № 4. – С. 80–98.
7. Кочергин, Д. А. Цифровые валюты как новая форма денег центральных банков / Д. А. Кочергин, А. И. Янгирова // *ЭКО*. – 2019. – № 10. – С. 148–171.
8. Обзор Центрального банка (2021). – URL: <https://cbpn.currencyresearch.com> (дата обращения: 01.05.2021).
9. Центробанк Ирана отключили от системы SWIFT. – URL: <https://ria.ru/20181112/1532645718.html> (дата обращения: 01.05.2021).
10. Щеголева, Н. Г. Криптовалюты как вектор диджитализации мировой валютной системы: риски и тренды / Н. Г. Щеголева, Р. Г. Малсагова // *Государственное управление. Электронный вестник*. – 2019. – № 74. – С. 273–296.

References

1. Bank Rossii. Est' li budushhee u cifrovyy`x valyut central'ny`x bankov: analitiche-skaya zapiska. URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/71328/analytic_note_190418_dip.pdf (data obrashheniya: 01.05.2021).
2. *Bank Rossii. Konceptiya cifrovogo rublya*. URL: https://cbr.ru/StaticHtml/File/41186/info_20210408.pdf (data obrashheniya: 01.05.2021).
3. Borisova O.V. Transformatsiya finansovy`x otnoshenij v usloviyax cifrovoj e`ko-nomiki, *Finansovy`j menedzhment*, 2019, no. 2, pp. 82–90.
4. Dolgieva M.M. Zarubezhny`j opy`t pravovogo regulirovaniya otnoshenij v sfere oborota kriptovalyuty`, *Lex Russica*, 2018, no. 10 (143), pp. 116–129.
5. Kiyucevskaya A.M. Fintex: sovremennyy`e tendencii i vy`zovy` dlya denezhno-kreditnoj politiki, *Voprosy` e`konomiki*, 2019, no. 4, pp. 137–151.
6. Kochergin D.A., Yangirova A.I. Centrobankovskie cifrovyy`e valyuty`: klyuchevyy`e karakteristiki i napravleniya vliyaniya na denezhno-kreditnyuyu i platezhnyuyu sistemy`, *Finansy`: teoriya i praktika*, 2019, no. 4, pp. 80–98.
7. Kochergin D.A., Yangirova A.I. Cifrovyy`e valyuty` kak novaya forma deneg central'ny`x bankov, *E`KO*, 2019, no. 10, pp. 148–171.
8. *Obzor Central'nogo banka*. URL: <https://cbpn.currencyresearch.com> (data obrashheniya: 01.05.2021).
9. *Centrobank Irana otklyuchili ot sistemy` SWIFT*. URL: <https://ria.ru/20181112/1532645718.html> (data obrashheniya: 01.05.2021).
10. Shhegoleva N.G., Malsagova R.G. Kriptovalyuty` kak vektor didzhitalizatsii miro-voj valyutnoj sistemy`: riski i trendy`. *Gosudarstvennoe upravlenie, E`lektronny`j vestnik*, 2019, no. 74, pp. 273–296.

DOI 10.47576/2712-7516_2021_2_4_89

УДК 338

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ ИНДУСТРИИ МОДЫ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ЦИФРОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Долженко Игорь Борисович,

*генеральный директор, ООО «ДЕЛЬТА КОНСАЛТИНГ», Россия, г. Москва,
e-mail: primestyle@mail.ru*

В статье рассматривается преобразование операций транснациональных корпораций индустрии моды под воздействием цифровой революции. Проанализированы основные параметры преобразования операций ведущих транснациональных корпораций индустрии моды в цифровую эпоху. Исследовано значение цифровых операций для развития данных корпораций. Делается вывод о том, что преобразование операций транснациональных корпораций индустрии моды определяется цифровыми переменными как потребителей так и действиями конкурентов.

Ключевые слова: транснациональные корпорации; ТНК; индустрия моды; трансформация; цифровые технологии; онлайн-торговля; изменение потребительского поведения.

UDC 338

TRANSFORMING THE OPERATIONS OF MULTINATIONALS IN THE FASHION INDUSTRY DRIVEN BY THE DIGITAL REVOLUTION

Dolzhenko Igor Borisovich,

General Director, DELTA CONSULTING LLC, Russia, Moscow, e-mail: primestyle@mail.ru

The article examines the transformation of the operations of transnational corporations in the fashion industry under the influence of the digital revolution. The main parameters of the transformation of the operations of the leading transnational corporations of the fashion industry in the digital era are analyzed. The importance of digital operations for the development of these corporations has been investigated. It is concluded that the transformation of the operations of transnational corporations in the fashion industry is determined by digital changes of both consumers and the actions of competitors.

Keywords: multinational corporations; TNC; fashion industry; transformation; digital technologies; online commerce; changing consumer behavior.

Введение

За последние 20 лет в мировой экономике произошли значительные перемены под воздействием глобализации и цифровой революции [5]. Одним из проявлений перемен в мировом хозяйстве стало формирование глобальной индустрии моды, охватывающей специализированную розничную торговлю, текстильную и швейную промышленность. Ведущие позиции на глобальном рынке заняли сверхкрупные международные компании – транснациональные корпорации индустрии моды, такие как испанская Inditex,

шведская H&M, японская Fast Retailing, американские Nike и Gap.

Деятельность транснациональных корпораций значительно меняется под влиянием кардинальных изменений клиентов и конкуренции в условиях цифровой революции [4]. Важнейшим ресурсом становится информация [6].

Метод

Объектом настоящего исследования является происходящая трансформация деятельности транснациональных корпораций индустрии моды. Предмет исследования –

определение возможного направления трансформации деятельности транснациональных корпораций индустрии моды под влиянием цифровых технологий. В качестве информационной базы были использованы отраслевые данные, статистика деятельности ведущих корпораций. Метод исследования – системный анализ.

Результаты исследования

Задачей преобразования операций транснациональных корпораций является развитие и повышение возможностей и конкурентных преимуществ фирмы в условиях предельно динамичной и нестабильной внешней среды (VUCA – среды), во многом порожденной ускорением всех явлений и процессов под влиянием цифровых технологий [1].

Преобразование операций транснациональных корпораций обусловлено рыночными сдвигами в сложившихся операциях компании по созданию стоимости, которые связаны с появлением прорывных инноваций на цифровой основе, новых конкурентов и изменениями в желаниях и поведении потребителей [3].

Во многих отраслях цифровая трансформация привела фирмы к выходу за рамки одной категории товаров к более широкому системному предложению, когда различные типы товаров от одного производителя логически связаны и могут взаимодействовать, чтобы доставить большую ценность клиенту [11].

Многие модные бренды используют фрагментированный подход к цифровой трансформации, уделяя особое внимание процессам оцифровки изолированных функций. Цифровая трансформация часто ограничивается отдельными программами или проектами, затрагивающими лишь небольшое количество отделов, либо может даже сосредоточиться только на одной области, такой как маркетинг или продажи, с ограниченной или очень медленной отдачей [7].

По мере развития цифровых технологий нарастает потребность в преобразовании всех операций фирмы в силу системного глубинного характера изменений, что несет цифровизация, поскольку фирмам надо переосмыслить и изменить свой бизнес соответственно новым реалиям [2].

За последние 20–25 лет на мировом рын-

ке быстрой моды сложилась модель монополистической конкуренции, где основные параметры предложения на рынке определяли три ведущие транснациональные корпорации индустрии моды – испанская Inditex с брендом Zara, шведская H&M и японская Fast Retailing с брендом UNIQLO. При этом явным лидером с устойчивым положением был бренд Zara испанской ТНК Inditex.

События последних лет показывают, что предложение модных линий по доступным ценам, будучи стратегическим преимуществом для Zara, уже не обладает столь устойчивым характером. На всех глобальных рынках, в том числе и в Европе, конкуренция на рынке модной одежды обостряется, все совершенствуют свои бизнес-модели, все больше внимания и сил тратится на изучение предпочтений покупателей, снижаются цены и активно применяются цифровые технологии, чтобы сократить конкурентное преимущество Zara [10].

Шведский ритейлер быстрой моды H&M, который занимает 30-е место сразу после Zara в списке Interbrand, в 2014 г. запустил интернет-магазин в Испании [8]. Опять же на своем внутреннем рынке Inditex сталкивается с растущей конкуренцией со стороны таких брендов, как Mango, которые снизили цены и сосредоточились на сегментах моды, в которых Zara пользовалась популярностью. Помимо H&M и Mango, другие конкуренты, такие как Gap и Topshop, борются за долю на рынке розничной торговли быстрой модой. Также с развитием электронной и мобильной коммерции число косвенных конкурентов резко возросло [12]. Теперь есть онлайн-агрегаторы моды, которые объединяют несколько брендов на одной онлайн-платформе и преодолевают границы и ценовые сегменты. Некоторые примеры таких агрегаторов, которые преуспевают, включают Lyst, Farfetch, Spring и Yoox Net-a-Porter.

Для того чтобы ведущие транснациональные корпорации индустрии моды, такие как Inditex, H&M, Fast Retailing, могли эффективно конкурировать и сохранять свое стратегическое преимущество, им необходимо сместить акцент с цены на цифровую трансформацию всей деятельности, подчеркивая омниканальность и высокое качество.

Нагляден пример признания необходимости трансформации своей деятельности под

влиянием цифровой революции крупнейшей корпорации быстрой моды испанской Inditex. Международная экспансия и расширение Inditex были связаны с приобретением потенциально растущих брендов и максимально быстрой интернационализации деятельности путем открытия новых магазинов в наиболее быстро растущих местах продаж. Онлайн торговля занимала в планах Inditex менее значимое место. Так, в 2019 г. на онлайн-торговлю приходилось 14 % всех продаж компании. Пандемия и изменения потребительских предпочтений, а также большие успехи в период пандемии у конкурента японской ТНК Fast Retailing привели к пересмотру стратегии развития Inditex, усилению ориентации на цифровые технологии и планам к 2022 г. увеличить долю интернет-продаж до 25 %. Всего за ближайшие несколько лет компания вложит 2,7 млрд евро в различные цифровые технологии [13].

Испанский ритейлер быстрого модного бизнеса, которому также принадлежат бренды Stradivarius, Massimo Dutti и Bershka, планирует инвестировать один млрд евро в поддержку своих онлайн-платформ и 1,7 млрд евро в интеграцию магазинов в цифровую систему в течение следующих двух лет. Ожидается, что на долю электронной коммерции в 2022 г. придется более четверти общего объема продаж, по сравнению с 14 % в прошлом году [9].

Цифровые продажи помогли H&M компенсировать закрытие магазинов и ограничения в течение года, хотя магазины остаются ключевым элементом многоканальной стратегии. Ритейлер заявляет, что он все больше интегрирует онлайн в свои физические магазины. Планирует открыть около ста новых магазинов в следующем году, но закрыть около 350 магазинов в основном на уже существующих рынках. Предыдущий стратегический план группы по сосредоточению внимания на Интернете, повышении эффективности своей цепочки поставок и тонкой настройке физической сети был правильной стратегией, но если бы он был реализован раньше, то мог бы лучше смягчить воздействие Covid-19. Оптимизация торговой площади станет ключевым моментом в 2020–2021 финансовом году: ожидается, что будет закрыто 250 магазинов, тогда как в 2019–2020 финансовом году закрыто всего 58 магазинов [14]. Необ-

ходимо сосредоточить внимание на увеличении числа оставшихся магазинов, а также на их более тесной связи с одним из других приоритетов H&M – устойчивым развитием.

При этом следует отметить, что бренды быстрой моды Zara, H&M, UNIQLO пользуются большой популярностью, о чем свидетельствуют очереди в магазинах. В целом им необходимо активнее внедрять и использовать социальные сети и цифровые платформы в своих рекламных и коммуникационных стратегиях и в дальнейшем [15].

Еще одной крупнейшей ТНК индустрии моды, которая вынуждена проводить болезненные преобразования под влиянием цифровой революции, является американская Gap, крупнейшая компания по производству одежды в США. Gap Inc. действует как компания по розничной продаже одежды по всему миру. Компания предлагает одежду, аксессуары и средства личной гигиены для мужчин, женщин и детей под брендами Old Navy, Gap, Banana Republic, Athleta, Intermix, Janie and Jack и Hill City. Продукция включает джинсовые изделия, футболки, флис, хаки и другие товары; товары для фитнеса и образа жизни для использования женщинами и девушками в йоге, тренировках, спорте, путешествиях и повседневной деятельности. Компания предлагает свою продукцию через фирменные магазины, франчайзинговые магазины, веб-сайты, сторонние соглашения и каталоги. У нее есть франчайзинговые соглашения с независимыми франчайзи для управления магазинами Old Navy, Gap и Banana Republic в Азии, Европе, Латинской Америке, на Ближнем Востоке и в Африке. По состоянию на 1 марта 2021 г. у компании было 3100 фирменных магазинов и 615 франчайзинговых, а также активно велась онлайн-торговля (Form 10-K Gap Inc. Annual report 2020. URL: <https://sec.report/Document/0000039911-20-000019>). Компания Gap Inc. была основана в 1969 г., ее штаб-квартира находится в Сан-Франциско. В январе 2021 г. рыночная капитализация компании составила 8,472 млрд долларов. В 2019 г. объем продаж Gap составил 16 млрд долларов, при этом адресный рынок составил почти 200 млрд долларов (URL: <https://finance.yahoo.com/quote/GPS/profile?p=GPS>).

В конце 2020 г. Gap Inc. объявила о своей стратегии изменений, которая в значительной степени предполагает сокращение и ча-

стичное закрытие магазинов Gap и Banana Republic, усиление онлайн торговли и развитие бренда Athleta .

Компания заявляет, что закроет 350 магазинов Gap и Banana Republic в Северной Америке в период с 2019 по 2023 финансовый год, причем 75 % из них будут закрыты в следующем году. К концу 2023 финансового года останется 870 магазинов, что на 30 % меньше, чем год назад. Многие из них будут закрыты по истечении срока аренды, и компания будет использовать закрытие, чтобы уйти от торговых центров, многие из которых страдали от недостаточного посещения еще до пандемии коронавируса. Gap ожидает, что к 2023 г. 80 % магазинов будут располагаться за пределами торговых центров. Компания рассчитывает платить за аренду магазинов на 45 млн долларов в год меньше [16].

Gap также расширяет онлайн-продажи для своего одноименного бренда в Европе, а также переходит на омниканальное обслуживание для клиентов 120 магазинов Gap в Великобритании, Франции, Ирландии и Италии. Наряду с этим американская транснациональная корпорация рассматривает возможность перехода к модели партнерства и франшизы до конца второго квартала 2021 г. [17]

Стратегия, которую Gap называет «Power Plan 2023», также включает инвестиции и планы по развитию бренда Athleta. Бренд Athleta в настоящее время стоит один млрд долларов. Цель Gap - довести его стоимость до 2 млрд долларов к 2023 г. К 2023 г. компания ожидает, что Old Navy и Athleta обеспечат 70 % чистых продаж по сравнению с 55 % сегодня. Количество магазинов этих двух брендов увеличится, при этом бренд Old Navy будет нацелен на города с населением менее 200 000 чел. (<https://www.forbes.com/sites/retailwire/2020/05/11/gaps-smart-reinvention-may-be-poorly-timed/?sh=55ba5c746e28>).

Вероятно, компания Gap движется в правильном направлении, но все еще обременена Gap и Banana Republic, брендами, которые, как ожидается, принесут около 6 млрд долларов выручки с меньшим количеством магазинов к 2023 г. по сравнению с выручкой в 7 млрд в 2019 г.

В свете недавнего повышения производительности, обусловленного усиленным вниманием к ключевым категориям, агрес-

сивным закрытием магазинов и сокращением запасов, есть некоторые свидетельства преобразования деятельности Gap Inc в требуемую сторону. Сокращение штата (и уход от торговых центров), таким образом, является лучшим ответом и позволит корпорации сохранить масштабные преимущества, которыми она пользуется в своем портфеле, особенно в сфере недвижимости и цепочки поставок.

Испытания в Gap Inc начались задолго до пандемии. Компания страдала от своей неспособности идти в ногу с новыми покупательскими привычками, продиктованными игроками быстрой моды, такими как H&M и Inditex. Несмотря на значительный успех 10-летнего партнерства Gap с Yeezy, позиции компании Gap, в течение 1980–90-х гг. лидировавшей среди ТНК индустрии моды, не столь хороши. Задержка с цифровой трансформацией и нечеткость формулировки стоимостного предложения для современных потребителей дают повод для сомнений, что Gap Inc сможет достичь своих финансовых целей в силу системного кризиса, с которым столкнулись крупные компании, производящие специализированную одежду.

Обсуждение

Ряд крупнейших транснациональных корпораций потребительского сектора, в том числе Inditex , Nike и Unilever, запустили собственные платформы по мере развития бизнес-моделей, хотя вероятность того, что они пойдут по этому пути примерно вдвое меньше, чем у цифровых фирм.

Однако существует мало историй успеха традиционных аналоговых компаний, которые становятся достаточно зрелыми в цифровом формате, чтобы конкурировать с игроками, ориентированными на цифровые технологии. Преобразование операций транснациональных корпораций индустрии моды расширяет существующую основу возможностей компании посредством создания новых конкурентоспособных областей и компетенций, глубоких изменений как в построении бизнес-модели фирмы, так и источников развития.

Заключение

Динамические изменения на рынке модной одежды привели к необходимости преобразований деятельности транснациональных корпораций индустрии моды. Главным в этом

преобразовании является минимизация затрат и максимально широкое применение цифровых технологий. Преобразование операций ведущих корпораций индустрии моды

в дальнейшем будет связано с более широким использованием онлайн-торговли и омниканальным общением с потребителями.

Список литературы

1. Владимирова, И. Г. Транснационализация международных компаний: особенности и тенденции / И. Г. Владимирова, Н. Ю. Кони́на, В. С. Ефремов // *Управленец*. – 2020. – Т. 11. – № 4. – С. 70–81.
2. Кони́на, Н. Ю. Коммуникации и информационные технологии в менеджменте. Менеджмент: теория, практика и международный аспект / Н. Ю. Кони́на. – Москва, 2018. – С. 370–393.
3. Кони́на, Н. Ю. Конкурентоспособность транснациональных корпораций в условиях глобализации. автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Н. Ю. Кони́на, Московский государственный институт Международных отношений. – Москва, 2009.
4. Кони́на, Н. Ю. Особенности менеджмента международных промышленных компаний в условиях глобальных рынков / Н. Ю. Кони́на // *Менеджмент сегодня*. – 2009. – № 4. – С. 230–238.
5. *Мировая экономика и международные экономические отношения: полный курс*. – Москва, 2017.
6. *Современные международные экономические отношения в эпоху постбиполярности*. – Москва, 2020.
7. *Digital Strategies in a Global Market. Navigating the Fourth Industrial Revolution*. Editors: Konina, Natalia (Ed.) Palgrave Macmillan; 1st ed. 2021 edition (January 3, 2021), DOI-10.1007/978-3-030-58267-8; 306 p.
8. Chloe Rigby. H&M says previous investment in digital helped it turn a profit during the Covid-19 pandemic. URL: <https://internetretailing.net/strategy-and-innovation/strategy-and-innovation/hm-says-previous-investment-in-digital-helped-it-turn-a-profit-during-the-covid-19-pandemic-22632> (дата обращения: 01.05.2021).
9. María Teresa García-Álvarez Analysis of the effects of ICTs in knowledge management and innovation: The case of Zara Group. *Computers in Human Behavior*. Volume 51, Part B, October 2015, Pages 994-1002
10. Russell C. The Formula Driving Success For Inditex. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.com/sites/callyrussell/2019/03/15/the-formula-driving-success-for-inditex/#3c37d0136934> (дата обращения: 01.05.2021).
11. Stonehouse, G. H., & Konina, N. Y. (2020). Management Challenges in the Age of Digital Disruption. Conference Paper. Conference: Proceedings of the 1st International Conference on Emerging Trends and Challenges in the Management Theory and Practice (ETCMTP 2019). <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200201.001>.
12. Tokatli, N. "Global Sourcing: Insights from the Global Clothing Industry—the Case of Zara, a Fast Fashion retailer." *Journal of Economic Geography*, vol. 8, no. 1, 2007, pp. 21-38. <http://dx.doi.org/10.1093/jeg/lbm035>.
13. Waldersee V. Inditex looks post-lockdown with 'optimistic' spring range. *Reuters* March 10, 2021. URL: <https://www.reuters.com/world/europe/inditex-looks-post-lockdown-with-optimistic-spring-range-2021-03-10/> (дата обращения: 01.05.2021).
14. H&M to close hundreds of stores as online shift accelerates. *Reuters*. 01-10-2020. URL: <https://www.reuters.com/article/us-h-m-results-idUSKBN26M4RS> (дата обращения: 01.05.2021).
15. Syed Tariq Anwar. (2017) Zara vs. Uniqlo: Leadership strategies in the competitive textile and apparel industry. *Global Business and Organizational Excellence* 36:5, pages 26-35.
16. Sarah Halzack .America Doesn't Need So Many Gap Stores. *Gap Agrees*. *Bloomberg*. 20-10-2020. URL: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2020-10-22/gap-plan-to-scale-back-stores-is-overdue-but-positive> (дата обращения: 01.05.2021).
17. Kumar U. S. *Reuters*. Gap pulls plug on Old Navy spinoff to focus on turning around sales. URL: <https://www.reuters.com/article/uk-gap-divestiture/gap-pulls-plug-on-old-navy-spinoff-to-focus-on-turning-around-sales-idUKKBN1ZF2UX> (дата обращения: 01.05.2021).

References

1. Vladimirova I.G., Konina N.Yu., Efremov V.S. Transnacionalizaciya mezhdunarodny`x kompanij: osobennosti i tendencii, *Upravlenec*, 2020, vol. 11, no. 4, pp. 70–81.
2. Konina N.Yu. Kommunikacii i informacionny'e texnologii v menedzhmente. *Menedzhment: teoriya, praktika i mezhdunarodny`j aspekt*. Moskva, 2018, pp. 370–393.
3. Konina N.Yu. *Konkurentosposobnost` transnacional`ny`x korporacij v usloviyax globalizacii. avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni doktora e`konomicheskix nauk / Moskovskij gosudarstvenny`j institut Mezhdunarodny`x otnoshenij*. Moskva, 2009.
4. Konina N.Yu. Osobennosti menedzhmenta mezhdunarodny`x promy`shlenny`x kompanij v usloviyax global`ny`x rynkov, *Menedzhment segodnya*, 2009, no. 4, pp. 230–238.
5. *Mirovaya e`konomika i mezhdunarodny`e e`konomicheskie otnosheniya: polny`j kurs*. Moskva, 2017.
6. *Sovremenny`e mezhdunarodny`e e`konomicheskie otnosheniya v e`poxu postbipolyarnosti*. Moskva, 2020.
7. *Digital Strategies in a Global Market. Navigating the Fourth Industrial Revolution*. Editors: Konina, Natalia (Ed.) Palgrave Macmillan; 1st ed. 2021 edition (January 3, 2021) DOI-10.1007/978-3-030-58267-8; 306 p.
8. Chloe Rigby. H&M says previous investment in digital helped it turn a profit during the Covid-19 pandemic. URL: <https://internetretailing.net/strategy-and-innovation/strategy-and-innovation/hm-says-previous-investment-in-digital-helped-it-turn-a-profit-during-the-covid-19-pandemic-22632> (data obrashheniya: 01.05.2021).

9. María Teresa García-Álvarez Analysis of the effects of ICTs in knowledge management and innovation: The case of Zara Group. *Computers in Human Behavior*. Volume 51, Part B, October 2015, pp. 994–1002.
 10. Russell C. The Formula Driving Success For Inditex. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.com/sites/callyrussell/2019/03/15/the-formula-driving-success-for-inditex/#3c37d0136934> (data obrashheniya: 01.05.2021).
 11. Stonehouse, G. H., & Konina, N. Y. (2020). Management Challenges in the Age of Digital Disruption. Conference Paper. Conference: Proceedings of the 1st International Conference on Emerging Trends and Challenges in the Management Theory and Practice (ETCMTP 2019). <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200201.001>.
 12. Tokatli, N. "Global Sourcing: Insights from the Global Clothing Industry – the Case of Zara, a Fast Fashion retailer." *Journal of Economic Geography*, vol. 8, no. 1, 2007, pp. 21–38. <http://dx.doi.org/10.1093/jeg/lbm035>.
 13. Waldersee V. Inditex looks post-lockdown with 'optimistic' spring range. Reuters March 10, 2021. URL: <https://www.reuters.com/world/europe/inditex-looks-post-lockdown-with-optimistic-spring-range-2021-03-10/> (data obrashheniya: 01.05.2021).
 14. H&M to close hundreds of stores as online shift accelerates. Reuters.01-10-2020. URL: <https://www.reuters.com/article/us-h-m-results-idUSKBN26M4RS> (data obrashheniya: 01.05.2021).
 15. Syed Tariq Anwar. (2017) Zara vs. Uniqlo: Leadership strategies in the competitive textile and apparel industry. *Global Business and Organizational Excellence* 36:5, pp. 26-35.
 16. Sarah Halzack .America Doesn't Need So Many Gap Stores. Gap Agrees. Bloomberg. 20-10-2020. URL: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2020-10-22/gap-plan-to-scale-back-stores-is-overdue-but-positive> (data obrashheniya: 01.05.2021).
 17. Kumar U. S. Reuters. Gap pulls plug on Old Navy spinoff to focus on turning around sales. URL: <https://www.reuters.com/article/uk-gap-divestiture/gap-pulls-plug-on-old-navy-spinoff-to-focus-on-turning-around-sales-idUKKBN1ZF2UX> (data obrashheniya: 01.05.2021).
-

DOI 10.47576/2712-7516_2021_2_4_95

УДК 338.4:669

ВОПРОСЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ РОССИИ

Разумовская Елена Александровна,

доктор экономических наук, профессор, кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Уральский государственный экономический университет, Россия, г. Екатеринбург, e-mail: rasumovskaya.pochta@gmail.com

Соколов Алексей Павлович,

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и маркетинга, Владимирский государственный университет и м. А. Г. и Н. Г. Столетовых, Россия, г. Владимир, e-mail: srrpj@mail.ru

Панфилова Елена Сергеевна,

старший преподаватель кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Уральский государственный экономический университет, Россия, г. Екатеринбург, e-mail: kfm-750@mil.ru

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты формирования структуры денежного капитала компаний металлургической промышленности под действием факторов внешней и внутренней среды, формирующих ряд финансовых рисков. Отмечается, что состояние и развитие российской экономики значительное влияние продолжают оказывать, наряду с макро- и микроэкономическими факторами, геополитические условия. В этой связи затянувшийся кризисный период делает компании отдельных отраслей и регионов все более зависимыми от внешней и внутренней конъюнктуры. Проведенное исследование позволяет понять природу влияния финансовых рисков на стоимость капитала компаний металлургической отрасли экономики. Представлена сравнительная характеристика показателей компаний цветной металлургии, их финансовой устойчивости, а также структуры капитала. Данное исследование будет полезным для специалистов и менеджеров профильных компаний. При написании статьи авторы опирались на методы исследования: анализ и синтез, сравнение, обобщение.

Ключевые слова: капитал; металлургические компании; бизнес; финансовый риск; показатели компании.

UDC 338.4:669

TRANSFORMATION OF THE CAPITAL STRUCTURE OF METALLURGICAL COMPANIES IN RUSSIA

Razumovskaya Elena Alexandrovna,

Doctor of Economics, Professor, Department of Finance, Monetary Circulation and Credit, Ural State University of Economics, Russia, Yekaterinburg, e-mail: rasumovskaya.pochta@gmail.com

Sokolov Alexey Pavlovich,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Management and Marketing, Vladimir State University. Named after A. G. and N. G. Stoletovs, Russia, Vladimir, e-mail: srrpj@mail.ru

Panfilova Elena Sergeevna,

Senior Lecturer, Department of Finance, Monetary Circulation and Credit, Ural State University of Economics, Russia, Yekaterinburg, e-mail: kfm-750@mil.ru

The article examines the theoretical and practical aspects of the formation of the structure of the monetary capital of companies in the metallurgical industry under the influence of external and internal factors that form a number of financial risks. It is noted that the state and development of the Russian economy continues to have a significant impact, along with macro- and microeconomic factors, geopolitical conditions. In this regard, the protracted crisis period makes companies of certain industries and regions more and more dependent on

external and internal conditions. The study allows us to understand the nature of the influence of financial risks on the cost of capital of companies in the metallurgical industry of the economy. The comparative characteristics of the indicators of non-ferrous metallurgy companies, their financial stability, as well as the capital structure are presented. This research will be useful for specialists and managers of specialized companies. When writing the article, the authors relied on research methods: analysis and synthesis, comparison, generalization.

Key words: capital; metallurgical companies; business; financial risk; company performance.

Введение

Развитие отдельных регионов является для России, с ее значительной территорией, наиболее приоритетным условием устойчивости всей национальной экономики. Metallургическая отрасль является ведущей отраслью, поскольку обеспечивает воспроизводственную деятельность для многих других отраслей. Особенно актуальной и имеющей потенциал развития является цветная металлургия ввиду становления новейших технологий в медицине, машиностроении, аэрокосмической отрасли.

Вместе с тем очевидным является проблема влияния факторов внешней конъюнктуры и внутренней среды в отрасли цветной металлургии, обусловленной сложной геополитической обстановкой и санкционным давлением, которые препятствуют привлечению льготного кредитования, инвестиций и реализации совместных проектов с зарубежными партнерами. Такая тенденция оказывает непосредственное влияние на структуру капитала компаний и, как следствие, на финансовую устойчивость.

Таким образом, вопрос изучения представленной темы является чрезвычайно актуальным поскольку бизнес оказался в непростой ситуации, когда, с одной стороны, растет потребность в сырье и материалах, а другой – формирующиеся финансовые риски не позволяют в полной мере достичь высоких финансовых результатов деятельности компаний.

Целью исследования является выявление факторов внешней конъюнктуры и внутренней среды, оказывающих непосредственное влияние на формирование структуры капитала компаний и, как следствие, их финансовой устойчивости.

Задачами исследования следует считать: анализ структуры денежного капитала, финансовой устойчивости, выявление внешних и внутренних факторов влияния на формирование структуры денежного капитала ком-

паний, поиск возможных путей диверсификации выявленных рисков.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе формирования денежного капитала компаний.

Объектом исследования являются компании цветной металлургии Российской Федерации.

Эмпирической базой исследования стали профильные нормативно-справочные материалы, а также научные исследования и учебная литература зарубежных и российских авторов. В части изучения теоретических и практических положений формирования структуры денежного капитала в данном исследовании были рассмотрены труды таких авторов, как Дж. Вильямс, У. Шарп, С. Майерс, А. Дамодаран, Дж. Ван Хорн, И. А. Бланк, Е. С. Стояновой, А. Д. Шеремет и др.

Базисом для изучения финансовых рисков послужили труды следующих зарубежных и отечественных авторов: М. Л. Арнабольди и И. Энтерпрайз, Р. Пеллиссьер, М. Р. Сальвадор и Л. Ф. Салинас Казанова, А. Ж. Абденов, П. Н. Афонин, Т. А. Азимов и Л. Ю. Безнощук, А. И. Афоничкин, В. М. Гранатуров, К. Ю. Багратуни, П. Н. Брусков и Т. В. Филатова, А. В. Воронцовский, О. А. Фирсова и др.

Степень научной разработанности. Проблемы формирования оптимальной структуры денежного капитала как фактора, влияющего на финансовую устойчивость компании в условиях воздействия финансовых рисков как проявление внешней конъюнктуры и внутренней среды не получили должного развития в научной литературе. В большей степени отмечены фундаментальные работы, затрагивающие вопросы формирования структуры капитала, выбора политики управления денежным капиталом в условиях ведения неэффективного менеджмента.

Научная новизна исследования заключается в развитии теоретических положений и разработке практических рекомендаций

в сфере управления денежным капиталом компании как фактора, влияющего на финансовую устойчивость вследствие проявления финансовых рисков.

Методология исследования

В настоящее время цель любой компании в условиях высокой конкуренции заключается в снижении затрат и получении максимальной прибыли. Однако на рынке сырьевых товаров конкуренция определяется не ценой на товар, а долей собственности компании в конкретном сырьевом сегменте. Так как цены формируются на мировых сырьевых биржах, фактор ценовой конкуренции исключен, но вместе с тем цены, формируемые на бирже, оказывают непосредственное влияние на качество и, соответственно, стоимость капитала компании, ее финансовую устойчивость. Таким образом, стоит иметь в виду, что реализация хозяйственной деятельности компании обусловлена спецификой профильного бизнеса и подвержена проявлению рисков вследствие влияния факторов внешней среды.

Риск – это опасность или предвидимое препятствие [6].

В социологии термин «риск» обозначает возможную опасность и ситуативную характеристику деятельности, состоящую в неопределенности ее исхода и возможных неблагоприятных последствиях в случае ее неудачи [7, с. 209].

В интерпретации российского исследователя К. В. Балдина в мировой практике риск – это нечто, что является следствием неопределенности и может приводить к потерям или дополнительным возможностям организации [3, с. 159].

В целом финансовый риск есть суть принятия некоторого альтернативного решения, результат этого выбора и степень оправданности его с точки зрения достижения желаемого, заранее намеченного результата при условии вероятности возникновения убытков (финансовых потерь) [8].

Финансовые риски двойственны по своей природе, именно поэтому относятся к спекулятивным рискам, для них возможен как положительный, так и отрицательный результат. Их особенностью является вероятность наступления ущерба в результате проведения таких операций, которые по своей природе являются рискованными [2, с. 39].

Финансовый риск (financial risk) – «это риск, обусловленный структурой источников средств. В данном случае речь идет уже не о рискованности вложения капитала в те или иные активы, а о рискованности политики в отношении целесообразности привлечения тех или иных источников финансирования деятельности компании» [4, с. 25].

Классифицируя финансовые риски, принято разделять их на четыре вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с капитальными вложениями (инвестиционные риски);
- риски, связанные с изменением спроса на продукцию предприятия;
- риски, связанные с привлечением заемных средств в качестве источника финансирования [5, с. 263].

Таким образом, следует утверждать, что в настоящее время в российских и зарубежных научных изданиях сформированы устоявшиеся теоретические и практические положения в части финансовых рисков компаний, позволяющие эффективно противостоять рискам в условиях повышенной турбулентности внешней среды и неустойчивости внутренних факторов.

Результаты исследования

Корпорации и крупные предприятия, в том числе исследуемой отрасли, раскрывают информацию о своем финансовом положении и нефинансовом капитале в интегрированных отчетах [9]. В этой связи представляется возможным провести анализ структуры денежного капитала, а также определить финансовую устойчивость и основные показатели деятельности компаний сектора цветной металлургии. Проведенный анализ позволит определить корреляционную зависимость между структурой капитала, финансовой устойчивостью и выявить факторы, влияющие на выявленную тенденцию за анализируемый период.

Данные табл. 1 свидетельствуют о наращивании АО «УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ» заемного капитала в общей структуре на фоне снижения доли собственных источников финансирования, что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости компании (рис. 1, табл. 4).

Таблица 1 – Динамика и структура денежного капитала АО «УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ» в 2014–2019 гг., тыс. руб. [составлено автором на основе бухгалтерского баланса «Уралэлектромедь» за 2017–2019 гг.]

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Собственный капитал	26 116 264	28 959 074	28 632 792	27 932 455	27 125 394	27 334 048
Долгосрочные кредиты и займы	4 394 251	3 888 513	2 972 395	6 018 225	5 544 775	4 516 425
Краткосрочные кредиты и займы	4 107 323	5 197 381	8 201 968	7 938 591	12 227 400	17 795 562
Итого	34 617 838	38 044 968	39 807 155	41 889 271	44 897 569	49 646 035
D/(D+E)	0,25	0,24	0,28	0,33	0,40	0,45

Рисунок 1 – Динамика и структура денежного капитала «УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ» в 2014–2019 гг., тыс. руб. [составлено автором на основе бухгалтерского баланса «Уралэлектромедь» за 2017–2019 гг.]

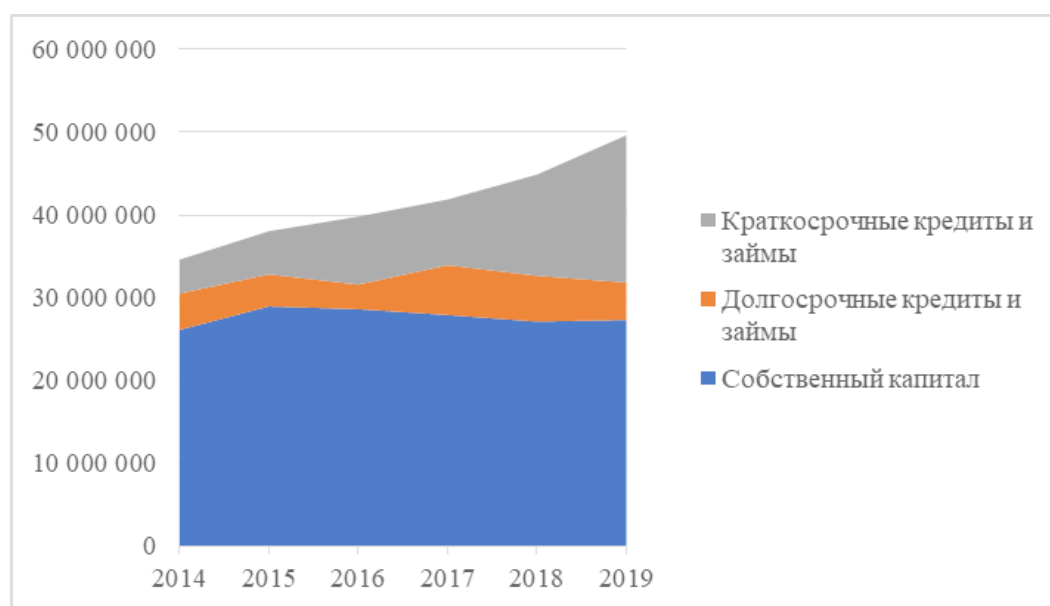


Таблица 2 – Динамика и структура денежного капитала АО «АЛЕКСАНДРИНСКАЯ ГРК» в 2014–2019 гг., тыс. руб. [составлено автором на основе бухгалтерского баланса «АЛЕКСАНДРИНСКАЯ ГРК» за 2017–2019 гг.]

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Собственный капитал	259307	520602	1140590	1355564	1378544	2117094
Долгосрочные кредиты и займы	377828	5366812	4126214	3960284	698417	2183211
Краткосрочные кредиты и займы	5765680	531554	511822	379496	3443788	1893047
Итого	6402815	6418968	5778626	5695344	5520749	6193352
D/(D+E)	0,9	0,08	0,09	0,07	0,62	0,31

Анализ структуры капитала АО «АЛЕКСАНДРИНСКАЯ ГРК» показал увеличение доли собственного капитала в общей структуре денежного капитала, однако по результатам анализа компанию нельзя считать финансово устойчивой, поскольку данный показатель равен 0,6 при норме 0,8–0,9 (рис. 2, табл. 4).

Структура денежного капитала АО «КОЛЬСКАЯ ГМК» характеризуется значительным

ростом заемных источников финансирования в части долгосрочного кредитования, очевидно привлеченных на реализацию крупных проектов и краткосрочных с целью реализации текущей деятельности. Анализ финансовой устойчивости показал также отрицательную динамику, на которую повлиял рост заемных источников финансирования (рис. 3, табл. 4).

Рисунок 2 – Динамика и структура денежного капитала АО «АЛЕКСАНДРИНСКАЯ ГРК» в 2014–2019 гг., тыс. руб. [составлено автором на основе бухгалтерского баланса «АЛЕКСАНДРИНСКАЯ ГРК» за 2017–2019 гг.]

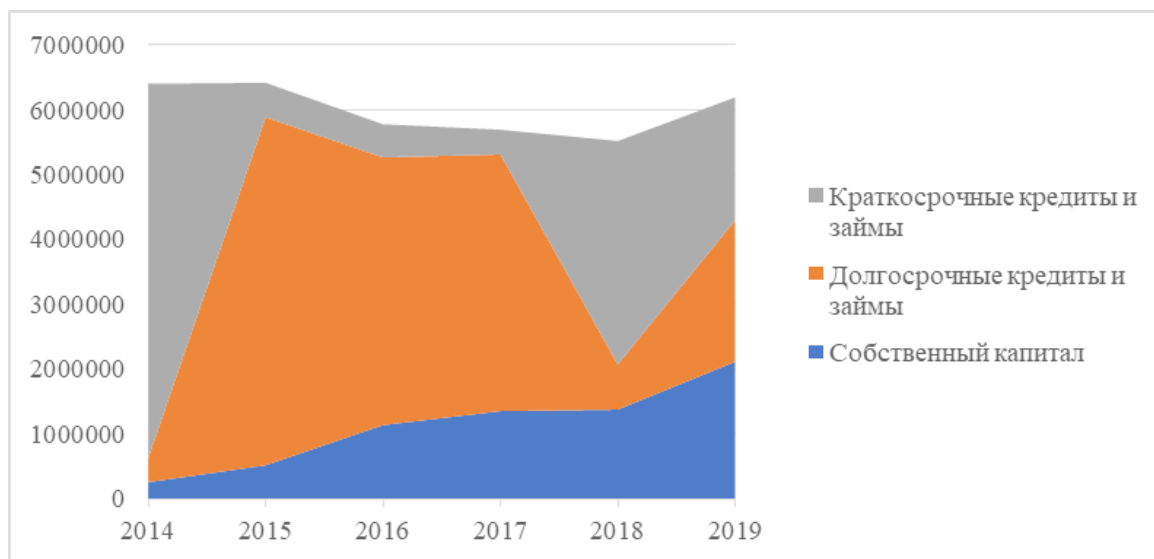


Таблица 3 – Динамика и структура денежного капитала АО «КОЛЬСКАЯ ГМК» в 2014–2019 гг., тыс. руб. [составлено автором на основе бухгалтерского баланса АО «КОЛЬСКАЯ ГМК» за 2017–2019 гг.]

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Собственный капитал	68668026	59483499	55748050	58860485	77286157	539860
Долгосрчные кредиты и займы	1960764	3037910	2702843	2975803	3786622	15121688
Краткосрочные кредиты и займы	5454310	9432349	13639750	14680021	14627939	281779942
Итого	76083100	71953758	72090643	76516309	95700718	297441490
D/(D+E)	0,08	0,14	0,2	0,24	0,17	1,05

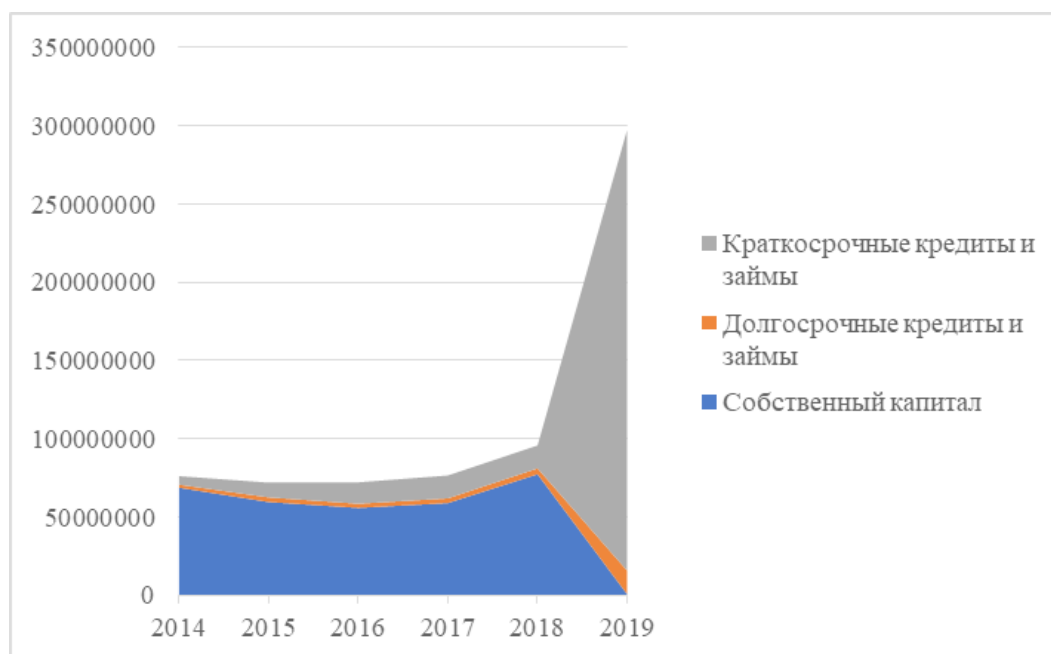


Рисунок 3 – Динамика и структура денежного капитала АО «КОЛЬСКАЯ ГМК» 2014–2019 гг., тыс. руб. [составлено автором на основе бухгалтерского баланса АО «КОЛЬСКАЯ ГМК» за 2017–2019 гг.]

Таблица 4 – Динамика финансовой устойчивости металлургических компаний и других основных финансовых показателей в 2014–2019 гг. [составлено автором на основе бухгалтерских балансов АО «АЛЕКСАНДРИНСКАЯ ГРК», «КОЛЬСКАЯ ГМК» за 2017–2019 гг., отчетов о движении денежных средств АО «Уралэлектромедь», «КОЛЬСКАЯ ГМК» за 2017–2019 гг.; 10; 11]

Предприятие	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Финансовая устойчивость (норматив 0,8-0,9)						
"УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ" (ОАО "УГМК")	0,88	0,86	0,79	0,81	0,73	0,64
АО "Александринская ГРК" (АО "РМК")	0,10	0,92	0,91	0,93	0,38	0,69
АО «Кольская ГМК» (ПАО ГМК «Норильский Никель»)	0,95	0,91	0,84	0,78	0,88	0,06
Коэффициент текущей ликвидности (норматив > 2)						
"УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ" (ОАО "УГМК")	3,74	3,1	1,78	1,68	1,26	1,11
АО "Александринская ГРК" (АО "РМК")	0,12	0,24	1,05	1,8	0,18	0,90
АО «Кольская ГМК» (ПАО ГМК «Норильский Никель»)	12,53	5,13	2,88	5,29	2,61	0,80
Коэффициент финансовой независимости (норматив 0,55-0,7)						
"УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ" (ОАО "УГМК")	0,75	0,76	0,72	0,67	0,6	0,55
АО "Александринская ГРК" (АО "РМК")	-8,24	-7,92	0,2	0,24	0,25	0,34
АО «Кольская ГМК» (ПАО ГМК «Норильский Никель»)	0,93	0,86	0,80	0,77	0,84	0,00
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования (норматив $\geq 0,1$)						
"УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ" (ОАО "УГМК")	0,45	0,44	0,23	-0,05	-0,16	-0,13
АО "Александринская ГРК" (АО "РМК")	-8,24	-7,92	-7,62	-5,35	-5,79	-1,38
АО «Кольская ГМК» (ПАО ГМК «Норильский Никель»)	0,88	0,71	0,57	0,13	0,48	-0,33
Рентабельность продаж, % (норматив > 8%)						
"УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ" (ОАО "УГМК")	7,7	18,4	9,2	7,5	3,7	1,6
АО "Александринская ГРК" (АО "РМК")	22,8	30	32,1	23,1	35,6	32,2
АО «Кольская ГМК» (ПАО ГМК «Норильский Никель»)	0,26	0,26	0,12	0,61	0,12	-0,05
Рентабельность активов, % (норматив > 3%)						
"УРАЛЭЛЕКТРОМЕДЬ" (ОАО "УГМК")	-0,31	7,47	5,46	-1,79	3,12	0,40
АО "Александринская ГРК" (АО "РМК")	1,07	4,07	10,73	9,21	5,13	15,00
АО «Кольская ГМК» (ПАО ГМК «Норильский Никель»)	0,15	0,18	0,08	0,04	0,07	-0,03

В анализируемом периоде на структуру и динамику денежного капитала, а также финансовую устойчивость исследуемых компаний оказывали влияние ряд факторов внешней и внутренней среды (рис. 4).

Представленные внешние и внутренние факторы оказывают непосредственное влияние на проявление финансовых рисков, которые в свою очередь влияют на структуру денежного капитала, финансовую устойчивость и, в конечном счете, на стоимость компании в целом.

Обсуждение результатов

Представленные результаты проведенного авторами анализа свидетельствуют о зависимости структуры денежного капитала металлургических компаний Уральского региона от факторов внешней конъюнктуры и внутренней макроэкономической среды. Анализ массива аналитических данных в динамике за период геополитической напряженности (с 2014 по 2019 гг.) позволил обосно-

вать наличие корреляционной зависимости структуры и стоимости денежного капитала российских предприятий металлургической отрасли от конъюнктурной волатильности, повлиять на которую ни сами предприятия, ни российское правительство не могут. Это обстоятельство раскрывает значение нефинансовых условий на состояние национальной экономики России как трансформацию конъюнктуры в финансовые риски. В этой связи позиция авторов соотносится с мнением о связанности финансовых рисков с вероятностью нарушения планируемых компаниями финансовых потоков [1]. Безусловно, финансовые риски связаны, прежде всего, с общей экономической стабильностью в стране: уровнем инфляции, достаточностью бюджетного финансирования там, где это предусмотрено, а также, как удалось показать авторам в исследовании, с политическими и геополитическими условиями. В этой связи многие ученые полагают [2; 8], что оценка

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ДЕНЕЖНОГО КАПИТАЛА

Внешние:

1. Конъюнктура финансового рынка и уровень процентных ставок.
2. Тенденции развития мировых рынков капитала.
3. Макроэкономическая ситуация в стране.
4. Установленный государством порядок и нормы амортизационных отчислений.
5. Налоговая политика государства, влияющая на уровень налоговой нагрузки и соответственно величину чистой прибыли.
6. Бюджетная политика, определяющая приоритетные отрасли для бюджетного финансирования, его условия и объем средств.
7. Денежно-кредитная (в том числе валютная) политика государства, регулирующая инфляцию, устанавливающая цену денег, котировки иностранных валют к национальной, условия привлечения кредитных ресурсов от нерезидентов и т. д.
8. Инвестиционный климат страны.
9. Стоимость заемных источников.
10. Конъюнктура внутреннего и внешнего товарного рынка.

Внутренние:

1. Фаза жизненного цикла компании.
2. Отраслевые особенности.
3. Организационно-правовая форма деятельности, закрепленная учредительными документами юридического лица, определяющая условия формирования уставного капитала и распределение прибыли, в том числе чистой.
4. Масштабы деятельности.
5. Структура активов.
6. Отраслевые особенности операционной деятельности.
7. Уровень концентрации собственного капитала.
8. Уровень риска (операционной, инвестиционной, финансовой деятельности).
9. Условия формирования и распределения прибыли.
10. Уровень и динамика рентабельности операционной деятельности, и рентабельность капитала.
11. Темпы прироста объема реализации продукции.
12. Размер консолидированного денежного потока и его распределение во времени.
13. Ликвидность активов организации.
14. Степень использования производственных мощностей.
15. Уровень кредитоспособности компании, определяемый ее текущим финансовым состоянием.
16. Взаимоотношения между собственниками и менеджерами, разделение полномочий между ними.
17. Уровень профессиональной квалификации менеджеров.
18. Дивидендная политика.
19. Публичность компании.
20. Долгосрочная жизнеспособность.
21. Возможность предоставления гарантий инвесторам и т. п.

Рисунок 4 – Факторы внешней конъюнктуры и внутренней среды, влияющие на формирование состава и структуры денежного капитала и его финансовую устойчивость

устойчивости финансовых потоков, определяющих структуру денежного капитала компаний, и прогноз его стоимости для периодов внешнеэкономических шоков – совершенно необходимы, поскольку позволяют предус-

матривать меры по снижению потенциальных рисков.

Выводы

В статье были рассмотрены факторы влияния внешней конъюнктуры и внутренней

среды, провоцирующие финансовые риски паний металлургических компаний, а также при формировании денежного капитала компаний, влияющих на их финансовую устойчивость.

Список литературы

1. Антонец, В. А. Инновационный менеджмент / В. А. Антонец, Б.И. Бедный. – Москва : Юрайт, 2019. – 303 с.
2. Багратуни, К. Ю. Риски: анализ и оценка / К. Ю. Багратуни, М. В. Данилина. – Москва : РУСАЙНС, 2016. – 138 с.
3. Балдин, К. В. Риск-менеджмент / К. В. Балдин. – Москва : Эксмо, 2013. – 368 с.
4. Белолипецкий, В. Г. Финансовый менеджмент / В. Г. Белолипецкий. – Москва : КНОРУС, 2016. – 448 с.
5. Казакова, Н. А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес / Н. А. Казакова. – Москва : Юрайт, 2019. – 233 с.
6. Рыжкова, Е. В. Особенности управления рисками промышленного предприятия / Е. В. Рыжкова // Социально-экономические явления и процессы. 2015. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniyariskami-promyshlennogo-predpriyatiya> (дата обращения: 29.05.2021).
7. Слепухина, Ю. Э. Риск-менеджмент на финансовых рынках / Ю. Э. Слепухина. – Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2015. – 216 с.
8. Терехова, Е. А. Экономическая оценка рисков / Е. А. Терехова // Электронные текстовые данные. – Москва: Российская таможенная академия, 2016. – 100 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/69853.html> (дата обращения: 29.05.2021).
9. Camilleri M. A. Theoretical insights on integrated reporting The inclusion of non-financial capitals in corporate disclosures // CORPORATE COMMUNICATIONS. – 2018. – Том. 23. – Вып. 4. – С. 567–581.
10. Modigliani F., Miller M. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment correction // The American Economic Review. – 1958. – Vol. 48. – № 3. – P. 261–297.
11. Reimann J., Sziebig G. The intelligent factory space – a concept for observing, learning and communicating in the digitalized factory // IEEE ACCESS . – 2019. – Vol. 7. – P. 70891–70900.

References

1. Antonecz V.A., Bedny`j B.I. *Innovacionny`j menedzhment*. Moskva: Yurajt, 2019, 303 p.
2. Bagratuni K.Yu., Danilina M.V. *Riski: analiz i ocenka*. Moskva: RU-SAJNS, 2016, 138 p.
3. Baldin K.V. *Risk-menedzhment*. Moskva: E`ksmo, 2013, 368 p.
4. Belolipeckij V.G. *Finansovy`j menedzhment*. Moskva: KNORUS, 2016, 448 p.
5. Kazakova N.A. *Analiz finansovoj otchetnosti. Konsolidirovanny`j biznes*. Moskva: Yurajt, 2019. 233 p.
6. Ry`zhkova E.V. Osobennosti upravleniya riskami promy`shlennogo predpriyatiya, *Social`no-e`konomicheskie yavleniya i processy`*, 2015. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniyariskami-promyshlennogo-predpriyatiya> (data obrashheniya: 29.05.2021).
7. Slepuxina Yu.E`. *Risk-menedzhment na finansovy`x ry`nkax*. Ekaterinburg: Ural`skij federal`ny`j universitet, E`BS ASV, 2015, 216 p.
8. Terexova E.A. *E`konomicheskaya ocenka riskov, E`lektronny`e tekstovy`e dannye*. Moskva: Rossijskaya tamozhennaya akademiya, 2016, 100 p. URL: <http://www.iprbookshop.ru/69853.html> (data obrashheniya: 29.05.2021).
9. Camilleri M.A. Theoretical insights on integrated reporting The inclusion of non-financial capitals in corporate disclosures, *CORPORATE COMMUNICATIONS*, 2018, vol. 23, vy`pusk 4, pp. 567–581.
10. Modigliani F., Miller M. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment correction, *The American Economic Review*, 1958, vol. 48, no. 3, pp. 261–297.
11. Reimann J., Sziebig G. The intelligent factory space – a concept for observing, learning and communicating in the digitalized factory, *IEEE ACCESS*, 2019, vol. 7, pp. 70891–70900.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ, ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛЕ «ЖУРНАЛ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»

1. Общие требования к авторским материалам и условия публикации в журнале

1.1. Направляемые в журнал статьи должны содержать результаты самостоятельных научных исследований авторов, соответствовать научному уровню и тематическому профилю журнала (экономика и управление народным хозяйством, право), обладать научной новизной и представлять интерес для специалистов.

1.2. Представление в редакцию материалов, ранее опубликованных, размещенных в Интернете или направленных на публикацию в другие издания, не допускается.

1.3. Рекомендуемый объем рукописи: не менее 8 и не более 22 машинописных страниц формата А4.

1.4. В одном номере журнала может быть опубликовано не более двух материалов одного автора.

1.5. К статье прилагаются сведения об авторе (авторская справка).

1.6. При подаче статьи по усмотрению автора может быть представлена внешняя рецензия.

1.7. Рукописи студентов, магистров, аспирантов принимаются к рассмотрению только при наличии краткого отзыва научного руководителя / преподавателя с рекомендацией к публикации статьи.

1.8. Принятые к рассмотрению статьи подвергаются рецензированию и в случае положительного отзыва рецензента - научному и литературному редактированию.

2. Сведения об авторе

2.1. В сведениях об авторе (авторской справке) указываются (на русском и английском языках):

- фамилия, имя, отчество полностью;
- ученая степень, ученое звание, почетное звание, членство в академиях, звание лауреата (при наличии);
- статус соискателя, адъюнкта, аспиранта, магистра, студента (с указанием кафедры) (при наличии);
- занимаемая должность;
- место работы / службы / учебы (полное наименование организации с указанием ее почтового адреса);
- название подразделения организации;
- контактная информация (адрес, телефон, e-mail).

2.2. Если статья написана в соавторстве, то сведения представляются на каждого автора в отдельности в одном текстовом документе.

3. Порядок направления в редакцию рукописей статей и сопроводительных документов к ним

3.1. Рукопись статьи, сведения об авторе (авторская справка), краткий отзыв научного руководителя / преподавателя с рекомендацией к публикации статьи студентов, магистров, соискателей, аспирантов (скан) направляются по электронной почте либо на электронном носителе;

3.2. Рецензия, заверенная подписью работника и скрепленная печатью организации, направляются только на бумажном носителе.

3.3. Материалы в электронном виде отправляются по адресу электронной почты: izd-pegas@yandex.ru.

3.4. Текстовые оригиналы материалов отправляются по почте либо доставляются лично автором / доверенным лицом автора по адресу: 160033, Вологда, ул. Текстильщиков, д. 20А, офис 1, шеф-редактору журнала «Журнал прикладных исследований».

4. Оформление рукописи

4.1. Технические параметры статьи:

- Формат страницы: А4 (210x297 мм).
- Текстовый редактор: Microsoft Word97 и выше.
- Шрифт: Times New Roman.
- Поля: левое – 3 см; правое – 1,5 см; верхнее и нижнее – 2 см.
- Кегль (размер шрифта): 14 пунктов.
- Межстрочный интервал: полуторный.
- Расстановка переносов: не допускается.
- Нумерация страниц: внизу или вверху по центру.
- Нумерация сносок: сквозная по всему тексту статьи.
- Выравнивание основного текста и ссылок: по ширине.
- Абзацный отступ: 1,25 см.

4.2. Обязательные составные элементы статьи:

- индекс УДК (универсальная десятичная классификация);
- заголовок;
- аннотация;
- ключевые слова;
- основной текст;
- библиографический список;
- сведения об авторе.

Заголовок, аннотация, ключевые слова и сведения об авторе/соавторах представляются на русском и английском языках.

4.3. Графические элементы и иллюстрации:

- таблицы, схемы, графики, рисунки и фотоиллюстрации должны быть пронумерованы и озаглавлены (сопровождены подписями);
- исходные таблицы, схемы, графики предоставляются в отдельных файлах в формате программы, в которой они были созданы;
- исходные рисунки и фотоиллюстрации также предоставляются в отдельных файлах;
- разрешение растровых иллюстраций должно быть не менее 300 dpi.

4.4. Список литературы:

– список литературы оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»;

– при оформлении библиографического списка в журнале применяется комбинированный алфавитно-систематический принцип, согласно которому литература располагается в следующем порядке:

а) официальные документы:

- нормативные правовые акты Российской Федерации;
- международные акты, ратифицированные Российской Федерацией (в первую очередь идут документы ООН) (располагаются после Конституции Российской Федерации);
- утратившие юридическую силу нормативные правовые акты Российской Федерации с обязательным указанием в скобках «утратил силу»;
- нормативные правовые акты России и СССР, относящиеся к историческим материалам: документы, принятые до 25 октября (7 ноября) 1917 г.; документы советского периода;
- нормативные правовые акты иностранных государств, в которых Российская Федерация не участвует;
- действующие и утратившие силу нормативные правовые акты размещаются по степени значимости. Документы с равной юридической силой, за исключением кодексов, группируются в обратном хронологическом порядке согласно датам их принятия (подписания Президентом Российской Федерации). Кодексы располагаются в алфавитном порядке.

б) научная и учебная литература: монографии, диссертации, учебники, учебные пособия, энциклопедии, научные статьи, электронные ресурсы локального и удаленного доступа. Размещение указанных источников, включая электронные ресурсы, осуществляется в алфавитном порядке по фамилиям автором и названиям источников;

в) литература на иностранных языках. Размещается в алфавитном порядке на языке оригинала. При наличии в библиографическом списке литературы на разных языках - вначале в порядке кириллического алфавита записи на языках, использующих шрифты на кириллической основе, затем в порядке латинского шрифта на языках с латинским шрифтом.

– все библиографические записи в списке литературы нумеруются. Отсылки заключаются в квадратные скобки [3; 12 и т. п.]; если идет ссылка на конкретные страницы: [3, с. 417].

4.5. Информация о статье на английском языке (указывается на последнем листе):

- название статьи;
- имя, о., фамилия авторов (транслитерация);
- место работы каждого автора (полное официальное англоязычное название организации);
- город, страна;
- аннотация;
- ключевые слова;
- коды по классификации JEL.
- автор для контактов, email.

5. Авторские права

Авторы, публикующие в данном журнале, предоставляют Университету дополнительного профессионального образования эксклюзивную лицензию на публикацию и распространение статьи (включая любые производные продукты, на всех языках) и сублицензирование таких прав, в том числе в коммерческих целях.

RULES FOR DESIGN, PRESENTATION AND PUBLICATION ARTICLES IN THE JOURNAL «JOURNAL OF APPLIED RESEARCH»

1. General requirements for copyright materials and conditions for publication in a journal

1.1. Articles sent to the journal should contain the results of independent scientific research of the authors, correspond to the scientific level and thematic profile of the journal (economics and national economy management, law), have scientific novelty and be of interest to specialists.

1.2. Submission to the editor of materials previously published, posted on the Internet or sent for publication in other publications is not allowed.

1.3. Recommended manuscript size: no less than 8 and no more than 22 typewritten A4 pages.

1.4. In one issue of the journal no more than two materials of one author may be published.

1.5. Information about the author is attached to the article (author's certificate).

1.6. When submitting an article at the discretion of the author, an external review may be submitted.

1.7. Manuscripts of students, masters, graduate students are accepted for consideration only if there is a brief review of the supervisor / teacher with a recommendation for publication of the article.

1.8. Articles accepted for consideration are subject to peer review and, in the case of a positive reviewer review, to scientific and literary editing.

2. The information about the author

2.1. In the information about the author (author's certificate) are indicated (in Russian and English):

- surname, name, patronymic in full;
- academic degree, academic title, honorary title, membership in academies, title of laureate (if any); the status of the applicant, associate, graduate student, master, student (indicating the department) (if any);
- position held;
- place of work / service / study (full name of the organization with its mailing address);
- name of organizational unit;
- contact information (address, phone, e-mail).

2.2. If the article is written in co-authorship, then the information is presented for each author individually in one text document.

3. The procedure for sending manuscripts to the editor and accompanying documents to them

3.1. The manuscript of the article, information about the author (author's note), a brief review of the supervisor / teacher with a recommendation to publish articles by students, masters, applicants, graduate students (scan) are sent by e-mail or on electronic media.

3.2. The review, certified by the signature of the employee and sealed with the seal of the organization, is sent only on paper.

3.3. Materials in electronic form are sent to the email address: izd-pegas@yandex.ru.

3.4. Text originals of materials are sent by mail or delivered personally by the author / authorized representative of the author to the address: 160033, Vologda, st. Tekstilshchikov, d. 20A, office 1, and chief editor of the journal «Journal of Applied Research».

4. The manuscript

4.1. Technical parameters of the article:

- Page format: A4 (210x297 mm).
- Text Editor: Microsoft Word97 and higher.
- Font: Times New Roman.
- Fields: left - 3 cm; right - 1.5 cm; upper and lower - 2 cm.
- Size (font size): 14 points.
- Line spacing: one and a half.
- Hyphenation: not allowed.
- Pagination: bottom or top center.
- Footnote numbering: crosscutting throughout the article.
- Alignment of the main text and links: in width.
- Indent 1.25 cm.

4.2. Mandatory constituent elements of the article:

- UDC index (universal decimal classification);
- title;
- annotation;
- keywords;
- main text;
- bibliographic list;
- Information about the author.

The title, abstract, keywords and information about the author / co-authors are presented in Russian and English.

4.3. Graphic elements and illustrations.

– Tables, diagrams, graphs, drawings and photo illustrations should be numbered and entitled (accompanied by signatures).

– Source tables, charts, graphs are provided in separate files in the format the program in which they were created.

– Original drawings and photo illustrations are also provided in separate files.

– The resolution of raster illustrations should be at least 300 dpi.

4.4. Bibliography:

– The list of references is made out in accordance with GOST R 7.0.5-2008 “Bibliographic reference. General requirements and compilation rules. «

– When registering a bibliographic list in a journal, a combined alphabetical and systematic principle is applied, according to which the literature is located in the following order:

a) Official documents:

- regulatory legal acts of the Russian Federation;
- international acts ratified by the Russian Federation (first of all, UN documents) (located after the Constitution of the Russian Federation);
- the normative legal acts of the Russian Federation that have lost legal force with the obligatory indication in brackets - “has lost force”;
- regulatory legal acts of Russia and the USSR related to historical materials: documents adopted before October 25 (November 7), 1917; documents of the Soviet period;
- regulatory legal acts of foreign states in which the Russian Federation is not involved;
- Existing and expired regulatory legal acts are placed by degree of significance. Documents with equal legal force, with the exception of codes, are grouped in reverse chronological order according to the dates of their adoption (signed by the President of the Russian Federation). Codes are in alphabetical order.

b) Scientific and educational literature: monographs, dissertations, textbooks, teaching aids, encyclopedias, scientific articles, electronic resources of local and remote access. Placement of the indicated sources, including electronic resources, is carried out in alphabetical order by the names of the author and the names of the sources.

c) Literature in foreign languages. Placed in alphabetical order in the original language. If the bibliographic list contains literature in different languages, first, in the Cyrillic alphabet, write in languages that use Cyrillic-based fonts, then in Latin order in languages with the Latin font.

– All bibliographic entries in the list of references are numbered. References are enclosed in square brackets [3; 12, etc.]; if there is a link to specific pages: [3, p. 417].

4.5. Information about the article in English (indicated on the last sheet):

- title of the article;
- Name O. Surname of authors (transliteration);
- place of work of each author (full official English name of the organization);
- city, country;
- annotation;
- keywords;
- JEL classification codes.
- contact author, email.

5. Copyright

Authors publishing in this journal provide University of Continuing Professional Education House with an exclusive license to publish and distribute the article (including any derivative products, in all languages) and sublicense such rights, including for commercial purposes.



Уважаемые коллеги!

Университет дополнительного профессионального образования приглашает к сотрудничеству с ежеквартальными научно-практическими журналами ВАК:

«ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»
«ЖУРНАЛ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»

Аудитория журналов: научное сообщество в области права и экономики, преподаватели образовательных организаций, практикующие специалисты, аспиранты, магистры и студенты. Тираж – 1000 экземпляров.

Журналы соответствуют требованиям ВАК, Scopus и Web of Science, размещены в Российской электронной библиотеке eLIBRARY.RU (Россия).

Печатные издания Решением Высшей аттестационной комиссии Министерства науки и высшего образования Российской Федерации (ВАК) включены в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук **по научным специальностям: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)** (экономические науки); **08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит** (экономические науки); **08.00.14 – Мировая экономика** (экономические науки) (с 25.12.2020 г. «Журнал прикладных исследований» № 968; «Индустриальная экономика» № 1128). «Журнал прикладных исследований» также включен в перечень по специальности: **12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право (юридические науки)** (с 05.04.2021 «Журнал прикладных исследований» № 968).

Конкурентные преимущества: высокое качество издания, короткие сроки выпуска, максимальный учет интересов и пожеланий заказчика. Публикация научных статей в журналах позволит сообщить научной общественности об актуальных исследованиях, поднять личный импакт-фактор. Уровень оригинальности в системе «Антиплагиат» не ниже 70 %. Статьи направляйте по электронной почте: izd-pegas@yandex.ru.

Обращаем **внимание**, что для публикации в **приоритетном** порядке принимаются научные статьи лиц, имеющих **ученую степень и ученое звание**.

Годовая подписка на журнал составляет 7000 рублей. В случае опубликования статьи в наших журналах Вы можете приобрести дополнительный экземпляр журнала за наличный расчет. Стоимость журнала составляет 1000 рублей. Журнал мы также можем Вам направить по почте при наличии Ваших почтовых реквизитов и оплаты счета.

*Главный редактор журнала «Индустриальная экономика»,
журнала «Журнал прикладных исследований» СОКОЛОВ Алексей Павлович.
Генеральный директор Университета дополнительного профессионального образования
СОКОЛОВА Татьяна Борисовна*

Dear Colleagues!

University of Continuing Professional Education invites you to collaborate with quarterly scientific and practical journals:

«INDUSTRIAL ECONOMY»
«MAGAZINE OF APPLIED RESEARCHES»

Audience of journals: scientific community in the field of rights and economics, university professors, practicing specialists. The circulation is 1,000 copies.

The journals comply with the requirements of the Higher Attestation Commission, Scopus and Web of Science, are available in Russian electronic form eLIBRARY.RU (Russia).

Printed publications by the decision of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation (HAC) are included in the List of peer-reviewed scientific publications, in which the main scientific results of dissertations for the degree of Doctor and Candidate of Sciences in scientific specialties should be published: 08.00.05 - Economics and management of the national economy (by branches and spheres of activity) (economic sciences); 08.00.10 - Finance, money circulation and credit (economic sciences); 08.00.14 – World Economy (Economic Sciences) (from 25.12.2020, «Journal of Applied Research» No. 968; «Industrial Economy» No. 1128). «Journal of Applied Research»: 12.00.08 – Criminal law and criminology; penal law (legal sciences) (from 05.04.2021 «Journal of Applied Research» No. 968).

Competitive advantages: high quality of the publication, short terms of release, maximum consideration of the interests and wishes of the customer. The publication of scientific articles in journals will allow the scientific community to be informed of relevant research, and to increase the personal impact factor. The level of originality in the «Антиплагиат» system is at least 70%. Articles are sent by e-mail: izd-pegas@yandex.ru.

We draw attention to the fact that scientific articles of persons with a scientific degree and academic rank are accepted for publication as a priority.

The annual subscription to the magazine is 7000 rubles. You can purchase the magazine in cash. The cost of the magazine is 1000 rubles. We can also send you by mail if you have your mailing details and bill payment.

*Chief Editor of Industrial Economics Magazine Journal of Applied Research
SOKOLOV Alexey Pavlovich*

General director of University of Continuing Professional Education SOKOLOVA Tatyana Borisovna